

ВІСНИК

ЛЬВІВСЬКОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ АКАДЕМІЇ

Збірник наукових праць

СЕРІЯ ЕКОНОМІЧНА

ВИПУСК 43

ЛЬВІВ
ЛЬВІВСЬКА КОМЕРЦІЙНА АКАДЕМІЯ
2013

Вісник Львівської комерційної академії / [ред. кол.: Башнянин Г. І., Апопій В. В., Дайновський Ю. А. та ін.]. — Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2013. — Вип. 43. — 154 с. — (Серія економічна).

**Збірник наукових праць
Випуск 43**

Відповідно до Постанови Президії ВАК України № 3-05/6 від 06.10.2010 р. збірник включено до переліку фахових видань (економічні науки)

*Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого ЗМІ від 29.12.2009 р.
Серія КВ № 16224-4696 Р*

*Друкується за ухвалою Вченої ради Львівської комерційної академії
Протокол № 4 від 27 грудня 2013 року*

Редакційна колегія:

Башнянин Г. І., д.е.н., проф. — голова редколегії;
Апопій В. В., д.е.н., проф.;
Дайновський Ю. А., д.е.н., проф., зав. каф. маркетингу;
Копич І. М., к.ф.-м. н., ректор академії;
Єлейко В. І., д.е.н., проф., зав. каф. економетрії і статистики;
Мізюк Б. М., д.е.н., проф., декан ф-ту менеджменту;
Ільчук О. О., к.е.н., відповідальний секретар;
Миценко Н. Г., к.е.н., проф.;
Куцик П. О., к.е.н., проф.;
Шевчук В. О., д.е.н., проф.

Відповідальний за випуск – д.е.н., проф. Шевчук В. О.

ЗМІСТ

1. МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ

<i>Бойко В. С.</i> ІНФЛЯЦІЙНА ДИНАМІКА В УКРАЇНІ 1992-2013 РР.: ЗАГАЛЬНІ ОЦІНКИ.....	5
<i>Заблоцький М. Б.</i> РЕГУЛЯТИВНІ СИСТЕМИ І БАЛАНСОВИЙ ПІДХІД ДО СТАБІЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	16
<i>Кубай М.-М. В.</i> РЕАЛІЗАЦІЯ БОРГОВОЇ ПОЛІТИКИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ.....	21
<i>Шевчук Ю. А.</i> ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІ ВАЖЕЛІ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ.....	27

2. ІНВЕСТИЦІЇ ТА ЗАОЩАДЖЕННЯ

<i>Рилєєв С. В., Романчук А. Л.</i> РЕЙТИНГОВА ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ЧЕРНІВЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	32
---	----

3. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

<i>Рібун М. В.</i> ВПЛИВ ЗАГРОЗ НА ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ.....	39
---	----

4. КООПЕРАТИВНЕ БУДІВНИЦТВО

<i>Біла О. Г.</i> ОЦІНКА ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ОРГАНІЗАЦІЙ І ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ.....	44
---	----

5. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕКТОРА

<i>Александрова Б. В.</i> ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВІ ПАЛАТИ ТА АКТИВІЗАЦІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ.....	49
<i>Гелей Л. О.</i> ОБҐРУНТУВАННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ.....	52
<i>Гургула О. М.</i> СПІВПРАЦЯ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСНОЇ СЛУЖБИ ЗАЙНЯТОСТІ З СОЦІАЛЬНИМИ ПАРТНЕРАМИ У РОЗВ'ЯЗАННІ ПРОБЛЕМИ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ.....	56
<i>Назаркевич О. Б.</i> ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	61
<i>Цвайг Х. І.</i> РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЇХ РОБОТИ В УМОВАХ КРИЗИ.....	66

6. СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЙ

<i>Алексєєв С. Б.</i> ВИЗНАЧЕННЯ СТРУКТУРИ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	71
<i>Білявський В. М.</i> ОПТИМІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНОЮ СИСТЕМОЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	76

<i>Ясінська Ю. Р.</i>	ОСОБЛИВОСТІ ОПТИМАЛЬНОГО ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛЕЙ ФРАНЧАЙЗИНГОВИХ БІЗНЕС-СИСТЕМ У СУЧАСНОМУ КОНТЕКСТІ.....	80
7. РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНИХ ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ		
<i>Качмарик І. Я.</i>	ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ГРОМАДСЬКИХ ОБ'ЄДНАНЬ ДЛЯ ПІСЛЯКРИЗОВОГО ВІДНОВЛЕННЯ ГОСПОДАРСЬКО-ЕКОНОМІЧНОГО КОМПЛЕКСУ ЛЬВІВЩИНИ.....	85
<i>Крупін В. Є., Максименко А. О.</i>	ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДЕПРЕСИВНИХ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ (НА ПРИКЛАДІ СТАРОСАМ- БІРСЬКОГО РАЙОНУ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ).....	90
<i>Липчук В. В., Дидів І. Б.</i>	ЗНАЧЕННЯ АГРОТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В УКРАЇНІ.....	96
8. ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН		
<i>Куревіна І. О.</i>	АНАЛІТИЧНІ МЕХАНІЗМИ УКРАЇНСЬКО-РОСІЙСЬКОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ (ВСТУП ДО МИТНОГО СОЮЗУ).....	101
9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І КОНТРОЛЬ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ		
<i>Корягін М. В.</i>	УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДОЛОГІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ.....	107
<i>Маначинська Ю. А.</i>	ОРГАНІЗАЦІЯ ПЕРСПЕКТИВНОГО ТА ОПЕРАТИВНОГО АНАЛІЗУ ІЗ ВРАХУВАННЯМ АКТУАРНОГО АСПЕКТУ.....	112
<i>Озеран В. О., Паславська О. О.</i>	КЛАСИФІКАЦІЯ ВИТРАТ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	118
<i>Шара А. К.</i>	САНАЦІЙНИЙ АУДИТ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ.....	123
10. ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СФЕРИ ТОРГІВЛІ		
<i>Анопій Г. В.</i>	ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ.....	128
<i>Куцик П. О., Кузьменков О. О.</i>	МОДЕЛІ СТВОРЕННЯ ТА ДІЯЛЬНОСТІ ОПТОВИХ РИНКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	132
11. БАНКІВСЬКА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ		
<i>Бучко І. Є.</i>	ОЦІНКА СКОРИНГОВИХ МОДЕЛЕЙ ТА ДОЦІЛЬНІСТЬ ЇХ ЗАПРОВАДЖЕННЯ БАНКАМИ УКРАЇНИ.....	139

<i>Мартинюк І. І.</i>	МЕТОДОЛОГІЯ АГРОПРОМИСЛОВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ.....	144
<i>Томаневич Л. М.</i>	СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЗЛОЧИННОСТІ.....	148
ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ		153

1. МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ

УДК 336.748.12(477)

Бойко В. С.

ІНФЛЯЦІЙНА ДИНАМІКА В УКРАЇНІ 1992—2013 РР.: ЗАГАЛЬНІ ОЦІНКИ

Анотація. Охарактеризовано загальні особливості інфляційного процесу в 1990-х роках та специфіку гальмування інфляції в наступні роки. За допомогою тесту Гренджера проаналізовано залежність інфляції від декількох важливих чинників: пропозиції грошової маси, процентної ставки, обмінного курсу, доларизації економіки, сальдо бюджету та умов торгівлі.

Ключові слова: інфляція, чинники інфляції, тест Гренджера

Boyko V.

INFLATIONARY DYNAMICS IN UKRAINE OVER THE 1992—2013 PERIOD: GENERAL ASSESSMENT

Summary. General features of the 1990s inflationary developments and subsequent disinflationary policies are analyzed. Several inflationary determinants, as the money supply, interest rate, exchange rate, dollarization, the budget balance and the terms-of-trade are explored with the Granger test.

Keywords: inflation, determinants of inflation, the Granger test

1. Вступ

Починаючи з перших років незалежності, в Україні інфляція залишається актуальною проблемою для визначення пріоритетів макроекономічної політики загалом та державного регулювання зокрема [10, с. 28]¹. Якщо в 1992—1995 рр. найбільші виклики створювало подолання гіперінфляції (рис. 1а), то в наступні роки — нестабільність цінової діаміки (рис. 1б). У 1998 р. вітчизняна інфляція знизилася нижче 10%, але згодом цей показник зріс

до 30% річних. Надалі в 2002 р. досить несподівано отримано дефляцію, що створило певні побоювання щодо можливого негативного впливу на економічне зростання [19], але вже за підсумком 2004 р. інфляція становила 11,4%, що зумовило запровадження назрілих антиінфляційних заходів з початку наступного 2005 р. Чергове прискорення інфляції спостерігається у 2007—2008 рр. У розпал світової фінансової кризи (2009 р.) та післякризових 2010—2011 рр. інфляція знову знижувалася, а за

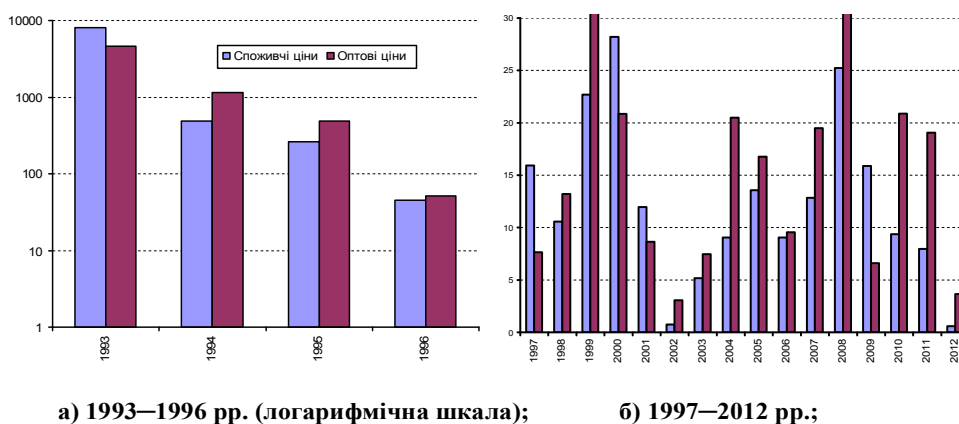


Рис. 1. Україна: інфляція споживчих та оптових цін (%), 1993—2013 рр.

Джерело: IMF International Financial Statistics

¹ За “Словником сучасної економіки Макміллана”, “інфляція — це стійке зростання загального рівня цін за одиницю часу” [42, с. 205].

підсумком 2012 р. навіть отримано дефляцію — вдруге за десятиліття.

Оскільки чергове зниження інфляції виглядає досить суперечливо², виникають підстави для серйозного аналізу інфляційної динаміки, що повинно дати відповіді, принаймні, на два запитання: 1) чому так довго тривало гальмування інфляції в 1990-х роках? і 2) якими є чинники виразної нестабільності інфляційного процесу в Україні?

У даній статті поставлено за мету систематизувати існуючі характеристики інфляційного процесу в Україні і таким чином забезпечити підґрунтя для адекватного теоретичного та емпіричного аналізу інфляційної динаміки, а на цій основі — способів її ефективного регулювання. У підрозділі 2 розглянуто особливості інфляційних процесів 1990-х років. Далі у підрозділі 3 проаналізовано специфіку гальмування інфляції в Україні. У підрозділі 4 за результатами тесту Гренджера зроблено необхідні аналітичні узагальнення щодо ймовірних чинників нестабільності вітчизняної інфляції.

2. Особливості інфляційних процесів 1990-х років

На початку 1990-х років панувала думка, що висока інфляція³ — це своєрідний “побічний продукт” перехідного процесу та успадкованої нежиттєздатної дефіцитної економіки [22]⁴. Основними чинниками зростання цін стали: невисока якість продукції; державний монополізм і відсутність конкуренції; спотворена структура виробництва; надмірна зношеність основних фондів; гіпермілітаризація⁵. Прискорення інфляції спостерігалось на тлі глибокого спаду виробництва. Після вимушеної, вслід за Росією (січень 1992 р.), лібералізації цін (вартість природного газу зросла в 100 разів, а нафти — у 300 разів) проводилася політика величезного бюджетного дефіциту і необмеженої грошової емісії⁶, що призвело до зростання цін і ускладнило інвестиційні рішення⁷. Своєрідним каталізатором

² Приміром, на користь гіпотези про тимчасовий характер зниження інфляції свідчить підвищений попит на іноземну валюту, високі процентні ставки, а також триваюча акумуляція державного боргу. До зниження інфляції могли спричинитися адміністративне стримування цін або транзитивні чинники на зразок підвищення світових цін на пшеницю.

³ У січні 1992 р. ціни в Україні зросли на 285%, що засвідчило появу гіперінфляції. За темпами знецінення грошей звичайно виділяють три види інфляції: повзучу — до 5% на рік; помірну — 5-20% на рік; галопуючу — 20-50%; гіперінфляцію — понад 100% на рік.

⁴ Проте виникнення інфляційної проблеми слід віднести до більш раннього періоду, оскільки інфляція в межах планово-розподільчої економічної системи існує в придушеній формі, яка і була характерна для колишнього СРСР (та в його складі України) [22, с. 94].

⁵ У радянський час Україна, займаючи 2,6% території колишнього СРСР, виробляла 38% його озброєнь та військового спорядження.

⁶ Приміром, у 1992 р. дефіцит бюджету становив аж 697 млрд грн., а незабезпечена грошова емісія — 1,325 трлн крб. (або 35% від ВВП) [26, с. 27—39].

⁷ Оскільки під час гіперінфляції відносні ціни втрачають звичну функцію мірила вартості ресурсів, це істотно

інфляції виступили комерційні банки, оскільки за їхньою допомогою штучно затримувались взаєморозрахунки між постачальниками та споживачами, виникали маніпуляції з біржовим валютним курсом і короткостроковим кредитуванням у сфері торгівлі. Емісійні кредити надавалися за пільговими процентними ставками, які були значно нижчими від рівня інфляції [6, с. 4].

Як аргументовано В. Шевчуком [47, с. 171—223], прискоренню інфляції в 1992—1993 рр. безпосередньо сприяли численні обмеження експорту, що створили феномен товарного дефіциту за умов лібералізації цін. Важливий нюанс зауважено Б. Лисоволиком: оскільки прискорення інфляції супроводжувалося стрімкою демонетизацією економіки, це відвернуло увагу від структурних реформ і обмежило можливості для їх проведення [55, с. 6].

Першу спробу гальмування інфляції було здійснено восени 1994 р. за допомогою скорочення дефіциту бюджету і обмеження пропозиції грошової маси, підтриманих адміністративним регулюванням цін на значну кількість товарів та поступовою лібералізацією валютного ринку. В жовтні 1994 р. уряд відмовився від більшості квот та інших обмежень зовнішньої торгівлі і запровадив уніфікований обмінний курс карбованця.

Упродовж 1995—1997 рр. інфляцію було знижено нижче 10% від ВВП (попри триваючу лібералізацію цін), головним чином за допомогою помірковано рестрикційної фіскальної і монетарної політики, які мали на меті створення передумов для запровадження грошової одиниці — гривні. Антиінфляційний ефект мало підтримання обмінного курсу в доволі вузькому коридорі 1,8—2,25 грн/долар. Певний антиінфляційний вплив мало використання облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП) [53, с. 40—42]⁸. Водночас не було реалізовано попередніх намірів розміщення державних цінних паперів серед населення, з доходністю, прив’язаною до фактичних темпів інфляції, а також валютних державних облігацій.

Надалі в 1998—2000 рр. висока інфляція в Україні поновлюється, що на поверхні виглядає наслідком російської фінансової кризи (серпень 1998 р.), але насправді стало логічним підсумком відновлення дефіциту бюджету та супутнього погіршення сальдо поточного рахунку. В 1997 р. дефіцит бюджету зріс до 5,6% від ВВП проти 3,2% від ВВП в 1996 р. Як зазначає Б. Лисоволик [55, с. 6—7], самодостатність навіть порівняно невисокого дефіциту бюджету була низькою внаслідок коротких термінів погашення та високих коштів запозичень державного сектора. Додаткові труднощі створило погіршення сальдо поточного рахунку, що стало наслідком високого дефіциту бюджету та підвищення реального обмінного курсу.

ускладнює прийняття рішень споживачами та приватними інвесторами [25, с. 209].

⁸ Перші три аукціони з продажу ОВДП відбулися у березні 1995 р. на загальну суму 1 трлн карбованців. Номінальна доходність за облігаціями становила 140% річних. Доход від облігацій не оподатковувався.

З початком російської фінансової кризи восени 1998 р. межі валютного коридора було модифіковано у бік зниження, а також вжито заходів щодо зменшення пропозиції грошової маси. Через півроку — в березні 2009 р. — валютні обмеження було скасовано. Можна погодитися, що висока інфляція 1998—1999 рр. відбивала зовнішні та структурні дисбаланси [55, с. 7—8]. В 2000 р. підвищена інфляція стала комбінованим наслідком одноразової лібералізації цін, низького урожаю 1999—2000 рр. і валютних інтервенцій НБУ на тлі заниженого обмінного курсу. Наступного року стерилізація монетарних ефектів платіжного балансу зросла незначно, але до стрімкого зниження інфляції спричинилися високий урожай, підвищений попит на гроші та затримки з підвищенням адміністративних цін. Зниженню цін могло сприяти падіння попиту на деякі види української продукції, що збільшило товарну пропозицію на внутрішньому ринку, і зростаюча нерівність у розподілі доходів населення [32, с. 52—53]⁹.

3. Специфіка гальмування інфляції в Україні

Сповільнення інфляції в 2001—2002 рр. створило сприятливі передумови для відновлення економічного зростання. Зокрема, виникло більш прогнозоване середовище для виробничої діяльності [36, с. 59]. Водночас феномен високої реальної процентної ставки став одним з важливих аргументів у суперечці прихильників та опонентів антиінфляційної політики. На думку Б. Лисоволика, в 2001—2002 рр. не відбулося зниження очікуваної інфляції внаслідок тимчасовості продовольчої дефляції та очікуваного близького підвищення цін на нафтопродукти [55, с. 28—29].

Ще одним чинником міг стати очевидний політичний опір антиінфляційній політиці. Попри значне збільшення грошової маси в 2001—2002 рр. (середньорічний темп зростання грошового агрегата M2 перевищував 40%), в обігу з'явилася гіпотеза про вагомні переваги так званої “поміркованої” інфляції, що пропагувалася в контексті експансійного збільшення пропозиції грошової маси [16; 13, с. 9—18; 30, с. 22—26; 46, с. 159—169]¹⁰. А. Скрипник і Г. Варваренко [41, с. 44] припускають, що саме дефляція спричинила погіршення сальдо бюджету в 2002 р. (це створювало додатковий аргумент на користь експансійної монетарної політики).

З початку 2003 р. уряд та нове керівництво НБУ розпочали “боротьбу з дефляцією” за допомогою збільшення пропозиції грошової маси, що відразу ж спричинило зростання споживчих цін до 8,2% річних. Інфляційні наслідки експансійної мо-

нетарної політики вперто заперечувалися¹¹. У першій половині 2004 р. інфляція споживчих цін залишалася порівняно невисокою, що можна пояснити “приховуванням” зростаючих видатків бюджету (це нейтралізувало інфляційні очікування) і подорожчанням нерухомості, яка “зв'язувала” зайву грошову масу, але з осені оптові та споживчі ціни прискорили зростання [48, с. 97]. Інфляційний імпульс підсилили очікування девальвації гривні (цьому сприяло раптове “зникнення” долара в обмінних пунктах). Також передвиборче вересневе (2004 р.) підвищення соціальних виплат не мало б такого деструктивного резонансу, якби відбувалося на тлі профіциту бюджету, а не прогресуючого погіршення цього показника.

Як оцінили В. Козюк і Т. Адамась [17, с. 100], з 2003 р. українська інфляція демонструє тенденцію до зростання, а її незначні зниження в окремі роки не впливають на загальну картину неспроможності вплинути на її динаміку без істотних змін в характері макроекономічної політики. У 2004 р. інфляція сягнула 12,3% річних, що вимагало переходу до антиінфляційної політики¹². Саме це було зроблено з початку 2005 р. новим керівництвом НБУ і уряду. Хоча поліпшення сальдо бюджету та обмеження пропозиції грошової маси могло мати короточасний депресивний вплив, їхній внесок у циклічне гальмування виробництва в 2005 р. не варто перебільшувати¹³. В наступні роки потенційними інфляційними чинниками стало підвищення цін на російський природний газ та приплив іноземного капіталу [43, с. 2]¹⁴.

На тлі циклічного сповільнення економіки вища інфляція не вважалася проблемою з погляду підвищеного попиту на інвестиційні товари та “з врахуванням реального стану економіки” [38, с. 23—24]. Водночас в 2005—2006 рр. неабиякого

⁹ Оскільки купівельна спроможність більшості населення є низькою, а меншість, що має великі доходи, як правило, використовує їх не на споживчому ринку, а для купівлі нерухомості, предметів розкошу, заощаджень тощо, виникають дефляційні тенденції.

¹⁰ Особливості пропаганди переваг поміркованої інфляції вітчизняними вченими в контексті традиційних структуралістських аргументів проаналізовано В. Шевчуком [48, с. 223—235].

¹¹ Приміром, навесні 2004 р. тодішній заступник голови правління НБУ С. Яременко твердив, що звична кореляція інфляції з грошовою масою закінчилася ще у 2000 р. [40, с. 55].

¹² В. Шевчук стверджує, що на початку 2005 р. значне зменшення пропозиції грошової маси і контрастне поліпшення сальдо бюджету (з одночасним збільшенням як видатків, так і надходжень) були єдино можливим способом запобігти глибокій фінансовій кризі на кшталт мексиканської (1994—1995 рр.) чи аргентинської (2001—2002 рр.) [48, с. 99].

¹³ Зменшення темпів зростання ВВП у 2005 р. пов'язано передусім із погіршенням економічної кон'юнктури на світових ринках та зменшенням українського експорту.

¹⁴ Згідно підписаного в перші дні січня 2006 р. договору ціна російського газу, що постачався в Україну, зросла майже вдвічі, що стало причиною підвищення цін на енергоресурси і житлово-комунальні послуги в 2,5—3,5 рази [22, с. 256]. Згідно розрахунків НБУ, підвищення ціни на природний газ майже вдвічі мало позначитися втрагою 1,5—2% ВВП та прискоренням інфляції на 2—2,5% [51]. Порівняно невисока інфляційна “віддача” від подорожчання природного газу пояснювалася переважним впливом цього чинника на експортні галузі, а також передбачуваністю цієї події, що призвело до випереджуючого підвищення цін в очікуванні вищої ціни на енергоносії.

поширення набула критика більшої соціальної спрямованості урядових видатків (попри досягнуте поліпшення сальдо бюджету) як домінуючого інфляційного чинника [35, с. 86]. Зростання цін та дестабілізація економіки розглядалися наслідком економічної моделі “збільшення попиту без пропозиції”, а першочерговою причиною інфляції називалися “амбіційні за масштабністю соціальні програми” [8, с. 20, 24]. В окремих випадках збільшення споживчих витрат називалося інфляційним, а інвестицій — антиінфляційним чинником [20, с. 9–32].

Подібну аргументацію активно підтримували експерти НБУ. Посилання на нібито “немонетарний” характер української інфляції стало домінуючим в коментарях керівництва НБУ ще з осені 2005 р. [44; 45, с. 3–7; 23, с. 2–12]¹⁵. Відповідну аналітичну гіпотезу зазвичай обґрунтовували заниженим рівнем монетизації [2, с. 250–251; 27, с. 29–32; 28, с. 19–25; 54]¹⁶.

У 2007 р. темпи зростання споживчих цін були найвищими з 2000 р., що викликало побоювання щодо впливу на реальний сектор¹⁷. Цінову динаміку підсилювала інерційність вітчизняної інфляції, а також переміщення капіталу зі сфери виробництва в сферу обігу, що збільшило амплітуду дефіциту заощаджень, зменшення обсягів кредитів, виробничих інвестицій і товарної пропозиції [1, с. 36]. Вкрай негативним чинником стало стрімке зростання обсягів кредитування — до 74,7% у річному вимірі в квітні 2008 р. [6, с. 6].

Заходи НБУ, які були спрямовані на регулювання грошової пропозиції виявилися недієздатними в умовах відкритості фінансових ринків, а монетарні антиінфляційні заходи лише збільшували потребу в зовнішніх запозиченнях [29, с. 18]. Наприкінці 2008 р. експерти Німецької консультативної групи зазначали наявність своєрідного консенсусу між аналітиками і урядовцями у низці питань: а) небезпечність макроекономічних та соціальних ризиків високої інфляції, б) різноманітність причин української інфляції (монетарна і фіскальна політи-

¹⁵ Приміром, В. Литвицький сімома нотами своєрідної цінової “музики” 2007 р. називав: 1) зародження інфляційного тренду наприкінці II кварталу 2007 р., 2) вплив світової агфляції, 3) посилений вплив енергетичної інфляції, 4) приплив позичкового капіталу, 5) високе зростання ВВП, 6) “перегрів” попиту і споживчого кредитування, 7) надмірні інфляційні очікування [23, с. 2–12]. Подорожчання чинників виробництва називалося елементом потенціалу підвищення споживчих цін внаслідок зростання оптових цін — без визначального впливу грошової емісії.

¹⁶ У 2006 р. співвідношення “грошовий агрегат М2/ВВП” зросло до 49%, що цілком відповідало значенням Польщі чи Угорщини [50, с. 76–84]. Досягнуте значення монетизації називалося близьким до оптимуму для країн з перехідною економікою [7].

¹⁷ Ніколи з часу запровадження гривні, інфляція, що вимірюється двозначною цифрою, не тривала аж чотири роки [37, с. 8]. Колишній голова Ради НБУ А. Гальчинський навіть стверджував, що “економіка України [втягувалася] в інфляційну спіраль, яка не лише загрожуватиме інвестиційному зростанню, а й відчутно девальвуватиме здійснювані владою заходи соціальної політики” [7].

ка, обмінний курс, політика доходів, коливання світових цін на сировину), в) доцільність швидких та рішучих антиінфляційних заходів задля уникнення так званих вторинних ефектів у реальному секторі, пов’язаних з підвищенням заробітної плати.

Окремі експерти не заперечували доцільності переходу до жорсткої монетарної політики на зламі 2007–2008 рр., але в контексті щільнішої взаємодії з урядом [35, с. 88]. Раніше представники НБУ неодноразово заперечували конструктивність “жорсткого придушення інфляції монетарними методами”, а натомість наголошували важливість скорочення дефіциту бюджету [39].

На початку 2008 р. — на піку емісійної активності НБУ та за відсутності дефіциту бюджету — вже згаданий В. Лисицький наголошував потребу в численних інфляційних “антидотах” Кабміну: поліпшення сальдо бюджету, збільшення емісії ОВДП, дострокове погашення боргу перед НБУ, мораторій на зовнішні запозичення, товарні інтервенції, збільшення імпорту продовольчих товарів, мораторій на будь-які підвищення тарифів (крім цін на природний газ) [23, с. 2–12]. Водночас “бактерицидні постріли” від НБУ пропонувалися в набагато лагіднішому варіанті: збільшення амплітуди коливань обмінного курсу до $\pm 1,5\%$, підтримання додатної облікової ставки в реальному вимірі, підвищення доходності депозитних сертифікатів і ставок резервних вимог, посилення стандартів капіталізації комерційних банків. Скоординовані дії уряду і НБУ вбачалися в утриманні від участі в публічній дискусії щодо антиінфляційної політики, протидії формуванню очікувань підвищеної інфляції з боку ЗМІ і окремих посадових осіб, лібералізації валютного законодавства, створенні робочої групи для підготовки програми переходу до таргетування інфляції.

Для Г. Карпенка і В. Башка [15, с. 29] дискусія навколо причин різкого сплеску інфляції в 2006–2007 рр. виглядає “намірами уряду та НБУ перекласти відповідальність за це один на одного”, однак потрібно зазначити, що в 2005–2007 рр. підтримувався профіцит бюджету. Очевидно, врахування цього факту примусило окремих аналітиків обмежити інфляційні ефекти дефіциту бюджету “соціалізацією” урядових видатків [20, с. 9–32].

З не меншою настійливістю піддавалася сумніву доцільність ревальвації гривні як дієвого антиінфляційного засобу [8, с. 9–31; 9, с. 15–16; 52, с. 127–146]. Водночас В. Козюк і Т. Адамась [17, с. 146] стверджують, що в 2000–2008 рр. помірна ревальвація гривні була бажаною, адже стабілізація обмінного курсу на заниженому рівні провокувала “перегрів” економіки та консервацію традиційної сировинної орієнтації економіки. Хоча восени 2008 р. стала виправданою девальвація гривні на 15–25%, вдвічі вища амплітуда знецінення грошової одиниці лише погіршила стан фінансового сектора та створила колапс приватного споживання.

Період кризових 2008–2010 рр. позначився високими інфляційними очікуваннями економічних суб’єктів після глибокої девальвації гривні, але поступово далися взнаки заходи щодо зменшення пропозиції грошової маси. У 2010 р. в Україні в

перше спостерігалось одночасне зростання ВВП та зниження інфляції (проти попереднього року), хоча до кінця року з'явилися ознаки U-подібної цінової динаміки. Спочатку це пов'язувалося з коливаннями циклу ділової активності та ціновими тенденціями на світових ринках [13, с. 23–24], однак надалі в інтерпретації експертів НІСД уповільнення темпу інфляції відбулося завдяки здешевленню продовольчих товарів, стримуванню адміністративно-регульованих цін і тарифів, зміцненню номінального ефективного обмінного курсу, сповільненню видатків на соціальні цілі, стагнації споживчого кредитування, підвищенню схильності населення до заощаджень та придбання іноземної валюти, поліпшенню макроекономічної ситуації і стабілізації політичної ситуації [12, с. 9–10].

Інфляція в 2011 р. знизилася до 4,6%, а в 2012 р. зафіксовано дефляцію, попри подорожчання російського природного газу. Існує певний консенсус у тому, що до гальмування інфляції спричинилися: стиснення грошової маси, стабільність обмінного курсу, високий урожай та адміністративне стримування цін [34, с. 20–21; 31; 33, с. 9]. 3-поміж інших пояснень називаються: зменшення зовнішнього попиту, триваюче збільшення заощаджень населення [31], високе безробіття, сповільнення цінової динаміки на світових товарних ринках [34, с. 20–21], політична стабільність та пов'язане з цим зниження інфляційних очікувань [18, с. 3], підвищення доходності гривневих депозитів, зменшення обсягів кредитування [24, с. 3–10]. Одним з чинників зниження інфляції міг бути значний “переліт” рівня цін у докризовий період в 2007–2008 рр. та його наступна корекція після обмеження пропозиції грошової маси [49, с. 7–16], хоча можна припустити цілком протилежну залежність між поточною інфляцією та її ретроспективними значеннями¹⁸.

Як зауважено в одній з наших останніх праць [5, с. 383–391], окремі з пояснень доволі суперечливі. Приміром, важко погодити припущення щодо грошової стабільності і зниження інфляційних очікувань із підвищенням попиту на іноземну валюту. Водночас зауважений прямий зв'язок між пропозицією грошової маси та інфляцією може реалізовуватися через цикл ділової активності. Також не виглядає прямолі-

На наш погляд, головним чинником досягнутої дефляції може бути зацікавленість владної команди у забезпеченні підйому для стабільності гривні, передусім за допомогою зменшення надлишкової пропозиції грошової маси (або грошового “навісу”) та адміністративного регулювання цін [4, с. 47–57]. Припускалося, що існуюча ситуація може мати короточасний стимулюючий вплив, але на віддаленішу перспективу, ймовірно, позначиться численними негативними наслідками від підвищення вартості кредитних ресурсів – зменшення інвестицій, девальвація грошової одиниці, деформації у банківській системі, погіршення фінансового стану підприємств-боржників, що призведе до післявиборчої стагнації української економіки (цілком у дусі політичного циклу) та консервації існуючих структурних деформацій.

Позитивні наслідки низької інфляції (активізація інвестиційного клімату, цінова конкурентоспроможність експортерів, зростання реальних доходів населення) супроводжувалися наростанням негативного потенціалу підвищених інфляційних очікувань [31]. Частково це пояснюється підвищенням реальних процентних ставок, а додатковими чинниками можливої активізації інфляційної динаміки називалися: а) підвищення цін на аграрну продукцію, б) подорожчання нафти на світових ринках, г) імпорт інфляції внаслідок значної імпортозалежності вітчизняного виробництва, збільшення видатків на соціальні програми, девальваційні очікування. Не бракує припущень, що дефляція шкодить українській економіці більшою мірою, ніж інфляція.

4. Чинники нестабільності (попередні оцінки)

Нестабільність вітчизняної інфляції вважається однією з її виразних характеристик у минулому [11; 56, р. 47], яка дещо послабла останнім часом, але далі залишається вагомою (табл. 1). Стандартне відхилення для квартальних даних інфляції споживчих цін залишається високим навіть для періоду нижчої цінової динаміки 2005–2012 рр. Вартує уваги, що за останні роки інфляція оптових цін не знизилася. Її стандартне відхилення залишається стабільним в часі, але теж занадто високим, що

Таблиця 1
Статистичні характеристики української інфляції, 1997–2012 рр.

Роки	CPI	Стандартне відхилення	PPI	Стандартне відхилення
	Середнє значення		Середнє значення	
1997–2012	12,5	8,2	15,4	10,5
1997–2004	13,1	9,3	14,2	10,6
2005–2012	10,9	6,7	16,5	10,5

нітим зв'язок між вищими цінами на сировинні товари, адже це може мати стимулюючий вплив на обсяги виробництва аграрної продукції і таким чином сприяти зниженню споживчих цін.

лише підсилює висновок про нестабільність вітчизняної інфляції.

3-поміж потенційних чинників нестабільності вітчизняної інфляції на увагу заслуговують перед

¹⁸ Подібний висновок зроблено Л. Красавиною для сусідньої Росії, де інфляція знизилася до 8,8% в 2009–2010 рр., але акумульований потенціал докризового періоду залишається значним [21, с. 19–28].

усім такі: 1) пропозиція грошової маси, 2) фінансова політика, 3) обмінний курс, 4) доларизація економіки, 5) умови торгівлі.

ставки (за кредитами) від інфляції. Водночас слабкі ознаки впливу вартості кредитних ресурсів на інфляцію з'являються з лагом у чотири квартали.

Таблиця 2

Тест Гренджера на взаємну причинність показників інфляції та пропозиції грошової маси, процентної ставки і номінального обмінного курсу

Гіпотеза	Лаги			
	1	2	3	4
Інфляція не впливає на пропозицію грошової маси	0,895 (0,34)	0,818 (0,44)	1,577 (0,20)	1,149 (0,34)
Пропозиція грошової маси не впливає на інфляцію	1,316 (0,25)	1,201 (0,30)	0,866 (0,46)	0,744 (0,56)
Інфляція не впливає на динаміку пропозиції грошової маси	0,041 (0,83)	0,232 (0,79)	0,702 (0,55)	0,556 (0,69)
Динаміка пропозиції грошової маси не впливає на інфляцію	3,677 (0,06 ^{***})	0,776 (0,46)	0,702 (0,55)	0,599 (0,66)
Інфляція не впливає на процентну ставку	0,588 (0,44)	0,493 (0,61)	0,711 (0,54)	0,515 (0,72)
Процентна ставка не впливає на інфляцію	2,201 (0,14)	1,413 (0,25)	1,180 (0,32)	2,139 (0,08 ^{***})
Інфляція не впливає на обмінний курс	1,404 (0,24)	4,680 (0,01 ^{**})	6,823 (0,0 [*])	6,019 (0,0 [*])
Обмінний курс не впливає на інфляцію	4,029 (0,03 ^{**})	2,028 (0,14)	2,068 (0,11)	2,333 (0,06 ^{***})

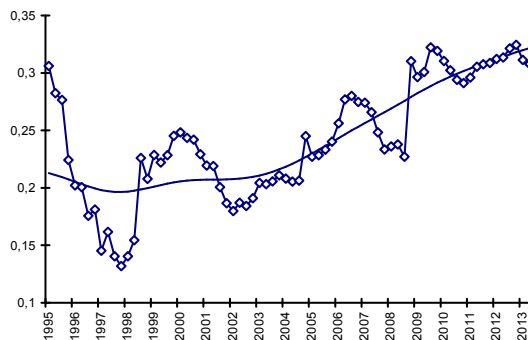


Рис. 2. Україна: доларизація депозитів банківської системи, 1996–2013 рр.

Примітка: визначено співвідношенням “валютні депозити/грошовий агрегат M2”

Джерело: розраховано за даними НБУ

Отримані результати не виявляють залежності між інфляцією (%) та пропозицією грошової маси (у рівнях), що відповідає припущенням багатьох вітчизняних прихильників “монетарної” інфляції, однак використання динамічного показника грошової маси (у перших різницях) дозволяє відкинути гіпотезу про відсутність впливу на інфляцію. Незалежно від вибору функціональної форми показника пропозиції грошової маси — у рівнях чи перших різницях, не виявлено реакції на інфляційні процеси. Це може означати, що в разі прискорення інфляції більше уваги надається “підтримці” реального сектора та банківської системи, ніж гальмуванню споживчих цін. Подібно немає ознак залежності процентної

Виразно простежується взаємна залежність між інфляцією та обмінним курсом. Все виглядає на те, що спочатку відбувається “передача” інфляційного імпульсу від обмінного курсу, а за лагом у квартал інфляція здійснює зворотний вплив на обмінний курс. З лагом у два і три квартали гіпотезу про відсутність впливу обмінного курсу на інфляцію не можна відкинути, але це можна зробити з лагом у чотири квартали. Таким чином причинність “обмінний курс ⇒ інфляція” знову з’являється на статистично значущому рівні (10%). Можна припустити, що зміни обмінного курсу та інфляції взаємно підсилюються упродовж доволі тривалого періоду часу.

Одним з вагомих монетарних чинників нестабільності вітчизняної інфляції може бути доларизація економіки (рис. 2), що не знижується в міру досягнення грошової стабільності та гальмування інфляції. Частка валютних депозитів відчутно знизилася в 1995—1998 рр., що природно пояснити гальмуванням інфляції та запровадженням гривні. Відповідно зростання доларизації в 1998—2000 рр. могло бути наслідком девальвації гривні (це збільшує вартість валютних депозитів та провокує очікування подальшого знецінення грошової одиниці) та відновленням високої інфляції. Також цілком передбачувано доларизація знизилася в 2001—2002 рр. Подібне трапилося ще двічі — в 2006—2007 рр. та 2010—2011 рр., але на тлі значного підвищення доларизації у попередні періоди. Наприкінці 2012 р. частка валютних депозитів перевищила показник початку 1995 р., попри відсутність високої інфляції. У першій половині 2013 р. показник доларизації децю знизився, але це може бути тимчасовим явищем.

ся, що створило виразні аналогії з країнами Латинської Америки, де фінансова стабілізація та поліпшення сальдо бюджету так і не позначилися відчутним зменшенням доларизації¹⁹.

Якщо в періоди сплеску інфляції переважали міркування захисту від девальвації гривні, то під час фінансової стабілізації провідним мотивом став попит на гроші. З 2004 р. доларизація значною мірою втратила значення двох “буферів” — інфляційного та грошового, а перетворилася на порівняно самостійний чинник грошової пропозиції. Цьому сприяли: доступність валютних кредитів, приплив капіталу, збільшення приватного боргу, практика хеджування ризиків. Висока інфляція та результуюче зниження реальної процентної ставки позначилися “нав’язуванням” економіці валютних кредитів з міркувань страхування ризику знецінення активів.

З-поміж так званих “реальних” інфляційних чинників на увагу найбільше заслуговують сальдо бюджету (рис. 3) та умови торгівлі (рис. 4). Якщо

Таблиця 3

Тест Гренджера на взаємну причинність показників доларизації, інфляції та номінального обмінного курсу

Гіпотеза	Лаги			
	1	2	3	4
Інфляція не впливає на доларизацію	0,022 (0,88)	0,409 (0,67)	1,171 (0,33)	1,003 (0,41)
Доларизація не впливає на інфляцію	0,576 (0,45)	2,693 (0,08 ^{***})	1,859 (0,15)	1,566 (0,19)
Обмінний курс не впливає на доларизацію	0,253 (0,61)	0,578 (0,56)	0,299 (0,82)	0,277 (0,89)
Доларизація не впливає на обмінний курс	12,586 (0,0 [*])	13,403 (0,0 [*])	9,478 (0,0 [*])	6,729 (0,0 [*])

Рівноважний тренд доларизації залишався практично незмінним в 1995—2003 рр., а з того часу незмінно зростає. Така особливість української економіки з певністю має стосунок до інфляційних процесів та політики обмінного курсу. За допомогою тесту Гренджера виявлено, що доларизація впливає на передусім на обмінний курс, тоді як вплив на інфляцію набагато слабший (табл. 3). Гіпотезу про відсутність вплив доларизації на обмінний курс можна відкинути на рівні статистичної значущості 1% для всіх лагів, а про відсутність впливу на інфляцію — лише з лагом у два квартали (на рівні статистичної значущості 10%). Загалом доларизація виглядає екзогенним чинником, який не залежить від монетарних чинників.

У масштабному дослідженні різноманітних питань доларизації української економіки В. Козюк та Н. Адамась стверджують, що до середини 1990-х років одночасному прискоренню інфляції та підвищенню доларизації економіки сприяли: а) дефіцит бюджету, б) тривале емісійне фінансування дефіциту бюджету (до 1995 р. — повністю, а частково — ще до 1997 р.), в) пізні запровадження грошової одиниці [17, с. 97]. Проте в наступні роки доларизація не зменшилася, а якраз навпаки — посилила-

підвищену інфляцію 1998—1999 рр. ще можна пояснити високим дефіцитом бюджету, а її гальмування в 2000—2002 рр. — переходом до профіциту бюджету, то в наступні роки зв’язок між обома показниками не виглядає таким прямолінійним. Прискорення інфляції в 2003—2008 рр. відбувалося на тлі операційного профіциту бюджету, тоді як виразне сповільнення цінової динаміки в 2009—2013 рр. супроводжувалося погіршенням сальдо бюджету. Таким чином можна зауважити зміну характеру взаємодії обох політик — фіскальної і монетарної. Якщо в 2000—2008 рр. умовно рестрикційна фіскальна політика поєднувалася із експансійною монетарною політикою, то в 2009—2013 рр. спостерігається поєднання рестрикційної монетарної політики із

¹⁹ Автори називають декілька причин стійкої доларизації української економіки: а) укорінення інфляційних очікувань, б) девальваційне заміщення внаслідок високої інфляції (очікування майбутнього знецінення грошової одиниці зумовлюють доларизацію навіть коли в окремому періоді спостерігається сталість обмінного курсу чи його ревальвація), в) використання валютних активів як буфера від надмірного скорочення грошової маси з метою підтримання на належному рівні попиту на гроші [17, с. 129—130].

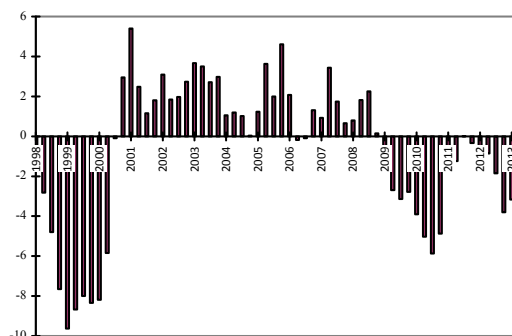


Рис. 3. Україна: сальдо бюджету (% від ВВП), 1998–2013 рр.

Джерело: розраховано за даними Міністерства фінансів України

експансійною фіскальною політикою. Незмінною залишається лише система обмінного курсу — формально плаваючого, а фактично фіксованого.

Зрозуміло, що швидка акумуляція державного боргу не може не створювати власних проблем. Відповідна проблематика знаходиться поза межами даного дослідження, а тому обмежимося двома зауваженнями, що стосуються стабільності досягнутого зниження інфляції в 2011–2013 рр. По-перше, надмірний державний борг підвищує ризики його монетизації, що у доларизованій економіці неминуче позначиться підвищенням попиту на іноземну валюту та девальвацією гривні. Відповідно відбудеться досить стрімкий перехід від низької до високої інфляції. По-друге, за умови переорієнтації на зовнішні запозичення зростає вразливість до так званої “раптової зупинки” потоків капіталу, що перешкоджає рефінансуванню навіть порівняно невисокого зовнішнього боргу обох секторів — державного і приватного. Ситуацію погіршує від’ємне сальдо поточного рахунку, яке, зі свого боку, може підтримуватися дефіцитом бюджету. В такому разі додатковою причиною для “раптової зупинки” може стати раптове погіршення цінних співвідношень у зовнішній торгівлі (або умов торгівлі).

Умови торгівлі для української економіки, які визначено співвідношенням світових цін на метал (головний експортний продукт) та сиру нафту (головна позиція імпорту), виявляють тенденцію до погіршення упродовж періоду 1998–2013 рр. Водночас умови торгівлі виглядають доволі волатильними, що може бути одним із чинників нестабільності вітчизняної інфляції. Якщо прийняти інфляційним чинником поліпшення умов торгівлі²⁰, стає

можливим пояснити прискорення цінової динаміки в 2003 р., 2006–2007 рр. та 2010 р., а також останнє в часі сповільнення інфляції в 2011–2013 рр.

Гіпотезу про відсутність впливу інфляції на сальдо бюджету відкинути не можна, що означає незалежність фіскального чинника від цінової динаміки. Водночас не можна підтвердити гіпотезу про відсутність впливу сальдо бюджету на інфляцію. Отриманий результат не суперечить стандартним припущенням щодо інфляційних ефектів від погіршення сальдо бюджету. Не виключено, що досить слабкий зв’язок між грошовою масою та інфляцією насправді маскується залежністю пропозиції грошової маси від фінансування дефіциту бюджету. В такій інтерпретації дефіцит бюджету зумовлює збільшення пропозиції грошової маси, а це стає чинником інфляційної динаміки. Таким чином грошова емісія стає своєрідною “проміжною” ланкою передаткового механізму фіскальної політики.

Цілком передбачувано вітчизняна інфляція не впливає на умови торгівлі, адже Україна не має можливостей впливу на світові ціни обох товарів — металопродукції і сирої нафти, але протилежний причинно-наслідковий зв’язок простежується дуже виразно. Залежність інфляції від умов торгівлі поступово слабне з часом і практично зникає через чотири квартали після початкового інфляційного імпульсу. Вагомий зв’язок між умовами торгівлі та інфляцією стає ймовірним джерелом цінової нестабільності, яку важко нейтралізувати за умов фіксованого обмінного курсу. Більша гнучкість обмінного курсу може бути корисною для нейтралізації монетарних ефектів платіжного балансу, але в такому разі потенційні труднощі створює можлива асиметрія впливу обмінного курсу на інфляцію, коли в разі знецінення гривні відповідний інфляційний вплив є набагато відчутнішим, ніж протилежно спрямовані антиінфляційні ефекти від зміцнення грошової одиниці.

²⁰ Таке припущення ґрунтується на тому, що поліпшення умов торгівлі за рахунок прискореного зростання світових цін на металопродукцію супроводжується збільшенням експорту, а це зумовлює збільшення пропозиції грошової маси внаслідок монетизації валютних резервів. У підсумку грошова емісія стає інфляційним чинником. Ще один механізм може пояснюватися залежністю видатків бюджету від стану експортного сектора. В такій інтерпретації поліпшення умов торгівлі та збільшення податкових надходжень від підприємств-експортерів може розглядатися достатньою передумовою для збільшення видатків, передусім в частині різноманітних “соціальних” ініціатив.

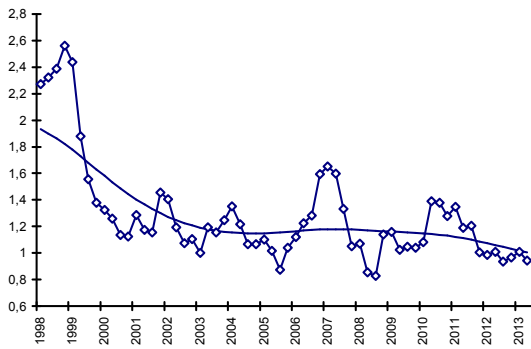


Рис. 4. Україна: умови торгівлі, 1998–2013 рр.

Примітка: визначено співвідношенням “світова ціна на метал/світова ціна на сиру нафту”
Джерело: розраховано за даними МВФ International Financial Statistics

літики, яка з необхідністю передбачає стерилізацію монетарних ефектів платіжного балансу. Одним із засобів може бути підвищення гнучкості обмінного курсу, але це може мати одним із “побічних ефектів” небажаний безпосередній вплив вартості грошової одиниці на інфляційну динаміку, який вкоринився у вітчизняній економіці, попри досягнуту відносну цінову та грошову стабільність.

На сьогодні видається актуальною всебічна емпірична оцінка чинників вітчизняної інфляції, що враховує взаємодію різноманітних чинників — монетарних, немонетарних (сальдо бюджету і умови торгівлі), а також адміністративних. Передусім уваги вимагають взаємодія фіскальної і монетарної політики, особливості стерилізації монетарних ефектів платіжного балансу, а також залежність інфляційної динаміки від різноманітних інституційних чинників, що мають переважно адміністративне по-

Таблиця 4

Тест Гренджера на взаємну причинність показників інфляції та сальдо бюджету і умов торгівлі

Гіпотеза	Лаги			
	1	2	3	4
Інфляція не впливає на сальдо бюджету	1,404 (0,24)	0,856 (0,43)	1,030 (0,38)	1,867 (0,13)
Сальдо бюджету не впливає на інфляцію	6,109 (0,02 ^{**})	2,371 (0,10 ^{***})	3,578 (0,03 ^{**})	3,062 (0,03 ^{**})
Інфляція впливає на умови торгівлі	1,288 (0,26)	1,312 (0,28)	1,344 (0,27)	0,981 (0,42)
Умови торгівлі не впливають на інфляцію	6,898 (0,01 [*])	2,452 (0,09 ^{***})	2,161 (0,10 ^{**})	1,803 (0,14)

5. Висновки

Проведений аналіз показує, що виразна нестабільність вітчизняної інфляції може бути наслідком як монетарних, так і немонетарних чинників. Монетарний вплив реалізується переважно через обмінний курс і доларизацію економіки, меншою мірою — безпосередньо за допомогою змін у пропозиції грошової маси. На інфляцію відчутно впливає сальдо бюджету. Відповідно високий дефіцит бюджету, значна грошова емісія та відчутна девальвація грошової одиниці можуть вважатися першопричиною високої інфляції 1990-х років. Упродовж 2000–2008 рр. операційний профіцит бюджету можна вважати важливим чинником гальмування інфляції, передусім у контексті прозорого “якоря” для очікувань цінової динаміки. На жаль, ця можливість використовувалася для надмірно швидкої ремонетизації української економіки. З початком світової фінансової кризи (осінь 2008 р.) монетарна політика стала рестрикційною, а фіскальна — експансійною, що має власну специфіку і може позначитися виникненням інфляційних проблем у контексті обслуговування державного боргу.

Останнім часом на нестабільність вітчизняної інфляції значний вплив могли мати умови торгівлі, що відрізняються підвищеною волатильністю. Така ситуація вимагає належної стабілізаційної по-

ходження (ступінь економічної свободи, конкурентність економічного середовища, механізми регулювання цін тощо).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Антонюк А. Специфіка інфляції в Україні / Антонюк А. // Економіка та держава. — 2009. — № 10. — С. 35–36.
2. Белінська Я. Особливості монетарної політики та напрями трансформації монетарного режиму / Белінська Я. // Україна: Стратегічні пріоритети. Аналітичні оцінки — 2006 / О. С. Власюк (ред.). — К.: НІСД, 2006. — С. 244–254.
3. Береславська О. Курсова політика НБУ і ее вплив на соціально-економічні процеси в Україні / Береславська О. // Финансовые риски. — 2005. — № 1. — С. 34–36.
4. Бойко В. Логіка політичного циклу та стрімке гальмування інфляції в Україні в 2011–2012 рр.: мотивація, інструментарій та ймовірні наслідки / Бойко В. // Вісник ЛКА. — 2013. — № 41. — С. 47–57.
5. Бойко В. Чинники гальмування інфляції в Україні в 2011–2012 рр. / Бойко В. // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Проблеми інтеграції України у світовий фінансовий простір. 2013. — Вип. 1.99. — С. 383–391.

6. Вовчак О. Інституційні детермінанти формування монетарної політики в Україні / Вовчак О., Хмельярчук М. // Вісник НБУ. — 2010. — № 9. — С. 3—10.
7. Гальчинський А. “Економіка України втягується в інфляційну спіраль” / Гальчинський А. // Дзеркало тижня. — 2007. — № 38. — 13 жовтня.
8. Геєць В. Цінова конкуренція чи цінова стабільність: дуалізм політики економічного зростання / Геєць В. // Економіка і прогнозування. — 2005. — № 4. — С. 9—31.
9. Геєць В. Грошово-кредитна політика в системі чинників економічного зростання / Геєць В. // Матеріали наук.-практ. конф. “Стратегія соціально-економічного розвитку України та пріоритети грошово-кредитної політики”, (м. Київ, 7 грудня 2006 р.). — К.: НБУ; Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2007. — С. 5—16.
10. Голюк В. Значення монетарного чинника у розвитку інфляційних процесів в Україні у 2002—2010 роках / Голюк В. Я. // Інвестиції: практика та досвід. — 2012. — № 5. — С. 28—30.
11. Джуччі Р. Актуальні проблеми монетарної політики / Джуччі Р., Кірхнер Р., Кравчук В. // Серія консультативних робіт [РР/06/2009]. — К.: Інститут економічних досліджень та політичних консультацій; Німецька консультативна група, 2009. — 14 с.
12. Забезпечення фінансової стабільності в Україні в умовах посткризової економіки: Аналітична доповідь // Белінська Я. (ред.). — К.: НІСД, 2011. — 88 с.
13. Заріцький О. Як вивести економіку України з дефляції або чи потрібна емісія в 3 млрд. грн.? / Заріцький О., Харазішвілі Ю., Завадник В. // Банківська справа. — 2003. — № 1. — С. 9—18.
14. Економіка України після кризи: орієнтири стратегічних реформ / Я. А. Жаліло (ред.). — К.: НІСД, 2010. — 104 с.
15. Карпенко Г. Аналіз основних факторів інфляції в Україні / Карпенко Г., Башко В. // Фінанси України. — 2008. — № 11. — С. 29—40.
16. Ковальчук Т. В. очікуванні стимулюючого ефекту грошей / Ковальчук Т. В. // Урядовий кур’єр. — 2003. — № 16. — 28 січня.
17. Козюк В. Доларизація економіки: виклики монетарній політиці та фінансовій стабільності. / Козюк В. — Тернопіль: Астон, 2012. — 276 с.
18. Колобов Ю. Монетарні параметри розвитку економіки України / Колобов Ю. // Фінанси України. — 2012. — № 4. — С. 3—7.
19. Кораблін С. Інфляція та економічне зростання для України / Кораблін С. // Дзеркало тижня. — 2003. — № 10. — 14 березня.
20. Кораблін С. Сукупна пропозиція і оптимальна інфляція / Кораблін С. // Економіка і прогнозування. — 2005. — № 1. — С. 9—32.
21. Красавина Л. Актуальные проблемы инфляции в России: системный подход / Красавина Л. // Деньги и кредит. — 2011. — № 3. — С. 19—28.
22. Лановик Б. Д. Економічна історія: [курс лекцій] / Б. Д. Лановик; [за ред. Б. Д. Лановика]. — [2-е вид., перероб.]. — К.: Вікар, 2000. — 300 с.
23. Литвицький В. Реінфляція-2007 / Литвицький В. // Вісник НБУ. — 2008. — № 2. — С. 2—12.
24. Макаренко М. Дослідження інфляційних чинників в Україні / Макаренко М., Жулінська К. // Банківська справа. — 2011. — № 3. — С. 3—10.
25. Манків Г. Макроекономіка / Манків Г.; [пер. з англ.; наук. ред. пер. С. Панчишина]. — К.: Основи, 2000. — 588 с.
26. Марцин В. Причини виникнення інфляції, механізм її прояву і шляхи стабілізації економіки / Марцин В. // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України: Збірник наук. праць. — Вип. 2 (94) / В. С. Кравців (ред.). — Львів: Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2012. — С. 27—39.
27. Матвієнко П. Монетизація економіки України: реальний рівень та проблеми його визначення / Матвієнко П. // Вісник НБУ. — 2003. — № 1. — С. 29—32.
28. Науменкова С. Основні тенденції розміщення грошової маси та їх вплив на формування грошово-кредитної політики Європи / Науменкова С. // Вісник НБУ. — 2006. — № 1. — С. 19—25.
29. Орленко О. Споживчий ринок України в умовах інфляції / О. Орленко // Вісник КНТЕУ. — 2009. — № 3. — С. 15—25.
30. Осецький В. Грошово-кредитна політика — детермінанта інвестиційних змін / Осецький В. // Банківська справа. — 2003. — № 1. — С. 22—26.
31. Перспективи економіки України в умовах глобальної макроекономічної нестабільності: Аналітична доповідь. — К.: НІСД, 2013. — 120 с.
32. Петрик О. Розвиток цінової ситуації в Україні / Петрик О. // Вісник НБУ. — 2002. — № 9. — С. 51—53.
33. Петрик О. Інфляція в Україні та її прогнозування в Національному банку / Петрик О. // Вісник НБУ. — 2012. — № 5. — С. 8—12.
34. Післякризовий розвиток економіки України: засади стратегії модернізації / [Я. Жаліло, Д. Покришка, Я. Белінська, Я. Бережний та ін.]. — К.: НІСД, 2012. — 144 с.
35. Полозенко Д. Про гроші, інфляцію та фінанси у трансформаційній економіці / Полозенко Д. // Фінанси України. — 2008. — № 2. — С. 82—88.
36. Попельнюхов Р. Теоретико-методичні засади макроекономічної стабільності / Попельнюхов Р. // Економіка та держава. — 2009. — № 12. — С. 58—61.
37. Савченко А. Макроекономіка: підручник / Савченко А., Пухтасвич Г., Тітьонко О. — К.: Либідь, 1999. — 288 с.
38. Сискос Є. Ринкові перетворення та особливості макроекономічної стабілізації в Україні та Польщі / Сискос Є. // Вісник НБУ. — 2005. — № 10. — С. 20—24.
39. Сколотяний Ю. Рецепти проти слабкості / Сколотяний Ю. // Дзеркало тижня. — 2005. — № 36. — 23 вересня.
40. С. Яременко: “Ми стоїмо перед дуже важливим вибором у проведенні монетарної та валютно-курсової політики, а не просто перед лібералізацією валютного ринку” / Сколотяний Ю. // Дзеркало тижня. — 2005. — № 32. — 20 серпня.

41. Скрипник А. Вплив валютно-курсової політики на інфляційні процеси в Україні / Скрипник А. // Вісник НБУ. — 2007. — № 7. — С. 40—48.
42. Словник сучасної економіки Макміллана / [пер. з англ.]. — К.: “АртЕк”, 2000. — 640 с.
43. Створення фіскального простору для економічного зростання. Огляд державних фінансів України. Звіт № 36671. — Вашингтон: Світовий банк, 2006. — 185 с.
44. Шаповалов А. Стратегічні напрями курсової політики України за умов стійкого економічного розвитку / Шаповалов А. // Дзеркало тижня. — 2005. — № 43. — 5 листопада.
45. Шаповалов В. Системні особливості розвитку інфляційних процесів в Україні / Шаповалов В. // Вісник НБУ. — 2007. — № 12. — С. 3—7.
46. Швайка М. Невідкладні заходи перебудови і реформування банківської системи України / Швайка М. / Матеріали наук.-практ. конф. “Монетарна політика в умовах економічного зростання” (м. Київ, 28 травня 2004 р.). — К.: НБУ, 2004. — С. 159—169.
47. Шевчук В. Платіжний баланс і макроекономічна рівновага в трансформаційних економіках: досвід України. / Шевчук В. — Львів: Каменяр, 2001. — 495 с.
48. Шевчук В. Платіжний баланс, економічне зростання і стабілізаційна політика. / Шевчук В. — Львів: Кальварія, 2008. — 734 с.
49. Шевчук В. Монетарні чинники післякризового гальмування інфляції в Україні, 2010—2011 рр. / Шевчук В. // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України: Збірник наук. праць. — Вип. 2 (94) / В.С. Кравців (ред.). — Львів: Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2012. — С. 7—16.
50. Шевчук В. Ризики прискореної ремонетизації української економіки / Шевчук В., Атаманчук З. // Соціально-економічні дослідження в перехідний період: Збірник наук. праць. — Вип. 1 (63) / Є. І. Бойко (ред.). — Львів: Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2007. — С. 76—84.
51. Шумило І. Лікувати причини, а не симптоми / Шумило І. // Дзеркало тижня. — 2006. — № 16—17. — 29 квітня.
52. Шумська С. Інфляція чи ревальвація: яке з двох лих менше? (Емпіричний аналіз впливу на економіку) / Шумська С. // Економіка та прогнозування. — 2005. — № 3. — С. 127—146.
53. Чайка О. Емісія, яка “гасить” інфляцію / Чайка О., Мигашко В. // Вісник НБУ. — 1996. — № 1. — С. 40—42.
54. Яременко С. Выбор приоритетов в монетарной политике на разных этапах экономического развития / Яременко С. / Матеріали наук.-практ. конф. “Монетарна політика в умовах економічного зростання” (м. Київ, 28 травня 2004 р.). — К.: НБУ, 2004. — С. 55—56.
55. Lissovolik, B. Determinants of Inflation in a Transition Economy: The Case of Ukraine // IMF Working Paper No. 126. — Washington: IMF, 2003. — 35 p.
56. Schaechter, A. What Monetary Policy Framework Fits Ukraine? // Ukraine: Selected Issues / Country Report No. 07/04. — Washington: IMF, 2007. — P. 33—45.

РЕГУЛЯТИВНІ СИСТЕМИ І БАЛАНСОВИЙ ПІДХІД ДО СТАБІЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація. Розглянуто і узагальнено фундаментальні засади формування і функціонування фінансово-ринкових регулятивних систем, обґрунтовано їхні типи за формами приватної і неprivatної власності та способами і методами управління, що визначали переваги і недоліки станів національних економік. Обґрунтовано необхідність формування балансової регулятивної системи, яка передбачає врахування властивостей динаміки факторно-результуючих змінних рівнянь фінансового та товарного ринків і дає можливість визначити ключові фактори як об'єкти регулювання ринків національної економіки. Показано взаємозв'язок зростання норми нагромадження при розподілі національного доходу зі зростанням випуску натурального продукту, стабілізацією і зниженням цін до становлення балансової рівноваги ринків.

Ключові слова: фінансово-економічна доцільність, типи регулятивних систем, сукупний попит, сукупна пропозиція, національний дохід, норма нагромадження, норма споживання, балансова рівновага ринків

Zablotskyi M.

REGULATORY SYSTEMS AND BALANCE APPROACH FOR STABILIZATION OF NATIONAL ECONOMY

Summary. The fundamental principles of the financial and market regulatory systems formation and functioning are considered and summarized. The types of the financial and market regulatory systems by the forms of private and non-private property and also the ways and methods of management that determine the advantages and disadvantages of the national economies states are proved. The necessity of forming the balance regulatory system that takes into consideration the dynamics of the factor and resulting variable equations properties of the financial and commodity markets is grounded. It gives the possibility to identify the key factors as the objects of national economy regulation. The relationship of the rate of accumulation growth in the process of national income distribution with the increasing of natural product production, price reduction and stabilization to the formation of balance markets equilibrium is shown.

Keywords: financial and economic expediency, types of regulatory systems, aggregate demand, aggregate supply, national income, accumulation rate, consumption rate, balance markets equilibrium

1. Вступ

Нещодавно відомі українські економісти академік НАН України В. М. Геєць і член-кореспондент НАН України А. А. Гриценко виступили з пропозицією взяти участь у дискусії щодо виходу з кризи сучасної української економіки [1, с. 4–19]. Роздумуючи над публікацією “Вихід з кризи є!” Нобелівського лауреата П. Кругмана, автори справедливо роблять акцент на тому, що “у боротьбі з кризою як у світі, так і в Україні нерідко перешкоджає домінування політики над економікою на основі використання так званої політичної доцільності... В Україні теж нерідко приймаються рішення з використанням формули “політичної доцільності”, що завдає великої шкоди економічному розвитку нашої держави” [1, с. 5]. Це означає, що метою діяльності як підприємств, так і урядів України має стати фінансово-економічний і виробничий баланс руху факторно-результуючих змінних фінансового і взаємопов'язаного з ним товарного ринку, ринку праці та інших суміжних з ним ринків [2, с. 62–66]. Ключовим інст-

рументом досягнення зазначеної мети, звісно, має стати власне відповідна грошова політика НБУ та інвестиційна політика уряду України.

Питання становлення ринкової і національно-економічної рівноваги турбували науковців і урядовців з самого початку організації суспільного виробництва, торгівлі, контролю за доходами і витратами. Зокрема, Дж. С. Мілль [9, с. 74–96] досліджував проблему відношення попиту і пропозиції, витрат і вартості, А. Маршалл 9 [8, с. 97–135] — тимчасову і нормальну рівновагу попиту і пропозиції, Дж. М. Кейнс [6, с. 250–277] — регулювання стабільності і рівноваги ринків через установлення оптимального співвідношення сукупного попиту і сукупної пропозиції, Макконнелл К. Р. і Брю С. Л. [7, с. 352–445] — загальну рівновагу ринкової економічної системи. Названі напрями досліджують І. В. Алексеев, Є. В. Алімпієв, О. І. Береславська, В. В. Корнеєв, М. А. Козоріз, А. Я. Кузнєцова, Т. С. Смолженко, А. В. Ставицький, І. З. Стронянська, В. Р. Хом'як та інші.

Метою статті є обґрунтувати і показати теоретико-методологічні підходи формування регулятивних систем і визначити засади регулятивної політики основних регуляторів української економіки щодо її стабілізації і виходу з кризи:

по-перше, представити фундаментальні основи та класифікаційні ознаки типів фінансово-ринкових регулятивних систем і їх переваги та недоліки;

по-друге, обґрунтувати сутність балансової регулятивної системи, виділити ключові факторно-результуючі змінні як об'єкт регулювання їх динаміки;

по-третьє, показати взаємозв'язок руху трендів ключових факторно-результуючих змінних фінансового і товарного ринків та заходи основних регуляторів щодо балансової синхронізації їхнього руху.

2. Типи фінансово-ринкових регулятивних систем

Насамперед зазначимо, що як економічну систему загалом, так і її регулятивну систему наука обґрунтовує як “мистецтво ведення господарства”. Економіка і її регулятивна система є явищем об'єктивним, яке виражає дію об'єктивних суспільних законів. Завданням економічної науки є пізнати характер дії цих законів, а суб'єктам організації і управління господарською системою належить засвоїти характер прояву причинно-наслідкових зв'язків через факторно-результуючі змінні і їх узагальнені оцінки застосовувати при формуванні стратегії, програм і планів досягнення стабілізації і збалансованого розвитку економіки в цілому. У даному випадку основні регулятори ринків економічної системи як практики не можуть обходитись без обґрунтованих висновків і пропозицій науки щодо їх регулятивної політики, без формування у них національно-економічного мислення і діяти згідно вимог об'єктивних економічних законів, а не зацікавлених лобістів як всередині країни, так і за її межами. Практики здебільшого приймають регулятивні рішення не на основі отриманих знань про причинно-наслідкові зв'язки в економіці, а на вимогу лобістських груп не без порушення державних законів кримінального кодексу. З цього приводу В. М. Геєць і А. А. Грищенко з прикрістю зазначають, що “найкращі представники нового покоління економістів, які закінчили ВНЗ, багато знають, володіють мовами і математичними методами аналізу, але не навчені самостійного, нестереотипного мислення, здатного знаходити за зовнішніми формами сутність явищ і теоретично відтворювати реальне життя предмета, що тільки й дає інструментарій для знаходження адекватних відповідей в істотно мінливих умовах” [1, с. 6]. Зв'язок науки з мисленням переконалив підкреслив ще А. Ейнштейн: “Уся наука є не що інше, як упорядкування мислення” [10, с. 41]. Таким чином, регулятори, які приймають рішення щодо руху грошей, капіталів, продукту, розподілу доходів і коректування витрат, зобов'язані опиратися на доводи науки стосовно становлення збалансованого стану розвитку країни.

Регулювання економічних процесів почалося з початком організації і управління виробництвом,

торгівлею і нагромадженням. Наші дослідження основ регулювання руху грошей, капіталів, продукту дали можливість обґрунтувати декілька типів таких регулятивних систем. В основі формування і функціонування фінансово-ринкових регулятивних систем, як показали результати оцінки, було основне економічне відношення, а саме відношення приватної і неприватної власності, та їхні форми. Приватна власність, маючи конкретного суб'єкта власності, ставала основою ліберальних засад управління власністю самими її суб'єктами; неприватна власність, не маючи конкретного власника, ставала основою формування централізованих засад управління власністю відповідними центральними органами. В результаті історично формувалися, функціонували і продовжують удосконалюватися за класифікаційними ознаками такі типи регулятивних систем: *ліберальна, централізована, ліберально-централізована* [4, с. 154].

Ліберальна фінансово-ринкова регулятивна система формувалася на домінуючій приватній власності та приватній ініціативі організації виробництва. В її основі закладена ідея А. Сміта про «природний порядок» реалізації власних інтересів і постулату суспільно корисної людини, яка працює на себе, створює надлишок продукту і виносить на ринок для реалізації. Таким чином, ідея «природного порядку» у поєднанні з природним прагненням людини володіти власністю, нагромаджувати її стає основним чинником формування власне *ліберальної системи регулювання*, можливо навіть саморегулювання власниками рухом своїх грошових та матеріальних ресурсів. Сформувалася і функціонувала ліберальна фінансово-ринкова регулятивна система з XVIII до кінця 20-х років XX ст. Практично весь цей період сукупний попит переважав над сукупною пропозицією, що призводило до активізації виробничої функції $Q(K, q, t)$, де Q – обсяг виробництва натурального продукту, який прямо залежить від інвестованого капіталу K , продуктивності задіяних праці і капіталу q і часу виробництва t . Приватна ініціатива підприємництва та інвестування, виробництва і реалізації продукту та отримання прибутків у XIX ст. і на початку XX ст. спричинили активізацію розвитку фінансового ринку, інвестування, зовнішньої торгівлі, нагромадження капіталу і рівня споживання. Приблизно на початку 1920-х років попит і пропозиція зрівноважилися, у кінці 1920-х років відбувся “перегрів” економіки через надмірне інвестування, що викликало відому кризу перевиробництва під назвою “Велика депресія”.

Централізована система фінансово-економічного управління. Якщо ліберальна система регулювання розвивалася на домінуючій приватній власності на засоби виробництва і його результати та забезпечувала формування і розвиток «ринкової економіки», то централізована система фінансово-економічного управління виявилась діаметрально протилежною до ліберальної, оскільки домінували форми неприватної власності, що забезпечували формування «неринкової економіки». В її основі були теорії «соціально справедливого розподілу націо-

нального доходу», здійснення виробництва «крупними колективними підприємствами», а головну управлінську і регулятивну роль у цьому процесі необхідно відводити державі, інститути якої єдині могли виконувати цю важливу суспільну функцію. Абсолютизація неприватної власності, крупних колективних виробництв, централізація управління і розподілу національного доходу вважалися настільки пріоритетними, що практично були проігноровані мотивація прикладання праці індивідів, інтереси привласнення найманної праці, мотиви підвищення продуктивності праці, економії ресурсів, організації малих індивідуальних виробництв тощо. За даних обставин виробнича функція $Q(K, q, t)$ набувала непродуктивних і неефективних ознак. У вартості створеного продукту $Qp = O + L + P + A + R$, де p – ціна одиниці продукту, O – вартість відшкодованих оборотних засобів, L – вартість оплати праці, P – податки, A – норма амортизації основних фондів, R – чистий прибуток, зростала відносно і абсолютно норма матеріальних затрат O і, відповідно, формувалася тенденція зниження доданої вартості $L + P + A + R$. Якщо у ліберальній регулятивній системі навіть за незмінної норми прибутку частка прибутку виробників зростала за рахунок зростання виробництва натурального продукту, то у централізованій управлінській системі норма прибутку знижувалася внаслідок зростання норми затрат. Це призводило до дефіциту товарів на споживчому ринку, доходів у бюджетній системі і, врешті, до саморозпаду не лише економічної, а й державної системи.

Ліберально-централізована фінансово-ринкова регулятивна система. Практично вона є істотним удосконаленням ліберальної регулятивної системи, тільки до елементу саморегулювання виробниками своїх виробництв задля власних інтересів додано елемент державного втручання у виробничі процеси задля врахування суспільних інтересів. Вона стала результатом аналізу і оцінки причин Великої депресії у 30-х роках ХХ ст., яка проявилася перевиробництвом натурального продукту, спадом виробництва, інвестицій, цін, прибутків, навіть зупинкою підприємств, зростанням реальних доходів населення, зниженням рівня грошової пропозиції з боку центральних банків. Постало питання активізації виробництва через зростання «сукупного попиту». В її основу покладено постулат Дж. М. Кейнса підвищувати сукупний попит через зростання грошової пропозиції $L = M + \Delta L$, де M – частка грошової форми національного доходу у грошовій пропозиції, ΔL – приріст грошової пропозиції за рахунок емісії та запозичень. На думку дослідників, це має викликати піднесення рівня споживання і пожвавлення виробництва через збільшення доходів виробників і зростання обсягів інвестицій. Звісно, що ця теорія спрацювала, і економіку провідних країн світу було спрямовано до економічного зростання з допомогою регулятивних втручань з боку їх урядів. Проте ця регулятивна модель таїла у собі чимало причин не лише фінансових ризиків, а й фінансових криз на основі зростання рівнів ліквідності банків і спекулятивних тенденцій на сегментах фінансового ринку.

Балансова фінансово-ринкова регулятивна система. Практично йдеться про модифіковану ліберально-централізовану регулятивну систему, тільки змінені об'єкти регулювання: регулювання ринків шляхом грошового підживлення сукупного попиту замінено регулюванням синхронізації руху ключових факторних змінних макроекономічних показників фінансового та товарного ринків. Методологічно-теоретичною основою обґрунтування балансової регулятивної системи послужили моделі фінансового ринку $Kp = vM$, де K – фізична кількість фінансового капіталу, p – ціна одиниці фінансового капіталу, M – грошова сума, необхідна для обігу фінансового капіталу, v – коефіцієнт оборотності грошей і товарного ринку; $Qp = vM$, де Q – фізична кількість товарів, робіт і послуг, p – ціна одиниці товару, робіт і послуг, M – грошова форма національного доходу, необхідна для обігу товарів, робіт і послуг, v – коефіцієнт оборотності грошової форми національного доходу. Знак рівності у моделях засвідчує рівновагу ринків [3, с. 6]. Ключовими факторними змінними моделі фінансового ринку є кількість капіталу K і обсяг грошей на ринку M , товарного – відповідно кількість товарів, робіт і послуг Q на товарному ринку і грошової форми національного доходу M . Результуючими змінними на обох ринках є ціни p і оборотність грошей v .

Властивості рівнянь ринків і адаптація регулятивних рішень. Балансова фінансово-ринкова регулятивна система базується на властивостях динаміки ключових макроекономічних змінних параметрів рівнянь ринків. Наведені рівняння фінансового і товарного ринків практично описують дію закону господарської балансової рівноваги між попитом і пропозицією національної економіки в цілому. Однак у наведеному вигляді вони виражають статичний стан ринків, хоча насправді їхні макроекономічні параметри перебувають у динаміці. Причому їхню динаміку задають регулятори, впливаючи на зміну рівнів насамперед обсягів ключових факторів: в Україні на обсяг грошової маси M впливає НБУ, на обсяг натурального продукту Q – уряд України. Приймаючи рішення щодо становлення збалансованої рівноваги ринків, регулятори повинні опиратися на властивості рівнянь:

по-перше, якщо за установлених рівнів ключових факторів M і Q є рівновага на ринках, то цінові показники, зокрема відсоткові ставки, курси валют на фінансовому ринку і ціни на товарному ринку, а також коефіцієнти оборотності грошей є незмінними і за синхронного руху (зростання, спад) ключових факторних змінних, тобто при однаковому спаді чи зростанні грошової суми і кількості товарної маси на ринках регулятивні рішення НБУ і уряду за такого стану виправдані;

по-друге, за переважаючого темпу зростання грошової маси над кількістю товарної маси, ціна товарів буде зростати, оборотність грошей – знижуватися; за даних умов НБУ повинен зменшувати грошову масу, а уряд – збільшувати інвестиції і обсяг виробництва натурального продукту до встановлення рівноваги на ринках;

по-третє, за переважаючого темпу зростання кількості товарної маси над темпом зростання грошової маси ціна товарів буде знижуватися, оборотність грошей – зростати; за даних умов НБУ повинен збільшувати грошову пропозицію, уряд – доходи, знижуючи обсяги інвестицій і виробництво натурального продукту до встановлення рівноваги на ринках.

Реальні тренди факторно-результуючих змінних на фінансовому і товарному ринках України. Обґрунтовуючи роль макроекономічних показників у регулятивній політиці, Н. Г. Манків вдало послуговується думкою Шерлока Холмса: “Будувати теорії за відсутності даних – велика помилка. Несвідомо люди починають підганяти факти під теорії замість того, щоб будувати теорії на основі наявних фактів” [6, с. 57]. Що стосується нашого дослідження, то такі факти можна виявити шляхом застосування моделей ринків у їх трендовому форматі: $I_{Kip} = i_v I_M$ – для фінансового ринку і $I_{Qip} = i_p I_M$ – для товарного ринку. Наприклад, тренди показників продукції промисловості України за 1995-2009 рр. характеризуються такими параметрами: $1,02I_Q \cdot 1,18i_p \neq 0,87i_v \cdot 1,37I_M$, або $1,2036I_{Qip} \neq 1,1919i_v I_M$, тобто не є синхронними. Індекси трендів засвідчують щорічне зростання обсягу натурального продукту на 2%, що відповідає найнижчому значенню кривої параболы, тобто майже наближеної до прямої, зростання ціни одиниці продукту – на 18%, зниження оборотності грошової маси – на 13% (87-100), зростання обсягу грошей – на 37%, що цілком відповідають трендам експонентної кривої. Практично грошові показники і взаємопов’язані з ними ціни та оборотність грошей щорічно описуються моделями експонентних трендів.

Варто зауважити, що у відношенні 2009 р. до 2010 р. грошова маса знизилася на 8%, а у наступні 2011-2012 рр. знову мала невелику тенденцію зростання до попереднього року. Загальна тенденція руху грошової пропозиції з боку НБУ, інвестицій і обсягу натурального продукту з боку уряду України може бути представлена такою схематичною моделлю трендів:

НБУ, уряд початок року $1,29I_L$ $1,21I_M$	Фінансовий і товарний ринки протягом року динаміка трендів зростає $-1,19^2 I_K - 1,02^2 I_Q$ $1,16^2 i_p \neq 0,91^2 i_v \cdot 1,21^2 I_M$	Уряд, НБУ кінець року $1,21^2 I_M$ $1,29^2 I_L$
--	--	--

НБУ і уряд на початок року стартують з обсягом грошової пропозиції $1,29I_L$ і фактичним обсягом грошової форми національного доходу у грошовій пропозиції з динамікою $1,21I_M$. Сукупна грошова пропозиція протягом року перетвориться у фінансовий капітал, інвестиції, натуральний продукт, додану вартість і ціну за одиницю продукту.

Фінансовий і товарний ринки протягом року функціонуватимуть при збереженні інерції руху капіталу, інвестицій, продукту, вартість яких зростає установленими щорічними середніми темпами приросту: $1,19^2 I_K$, $1,02^2 I_Q$, $1,16^2 i_p$ і т. д.

Уряд і НБУ на кінець року через збереження підходів до регулювання ринків без особливих

змін, тобто підвищенням сукупного попиту без синхронного підвищення натурального продукту, отримають, відповідно, зростання національного доходу у грошовій формі $1,21^2 I_M$, а НБУ – потребу збільшити грошову пропозицію в $1,29^2 I_L$. Таким чином потреба щорічного зростання грошової пропозиції збільшується на 6,6% ($1,29/1,21$) за рахунок емісії готівки та зовнішніх запозичень чи зниження резервів.

Ця схематична модель показує щорічне зростання вартісних макроекономічних показників не за рахунок високих темпів виробництва натурального продукту, а стабільного вливання на ринки великих сум грошей. Наприклад, за розрахунками офіційної статистики, ВВП, доходи і видатки бюджету у вартісній формі подвоюються кожні чотири роки, ціни – кожні п’ять років, тобто характеризують експонентну динаміку цінової функції [5, с. 302-310]. Така тенденція характеризує розбалансованість фінансового і товарного ринків України, на наш погляд, гіперболізацією підживлення сукупного попиту шляхом грошового вливання у стадію споживання, а не в інвестування зростання виробництва натурального продукту.

3. Регулювання балансової рівноваги фінансового і товарного ринків України

Динаміка трендів факторно-результуючих показників провідних українських ринків свідчить про необхідність вжиття регулятивних заходів з боку НБУ і уряду України у напрямку зупинення стимулювання сукупного попиту, що проковує надмірну інфляцію, і активізації інвестування зростання виробництва натурального продукту для зрівноваження сукупного попиту M і сукупної пропозиції Qp . Таке регулювання може і повинно будуватися на врахуванні властивостей рівняння товарного або ж національного ринку $Qp = vM$. Приймемо коефіцієнт оборотності грошей за постійну величину на рівні одиниці і отримаємо рівняння національного ринку $Qp = M$, що практично виражає виробничу (продуктивну) функцію $Qp = F(M)$, де M – національний дохід, який поділяється на норму нагромадження M_n і норму споживання M_c . Тоді продуктивна функція матиме вигляд: $Qp = F(M_n, 1/M_c)$, яка стверджує, що обсяг виробництва натурального продукту Q є у прямій залежності від норми нагромадження M_n і в оберненій від норми споживання $1/M_c$, тобто сукупного попиту.

Параметри виробничої функції перебувають у стані постійної динаміки, тобто складові їхніх трендів є у відповідних динамічних пропорціях, співвідношеннях: $Q : p = M_n : 1/M_c$, або $I_Q : i_p = M_n : M_c$. Оскільки НБУ і урядові України належить формувати політику регулювання балансової рівноваги фінансового та товарного ринків шляхом зростання темпів виробництва натурального продукту, зниження зростання цін і встановлення рівноваги між сукупним попитом і сукупною пропозицією, то варто застосувати властивості динаміки співвідношення параметрів трендів: наприклад, зростання на один пункт I_Q пропорційно знижує на один пункт i_p , зростання на один пункт M_n пропорційно знижує на

один пункт M_c і т. д. Для НБУ і уряду України необхідно для встановлення збалансованої рівноваги ринків забезпечити зростання тренда I_Q і пропорційне зниження тренда i_p за моделлю:

$$I_Q = M_n \cdot i_p / M_c.$$

Ми з'ясували, що в українській економіці щорічне зростання натурального продукту становить 2%, або 0,02, цін – 0,16. Орієнтовано норма нагромадження у національному доході України становить 0,19, норма споживання – 0,81. Сутність регулювання полягає в тому, щоби знижувати норму споживання, тобто сукупного попиту, на користь зростання норми нагромадження, тобто сукупних інвестицій, задля зростання сукупної реальної пропозиції і зниження цін на обох ринках. Якщо норму нагромадження з коефіцієнта 0,19 (тобто 19%) підвищити на 1% до 0,20 (або до 20%), а також пропорційно знизити норму споживання до 0,80, або 80%, то обсяг натурального продукту буде зростати, а ціна – знижуватися:

$$I_Q = 0,19M_n \cdot 0,16 i_p / 0,80M_c = 0,04.$$

Розрахунок показує, що темп обсягу натурального продукту може зрости до 4%, а темп ціни відповідно знизитися до 4%. У наступному періоді темп зростання обсягу натурального продукту може мати щорічний приріст $0,06I_Q$, а ціни – $0,12i_p$. При тому зазначимо, що реальний рівень споживання не знизиться, а планомірно зростатиме за рахунок зростання товарної маси на ринку, реальних доходів населення при тенденції зниження цін.

4. Висновки

Коротка і узагальнена оцінка формування і функціонування типів фінансово-ринкових регулятивних систем показала, що кожен з них має свої переваги і недоліки. Симптомами недоліків регулювання, зазвичай, є рецидиви інфляції, неліквідності, неплатоспроможності. Грошова підтримка сукупного попиту без синхронного зростання виробництва натурального продукту є власне причиною розбалансованості фінансового і товарного ринків. Основним регулятором названих ринків України, а саме НБУ і урядові, варто розробити комплексну програму цільового регулювання норм нагромадження (інвестування) і споживання до стабільної і далі збалансованої рівноваги сукупної пропозиції (товарної маси) і сукупного попиту (грошової форми національного доходу) та стабілізації цін. Інвестування доцільно здійснювати одночасно за двома напрямками:

по-перше, формувати інноваційно-інвестиційний фонд фінансування власних наукових, техніко-технологічних і винахідницьких розробок для переробних секторів економіки, будівництва, транспорту, економії енергії, сировини та матеріалів, щоби не купувати технічні засоби, технології, карети швидкої допомоги, трамваї, обладнання для системи охорони здоров'я, освіти за кордоном і т. п., а розвивати технології і виробництво своїми силами;

по-друге, інвестувати, насамперед, реформування аграрного сектору економіки, галузі переробки сільськогосподарської продукції, на ринкових засадах створення малих і середніх підприємств, де

Україна має переваги природної родючості ґрунтів та виробництва відносно малозатратної і екологічно чистої продукції з коротким терміном окупності.

Ринки продовольства як в Україні, так і на всіх континентах світу є і будуть об'ємні, а попит на екологічно чисту продукцію відповідно до вимог якісного харчування зростатиме. Це означає, що завойовувати світові ринки продовольства українською екологічно чистою продукцією буде конкурентоспроможним. Через відносну технологічну, організаційно-регулятивну невідповідність вимогам ринку та відсталість України у сфері інноваційних виробництв на даному етапі пріоритетом виходу з кризи і нарощування інноваційно-інвестиційних ресурсів для розвитку інших виробництв може бути, мабуть, тільки аграрний сектор.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Геєць В. М. Вихід з кризи / В. М. Геєць, А. А. Гриценко // Економіка України. – 2013. – №6 (619). – С. 4-19.
2. Жовтанецкий В. И. Факторно-результатирующие переменные в системе регулирования финансовых рынков / В. И. Жовтанецкий, М. Б. Заблоцкий // Экономические науки. – 2013. – №4. – С. 62-66.
3. Заблоцкий М. Б. Механизм розвитку фінансового ринку України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / М. Б. Заблоцкий. – Львів, 2011. – 20 с.
4. Заблоцкий М. Б. Фінансово-ринкові регулятивні засади конвергенції національних і регіональних інтересів / М. Б. Заблоцкий // Регіональна економіка. – 2013. – № 2. – С. 148-157.
5. Заблоцкий М. Б. Ціна як функція обсягів грошової маси і натурального продукту у методології формування фінансово-ринкової регулятивної парадигми / М. Б. Заблоцкий // Економічний форум. – 2013. – № 1. – С. 302-310.
6. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс // Рынок / [упоряд., авт. вст. ст. А. А. Чухно]. – К.: Україна, 1995. – С. 250-277.
7. Макконнелл К. Р. Распределение доходов: неравенство и бедность / К. Р. Макконнелл, С. А. Брю // Ринок / [упоряд., авт. вступ. ст. А. А. Чухно]. – К.: Україна, 1995. – С. 432-444.
8. Маршалл А. Принципы политической экономии / А. Маршалл // Рынок / [упоряд., авт. вступ. ст. А. А. Чухно]. – К.: Україна, 1995. – 448 с. – С. 97-135.
9. Милль Дж. С. Основы политической экономии / Дж. С. Милль // Рынок / [упоряд., авт. вступ. ст. А. А. Чухно]. – К.: Україна, 1995. – 448 с. – С. 74-96.
10. Мэнкью Н. Г. Макроэкономика / [пер. с англ.]. – М.: Изд-во МГУ, 1994. – 736 с.

РЕАЛІЗАЦІЯ БОРГОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

***Анотація.** У статті здійснено оцінку боргового навантаження України з урахуванням обсягів зовнішнього та внутрішнього боргу, і його структури. Виявлено тенденції накопичення державного боргу у кризовий період, визначено чинники істотного зростання державного боргу України. Запропоновано заходи з підвищення ефективності управління борговою політикою держави.*

Ключові слова: боргова політика, боргова безпека, зовнішній державний борг, внутрішній державний борг, державний борг України

Kubay M-M.

THE DEBT POLICY IMPLEMENTATION OF UKRAINE AT THE PRESENT STAGE

***Summary.** The article assesses the debt burden of Ukraine and its structure in view of external and internal debt. The tendencies of state debt accumulation during the crisis are revealed. The factors of substantial increase of the Ukrainian state debt are defined. The measures of improving the efficiency of debt policy control are suggested.*

Keywords: debt policy, debt security, external state debt, domestic state debt, public debt of Ukraine

1. Вступ

Державний борг є органічною складовою фінансових систем переважної більшості країн світу. Особливого значення набувають пріоритети і напрямки здійснення боргової політики, в рамках якої відбувається формування та обслуговування державного боргу, як у країнах з трансформаційною економікою, так і в країнах, які перебувають в умовах ринкових перетворень, адже вони гостро відчувають нестачу фінансових ресурсів для здійснення ефективних економічних реформ.

В Україні формування державного боргу почалося з моменту отримання країною незалежності. Утворення державного боргу України можна охарактеризувати більшою мірою хаотичним, безсистемним, формування якого проводилося без провадження раціональної боргової політики.

В умовах подолання негативних наслідків фінансово-економічної кризи та необхідність відновлення економічного зростання України на сучасному етапі, актуальним постає питання управління борговою політикою держави, оскільки недосконалий механізм залучення та використання державних запозичень актуалізує проблему вдосконалення механізму управління державним боргом. Мета дослідження полягає у здійсненні аналізу структури боргових зобов'язань держави, особливостей управління ними в Україні та визначення низки дієвих заходів з підвищення ефективності управління борговою політикою.

2. Аналіз основних літературних джерел

Боргові фінанси є однією з найбільш дискусійних тем фінансової думки, потужним політичним та суспільним подразником, суперечливим питанням не лише національного, а й глобального масштабу. Чимало науковців зробили свій внесок у дослідження перших проявів державної заборгованості та прогнозів її розвитку.

Розробці теоретичних засад державного боргу та боргової політики присвячені праці видатних економістів минулого: Дж. Кейнса [1], Т. Мальтуса [2], Ж-Б. Сейя [3], Д. Рікардо [4], А. Сміта [5]. Кейнсіанська теорія, рекомендувала дефіцитне фінансування в період кризи як засіб стимулювання економічного зростання, та певною мірою сприяла зростанню заборгованості країн. Т. Мальтус та Ж-Б. Сей досить категорично висловлювалися про державні запозичення. Д. Рікардо вважав, що "державний борг призводить до відпливу капіталу, а дефіцитне фінансування скорочує приватні заощадження". А. Сміт у своїй праці "Дослідження про природу і причини багатства народів" наголошував, що зростання державного боргу може спричинити банкрутство держави як позичальника. Коли державний борг акумулюється до відповідного рівня, то повністю він погашається дуже рідко.

Минуле століття гостро поставило проблему державної заборгованості, на якій були сфокусовані державні фінанси більшості країн світу. Ці проблеми досліджували і вивчали під різним кутом зору сучасні науковці Заходу. Важливу роль у теоретич-

ному та емпіричному дослідженні проблематики державної заборгованості відіграють праці Ш. Бланчара, Дж. Б'юкенена, Дж. Стігліца, Г. Моультона, М. Фрідмена [6], які розглядають державний борг як з позицій впливу на економічний розвиток, так і з погляду перекидання тягаря державного боргу на майбутні покоління. Треба віддати належне українським і російським вченим-фінансистам, які започаткували вивчення питань державного кредиту та дослідження державного боргу. Йдеться про фундаторів фінансової науки: М. Алексєєнка, С. Ллойд-Ського, М. Орлова, І. Озерова. Серед сучасних українських вчених значний внесок у дослідження ефективності боргової політики в умовах глобальних фінансових дисбалансів зробили такі вітчизняні науковці як: О. І. Барановський [7], З. С. Варналій [8], Т. П. Вахненко [9], А.С. Гальчинський [8], І. Б. Заверуха [10], І. О. Лютий [11], В. В. Козюк [12], І. О. Луніна [13], Я. А. Жаліло [8] та інші.

3. Етапи формування та управління борговою політикою України

Трансформація економічної системи України пов'язана із здійсненням економічних, політичних, фінансових, кредитних, соціальних перетворень, а це, зі свого боку, потребує значних фінансово-кредитних ресурсів. Відсутність їх в достатніх обсягах сприяє залученню державних позик, що призводить до утворення та нагромадження державного боргу [14, с.18].

Формування державного боргу в Україні, як вже вище зазначалось, почалося з моменту її незалежності. Цей період вітчизняні дослідники умовно поділяють на декілька етапів [8, 12].

Перший етап (1991-1994 рр.) – утворення державного боргу. Цей період характеризувався утворенням та нагромадженням державного боргу: залучалися прямі кредити НБУ, надавалися урядові гарантії щодо іноземних кредитів українським підприємствам, урегульовувались боргові взаємовідносини з Російською Федерацією [15, с.194]. При розпаді Радянського Союзу Російська Федерація взяла на себе відповідальність за всі його борги, тобто з початку української незалежності Україна не мала зовнішніх зобов'язань.

Другий етап (1995-1996 рр.) – період зовнішніх гарантій. Державний борг формувався за рахунок отримання зовнішніх позик від міжнародних фінансових організацій – Міжнародного валютного фонду (МВФ), Світового банку (СБ) та Європейського банку реконструкції і розвитку (ЄБРР), приєднання до яких відбулося у 1992 р. [8, с.3]. За даний період державний борг зріс на 56%. Даний етап характеризувався врегулюванням заборгованості України за енергоносії, а також випуском облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП) та поступовим заміщенням цими облігаціями прямих кредитів НБУ. В цей час відбулися певні позитивні зрушення в управлінні боргом та визначилася політика України в області запозичень. Негативним моментом у борговій політиці залишалось нераціональне використання запозичених коштів, які переважно спрямовувалися на споживання.

Третій етап (1997 - перша половина 1998 р.) – характеризувався активним запозиченням урядом грошових ресурсів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках капіталу, на який Україна вийшла лише у 1997 році.

Четвертий етап (друга половина 1998-2000 рр.) – період реструктуризації боргових зобов'язань після боргової кризи 1998 р. [8, с. 4]. У цей період в Україні простежувалися значні розриви платіжного балансу та низькі валютні резерви. Низку операцій щодо реструктуризації внутрішнього та зовнішнього державного боргу, вперше було здійснено через заміну ОВДП, що дозволило збільшити термін запозичень і зменшити тиск виплат за ОВДП.

П'ятий етап (2001-2007 рр.) – називають періодом виваженої боргової політики, спрямованої на недопущення безконтрольного зростання державного боргу. В 2001-2007 рр. відбувся перехід від антикризового управління державним боргом до здійснення виваженої боргової політики в Україні. Також простежувалася чітка тенденція до зменшення відношення державного боргу до ВВП.

Період 2008-2009 рр. вітчизняні науковці відносять до *шостого етапу* формування державного боргу України, та називають періодом загрози втрати боргової безпеки [15, с.196]. Період характеризується економічною кризою, спричиненою політичною нестабільністю. У 2008 р. внаслідок негативного впливу світової фінансової кризи, державний зовнішній борг збільшився на 32,5 млрд. грн., або на 60,82% внаслідок зростання курсів іноземних валют по відношенню до національної грошової одиниці. Гарантований державою борг збільшився на 41,3 млрд. грн., або на 236,50%, що пов'язано зі змінами курсів валют (на суму 7,2 млрд. грн. або на 17,3%) та з отриманням першого траншу позики МВФ (на суму 33,2 млрд. грн. або на 80,2 %). Для фінансування дефіциту державного бюджету у 2008 р. також залучено 0,8 млрд. дол. США від Світового банку [16]. За даними Міністерства фінансів України, станом на 31.12.2009 р. державний зовнішній борг становив 135,9 млрд. грн. Протягом року він збільшився на 49,9 млрд. грн. або на 58,01%, переважно за рахунок отримання другого траншу позики МВФ на суму 36,9 млрд. грн., а також зростання курсів іноземних валют до гривні (на суму 3,0 млрд. грн.), та віднесення на державний борг України коштів МВФ отриманих Україною внаслідок спеціального розподілу СПЗ (на суму близько 15,7 млрд. грн.) [17]. Частина другого траншу в розмірі 1,5 млрд. дол. була спрямована безпосередньо до держбюджету для фінансування зовнішніх боргових зобов'язань уряду. Кошти третього траншу кредиту надійшли до України 31 липня, 28 липня рада директорів МВФ схвалила надання Україні третього траншу кредиту у розмірі 3,3 млрд. дол., який у повному обсязі був спрямований на фінансування державного бюджету 2009 р.. Загалом обсяг отриманих в період кризи позик МВФ сягає 10,6 млрд. дол. США, але це не вплинуло позитивно на стан економіки, оскільки кошти були спрямовані на поточне споживання, не забезпечили

реалізацію капітального інвестування, підтримки виробника і стабілізації внутрішнього ринку [18].

Отож, до основних чинників, що активізували зовнішні запозичення в Україні протягом 2008-2009 рр. можна також віднести різкі коливання курсу гривні відносно долара США та євро, проблеми, пов'язані з ліквідністю банківської системи, різке скорочення обсягу експорту, а також погіршення макроекономічної ситуації у державі внаслідок впливу світової фінансової кризи. Важливим фактором, що впливає на обсяги зовнішнього державного боргу, є національні заощадження, низький рівень яких, зазвичай, означає високий рівень споживання і низький рівень національного інвестування. За нестачі національних інвестицій країна змушена вдаватися до залучення іноземних позик. Підвищення рівня національних заощаджень в Україні можливе внаслідок проведення стримуючої фіскальної політики та стимуляційної податкової політики у сфері заощаджень [11, с.170].

Зміну показників державного боргу України до ВВП у % за 2008-2012 рр. наведено у табл. 1.

Період з 2010 р. по сьогодні можна віднести вже до *сьомого етапу* формування державного боргу України, який характеризується посиленням політичної готовності до стабілізації економіки України, що бумовило підвищення довгострокових і короткострокових кредитних рейтингів країни.

Державний борг України станом на 31.12.2010 р. становив 323,5 млрд. грн. Статтею 10 Закону “Про Державний бюджет України на 2010 рік”, було встановлено граничний розмір державного боргу України в сумі 315,7 млрд. грн. [21], що є свідченням перевищення фактичного обсягу державного боргу над граничним на 7,8 млрд. грн., яке було викликано здійсненням державних запозичень відповідно до статті 25 Закону України “Про державний бюджет України на 2010 рік” і постанови Кабінету Міністрів “Про випуск облігацій внутрішньої державної позики для відшкодування сум податку на додану вартість” [23].

Впродовж 2010 р. сума державного та гарантованого державою боргу України збільшилася у гривневому еквіваленті на 114,3 млрд. грн. і на 31.12.2010 р. становила 432,2 млрд. грн. [23]. До

Таблиця 1

Динаміка прямого та гарантованого державного боргу України за 2008-2012 рр.

Показники	Роки				
	2008	2009	2010	2011	2012
Прямий державний борг України, млрд. грн.	130,7	227,0	323,5	357,3	399,2
ВВП, млрд. грн.	948,1	913,3	1082,6	1316,6	1751,0
Відношення прямого державного боргу до ВВП, %	13,8	24,9	29,9	27,1	22,8
Прямий державний та гарантований борг України, млрд. грн.	189,4	317,9	432,3	473,1	515,4
Відношення прямого та гарантованого державного боргу до ВВП, %	20,0	34,8	39,9	35,9	29,4

Джерело: розроблено автором, на основі матеріалів Міністерства фінансів України та Державного комітету статистики України

Для економічно розвинених країн звичним є відношення державного боргу до ВВП на рівні понад 60%. В Україні ж, за законодавчого обмеження у 60% від ВВП, державний борг у межах зазначеного часового періоду становив у середньому близько 24% до ВВП.

того ж, державний борг збільшився на 96,5 млрд. грн., зокрема: державний зовнішній борг збільшився на 45,9 млрд. грн. переважно за рахунок отримання двох траншів позики МВФ, випуску облігацій зовнішньої державної позики, комерційної позики УТБ банку; державний внутрішній борг збільшився

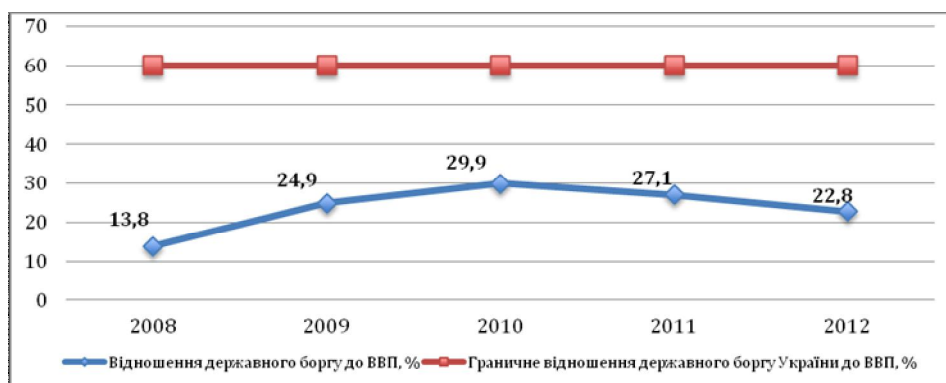


Рис. 1. Динаміка державного боргу до ВВП (%), 2008—2012 рр.

Джерело: розроблено автором, на основі даних табл. 1.

на 50,6 млрд. грн. переважно за рахунок випуску облігацій внутрішньої державної позики для фінансування державного бюджету й поповнення Стабілізаційного фонду, збільшення статутних капіталів “Укресімбанку”, НАК “Нафтогаз України” і Державної іпотечної установи, а також для відшкодування сум податку на додану вартість. Гарантований державою борг України збільшився на 17,9 млрд. грн., що пов’язано з випуском зовнішніх еврооблігацій для фінансування заходів, пов’язаних з проведенням Євро-2012 (на суму 4,5 млрд. грн.), отриманням “Укравтодором” кредиту від VTB CAPITAL (на суму 11,1 млрд. грн.) [23]. На кінець 2010 р. найвагомими складовими зовнішнього боргу України виступали заборгованість міжнародним фінансовим організаціям (35%), заборгованість за позиками, наданими закордонними органами управління (21%), заборгованість перед іноземними комерційними банками (5%), заборгованість за облігаціями зовнішньої державної позики (39%).

Внаслідок світової фінансово-економічної кризи, проблема державного боргу загострилася майже у всіх країнах світу, у тому числі й високо розвинутих. Особливо гостро це питання постало для України, де криза, вплинула на економічну рецесію в період 2009-2010 рр., і цим спричинила різке зростання потреб держави у позичкових ресурсах [24, с.195]. У порівнянні з 2010 р. протягом 2011 р. Україна не отримувала додаткових позик від міжнародних фінансових організацій, що дозволило призупинити зростання боргу. Зростання очікувань другої хвилі світової фінансової кризи відбувалось в умовах розгортання негативних явищ в економіках США (високий рівень дефіциту бюджету та державного боргу) та еврозони (поглиблення боргової кризи в окремих країнах, зокрема у Греції, Іта-

4. Сучасні реалії реалізації боргової політики

Державний і гарантований державою борг України на 31.12.2012 р. становив 515,4 млрд. грн., таким чином, порівняно з 2011 р. (473,1 млрд. грн.), борг України зріс на 9,1%. Внутрішній борг України за минулий рік збільшився на 19,5% – до 206,5 млрд. грн., а зовнішній борг – на 3,2% – до 308,9 млрд. грн. Варто відзначити, що частка внутрішнього боргу зросла до 40,07%, частка зовнішнього боргу відповідно зменшилася до 59,93% по відношенню до загальної суми державного та гарантованого державою боргу [19].

Державний прямиий борг у 2012 р. зріс на 11,7% – до 49,9 млрд. дол., збільшення відбулося в основному за рахунок внутрішнього державного боргу, який зріс на 17,8% до 23,8 млрд. дол. В той же час, зовнішній державний борг збільшився на 6,6%, склавши на кінець року 26,1 млрд. дол. Зменшилася з 2 млрд. дол. практично до нуля заборгованість перед зарубіжними комерційними банками, але були випущені евробонди на 4,85 млрд. дол. [19]. Гарантований державою борг за рік збільшився лише на 1,2% - до 14,7 млрд. дол. При цьому зовнішній борг – 85% загального - навіть зменшився на 3,4%, склавши 12,5 млрд. дол. Внутрішній гарантований державою борг виріс на 40,5%, до 2,03 млрд. дол.

Станом на 31.12.2012 р. Україна мала такі кредитні рейтинги довгострокових боргових зобов’язань в іноземній валюті: Moody’s “B3”; Standart & Poog’s “B”; Fitch Ratings “B”; R&I “B+” [19].

Приріст державного боргу за останні п’ять років зображено на рис. 2. Бюджетом 2013 р. передбачено максимальний приріст державного боргу за останні три роки – 129,6 млрд. грн, тоді як у 2012 р. його приріст становив 42,3 млрд. грн., а у 2011 р. –

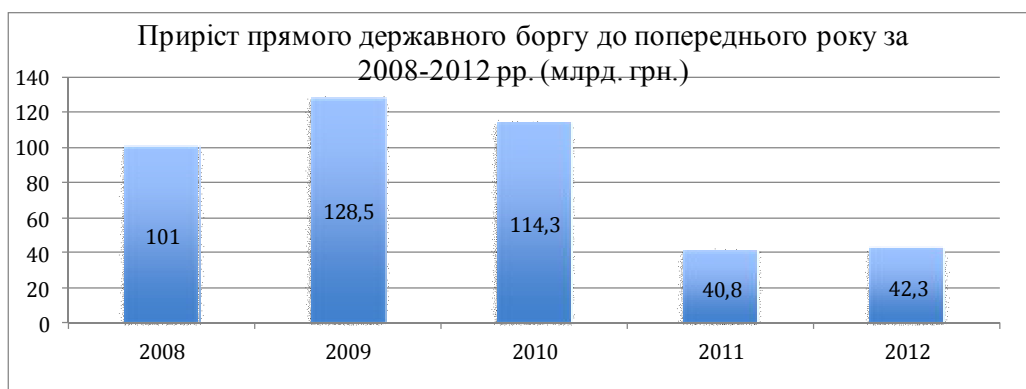


Рис. 2. Приріст прямого державного боргу за 2008–2012 рр.

Джерело: розроблено автором, на основі офіційних матеріалів Міністерства фінансів України

лії, Іспанії). Через обмежений доступ України до міжнародних ринків позичкових ресурсів, що потерпали від боргової кризи, у 2011 р. в Україні було збільшено частку внутрішніх запозичень. Станом на 31.12.2011 р. державний борг України становив 357,3 млрд. грн., при цьому державний внутрішній борг становив 161,5 млрд. грн., а державний зовнішній борг – 195,8 млрд. грн. [19]. Так, протягом 2011 року внутрішній борг України зріс на 14%, а зовнішній на 7,7% [25, с.4].

40,8 млрд. грн. Активне боргове фінансування бюджету, рекапіталізація банків і державних компаній, а також надання державних гарантій призвели до того, що на сьогодні на кожного жителя країни припадає 11,2 тис. грн. державного боргу. Якщо враховувати лише населення працездатного віку, то кожен працездатний громадянин України винен зовнішнім і внутрішнім кредиторам держави 17,1 тис. грн. На кінець 2013р. ця сума має збільшитись до 22 тис. грн. [26].

Згідно стратегії КМУ з управління державним боргом на 2011-2013 рр. співвідношення обсягу державного боргу до ВВП, яке в 2011 р. повинно було вирости до 32%, наступні 2 роки буде зменшуватися на 1% щороку. У свою чергу, частку внутрішнього боргу, яка зараз становить 36,9% загальної суми прямого боргу, протягом 2013 року пропонується значно підвищити. На внутрішньому ринку у 2013 році планується залучити кошти на суму близько 92863,0 млн. грн. або на 68,5% від загальної суми державних запозичень. На зовнішніх ринках, з урахуванням запозичень по спеціальному фонду Державного бюджету України – на суму 42667,5 млн. грн. або на 31,5% [22].

В Україні у 2013 р. значне збільшення державного боргу стане результатом порівняно м'якої бюджетної політики (дефіцит бюджету — 50,4 млрд. грн.) та активного використання боргових механізмів поза рамками бюджету. Зокрема, законом про бюджет передбачається надання державних гарантій обсягом до 50 млрд. грн. на фінансування інвестиційних проєктів. Крім того, планується поповнення статутних фондів НАК “Нафтогаз України”, Ощадбанку, АТ “Українське Дунайське пароплавство” і Аграрного фонду за рахунок емісії ОВДП на загальну суму 14,7 млрд. грн.

До основних причин швидкого зростання державного боргу України можна віднести: необхідність збільшення валютних резервів для забезпечення стабільності національної грошової одиниці; значні обсяги бюджетного дефіциту; залежність від імпорту енергоносіїв; потреби технічного переозброєння більшості галузей національної економіки [19].

З метою оптимізації боргової політики України, пропонується:

1) перш за все, удосконалити нормативно-правову базу, шляхом прийняття базового закону про державний борг, що сприятиме усуненню суперечностей між положеннями окремих нормативних актів з питань погашення і обслуговування державного боргу та визначатиме основні пріоритети та напрямки боргової політики;

2) забезпечити визначення меж залучення зовнішніх та внутрішніх кредитів та вдосконалити механізм функціонування державної позики з метою недопущення зниження боргової безпеки України;

3) зменшувати частку зовнішньої заборгованості в загальній частці боргу країни, оскільки зовнішні запозичення являють собою фактичне вивезення капіталу з країни;

4) спрямовувати залучені фінансові ресурси на реалізацію програм інституційного та інвестиційного розвитку країни;

5) структура та розмір державного боргу повинні прогнозуватися з часовим інтервалом у декілька років, з урахуванням всіх ймовірних ризиків та загроз, що допоможе уряду забезпечувати збалансований бюджет, а це в свою чергу позитивно впливатиме на економічну стабільність в країні.

5. Висновки

На сьогодні для України вкрай необхідною є розробка оптимальної стратегії запозичень і управління державним боргом взагалі. Здійснення ефективної боргової політики для України передбачає розробку концепції такої боргової стратегії, в якій державний борг розглядатиметься як інструмент економічного зростання, а не з позицій боргового тягаря на економіку. Розробка та прийняття нормативно-правової бази, яка регулює питання державного боргу в Україні, вибір оптимальних інструментів боргової політики, підвищення ефективності використання залучених ресурсів – основні шляхи оптимізації боргової політики України, реалізація яких створить фундамент для проведення ефективної боргової політики.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Кейнс Дж.; [пер. з англ.]. - М.: Гелиос АРВ, 2002. – 494 с.

2. Мальтус Т. Принципы политической экономии, рассмотренные в плане их практического применения, 1820 / Т. Мальтус // 25 ключевых книг по экономике. – Челябинск: Урал-LTD, 1999. – С. 138-154.

3. Сей Ж.-Б. Трактат по политической экономии. / Сей Ж.-Б. – М.: Дело, 2000. – 232 с.

4. Начала политической экономии: Классика экономической мысли / [Петти В., Смит А., Рикардо Д., Кейнс Дж., Фридмен М.]. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2000. – 474 с.

5. А. Сміт. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / А. Сміт; [пер. з англ.] – К.: Port-Royal, 2001. – 594 с.

6. Андрущенко В.Л. Фінансова думка Заходу в ХХ столітті (Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів): моногр. / В. Л. Андрущенко. – Л.: Каменяр, 2000. – 303 с.

7. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізм забезпечення): моногр. / О. І. Барановський. – К.: НТЕУ, 2004. – 759 с.

8. Особливості та пріоритети боргової політики України: аналіт. доповідь НІСД / [А. С. Гальчинський, З. С. Варналій, В. Я. Майстришин, Я. В. Белінська, Я. А. Жаліло; відп. ред. Я. А. Жаліло]. – К.: НІСД, 2004. – 103 с.

9. Вахненко Т. П. Зовнішні боргові зобов'язання у системі світових фінансово-економічних відносин / Вахненко Т. П. – К.: Фенікс, 2006. – 536 с.

10. Заверуха І. Б. Державний борг України: проблеми правового регулювання: моногр. / Заверуха І. Б. – Л.: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2006. – 310 с.

11. Лютий І. О. Державний кредит та боргова політика України / Лютий І. О., Зражевська Н. В., Рожко О. Д.; – Київ: Центр навч. літ-ри, 2008. – 352 с.

12. Козюк В. В. Державний борг в умовах ринкової трансформації економіки України: моногр. / В. В. Козюк – Т.: Карт-бланш, 2002. – 238 с.

13. Бюджетна політика та боргова стратегія України у 2003 році / [С. А. Буковинський, Т. П. Вахненко, С. О. Кораблін, О. В. Короткевич, І. О. Луніна]; ред. І. О. Луніна. – К.: НАН України; Інститут економічного прогнозування, 2002. – 96 с.
14. Горобець О. Державний борг України та його вплив на розподіл валового внутрішнього продукту / О. Горобець // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №3. – С. 17-23.
15. Ярошевич Н. Б. Ретроспектива та перспектива управління державним боргом України / Н. Б. Ярошевич, І. А. Хайдукова // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.7. – С. 192-197.
16. Довідка про державний прямий і гарантований борг України станом на 31.12.2008/. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
17. Довідка про державний прямий і гарантований борг України станом на 31.12.2009/. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>.
18. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://www.imf.org/external/index.htm>>.
19. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]: за даними офіційного сайту / Міністерства фінансів України. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
20. Статистичні матеріали [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL www.ukrstat.gov.ua.
21. Україна. Закон. Про Державний бюджет України на 2010 рік : від 23.09.2010 №2553-VI – ВР// Відомості Верховної Ради України. – 2010. – ст.10.
22. Україна. Кабінет Міністрів України. Про затвердження Середньострокової стратегії управління державним боргом на 2011-2013 роки : Постанова від 02.03.2011 №170 – Київ.
23. Газета [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gazeta.ua/post/369697>.
24. Форкун І. В. Формування та управління державним боргом в період фінансової кризи / І. В. Форкун, К. П. Хитра // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – №2. – С. 195-199.
25. Лановий В. Державний борг, зовнішні фактори та макроекономічна політика / В. Лановий // Фінансовий ринок. – 2011. – №11 (97). – С. 3-4.
26. Пинзеник В. М. [Електронний ресурс]: - Режим доступу: <http://www.pynzenyk.com.ua>.
27. Бабчук К.Л., Мацедонська Н.В. Державний борг України: механізм управління та обслуговування // [Електронний ресурс]: - Режим доступу: <http://intkonf.org/>.

ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІ ВАЖЕЛІ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Анотація. У статті виділено підходи до державної інноваційної політики та її ключові принципи. Автор класифікує фінансово-кредитні важелі державного стимулювання інноваційного розвитку. Подано характеристику типових державних моделей фінансового забезпечення інноваційного підприємництва.

Ключові слова: інноваційний розвиток, державна інноваційна політика, фінансово-кредитний важіль, податкова пільга, наукомісткість економіки, податковий кредит

Summary. The article highlights approaches to the state innovation policy and its key principles. Author classifies financial-credit levers of government incentives for innovative development. The scientific article shows typical models of government financial support for innovative entrepreneurship.

Keywords: innovative development, state innovation policy, financial-credit lever, tax benefit, research intensity of economy, tax credit

1. Вступ

Оскільки інноваційний розвиток висуває підвищені вимоги щодо соціального розвитку, органи державної влади мають в сучасних умовах неминуче виконувати відповідні регулюючі функції. Задля протидії кризовим явищам в останні роки уряди провідних країн світу спрямували значні ресурси на інноваційну діяльність та увійшли до структури власності приватних фінансових інституцій. Внаслідок таких дій підприємства отримують страхування ризиків, а ринок — нові товари та робочі місця. Основна проблема полягає в тому, що державні заходи мають бути націлені не на відтворення спекулятивної моделі фінансового ринку, а на формування стійких економічних відносин в рамках національної інноваційно-інвестиційної системи.

Теоретичні основи дослідження ролі держави у формуванні механізму фінансово-кредитного забезпечення інноваційної діяльності заклали Й. Шумпетер, В. Зомбарт, М. Туган-Барановський, М. Кондратьєв, С. Кузнець, Г. Менш, Р. Солоу, Ю. Яковець. Проблемами державної підтримки інноваційного розвитку переймаються провідні вітчизняні вчені: Г. Андрощук, А. Гальчинський, В. Геєць, С. Гуткевич, М. Долішній, А. Кузнецова, Б. Малицький, О. Морщагін, С. Онишко, Т. Паєнтко, Ю. Полунєєв, О. Попович, І. Сільченко, Л. Федулова, А. Чухно та інші.

Метою статті обрано аналіз світового досвіду використання фінансово-кредитних важелів державної підтримки інноваційного розвитку. Спочатку зроблено аналітичний огляд існуючих визначень державної інвестиційної політики та механізмів її реалізації. На цій основі проаналізовано зарубіжні моделі фінансового забезпечення інноваційного розвитку. Статтю завершено стислими висновками.

2. Механізми державного впливу на інноваційну діяльність

Роль держави в активізації інноваційного механізму розвитку економіки, за переконанням О. Поповича, виявляється через стимулювання фінансування розвитку науки і освіти, високотехно-

логічних галузей та інноваційної діяльності як такої та створенні для неї відповідної інфраструктури [7, с. 58-59]. Гуткевич С. дотримується думки, що держава має виконувати функції гаранта стабільності інвестиційного клімату за рахунок проведення регламентованої й передбаченої податкової, амортизаційної, митної, цінової та кредитної політики [2, с. 38]. Ми погоджуємося, що інвестиції виступають базою для матеріалізації нововведень. Проте зазначимо, що активізація інноваційних процесів породжує додатковий попит на інвестиції.

Визначимо державну інноваційну політику як (1) комплекс заходів щодо розвитку національної інноваційної системи або (2) національне мистецтво управління інноваціями. Л. Федулова найбільш точно окреслила характер найбільш типових моделей інноваційної політики: “перенесення”; “запозичення”, “нарощування”, а для України найбільш актуальною визначила третю з них [9, с. 196]. На нашу думку, стратегія “нарощування” є утопічною для сучасної України, а тому потрібна змішана модель, націлена на інтенсифікацію суспільно-економічних відносин характерних “економіці знань”.

Державну інноваційну політику варто розглядати з декількох підходів:

1) функціонального — як набору специфічних функцій (акумулювання коштів на НДДКР, стимулювання конкуренції в інноваційній сфері, кадрове забезпечення, амортизаційна політика, координація інноваційної діяльності, актуалізація правової бази інноваційних процесів, захист екологічного та соціального інтересу, інфраструктура, здійснення міжнародної кооперації);

2) системного — як комплексу форм, важелів та інструментів розвитку національної інноваційної системи та одночасно — як складової частини загальної політики держави;

3) інституціонального — як сукупності державних структур, що виконують НДДКР і комерціалізують інновації, та формують специфічне інституціональне середовище взаємодії суб’єктів інноваційного процесу.

Надалі нас буде цікавити державна фінансово-кредитна політика сприяння інноваційної діяльності, що спрямована на стимулювання збільшення обсягу власних коштів інноваційно активних підприємств та впровадження комплексу важелів та інструментів фінансово-кредитного механізму регулювання грошового обігу, інвестування та кредитування інноваційної діяльності підприємств.

В Законі України “Про інноваційну діяльність” [3] передбачені певні заходи фінансової підтримки інноваційної діяльності, наприклад: повне або часткове (до 50%) безвідсоткове кредитування пріоритетних інноваційних проектів за рахунок коштів бюджету; повна чи часткова компенсація за рахунок коштів бюджету відсотків, сплачуваних суб’єктами інноваційної діяльності фінансово-кредитним установам; надання державних гарантій комерційним банкам, що здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проектів та майнове страхування реалізації інноваційних проектів. Окрім цього Закон передбачає можливість створення державних та комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ для здійснення підтримки інноваційної діяльності. На жаль, дані заходи залишилися здебільшого на папері у формі узаконеного плану, основною причиною цього є залишковий характер фінансування інноваційної діяльності в Україні.

Податкові пільги можуть надаватися також і підприємствам, не задіяним безпосередньо у виробництві інноваційної продукції, але котрі сприяють процесу НДДКР та дистрибуції кінцевого продукту. До важелів податкового стимулювання інноваційного розвитку можна віднести такі інструменти, що ефективно застосовуються в інших країнах: 1) списання витрат на НДДКР за рахунок скорочення бази оподаткування, 2) інвестиційний податковий кредит, 3) знижена податкова ставка, 4) встановлення неоподатковуваних мінімумів для об’єкта оподаткування, 5) зниження податкової складової безпосередньо у ціні продукції інноваційного характеру для зниження собівартості інноваційної продукції, 6) звільнення від податків грантів вченим та стипендій науковцям, 7) звільнення від податків роялті та патентних платежів, 8) введення “податкових канікул” для інноваційних підприємств, 9) створення сприятливих податкових зон (“гаваней”), 10) податкові пільги взамін на застосування спеціального коефіцієнту до основної норми амортизації.

Інвестиційний податковий кредит — зменшення податкових зобов’язань з податку на прибуток в обсязі, еквівалентному частці витрат поточного податкового періоду, що були спрямовані на фінансування інноваційних проектів. В Японії промислові компанії мають право на зменшення податку на прибуток у розмірі 7% інвестицій у передову техніку та технології, а у Канаді — від 7% до 20%. У Голландії з оподаткованого прибутку можна відраховувати частину інвестиційних витрат — близько 20—25 % [10, с. 38].

Регулювання системи ціноутворення на ресурси є теж фінансовим важелем держави. Проте все ж не слід забувати про пріоритет ринкових механізмів ціноутворення, тим паче, коли мова йде про стимулювання інноваційного підприємництва. Деформація ринкового механізму на початкових етапах комерціалізації інноваційного продукту може ство-

рити сприятливі умови для утворення в подальшому монополії на ринку.

Серед основних прямих і непрямих фінансово-кредитних важелів державної підтримки інноваційної моделі розвитку варто відзначити:

- державне замовлення;
- субсидії підприємствам для відшкодування частини витрат на банківські відсотки та лізинг передового обладнання;
- відшкодування державою частини витрат підприємств, пов’язаних з підвищенням кваліфікації кадрів та із сертифікацією продукції;
- фінансування конференцій, семінарів, ярмарків з метою залучення інвестицій для суб’єктів інноваційної діяльності;
- звільнення від ПДВ імпортованих технологій та ноу-хау;
- спеціальні збори до небюджетних фондів підтримки освіти та науки;
- фінансове та консультативне забезпечення трансферу технологій.

Комплексність заходів стимулювання інноваційного розвитку має відчуватися у всіх ланках суспільного життя. Проте не всі засоби податкової, амортизаційної, митної, цінової та кредитної політики можуть використовуватися для всіх без обмеження інноваційно налаштованих підприємств. Адресність має бути основним принципом державної допомоги, при цьому корупційна складова звичайно має бути виключена *a priori*.

Практика зарубіжних країн вказує на ефективний засіб розв’язання ринкових суперечностей інноваційного розвитку, коли держава бере на себе організацію роботи агенції базованої на принципі “one-stop shop”, що дозволяє інвестору вирішувати всі проблеми інвестиційного процесу в одному місці. Такі рішення можливі, коли агенції надано повноваження оператора інвестиційних стимулів. У країнах, де ефективно діє “one-stop shop”, ця агенція виробляє рекомендації для Міністерства економіки, здійснює інвестиційний маркетинг та пропонує постінвестиційне обслуговування [8].

В. Колосов стверджує, що задля підвищення ефективності державних інвестицій варто дотримуватись певних принципів: фінансова підтримка має надаватися здебільшого підприємствам кооперованого технологічного ланцюгу; державні фінансові вливання мають супроводжувати фінансові потоки приватних та корпоративних інвесторів; державні кошти мають надаватися за умови повернення вкладених ресурсів на основі контролю результатів; інвестиційний процес має забезпечувати розширення кінцевого збуту продукції [5, с. 9]. З наведеними вище умовами ми погоджуємось, проте варто доповнити пункт про самоокупність інноваційних проектів. Держава, на наш погляд, має брати на себе ризик провалу інноваційного проекту, та в разі його неминучості приймати вірні кроки по ліквідації негативних фінансових наслідків для агентів угоди. Основною державного менеджменту інноваційних проектів має бути превентивна система моніторингу всіх етапів інноваційного процесу. Зрештою сам В. Колосов рекомендує такі інструменти державного втручання, як державне страхування комерційних ризиків та безоплатна конверсія оборонних технологій на цивільні напрямки.

3. Зарубіжні моделі фінансового забезпечення інноваційного розвитку

На основі дослідження зарубіжного досвіду фінансування інноваційної діяльності ми виділили наступні моделі фінансового забезпечення інноваційного розвитку: англо-американську, континентально-європейську, скандинавську та корпоративну (або азіатську). Характеристика державних моделей фінансового забезпечення інноваційного розвитку наведена в Таблиці 1.

Англо-американська модель передбачає, що всі прикладні науково-технічні розробки повинні бути замовлені споживачами. У Великобританії з цією метою створюється мережа комітетів радників із прикладних науково-дослідницьких робіт, що сприяє збільшенню приватних фінансових потоків у розвиток інноваційної діяльності.

Європейські моделі фінансування інновацій передбачають зміцнення взаємозв'язків між наукою, виробництвом і державою. Вагому роль в цьому процесі грають державні замовлення, уряди країн посилюють вимоги до здійснення ефективної підтримки інноваційної діяльності.

Основною відмінною рисою кластерної державної моделі фінансування інновацій є те, що найбільше фінансове навантаження лягає на плечі різноманітних та незалежних агентів: малі інноваційні фірми, великі компанії, науково-дослідні інститути, університети, об'єднані навколо відповідних галузевих і територіальних кластерів. Наприклад, у Фінляндії основною управлінською ланкою зміцнення зв'язків науки з бізнесом виступають Національний технологічний комітет та

лучено з прибуткового податку доходи з експорту програмного забезпечення, а також звільнено від податку на продаж програмне забезпечення і пов'язані послуги. У 1992 р. зменшено кількість обмежень щодо функціонування позабіржового ринку, що сприяло створенню венчурних фондів [4, с. 221].

Попри розбіжності у методах та інструментах фінансового стимулювання інновацій, спільним для провідних в соціально-економічному плані країн світу є значний розмір витрат на освіту та науку (% від ВВП), що називають показником наукомісткості економіки. Розглянемо окремо витрати на освіту та окремо витрати на науку у провідних країнах світу, Україні та декотрих країнах-сусідах (Білорусії, Польщі, Росії, Румунії) (рис. 1). Середнє значення витрат на освіту серед зазначених країн, що входять до групи з дуже високим рівнем людського розвитку, складає 5,7% від ВВП, а витрат на науку — 2,7%. Таким чином загальні витрати у розмірі більше 8,4% від ВВП дають можливість розкритися науковому потенціалу країни та виконувати не тільки його соціокультурну функцію, а й економічну. Звичайно такий розмір витрат навряд чи автоматично забезпечить економічний успіх національної економіки, але все ж це є умовою та фундаментом становлення інноваційно-орієнтованого суспільства та конкурентоспроможної економіки.

Найбільші витрати на освіту має Данія (8,7%), а на науку — Ізраїль (4,3%). Найменшими успіхами у фінансуванні наукової сфери відзначається Казахстан. Структура витрат на освіту у розвинутих країнах відрізняється значно більшою часткою приватних інвестицій. Так, у США і Японії вони складають

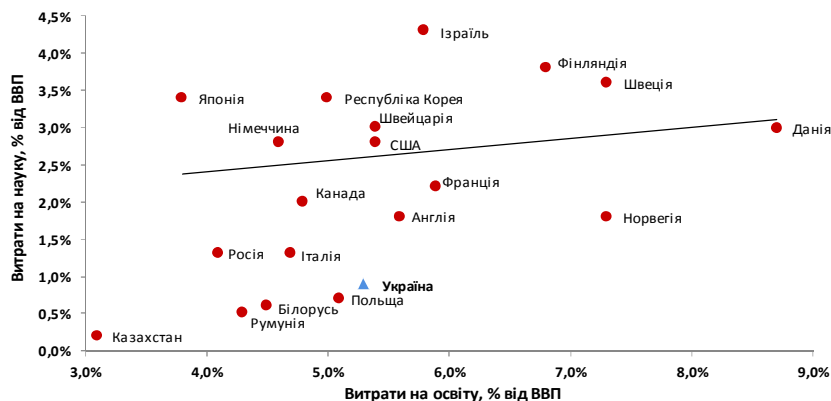


Рис. 1. Витрати на освіту та науку країн світу за 2005-2010 роки*

Джерело: Human Development Report 2013

Національне технологічне агентство (Tekes), а під егідою Парламенту країни діє фонд Sitra, який не фінансує технологічні дослідження і розробки як такі, але перетворився у венчурного капіталіста, що субсидує нові компанії на стадії початку і розширення їхньої діяльності. Переважна більшість компаній, де Sitra фінансує інновації, спочатку були партнерами Tekes.

Корпоративна система фінансування сприятлива для реалізації стратегії імітаційного інноваційного розвитку. Для прикладу, важливою особливістю японської інноваційної політики є селективний підхід до підтримки і стимулювання інновацій, законодавчо закріплений ще у 1957 р. В Індії ви-

більше 2,3% і 1,1% ВВП відповідно і мають значну питому вагу в структурі загальних витрат, навіть у порівнянні зі скандинавськими країнами.

Оскільки освіта розглядається як форма інвестицій у людський капітал, необхідно запроваджувати преференції з оподаткування для компаній і громадян, що виділяють кошти на освіту, медичне страхування, спільне фінансування пенсійних накопичень. Не слід забувати про такий важкий державного регулювання інноваційної активності як тарифна політика.

Доречно простежити форми і методи фінансової підтримки інноваційного розвитку таких країн, як: Росія, Казахстан, Білорусь та Фінляндія. Перші

три країни мають подібні соціально-економічні проблеми та є водночас нашими партнерами і конкурентами у світовій економіці. Фінляндія за останні 20 років стала прикладом того як потрібно активізувати інноваційний розвиток заснований на “економіці знань”.

У першій половині 1990-х років економіка Фінляндії перебувала у складному становищі внаслідок розпаду СРСР і втрати його ринку. У 1995 р. було прийнято стратегічну програму інноваційного розвитку за моделями суспільства знань. Одним з перших заходів стало реформування системи освіти та науки. Понад 80% бюджетних витрат на науку та дослідження розподіляють між собою Міністерство праці і економіки та Міністерство освіти Фінляндії. Основною особливістю фінських організацій є принцип внутрішньої автономії стосовно прийняття рішень та принцип диверсифікації джерел фінансування з метою розподілу ризиків. Процес формування фінської системи державної підтримки інноваційного розвитку пов'язаний не лише зі збільшенням і диверсифікацією джерел фінансування інноваційних програм, але й зі значними структурними перетвореннями в системі суспільного виробництва і споживання.

В Білорусії, Росії і Казахстані теж затверджено відповідні програми та намічено інституційну перебудову з метою переходу до інноваційного розвитку. В 2007 р. з ініціативи президента В. Путіна розпочали свою діяльність державні корпорації інноваційного спрямування: “Роснано”, “Совкомфлот”, Об'єднана авіабудівна корпорація, були засновані проекти інноваційного призначення, як “Електронна Росія”). За аналогією білоруським керівництвом здійснюється підтримка промислових гігантів: “Белаз”, Мінський тракторний завод, “Білорускалій”, підприємств АПК та ВПК, які мають пільгові режими придбання імпортного устаткування і передових технологій.

Інститути розвитку у Казахстані фактично об'єднані у холдингову компанію під назвою “Фонд стійкого розвитку “Казина”. Банк розвитку Казахстану є державним інвестиційним банком, що спеціалізується на підтримці експорту та фінансує переважно легку і переробну промисловість. Цікавою є модель активного фінансування, за якою 33% ризику бере на себе позичальник, 33% — Банк, а решту — стратегічний партнер, яку запозичено у таких країн, як Англія, Іспанія, Франція, Сінгапур, Малайзія. За останнє десятиріччя в країні була створена мережа бізнес-інкубаторів та інноваційних центрів. Керівництво країни планує забезпечити у 2010—2020 рр. індустріально-інноваційний розвиток країни за рахунок 162 загальнодержавних проектів з освоєнням 6,5 трлн тенге (близько 439 млрд доларів США) [6].

Попри відмінності у потенціальних можливостях застосування інновацій, окремі аспекти досвіду Росії, Білорусії та Казахстану можна використати в Україні. Передусім необхідно створювати інститути розвитку та делегувати їм повноваження щодо використання фінансових коштів, що дозволить системі фінансового забезпечення надати цілеспрямований характер діяльності. Зазначимо у підсумку про необхідність усунення колегіальності в прийнятті рішень, відповідальність структур є запорукою їх дієвості.

4. Висновки

До державної підтримки інноваційного розвитку потрібно підходити комплексно — на основі функціонально-системного підходу. Незважаючи на велику кількість фінансово-кредитних важелів стимулювання інноваційного розвитку, основними для багатьох країн залишаються податки та державні замовлення. Чимале значення має інституціональне середовище та діяльність державних спеціалізованих структур, як, наприклад, у Фінляндії, а обираючи ту чи іншу модель державного фінансування, треба брати до уваги сукупність не тільки позитивних, а і негативних наслідків обраної лінії для країни.

Постсоціалістичні країни обмежені незначним фінансовим потенціалом, який не дозволяє забезпечити масштабний і комплексний підхід до імплементації інновацій. Оскільки в Україні немає навіть таких обсягів фінансування, як, скажімо, у Казахстані чи Білорусії, треба починати з розробки прозорого комплексу економічних та правових заходів, що націлені на ефективний механізм акумуляції коштів на підтримку інноваційного розвитку та систему стимулювання внутрішніх та іноземних інвестицій. Зробити українську продукцію конкурентоспроможною та підвищити добробут населення можна тільки за умов інноваційної моделі на антикорупційній основі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрощук Г. О. Національна інноваційна система Фінляндії: формула успіху / Андрощук Г. О. // Наука та інновації. — 2010. — Т. 6. — № 4. — С. 93-107.
2. Гуткевич С. О. Інвестиційна привабливість аграрного сектора / С. О. Гуткевич // Агроінком. — 2003. — № 5—8. — С. 38-39.
3. Україна. Закон. Про інноваційну діяльність // Відомості Верховної Ради України. — 2002. — № 36. — Ст. 266. — Електронний ресурс. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
4. Зінько Н. Інструменти стимулювання інноваційної діяльності (на прикладі Індії, Ірландії, Сінгапуру, Фінляндії, Японії) / Н. Зінько // Регіональна економіка. — 2006. — № 4. — С. 220-226.
5. Колосов В. Г. Основы инноватики. / Колосов В. Г. — Санкт-Петербург: “СПбГТУ”, 1999. — 69 с.
6. Назарбаев Н. А. Мы строим процветающий Казахстан / Назарбаев Н. А. // Международный курьер. — 2010. — № 5—6. — 11-24 февраля.
7. Попович О. С. До питання про визначення стратегії інноваційного розвитку України. / Попович О. С. // Наука та інновації. — 2009. — Т. 5. — № 3. — С. 57-71.
8. Слава С. Інституційне забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку територій: зарубіжний та український досвід / С. Слава, П. Сегварі, Р. Моркунайте. — К.: “К.І.С.”, 2008. — 112 с.
9. Федулова Л. І. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика. / [за ред. проф. Л. І. Федулової]. — К.: “Основа”, 2005. — 522 с.
10. Чернова О. В. Податкове стимулювання інноваційної діяльності / О. В. Чернова // Економіка та держава. — 2007. — № 7. — С. 37-39.

Характеристика державних моделей фінансового забезпечення інноваційного розвитку

Модель	Перелові інноваційні фірми	Схема взаємодії та фінансово-кредитні важелі	Переваги	Недоліки
Амлеранська або ринкова (США, Великобританія, Канада, Ірландія, Австралія, Ізраїль)	Apple, Google, Facebook, IBM, Microsoft, HP, Ford, Amazon, General Electric, ARM Holdings, Costco WorldWide, Walmart, Procter & Gamble, Rolls-Royce, Unilever, Vodafone, FedEx, American Express та інші	Основою суб'єктами інноваційного процесу фінансування інновацій є венчурні фірми та фонди, «бізнес-ангели» та великі корпорації. Уряд країни виступає модератором сумісної роботи інженерно-технічних установ, поставальників та виробників обладнання з малими підприємствами. Модель передбачає, поміж комплексу державних фінансово-кредитних важелів, розвинутий фінансовий ринок, лояльний до здійснення ризикових інвестицій, значну кількість інституційних інвесторів. Основним елементом є стійкі партнерські відносини між малими інноваційними фірмами, великими компаніями, науково-дослідними інститутами та університетами. Роль держави проявляється через помірні розміри асигнувань та гарантії. Обов'язковим для цієї моделі є існування відносно самостійних агенцій та комітетів, що проводять відбір та фінансують інноваційні проекти на самокупній основі.	- укріплення середнього класу як генератора ідей та джерела фактично санофінансування; - висока ймовірність створення радикальних інновацій; - фінансування інновацій супроводжується подальшим зміцненням взаємозв'язків між наукою, виробництвом і державою; - високий рівень розвитку людського капіталу, що є як умовою функціонування даної моделі так і самовідновним елементом системи; - стрімке досягнення інноваційних переваг окремих галузей; - пильке формування розвинутих ринкових інститутів та позитивного інвестиційного клімату.	- жорсткі конкурентні умови відбору інноваційних проектів; - недостатня фінансова стійкість; - зростання амплітуди економічних циклів; - вимагає значних державних асигнувань в освіту та науку, особливо на перших етапах переходу до системи; - потребує міцних інститутів розвинутої ринкової економіки.
Скандинавська або кластерна (Швеція, Данія, Фінляндія, Норвегія)	Nokia, Aker, Ikea, Metro International, Saab, Scania, Volvo, Koenigsegg, Tandberg, Telenor, Danfoss, SteelSeries, Vestas, Nokian Tyres, Sven та інші	Фінансуванням інновацій в цій моделі займаються переважно великі корпорації та банки, яким підпорядковані венчурні фонди та малий інноваційний бізнес, на основі тісної співпраці з дослідницькими інститутами. Державні органи здебільшого відівають за проведення науково-технічної політики здебільшого індустріального планування з використанням широкого інструментарію податкових пільг на інвестиції, прискореної амортизації.	- високий рівень розвитку державно-приватного партнерства; - провідна роль держави; - модель менш уразлива до фінансових ризиків; - наявність інноваційно-активних компаній лідерів; - поглиблення інтеграційних процесів на основі заохочення та поглиблення трансферу технологій.	- значне фіскальне навантаження на населення та бізнес середовище; - потребує розумного державного адміністрування; - необхідний високий рівень розвитку фундаментальної науки; - складність викликає кадрове забезпечення бізнесу.
Державно-корпоративна або континентально-європейська (Німеччина, Італія, Швейцарія, Франція та решта)	Siemens, Daimler, BMW, Lufthansa Group, Nestle, Novartis, Adidas, BASF, Bayer, Accenture, Pernod Ricard, Danone, L'Oréal, Dassault Systemes, Technip, Michelin, Royal Dutch Shell, Robert Bosch, Henkel та інші	Фінансуванням інновацій в цій моделі займаються переважно великі корпорації та банки, яким підпорядковані венчурні фонди та малий інноваційний бізнес, на основі тісної співпраці з дослідницькими інститутами. Державні органи здебільшого відівають за проведення науково-технічної політики здебільшого індустріального планування з використанням широкого інструментарію податкових пільг на інвестиції, прискореної амортизації.	- високий рівень розвитку державно-приватного партнерства; - провідна роль держави; - модель менш уразлива до фінансових ризиків; - наявність інноваційно-активних компаній лідерів; - поглиблення інтеграційних процесів на основі заохочення та поглиблення трансферу технологій.	- труднощі дифузії інновацій; - система вимагає високої якості інститутів розвитку та державного адміністрування; - потрібні значні вільні кошти корпорацій, що будуть спрямовуватись на фінансування інноваційної діяльності; - вимагає спеціального кадрового забезпечення корпорацій.
Корпоративна (Японія, Китай, Індія, Південна Корея, Сінгапур, Тайвань та інші)	Sony, Panasonic, Toshiba, Toyota, Tata, Haier, Samsung, Hyundai, HTC, Kia Motors, LG Electronics, Rakuten, Baidu, Tencent Holdings, Kweichow Moutai, Nides та решта	Основою системи є функціонування потужних фінансово-промислових груп, які складаються із різноманітних промислових, фінансових, торговельних компаній, дослідних інститутів. Діяльність венчурних та інвестиційних фондів також підпорядковується корпораціям. Придбання патентів та ліцензій на нові технології є першим поштовхом до інноваційного розвитку.	- використання внутрішніх ресурсів для розвитку інноваційної діяльності; - висока якість робочої сили; - висока мобільність фінансових та кадрових ресурсів; - дана модель дозволяє зменшувати витрати на проведення НДДКР за рахунок ефекту економії на масштабі.	- інноваційний процес замкнений в межах корпорації; - необхідність довгострокових фінансових ресурсів; - потребує високорозвинутої корпоративної культури; - інфраструктурне забезпечення (технопарки, інкубатори тощо)

2. ІНВЕСТИЦІЇ ТА ЗАОЩАДЖЕННЯ

УДК 658.152

Рилєєв С. В., Романчук А. Л.

РЕЙТИНГОВА ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ЧЕРНІВЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

***Анотація.** Розкрита сутність інвестиційної привабливості регіону та систему факторів, що її визначають. Розглянута ситуація щодо залучення іноземного капіталу на територію України в регіональному розрізі. На підставі інтегрального індексу проаналізовано рівень інвестиційної привабливості Чернівецької області, визначено її місце серед інших регіонів України. Детально розглянуті основні сильні та слабкі сторони регіону, які формують інвестиційний клімат та зацікавленість (або його відсутність) іноземних інвесторів. Розроблено шляхи покращення інвестиційного клімату та напрямки інвестиційної політики для регіону на майбутнє.*

Ключові слова: інвестиційна привабливість; прямі іноземні інвестиції, інвестиційний клімат; жорсткі фактори інвестиційної привабливості; м'які фактори інвестиційної привабливості

Ryleev S., Romanchuk A.

RATING THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE CHERNIVTSY REGION

***Summary.** The essence of the region's investment attractiveness and the system of factors determining it is described. The situation concerning the foreign capital attraction to the territory of Ukraine in terms of the region is examined. The level of investment attractiveness in Chernivtsi region is analyzed on the grounds of integral index and the region's place among other regions of Ukraine is determined. The major strong and weak parts of the region forming the investment climate and interest (or its absence) of foreign investors are studied in details. The ways of investment climate improvement and the directions of investment policy for the region's future are worked out.*

Keywords: investment attractiveness; foreign direct investments; investment climate; stiff factors of investment attractiveness; mild factors investment attractiveness

1. Вступ

На сьогоднішній день залучення інвестицій є невід'ємною умовою функціонування економіки будь-якої країни, її галузей та регіонів. Адже, враховуючи обмеженість вітчизняних фінансових ресурсів саме приток іноземних інвестицій може забезпечити в майбутньому повноцінне функціонування суб'єктів господарювання, підвищить конкурентно-спроможність національного виробництва та забезпечить збалансованість розвитку економіки України.

В сучасних умовах для регіонів країни дуже гостро постає проблема недостатнього забезпечення вітчизняними і, особливо, іноземними інвестиціями. Така ситуація обумовлюється рівнем інвестиційної привабливості відповідного регіону зокрема та України в цілому.

2. Аналіз останніх досліджень і публікацій

Питанням інвестиційної привабливості присвячено широке коло публікацій, як вітчизняних, так і закордонних науковців. Серед них можна виділити таких авторів, як: І. О. Бланка [1], В. В. Бочарова [2], А. П. Гайдучього [3], С. С. Донцова [4], А. П. Дукку [5], Я. Є. Задорожну [5], Л. О. Чорну [12] та багато інших. Проте виникає потреба в ретельному вивченні рівня інвестиційної привабливості кожного окремого регіону, особливо тих, які на сьогоднішній день відносяться до "найменш привабливих", зокрема Чернівецької області, з подальшим пошуком шляхів покращення існуючої ситуації.

Метою статі є оцінка основних характеристик інвестиційної привабливості Чернівецької області та розробка пропозицій і заходів, що сприятимуть залученню іноземного капіталу.

3. Методичні аспекти оцінки інвестиційної привабливості регіону

Інвестиційна привабливість регіону, яка в кінцевому підсумку, проявляється в здатності територіальної одиниці залучати інвестиційні ресурси, формується під дією цілої низки факторів. Частина з цих факторів, в свою чергу, може бути описана за допомогою статистичних індикаторів, які, також, характеризують різні аспекти розвитку соціально-економічного середовища області.

За даними статистичних досліджень (табл. 1) регіональний розподіл прямих іноземних інвестицій не характеризує сприятливу картину для Чернівецької області, не дивлячись на її вигідне територіальне розміщення та наявність значних рекреаційних ресурсів.

Згідно табл. 1 найбільший розмір іноземних інвестицій було вкладено в регіони з високим рівнем виробництва та науковим потенціалом, а саме: місто Київ – 26594,0 млн.дол. або 48,83 %; Дніпропетровську область – 8349,1 млн.дол. або 15,33 %; Донецьку область – 27979,1 млн.дол. або 5,47%. Що ж стосується Чернівецької області, то вона разом із Тернопільською отримала найменший розмір прямих іноземних інвестицій у 2012 році – по 65,4 млн.дол. (0,12 %).

Динаміка прямих іноземних інвестицій в Чернівецькій області свідчить про несуттєві позитивні зміни зростання обсягів залученого іноземного капіталу (рис.1).

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції по регіонах України за 2012 рік [на основі 9]

Регіони	млн.дол.США	Питома вага, %
АР Крим	1465,0	2,69
Вінницька	245,1	0,45
Волинська	359,5	0,66
Дніпропетровська	8349,1	15,33
Донецька	2979,1	5,47
Житомирська	364,9	0,67
Закарпатська	408,5	0,75
Запорізька	1143,7	2,10
Івано-Франківська	642,7	1,18
Київська	1928,0	3,54
Кіровоградська	103,5	0,19
Луганська	838,7	1,54
Львівська	1633,9	3,00
Миколаївська	261,4	0,48
Одеська	1628,4	2,99
Полтавська	942,2	1,73
Рівненська	299,5	0,55
Сумська	375,8	0,69
Тернопільська	65,4	0,12
Харківська	2173,0	3,99
Херсонська	245,1	0,45
Хмельницька	207,0	0,38
Черкаська	882,3	1,62
Чернівецька	65,4	0,12
Чернігівська	103,5	0,19
Київ	26594,0	48,83
Севастополь	157,9	0,29
Усього	54462,4	100,00

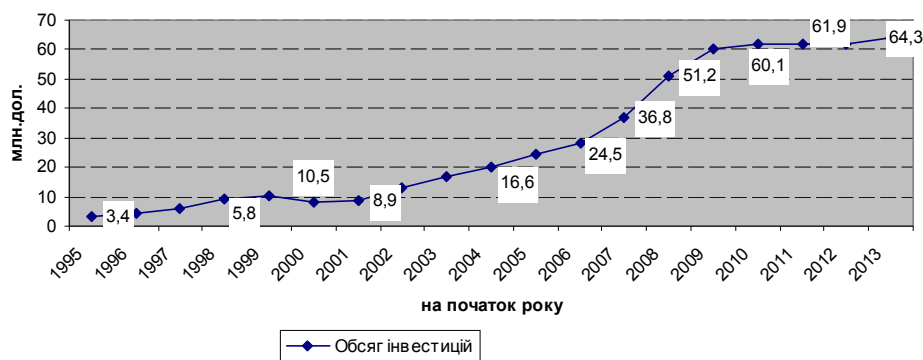


Рис. 1. Динаміка прямих іноземних інвестицій в Чернівецькій області за 1995-2013 рр. [на основі 9]

Причини непривабливості Чернівецької області обумовлені наявністю низки слабких сторін та загроз, які слід ретельно досліджувати з метою покращення ситуації. Тому, перше, що слід зробити детально оцінити існуючу інвестиційну привабливість регіону за всіма можливими параметрами та розробити прогнози із врахуванням розроблених заходів щодо усунення негативних характеристик. Оцінка і прогнозування інвестиційної привабливості здійснюється в такій послідовності (рис. 2.).

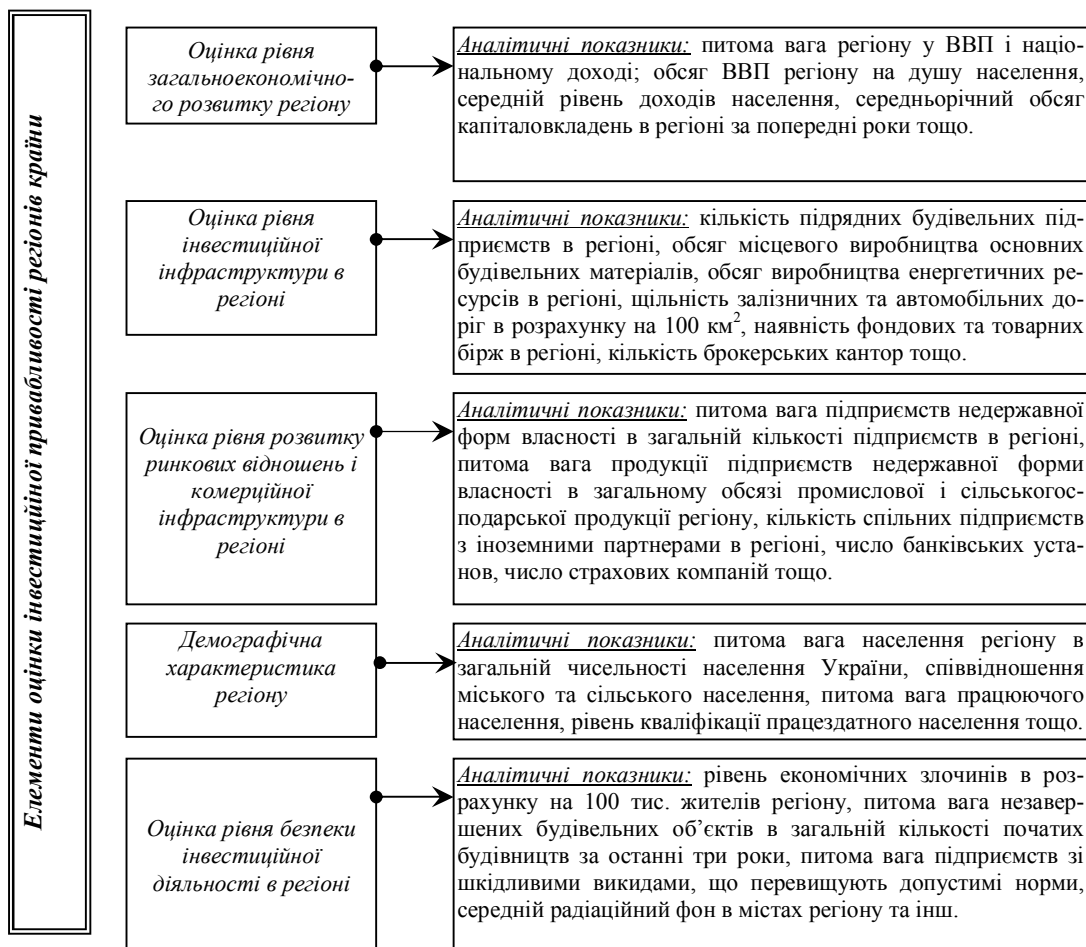


Рис. 2. Елементи оцінки інвестиційної привабливості регіонів

ІНДЕКС ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ						
Жорсткі фактори						
Природні ресурси (водні та земельні)	Трудові ресурси	Інноваційний потенціал	Географічне розташування	Споживчий сегмент	Бізнес-сегмент	Інфраструктура
Здоров'я	Доступність	Якість				
М'які фактори						
Діловий клімат	Правила та процедури		Відкритість влади	Діловий оптимізм	Успішний досвід	
Ефективність державних органів		Адміністративні процедури	Дотримання прав власності	Корупція	Податки та збори	

Рис. 3. Структура індексу привабливості регіонів

4. Теоретичний коментар

На підставі перерахованих елементів обчислюється інтегральний показник – індекс інвестиційної привабливості регіону. Визначення даного індексу потребує комплексного підходу та виділення жорстких та м'яких факторів (рис. 3).

До групи жорстких факторів належать фактори, дію яких неможливо (або дуже складно) змінити у найближчій перспективі. Проте саме вони визначають потенціал області та є базою для середньо- та довгострокових прогнозів розвитку середовища реалізації інвестиційних проєктів. Така група фак-

торів може бути описана за допомогою офіційних статистичних даних.

М'які фактори охоплюють такі, що можуть бути змінені протягом відносно короткого періоду часу та можуть створювати бар'єри для реалізації інвестиційних проектів. Фактори, що належать до цієї групи, переважно стосуються сприйняття економічного середовища інвесторами. Названі фактори можна кількісно оцінити за допомогою методів якісної статистики (тобто, через оцінки та очікування економічних агентів, які приймають інвестиційні рішення).

Такий індекс, за словами представників Київського міжнародного інституту соціології та Інституту економічних досліджень та політичних консультацій, повинен виконувати наступні завдання:

1 оцінити відносну інвестиційну привабливість регіонів України для нових інвесторів та тих, хто вже працює в Україні;

2 допомогти Уряду визначити проблеми, що гальмують розвиток інвестування на регіональному рівні;

3 допомогти місцевій владі визначити чинники, що впливають на інвестиційну привабливість регіону (області) в порівнянні з іншими регіонами (областями), дію яких треба посилити або мінімізувати [10].

5. Емпіричні результати

За результатами проведених досліджень експертами (табл. 2) лідируючі позиції серед регіонів щодо їх інвестиційної привабливості займають Харківська (значення індексу привабливості – 1,51927; 1 місце), Львівська (1,482541; 2 місце), Донецька області (1,470753; 3 місце).

Найменш привабливими за цим рейтингом є: Чернівецька область (1,225868; 27 місце), м. Севастополь (1,246546; 26 місце) та Запорізька область (1,270278; 25 місце). Такі результати комплексно оцінюють всі фактори та умови для інвестування у певний регіон. Проте слід відмітити, що конкретний інвестор оцінює лише ті економічні характеристики території, які мають критично важливе значення з точки зору стратегії (мети) компанії та специфіки галузі (сектору) її виробничо-комерційної діяльності.

Більш детальний розгляд структури індексу інвестиційної привабливості Чернівецької області показав, що рейтингові місця регіону розподілилися досить не рівномірно. За окремими з них Чернівецька область посідає місця в першій десятці (трудова ресурси, інфраструктура), за рештою – місця нижче 20-го (бізнес-сегмент, інноваційний потенціал, діловий клімат тощо). В розрізі окремих груп факторів інвестиційної привабливості видно, що досліджувані регіон займає 26 місце одночасно і за жорсткими і за м'якими факторами. Позитивно на місце в рейтингу за жорсткими факторами вплинуло лише те, що за фактором “Трудова ресурси” регіон посів 7 місце, що обумовлено низьким рівнем захворюваності, низьким рівнем середньої заробітної плати та високим рівнем освіти.

Поруч із трудовими ресурсами позитивно відмічена інфраструктура Чернівецької області – 6 місце серед всіх областей.

Оцінка м'яких факторів інвестиційної привабливості показує, що серед опитуваних керівників та можливих інвесторів регіон посідає високе місце за фактором “Дотримання прав власності” та “Корупція” (складові м'якого фактору “Правила та процедури”). Проте варто відзначити, що така оцінка дещо невілється з врахуванням високого рівня корупції в Україні (вхідний бар'єр для іноземних інвесторів). Привабливою стороною Чернівецького регіону респонденти (керівники підприємств) відмітили роботу органів влади – фактор “Ефективність органів влади”, надаючи даному регіону за складовою м'якого фактору “Правила та процедури” 3 місце в рейтингу.

На ряду з позитивними характеристиками, досить негативно оцінена діяльність податкових органів, в результаті чого Чернівецька область посіла одне із останніх місць за рейтингом “Податки та збори” (елемент м'якого фактору “Правила та процедури”). Таке ж місце зайняв регіон за фактором “Відкритість влади”, що вказує про низький рівень залучення підприємств регіону до прийняття рішень органами влади та низький рівень прозорості їх діяльності.

На жаль, за оцінками інвесторів в регіоні не очікується покращення інвестиційного середовища в близькому майбутньому, в результаті чого Чернівецька область посіла останнє місце за рівнем ділового оптимізму.

6. Висновки

Детальне дослідження факторів інвестиційної привабливості Чернівецької області дозволило виділити основні проблемні та сильні сторони регіону (рис. 4).

Серед сильних сторін Чернівецької області можна виділити трудовий потенціал, близькість до кордону (регіон межує з Молдовою та Румунією) та низький рівень забруднення навколишнього середовища. Проте позитивний вплив сильних сторін значною мірою нівелюється внаслідок високого рівня забюрократизованості органів влади. Поруч із даною слабкою стороною експерти вказують про загрози – залежність від обмеженої кількості потужних підприємств.

Базуючись на аналізі статистичної інформації і беручи до уваги стратегію економічного розвитку Чернівецької області, для збільшення рівня інвестиційної привабливості необхідно здійснювати кроки за такими основними напрямками: 1) посилення транскордонного співробітництва; 2) розвиток туристично-рекреаційної сфери; 3) розвиток сільськогосподарства; 4) покращення роботи органів влади; 5) збільшення обсягів залучення прямих іноземних інвестицій (табл. 3).



Рис. 4. SWOT-аналіз інвестиційної привабливості Чернівецької області

Таблиця 3

Рекомендації щодо покращення рівня інвестиційної привабливості для Чернівецької області

№ з/п	Напрямки	Зміст заходів
1.	Транскордонне співробітництво	Географічне розташування регіону, зокрема, його сусідство з Румунією та Молдовою робить Чернівецьку область інвестиційно привабливою за цим параметром. Очевидно, що розвиток транскордонного співробітництва залежить від рівня та формату взаємодії підприємств та бізнес-асоціацій області з підприємствами та бізнес-асоціаціями країн-сусідів за активної участі та посередництва органів влади. Конкретними кроками в цьому напрямку можуть стати: а) проведення спільних ділових, культурно-мистецьких заходів, що мають на меті позиціонування області як інвестиційної привабливої прикордонної території. б) розвиток співробітництва між українськими та закордонними науково-дослідними установами та підприємствами.
2.	Розвиток природно-рекреаційної сфери	Розвиток цієї сфери потребує комплексного підходу, причому значна увага повинна приділятися <i>інфраструктурному забезпеченню галузі</i> (водопостачання та водовідведення, транспортне сполучення, збирання та переробка сміття тощо). Область разом з областями-сусідами може створити міжрегіональний туристичний кластер, що посилить позиції області на рекреаційно-туристичному ринку. Враховуючи ці та інші чинники важливою складовою стратегії розвитку області має бути збереження навколишнього середовища та попередження негативного техногенного впливу.
3.	Розвиток сільського господарства	Для збільшення інвестиційної привабливості сільського господарства необхідно здійснювати такі кроки: а) врегулювання земельних питань; б) посилення співпраці сільськогосподарських підприємств з науково-дослідними організаціями, що знаходяться в області та за її межами; в) розширення сільськогосподарської кооперації, що дозволить полегшити доступ до фінансування підприємств. Ці та інші кроки сприятимуть залученню інвестицій в сільське господарство. Розвинене сільське господарство - необхідна передумова для розвитку харчової промисловості, яка відіграє вкрай важливу роль в економіці регіону.
4.	Органи влади	Необхідно приділяти увагу питанню подолання корупції. Також варто звернути увагу на взаємодію підприємств регіону з податковими органами, оскільки для підприємців важливі не тільки ставки податків, але й процес податкового та митного адміністрування. Порівняно з іншими регіонами область має значно кращі можливості вивчати та запроваджувати кращі управлінські практики та досвід країн-членів ЄС, використовуючи відповідні програми технічної допомоги ЄС
5.	Прямі іноземні інвестиції	Головною слабкою стороною для регіону у сфері іноземного інвестування є відсутність чіткої політики стосовно прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Задля вироблення системного підходу необхідно розробити стратегію залучення ПІІ, яка дозволить сформулювати чітке бачення ролі ПІІ в економічному розвитку регіону. Для ефективної інвестиційної стратегії регіональній владі необхідно визначити чіткі й зрозумілі цілі щодо наявних та очікуваних прибутків від ПІІ. Зусилля із залучення інвестицій повинні бути зосереджені на кількох секторах, що мають конкурентні переваги, належать до ключових секторів зростання і сприятимуть нарощуванню потужностей місцевої економіки. Для кожного сектора регіональної економіки слід визначити потенційні країни та найкращі зарубіжні компанії, які можуть генерувати мобільні проекти і відповідають цілям регіону в окремих секторах і технологіях.

Безумовно це узагальнені напрямки підвищення рівня інвестиційної привабливості, які потребують детального розгляду за кожним фактором описаного індексу. І тільки чітке розуміння причин відставання Чернівецької області від найбільш

привабливих для інвестора регіонів дозволить покращити існуючу ситуацію.

Таблиця 2

Рейтинг привабливості регіонів України за 2012 рік [на основі 10]

Регіон	Загальний індекс привабливості		Жорсткі фактори						М'які фактори						
	Валюти	Місце	Валюти	Місце	Часткові фактори, місце						Валюти	Місце	Часткові фактори, місце		
					Природні ресурси	Трудові ресурси	Інноваційний потенціал	Споживчий сегмент	Бізнес-сегмент	Інфраструктура			Валюти	Місце	Діловий клімат
АР Крим	1,433978	6	1,428083	8	7	17	2	9	4	12	1,439897	5	20	7	1
Вінницька	1,367725	13	1,436351	7	6	10	10	17	17	15	1,302377	20	17	10	24
Волинська	1,323298	19	1,312073	23	20	11	14	21	23	19	1,334619	15	18	5	13
Дніпропетровська	1,449991	5	1,556339	2	2	13	13	2	2	11	1,350910	14	10	9	16
Донецька	1,470753	3	1,536984	3	3	9	5	3	3	4	1,407377	7	8	6	5
Житомирська	1,328964	18	1,332618	20	24	6	22	26	19	9	1,325320	16	7	21	10
Закарпатська	1,37958	10	1,310966	24	25	4	21	18	12	7	1,451786	4	6	3	3
Запорізька	1,270278	25	1,370868	15	12	26	4	8	14	25	1,177070	27	27	24	26
Івано-Франківська	1,348067	15	1,324594	22	21	23	16	20	13	18	1,371954	11	9	16	9
Київська	1,411819	7	1,385239	10	22	22	17	6	8	14	1,438909	6	4	13	11
Кіровоградська	1,290058	24	1,360949	18	9	25	15	25	25	20	1,222860	24	23	19	22
Луганська	1,396795	9	1,341217	19	15	27	20	14	6	10	1,454677	3	5	17	14
Львівська	1,482541	2	1,47313	5	17	2	6	7	10	5	1,492013	1	2	1	2
Миколаївська	1,344425	16	1,373224	13	18	24	8	12	5	27	1,314315	17	16	8	20
Одеська	1,37749	11	1,449384	6	4	19	7	4	16	8	1,309161	18	14	25	12
Полтавська	1,290666	23	1,379949	11	13	18	24	10	9	22	1,207160	25	15	27	21
Рівненська	1,401647	8	1,399027	9	11	14	18	23	18	2	1,404272	9	11	14	6
Сумська	1,364563	14	1,376812	12	10	8	3	16	21	21	1,352424	13	26	11	25
Тернопільська	1,334144	17	1,309166	25	5	20	26	27	20	26	1,359599	12	19	18	7
Харківська	1,51927	1	1,569521	1	1	1	9	5	7	1	1,470629	2	1	4	4
Херсонська	1,32279	20	1,367784	16	19	5	12	19	15	23	1,279276	22	21	23	18
Хмельницька	1,31855	22	1,36125	17	16	15	11	24	26	13	1,276424	23	25	12	19
Черкаська	1,372945	12	1,372314	14	8	16	23	13	22	17	1,373376	10	13	2	17
Чернівецька	1,225868	27	1,275938	26	23	7	27	22	24	6	1,177762	26	22	26	27
Чернігівська	1,31831	21	1,332569	21	14	12	19	15	27	24	1,304202	19	24	22	15
м. Київ	1,45908	4	1,51273	4	26	3	1	1	1	3	1,407332	8	3	20	8
м. Севастополь	1,246546	26	1,201301	27	27	21	25	11	11	16	1,293496	21	12	15	23

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент / И. А. Бланк. – К. : МП «ИТЕМ» ЛТД, «Юнайтед Лондон Трейд Лимитед», 1995 – 448 с.
2. Бочаров В. В. Инвестиционный менеджмент / В. В. Бочаров. – СПб : Питер, 2000. – 160 с.
3. Гайдуцький А. П. Методологічні аспекти інвестиційної привабливості економіки / А. П. Гайдуцький // Регіональна економіка. – 2004. – №4. – С. 81-86.
4. Донцов С. С. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия посредством анализа надежности его ценных бумаг / С. С. Донцов // Финансовый менеджмент. – 2003. – № 3. – С. 78-84.
5. Дука А. П. Теорія та практика інвестиційної діяльності : навч. посібник / А. П. Дука. – К. : Каравела, 2008. - 432 с.
6. Задорожна Я. Є. Підвищення інвестиційної привабливості підприємництва як напрямок залучення інвестиційних ресурсів. / Я. Є. Задорожна, Л. П. Дядечко // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – №2. – С. 32-35.
7. Крылов Э. И. Управление финансовым состоянием организации (предприятия) / Э. И. Крылов. – М. : Эксмо, 2007. – 416 с.
8. Офіційний сайт Головного управління статистики в Чернівецькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cv.ukrstat.gov.ua/>
9. Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) у регіонах України за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://infolight.org.ua/maps/pryami-inozemni-investiciji-akcionerniy-kapital-u-regionah-ukrayini-za-2012-rik>
10. Рейтинг інвестиційної привабливості / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zvit_pro_investicijnu_privablivist_regioniv_povna_versiya.pdf
11. Цопа Н. В. Особенности оценки инвестиционной привлекательности регионов / Н. В. Цопа // Науковий вісник : Фінанси, банки, інвестиції. – 2012. - №1. - С. 56-59
12. Чорна Л. О. Результативна стратегія досягнення інвестиційної привабливості підприємства / Л. О. Чорна // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – №24. – С. 4-6.

3. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

УДК 338.48:351.863

Рібун М. В.

ВПЛИВ ЗАГРОЗ НА ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ

Анотація. Розглянуто основні підходи до поняття «економічна безпека підприємства» в сфері туристичної індустрії. Визначено поняття «загроза» та «ризик» туристичного підприємства. Проаналізовано наукові підходи до класифікації загроз в туристичному бізнесі. Запропоновано модель програми управління ризиками в туризмі.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, загроза, ризик, управління ризиками.

Ribun M.

THREATS INFLUENCE ON FORMING OF ECONOMIC SECURITY SYSTEM OF TOURIST BUSINESS

Summary. The main approaches to the concept of "economic security" in the area of tourism industry are considered. The notion of "threat" and "risk" tourism enterprise are determined. The scientific approaches to the classification of threats in the tourism business are analysed in the article. The model of the program of management risks in tourism is formulated.

Keywords: economic security of enterprise, threat, risk, management of risks.

1. Вступ

Динамічність змін, у суспільстві та сучасному світі, змушують суспільство, науковців та практиків знаходити адекватні відповіді на нові виклики і загрози, шукати шляхи вирішення проблемних питань які виникають у галузях національної економіки.

Вітчизняна туристична галузь є однією з складових світового туристичного процесу, а її унікальна історико-культурна спадщина та різноманітність лікувально-рекреаційних ресурсів створюють сприятливі умови для задоволення культурно-пізнавальних, лікувально-оздоровчих, спортивних та духовних потреб туристів.

За даними Всесвітньої туристичної організації (ЮН ВТО), у 2012 році Міжнародний туризм приніс світовій економіці 1,2 трлн. доларів. Туризм займає 9% світового ВВП, 8% експорту з менш розвинутих країн і охоплює 6% світової торгівлі. Крім того, кожне дванадцятье робоче місце у світі створене у галузі туризму [7].

Проте, соціально-політична та фінансово-економічна нестабільність, постійна боротьба за конкурентоспроможність на ринку активізують питання сталого розвитку туристичної галузі. З огляду на це, важливою проблемою є забезпечення економічної безпеки підприємницької діяльності у сфері туризму.

Необхідно відзначити, що в економічній літературі є чимало наукових праць, присвячених вивченню теоретичного і практичного аспекту загроз підприємницької діяльності. Цією проблемою займалися такі науковці, як

Н. Внукова, В. Василенко, В. Вітлінський, О. Ляшенко, О. Власюк, Т.Васильців, В. Франчук, Н. Підлужна, О. Грищенко, В. Попович, А. Мацова, М. Ковальова, М. Марінін, А. Белоногов, О. Грунін та інші.

Метою даної роботи є визначення сутності дефініцій «загроза» та «ризик» як дестабілізуючих чинників, що мають руйнівний вплив на систему економічної безпеки туристичних підприємств, аналіз наукових підходів до класифікації даних категорій, а також створення ефективної моделі управління ризиками в туризмі.

2. Основні елементи системи безпеки підприємства

В сучасних умовах господарювання вітчизняні підприємства туристичної індустрії зіткнулися з істотним зменшенням державної підтримки їх діяльності, в результаті чого виникає необхідність створення сприятливого середовища для безпечного розвитку галузі, адже стабільне функціонування будь-якого підприємства, зростання його економічного потенціалу залежить від наявності надійної системи економічної безпеки.

Забезпечення безпеки туристичного бізнесу стає стратегічним завданням як органів державної влади, так і самих суб'єктів туристичної діяльності, які в умовах жорсткої конкуренції докладають зусиль для підвищення якості туристичних послуг та формування ефективної системи економічної безпеки туристичного бізнесу.

Аналіз описаних в літературних джерелах трактувань поняття «економічна безпека підприємства» свідчить про те, що вони мають різні вихідні положення.

О. А. Грунін визначає економічну безпеку підприємства як «такий стан суб'єкта господарювання, у якому він при найбільш ефективному використанні корпоративних ресурсів досягає запобігання, послаблення або захисту від наявних небезпек і загроз чи непередбачених обставин, в основному забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції та господарчого ризику» [1].

Аналіз наукових підходів різних авторів до формування економічної безпеки підприємства дозволяє розглядати систему економічної безпеки підприємств в цілому і туристичних підприємств зокрема, як: [2]

Стійкість економіки відображає надійність її елементів, здатність витримувати внутрішні і зовнішні навантаження. Чим стійкіша економічна система, тим життєздатніша економіка, а відтак, і рівень її економічної безпеки буде вищим. Порушення пропорцій і зв'язків між різними компонентами системи призводить до її дестабілізації і є сигналом переходу економіки до небезпечного стану.

3. Економічні загрози для туристичного підприємства

Рівень економічної безпеки туристичного бізнесу напряму залежить від можливості уникати або протистояти потенційним і реальним загрозам, які постійно проявляються в туризмі, а також ефективно ліквідувати наслідки негативних дій внутрішнього і зовнішнього середовища. Таким чином, загроза – це потенційна або реальна дія, процес або явище, які здатні порушити стійкість, розвиток або ж припинити діяльність підприємства [3].

Автори по-різному підходять до класифікації загроз [4].

Василенко В. А. виділяє такі класифікаційні ознаки (рис. 1):



Рис. 1. Класифікація загроз економічній безпеці підприємства

Джерело: розроблено на основі [4]

- реалізацію і захист власних інтересів;
- можливість ефективного використання корпоративних ресурсів;
- стан наявності конкурентних переваг;
- власний захист проти економічних злочинів;
- стан захищеності від внутрішніх і зовнішніх загроз.

Ймовірність появи загроз в підприємницькій діяльності туристичної індустрії особливо зростає в умовах нестабільного стану економіки.

Як свідчить практика, загрози в сфері туристичного бізнесу, спричинені відсутністю обґрунтованої концепції розвитку туристичного підприємства, погіршенням матеріально-технічної бази, недосконалістю туристичної інфраструктури, ін-

фляційними процесами в країні, невідповідністю між ціною і якістю туристичної послуги, недосконалістю законодавства, жорсткою регламентацією оформлення в'їзних документів для іноземних туристів, зміною споживчих переваг на туристичному ринку.

Аналіз ринкової ситуації, в контексті існуючих умов господарювання, дозволяє виділити основні загрози туристичній діяльності, які є дестабілізуючими чинниками для формування системи економічної безпеки в туризмі.

Однією з таких загроз з взаємовідносини представників туристичних підприємств з державою, основними проявами яких є корупція та незаконні дії, як з боку держави, так і зі сторони самих суб'єктів туристичної діяльності.

Другою не менш важливою проблемою є шахрайство, яке займає вагомe місце у кримінальній схемі вчинення злочинних діянь. З розвитком ринку туристичних послуг, збільшенням попиту на туристичні продукти і зростанням числа клієнтів, туристичний бізнес став дуже привабливим для різного роду авантюристів і шахраїв. У сфері як вітчизняного так і міжнародного туристичного бізнесу існує чимало шахрайських схем, де аферисти наживаються на недосвідчених громадянах.

Ще однією загрозою для туристичного бізнесу є відсутність інформаційних та аналітичних ресурсів для ефективного функціонування системи економічної безпеки підприємства [6]. Інформаційна складова економічної безпеки підприємства є однією з найголовніших в системі безпеки господарюючого суб'єкта. Адже в результаті зниження рівня таких параметрів інформаційних ресурсів, як конфіденційність, достовірність та цілісність, відбуватимуться збої у системі управління певними процесами, веденні фінансової документації, несанкціонованому доступі до персональних даних фізичних та юридичних осіб, погіршаться ділові відносини з партнерами, що в свою чергу призведе до зниження конкурентоздатності та втрати позитивного іміджу на ринку туристичних послуг. В цьому контексті доцільно створити ефективну модель «ділової розвідки» (конкурентної розвідки) з

метою отримання достовірних даних про стан бізнес-середовища, в якому функціонує туристичне підприємство, а також систематично проводити внутрішній аудит функціонування системи економічної безпеки підприємства, розробляти корпоративні стандарти для підвищення рівня економічної безпеки компанії.

Для створення ефективного механізму захисту економічної системи треба чітко з'ясувати, що саме загрожує економічній безпеці, де знаходиться джерело виникнення небезпеки, яким чином конкретні загрози впливають на стан економічних відносин.

На нашу думку, загроза—це дія дестабілізуючих суб'єктивних факторів, пов'язаних з порушенням законів та норм, цілісності процесів чи об'єктів, що можуть спричинити реальні збитки, які здатні викликати небезпеку для корпоративної системи.

Кількісним вираженням загрози виступає ризик [5]. Ризик в туристичній діяльності — це ймовірність того, що туристичний об'єкт зазнає збитків або витрат, якщо прийняте управлінське рішення не реалізується або в процесі прийняття рішення були допущені прорахунки. В процесі здійснення туристичної діяльності завжди існує ймовірність ризику, в результаті якого суб'єкти туристичного бізнесу можуть зазнати матеріальних і моральних збитків, збільшення незапланованих витрат, зменшення очікуваних доходів, зниження рівня попиту на туристичні послуги. У відносному вигляді ризик визначається як співвідношення суми можливих витрат до вартості основних і обігових фондів туристичного підприємства. Класифікація ризиків у туристичній діяльності представлена на рисунку 2.

Ризики туристичної галузі поділяють на внутрішні та зовнішні. Систему зовнішніх ризиків складають політичні ризики (часті зміни законодавства у сфері ліцензування та сертифікації туристичних послуг, нестабільна соціально-політична ситуація в країні, шахрайство); природо-кліматичні ризики, ризик відсутності попиту на деякі дорогі туристичні послуги (пов'язані з низькою платоспроможністю клієнтів), а також фінансові ризики (зокрема, це інфляційні та валютні ризики).

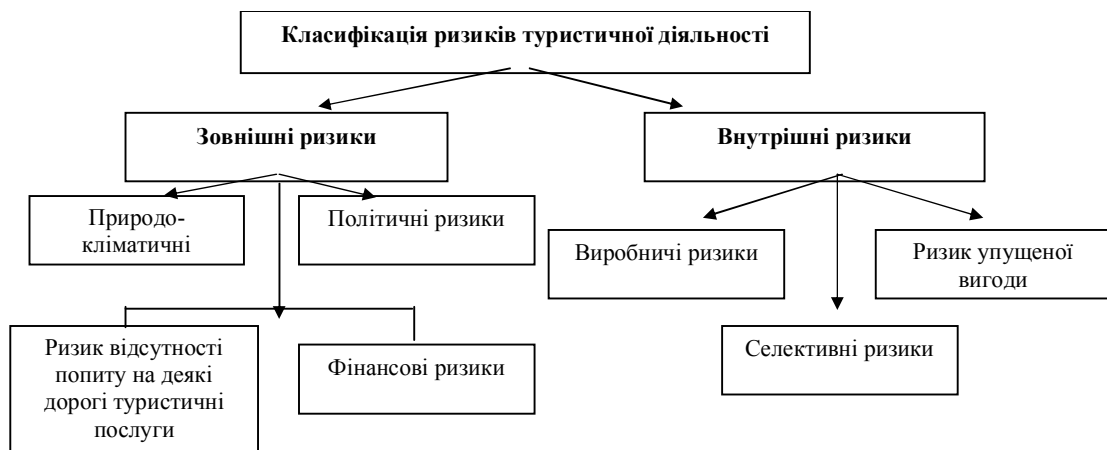


Рис.2. Класифікація ризиків, які впливають на результативність діяльності туристичних підприємств
Джерело: [1]

Внутрішні ризики виникають внаслідок недостатньо ефективної роботи самих туристичних підприємств. До внутрішніх ризиків належать: ризики невиконання власних зобов'язань, виробничі ризики, інформаційні ризики, кадрові ризики, ризик упущеної вигоди (полягає в тому, що туристичне підприємство зазнає матеріальних втрат через невиконання певних заходів, наприклад, страхування), селективні ризики (це ризики неправильного відбору видів і форм капіталовкладень) [1].

Таким чином, вплив внутрішніх і зовнішніх ризиків на обсяги та якість надання туристичних послуг, призводить до зростання витрат та зменшення чистого прибутку туристичних підприємств.

Окрім наведеної вище класифікації, ризики в туристичній діяльності поділяють ще за наслідками настання події [5]:

- допустимий (неістотний) ризик – ризик прийнятого рішення, внаслідок здійснення якого туристичному підприємству загрожує втрата прибутку. У межах даного ризику підприємницька діяльність зберігає свою економічну доцільність.

- критичний (істотний ризик) – дана зона ризику характеризується небезпекою втрат, які перевищують очікуваний прибуток, а також можуть призвести до втрати всіх коштів, вкладених у туристичний проект.

- катастрофічний (загрозливий) ризик – ризик прийнятого рішення, в результаті якого виникає неплатоспроможність туристичного підприємства. Також до даної групи ризиків належить будь-який ризик, пов'язаний з небезпекою для життя людей.

Практика показує, що дуже часто нерациональне використання власних і запозичених коштів стає загрозою підприємницької діяльності в туристичній сфері. Адже, з одного боку залучення позикового капіталу, дає змогу збільшувати обсяги реалізації туристичних послуг, впроваджувати інноваційні напрямки розвитку галузі, а з іншого – нерациональне співвідношення між позиковими і власними коштами може стати джерелом фінансової нестабільності.

4. Модель управління ризиками туристичного підприємства

Проаналізувавши загрози як дестабілізуючі чинники для економічної безпеки туристичного бізнесу, стає очевидною необхідність розробки і впровадження стратегії ефективного управління ризиками в туристичній сфері. Стратегічна програма повинна базуватися на мінімізації негативних наслідків від ризикових подій, обґрунтованому аналізі внутрішніх і зовнішніх ризиків, плануванні заходів щодо зниження ризиків, раціональному визначенні форм їх фінансування.

Управління ризиками – це процес, який пов'язаний з ідентифікацією, аналізом ризиків та прийняттям рішень, максимізацією позитивних і мінімізацією негативних наслідків настання ризикових подій [5].

Аналізуючи науковий підхід до формування економічної безпеки і класифікації ризиків туристичних підприємств, можна побудувати модель управління ризиками підприємницької діяльності в туризмі (рис. 3).

Першочерговим завданням у запропонованій моделі є виявлення потенційних і реальних ризиків у діяльності туристичних підприємств. Наступним етапом є з'ясування причин ризику, а також аналіз та ідентифікація існуючих ризиків. Проаналізувавши внутрішні та зовнішні причини ризику, необхідно визначити форми його впливу на діяльність підприємства і на споживачів туристичних послуг. Ключовим моментом є вибір і реалізація стратегії щодо мінімізації ризиків та відновлення нормального функціонування туристичного підприємства.

Реалізація прийнятих рішень здійснюється за допомогою впровадження практичних методів та інструментів організації управління ризиками. Дані методи повинні включати наступні напрями роботи:

- виділення основних функцій і завдань системи управління ризиками;

- раціональне співвідношення всіх елементів системи управління ризиками (розподіл завдань за рівнями управління, формування підрозділів з управління ризиками);

- формування інформаційного поля і технічна підтримка управління ризиками;

- планування конкретних заходів щодо зниження рівня ризиків, а також визначення форм їхнього фінансування.

Отже, запропонована модель управління ризиками в туризмі сприятиме постійному контролю за рівнем ризику в туристичній діяльності, забезпечуватиме стабільне функціонування суб'єкта підприємницької діяльності, буде гарантом конкурентоспроможності підприємства на ринку туристичних послуг.

5. Висновки

Безпека підприємств туристичного бізнесу є важливою умовою для досягнення стійкого розвитку, стабільності та здатності протистояти мінливим ситуаціям на ринку. Створення комплексної системи економічної безпеки в туризмі залишається актуальною проблемою і вимагає подальшого дослідження, оскільки туризм є складною соціально-економічною системою, якій притаманні певні особливості, характерні лише для даного виду бізнесу.

Для підвищення рівня безпеки в сфері туризму насамперед обов'язковим є своєчасний облік та можливість ліквідації ризиків, розробка механізму управління безпекою галузі в цілому та суб'єктів туристичного бізнесу зокрема, аналіз загроз внутрішнього та зовнішнього середовища, а також формування системи заходів державної підтримки туристичних підприємств.

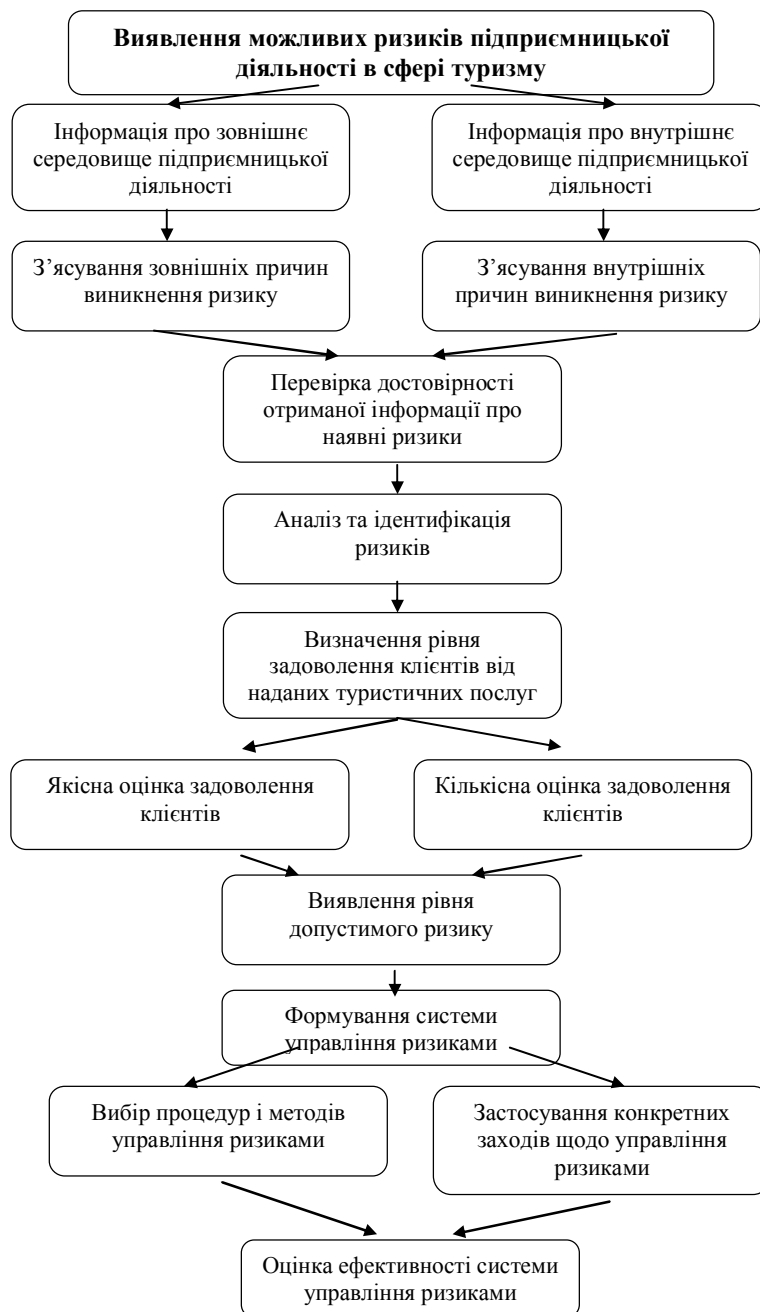


Рис. 3. Модель управління ризиками підприємницької діяльності в туризмі
Джерело: розроблено на основі [1]

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Мацова А. С. Экономическая безопасность в управлении рисками туристических предприятий / А. С. Мацова // Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского. – Сер. Экономика и управление. – Симферополь. – 2009. – Т. 22(61), №2. – С. 201-211 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sneconmanag.cri-mea.edu/arhiv/2009/uch_22_2e/201-210.pdf
2. Маринин М. М. Туристские формальности и безопасность в туризме. / Маринин М. М. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 144 с.
3. Белоногов А. Г. Методологические подходы к разработке доктрины экономической безопасности сферы туризма : препринт / А. Г. Белоногов. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2010.
4. Василенко В. А. Жизненный цикл и угрозы безопасности устойчивого развития организации / В. А. Василенко, Я. А. Белоуценко // Экономика Крыма. – 2008. – № 22. – С.41-44.
5. Грицюк М.А. Економічна безпека підприємницької діяльності в туристичній галузі / М. А. Грицюк // Вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2013. – Вип. 23.8. – С.184-200.
6. Коробчинський О. Л. Актуальні питання функціонування системи економічної безпеки підприємства в сучасних умовах / О. Л. Коробчинський // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vzuk/2008_18/tom_4/87_93.pdf.
7. Білоус С. Сучасний стан туристичної індустрії Львівської області / С. Білоус // Матеріали VII міжнародної конференції «Географія, економіка і туризм: національний та міжнародний досвід». – С. 55-60.

4. КООПЕРАТИВНЕ БУДІВНИЦТВО

УДК 336.144.2 (075)

Біла О. Г.

ОЦІНКА ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ОРГАНІЗАЦІЙ І ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ

Анотація. Досліджено суть, роль і місце фінансового потенціалу у вирішенні проблем реформування споживчої кооперації України в сучасних умовах.

Ключові слова: економічний потенціал, фінансовий потенціал, фінансові ресурси, фінансові можливості, власний капітал, залучений капітал

Bila O.

Summary. In this article investigated the essence, role and place of the financial capacity to solve problems of reforming consumer cooperation of Ukraine in modern conditions.

Keywords: economic potential, financial potential, financial resources, financial capacity, eqnity, loan capital

1. Вступ

Успішність і тривалість функціонування кооперативних підприємств в умовах ринку все більше залежить від якості та здатності реалізувати свій економічний потенціал, важливою складовою якого є фінансовий потенціал. Особливо це відчутно за умов фінансово-економічної нестабільності, коли не всім підприємствам вдається зберегти конкурентоспроможність, внаслідок чого можливості споживчої кооперації України зайняти належне місце на споживчому ринку торгівлі меншають. Тому вкрай важливим завданням споживчої кооперації в сучасних умовах є пошук шляхів і можливостей підвищити ефективність господарювання, поліпшити фінансовий стан організацій і підприємств, більш повно реалізувати наявний фінансовий потенціал в цілях економічного і соціального розвитку. Водночас, незважаючи на наявність багатьох наукових праць з фінансів підприємств, фінансового менеджменту, ризик-менеджменту, фінансового планування, питання суті, ролі і місця фінансового потенціалу в соціально-економічному розвитку підприємств ще недостатньо розкриті. Відсутні критерії та методичні підходи до оцінки фінансового потенціалу, визначення його можливостей при пошуку шляхів підвищення конкурентоспроможності та зміцнення економічного потенціалу підприємства в цілому.

Питання теорії і методології управління фінансами підприємств розглянуто в працях багатьох вітчизняних і зарубіжних економістів, серед яких: І. О. Бланк, М. Д. Білик, О. Д. Вовчак, І. Т. Балабанов, В. В. Бочаров, Г. Г. Кірейцев, В. В. Ковальов, О. Г. Крамченко, А. М. Поддєрьогін, О. В. Мицак, І. Р. Чуй, Г.М. Тарасюк, В.Т. Савлук, Г.В. Ситник,

Е.Ф. Бріггем, Дж. Ван Хорн, Дж. Г. Сідел, Дж. К. Шим, Каран Уолш та ін. Фінанси підприємств і фінансовий менеджмент ними розглянуто переважно в аспекті формування, розміщення і використання фінансових ресурсів здебільшого з орієнтацією на забезпечення поточних результатів діяльності, не вдаючись у поняття “фінансовий потенціал” підприємства в напрямі пошуку конкурентних переваг у майбутньому. Водночас завдяки їх дослідженням сформульовано підґрунтя для розкриття суті, ролі і місця фінансового потенціалу підприємства у відтворювальному процесі.

Метою даної статті є розгляд поняття “фінансовий потенціал”, визначення ролі і місця фінансового потенціалу у забезпеченні конкурентних переваг суб’єктів господарювання, визначення методичних підходів до оцінки фінансового потенціалу та його використання.

2. Особливості фінансового потенціалу кооперативних підприємств

Фінансово-економічна нестабільність, часті зміни у конкурентному середовищі, обумовлені мінливістю попиту і пропозиції, цін і тарифів, нерівністю умов функціонування всіх учасників ринку торгівлі, що впливають на обсяги діяльності та рентабельність кооперативних підприємств і організацій, висувають перед споживчою кооперацією завдання комплексної оцінки можливостей подальшого функціонування, пошуку шляхів зміцнення економічного потенціалу і конкурентоспроможності.

Економічний потенціал – це “...сукупність економічних ресурсів і можливостей країни (групи країн), що можуть бути використані для досягнення цілей соціально-економічного розвитку суспільс-

тва” [1]. Відтак на мікрорівні економічний потенціал підприємства можна визначити як сукупність економічних ресурсів і можливостей підприємства, що можуть бути використані для досягнення його соціально-економічного розвитку.

Для успішної реалізації стратегічних цілей споживчої кооперації України, накреслених рішенням XXI (позачергового) з’їзду, організаціям і підприємствам потрібно повніше використати наявні економічні ресурси і можливості. У зв’язку з цим важливо визначити склад і величину економічних ресурсів, задіяних у господарській діяльності, окреслити роль і місце кожного виду економічних ресурсів у виконанні стратегічних завдань та оцінити реальні можливості забезпечення конкурентоспроможності і тривалого ефективного функціонування підприємств в ринкових умовах. У цьому контексті зупинимося на фінансовому потенціалі як складовій економічного потенціалу.

Треба визнати, що дослідженню суті фінансового потенціалу за допомогою комплексного підходу для визначення його ролі і місця у відтворювальному процесі з погляду пошуку конкурентних можливостей підприємства приділялося недостатньо уваги. Основна думка науковців зосереджувалася на фінансових ресурсах, процесі їх формування, розміщення і використання. Тому не дивно, що фінансовий потенціал у навчальному посібнику Н. С. Краснокутської трактується як фінансові ресурси. Автор у блочно-модульній структуризації потенціалу підприємства виділяє блок ресурсів, в якому вказує фінансові ресурси [2, с. 13], визначає їх суть як наявність і достатність власного та позикового капіталу, стан активів, проаналізовано ліквідність. Наявність кредитних ліній і т. ін. [2, с. 14], не розкриваючи змісту вказаних складових елементів. Водночас, на наш погляд, нею допущена неточність у розкритті сутності фінансових ресурсів як сукупності власного та позикового капіталу. Н. С. Краснокутська аргументовано розглядає потенціал підприємства як економічну систему, в якій складові елементи вступають у взаємодію, залежать один від одного та становлять певну цілісність, не вдаючись у деталізацію можливостей кожного з них зокрема.

Водночас фінансовий потенціал – поняття дещо ширше, ніж поняття “фінансові ресурси”.

Фінансовий потенціал є важливою складовою економічного потенціалу підприємства, якісна оцінка якого характеризує можливість або неможливість ресурсного забезпечення прогнозованих завдань економічного і соціального розвитку як на стадії розробки плану, так і під час його виконання. Ефект від повноти використання фінансового потенціалу безумовно досягається у тісній взаємодії зі всіма складовими потенціалу підприємства як економічної системи.

Економічна суть фінансового потенціалу, його роль і місце в економічному потенціалі підприємства, на наш погляд, впливає з економічної суті фінансів підприємства.

Згідно із фінансовим словником [3], фінанси підприємств – це “... система економічних відно-

син, які виникають у процесі формування, розподілу та використання фондів грошових ресурсів.

Фінанси підприємств обслуговують формування і кругообіг їхніх коштів у процесі підготовки виробництва, під час виготовлення і реалізації продукції, при утворенні і розподілі доходів, коштів матеріального заохочення й інших коштів. Основне призначення фінансової системи підприємств – створення фінансових ресурсів, необхідних для поточної виробничої діяльності та подальшого виробничого і соціального розвитку”.

Більшість авторів підручників і навчальних посібників з фінансів підприємств притримуються цієї думки і розглядають фінанси підприємств як: “...економічні відносини, пов’язані з рухом грошей, формуванням грошових потоків, розподілом і використанням доходів і грошових фондів суб’єктів господарювання в процесі відтворення” [4, с. 7], або “...сукупність економічних відносин, що складаються на грошовій основі в процесі відтворення валового внутрішнього продукту і пов’язані з кругооборотом виробничих фондів, формуванням і використанням грошових доходів і фондів грошових ресурсів підприємств для їх економічного і соціального розвитку” [5, с. 202-203].

Фінансові ресурси – це “...сукупність коштів що перебувають у розпорядженні держави та суб’єктів господарювання, характеризують фінансовий стан економіки і водночас є джерелом її розвитку. Фінансові ресурси поділяються на централізовані (створюються на рівні держави) і децентралізовані (створюються на рівні підприємств, організацій, об’єднань)” [3].

Більшість авторів підручників і навчальних посібників з фінансів підприємств розглядають фінансові ресурси як кошти, акумульовані у фондах грошових ресурсів (статутний капітал, пайовий капітал, додатковий вкладений капітал, інший додатковий капітал, резервний капітал) та частину коштів, яка використовується у нефондовій формі (нерозподілений прибуток, амортизаційні відрахування, цільове фінансування тощо) [4, с. 10; 6 с. 14; 7, с. 15-16 та ін.]. Це кошти, якими підприємство розпоряджається на правах власника.

Однак окремі науковці під фінансовими ресурсами розуміють сукупний капітал, вкладений в активи підприємства, включаючи довгострокові і короткострокові кредити банків, кредиторську заборгованість усіх видів тощо [2, с. 14; 8 с. 14; 9, с. 38 та ін.]. На наш погляд, такий підхід до визначення складу фінансових ресурсів не є правильним, оскільки залучені і позичені кошти не забезпечують передумов фінансової стійкості, а використовуються у фінансово-господарській діяльності за потребою, на певних умовах і для підприємства є борговими зобов’язаннями.

Виходячи з економічної суті фінансів підприємств, фінансовий потенціал можна визначити як фінансові ресурси і фінансові можливості, що можуть бути використані для ресурсного збалансування видатків, передбачених планом економічного та соціального розвитку підприємства на поточний рік і в перспективі.

Повнота використання фінансового потенціалу залежить від фаховості розробників плану, системності підходу розробки плану та рівня економічної обґрунтованості показників плану. У цьому аспекті Білоусова О. С. справедливо підкреслює роль фінансового планування підприємств в управлінні процесами збалансування фінансів реального сектора економіки [10, с. 45].

Ситник Г. В. визначає фінансовий потенціал підприємства як систему наявних фінансових ресурсів та компетенцій щодо їх ефективної акумуляції в необхідних обсягах, розподілу та створенні конфігурацій і пропозицій, які забезпечують цінність для власників та інших стейкхолдерів [11, с. 321]. У ньому розкривається шлях реалізації фінансових можливостей через фахову компетентність кадрового потенціалу.

У кожному із наведених визначень суті фінансового потенціалу простежується однаковість щодо його ролі і місця у потенціалі підприємства, що дає підставу стверджувати необхідність та економічну доцільність повноцінного його використання у системному пошуку конкурентних переваг підприємства.

Ефективність використання фінансового потенціалу, перш за все, залежить від повноти акумуляції необхідної величини фінансових ресурсів та їх розміщення в активах підприємства. Оскільки фінансові ресурси уособлюють власний капітал, то від величини і частки власного капіталу в сукупному капіталі, задіяному у господарській діяльності підприємства, раціональності його розміщення в активах, залежить платоспроможність, кредитоспроможність, ліквідність боргових зобов'язань і можливість ресурсного збалансування видатків, передбачених планом (бізнес-планом) в усіх напрямках діяльності. У разі додаткової потреби в інвестиціях, майно, сформоване за рахунок власного капіталу, є реальною заставою для отримання кредиту.

Таким чином, реалізуються фінансові можливості потенціалу в процесі фінансового планування і прогнозування, основним завданням якого є ресурсне збалансування обороту виробничих фондів на засадах самодостатності і ліквідності боргових зобов'язань, створення передумов фінансової стійкості, платоспроможності й кредитоспроможності, ресурсного забезпечення реальних інвестицій і заходів соціального спрямування [10, с. 13], а також в ході виконання плану (при коригуванні планових показників з врахуванням зовнішніх і внутрішніх чинників впливу на обсяги діяльності та фінансові результати, потребі реорганізації, реструктуризації чи санації підприємства).

3. Способи оцінки фінансового потенціалу

Оцінка фінансового потенціалу повинна проводитися під кутом зору втілення у життя фінансової стратегії і забезпечення підприємству фінансової стабільності упродовж прогнозованого (планового) періоду. З цією метою важливо проаналізувати за останні 3-5 років:

- наявність, склад і структуру власного капіталу, його достатність, щоб забезпечити підпри-

ємству фінансову незалежність (його частку >50% у сукупному капіталі);

- забезпеченість підприємства власними оборотними коштами за величиною, що забезпечить платоспроможність, кредитоспроможність і поточну ліквідність боргових зобов'язань.

Не менш важливо проаналізувати ефективність розміщення та використання власного, позиченого і залученого капіталу, зокрема в таких аспектах, як:

- структура активів і пасивів за укрупненими показниками;

- рентабельність власного і сукупного капіталу;

- фондвіддача капіталу, вкладеного в активи підприємства;

- чиста рентабельність підприємства;

- рентабельність обороту від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

- частка собівартості у чистому доході від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

- частку операційних витрат у валовому прибутку;

- строки інкасації (погашення) дебіторської і кредиторської заборгованості.

Вище названі показники дадуть можливість оцінити фінансовий потенціал підприємства на звітну дату, а їх динаміка з урахуванням передбачуваних змін – фінансові можливості економічного і соціального їх розвитку у майбутньому.

За бажанням аналітика перелік показників, що характеризують ефективність використання фінансового потенціалу, може бути розширеним і більш деталізованим. Але головне – він має передбачати комплексний підхід до оцінки фінансового потенціалу в контексті економічного потенціалу під кутом зору забезпечення конкурентних переваг і тривалого ефективного функціонування підприємства на засадах самокупності та самофінансування.

В умовах реалізації програми подальшого реформування споживчої кооперації України, прийнятої XXI (позачерговим) з'їздом, незрілою є комплексна оцінка фінансового потенціалу кооперативних організацій і підприємств, визначення їх фінансових можливостей. Адаптація системи споживчої кооперації України до умов ринкової економіки потребує більш повного використання наявного фінансового потенціалу для підвищення ефективності господарської діяльності.

Треба визнати, що фінансові можливості кооперативних організацій і підприємств використовуються далеко не повністю. Стійка висока забезпеченість власним капіталом (понад 80% у сукупному капіталі) розкриває можливість залучити із зовнішніх джерел (зокрема кредитів банку) у 2-3 рази більше капіталу проти реально залученого. Але залучати кошти необхідно під економічно обґрунтовані об'єкти, затрати на які в прогнозовані строки повинні окупитися. За рахунок банківського і комерційного кредитів доцільно приводити до конкурентоспроможного стану магазини, заклади ресторанного господарства та інші необхідні суспільству підприємства. При цьому важливо, щоб прогно-

зовані доходи від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і прибуток на цих підприємствах за темпами росту були суттєво вищими темпів росту сукупного капіталу, а капітальні роботи проводилися у максимально стислі строки (2-3 місяці).

Варто зазначити, що цільове зовнішнє запозичення капіталу за умови забезпечення платоспроможності та ліквідності боргових зобов'язань при ефективному його використанні буде сприяти швидкому оновленню матеріально-технічної бази та росту доходів і прибутку. Але економічно неоправдане залучення позикових коштів чи неефективне їх використання призведе до зростання боргів і погіршення фінансового стану підприємства.

Щоб запобігти поточній неліквідності, треба дбати про раціональне розміщення власного і залученого капіталу в активах підприємства. Для цього доцільно скеровувати не 9-12% власного капіталу на формування оборотних активів (як це мало місце впродовж 2006-2012 рр. (табл. 1)), а в 2-3 рази більше, що створить реальні фінансові передумови на засадах високої поточної ліквідності боргів для наповнення маркетів широким асортиментом високоліквідних товарів і дозволить збільшити обсяг діяльності, підвищити фондівдачу активів та рентабельність авансованого в активи власного і залученого капіталу.

додаткових), капіталізації дивідендів, нарахованих на пайові внески, капіталізації чистого прибутку, скерованого на економічний розвиток;

- реалізації майна, що не використовується, або використання якого є втратним. Кошти від продажу скерувати на поповнення статутного капіталу для збільшення власних оборотних коштів.

По-друге, доцільно скористатися фінансовими можливостями щодо залучення капіталу із зовнішніх джерел на позиковій основі і оптимізувати структуру сукупного капіталу підприємств та організацій споживчої кооперації. Тривалий консервативний підхід до структури джерел формування капіталу (табл. 2) та його розміщення в активах (табл. 1) не сприяв інвестиційно-інноваційному розвитку кооперативних підприємств і організацій, а на цій основі — збільшенню доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), підвищенню рентабельності капіталу, вкладеного в активи (табл. 3).

Наявне заставне майно, висока фінансова стійкість і ліквідність боргових зобов'язань, прибуткова діяльність кооперативних підприємств дає можливість без ризику втрати ліквідності залучити позикові кошти на суму 600-700 млн. грн., тоді як фактична заборгованість за банківськими кредитами і позиковими коштами на 31.03.2013 р. становить всього 142,3 млн. грн.²¹

Таблиця 1

Забезпеченість власним капіталом та його розміщення в активах підприємств і організацій системи Укоопспілки за 2006-2012 рр. (станом на 31.12)

Показники	Роки						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1. Власний капітал, млн. грн	2733,3	2838,4	2971,4	3088,4	2766,5	2957,9	3010,1
1.1. В необоротних активах	2503,2	2572,3	2718,5	2810,0	2494,9	2626,8	2653,5
1.2. В обороті	230,1	266,1	252,9	278,4	271,6	331,1	356,6
2. Частка власного капіталу в обороті, %	8,4	9,4	8,5	9,0	9,8	11,2	11,8

Таблиця 2

Структура сукупного капіталу та її вплив на фінансову стійкість підприємств і організацій системи Укоопспілки за 2006-2012 рр. (станом на 31 січня), %

Показники	Роки						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Власний капітал	85,4	83,0	81,5	82,1	81,0	81,1	81,8
Банківські кредити та позикові кошти	3,4	4,0	4,8	4,3	5,2	5,3	4,4
Кредиторська заборгованість	11,2	13,0	13,7	13,6	13,8	13,6	13,8
Разом	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Фінансова стійкість підприємств і організацій	17,0	20,4	22,7	21,8	23,4	23,3	22,2

Оскільки власні кошти (табл. 1) у своїй більшості (80-85%) вкладені в необоротні активи, то змінити структуру розміщення власного капіталу можна тільки шляхами:

- збільшення величини власного оборотного капіталу за рахунок пайових внесків (основних і

²¹ Показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій Кримспоживспілки, облспоживспілок за I квартал 2013 року // Центральна спілка споживчих товариств України. – Київ. – 2013. – С. 31.

**Фінансові результати від господарської діяльності підприємств системи
Укоопспілки за 2006-2012 рр.**

Показники	Роки						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Загальний фінансовий результат, млн. грн.	56,4	113,6	145,9	102,0	85,0	105,6	121,9
Кількість підприємств, одиниць	6230	5743	5323	5088	4486	4378	4376
З них прибуткових, %	92,7	94,9	97,0	97,3	99,2	98,0	98,5
Фінансовий результат у середньому на одне підприємство, тис. грн.	9,1	19,8	27,4	20,0	18,9	24,1	27,9

Поміркований підхід до формування капіталу та його розміщення в активах буде сприяти також призупиненню процесу зменшення відтоку кооперативних підприємств, яких тільки за 2006-2012 рр. зменшилося на 1854 одиниці (6230-4376), та дозволить поступово на правовій основі залучати у господарську діяльність об'єкти, передані в оренду. Можливість розширення власного сегменту на ринку товарів і послуг – одна з важливих конкурентних переваг споживчої кооперації.

4. Висновки

В умовах ринку, особливо за фінансово-економічної нестабільності, кооперативним підприємствам необхідно вміло і сповна використовувати свій економічний потенціал, важливою складовою якого є фінансовий потенціал.

Якісна оцінка фінансового потенціалу, ефективне використання фінансових ресурсів як важливого фактора ресурсного збалансування видатків, передбачених планом з усіх видів діяльності, так фінансових можливостей у поєднанні з іншими складовими економічного потенціалу в пошуку конкурентних переваг, необхідні для того, щоб забезпечити тривале функціонування підприємств на засадах фінансової стійкості, рентабельності, платоспроможності, кредитоспроможності та ліквідності боргових зобов'язань.

Фінансовий потенціал необхідно розглядати не лише в аспекті наявних фінансових ресурсів, а й фінансових можливостей досягнення певних цілей, реалізації стратегічних завдань, накреслених ХХІ (позачерговим) з'їздом споживчої кооперації України.

Тому вміле і виважене використання фінансового потенціалу в процесі розробки стратегії економічного і соціального розвитку споживчої кооперації України, складання перспективних і поточних фінансових планів прискорить приведення підприємств до конкурентоспроможного стану, дозволить скоротити кількість закритих торговельних підприємств і об'єктів, переданих в оренду, збільшити обсяги діяльності та підвищити ефективність господарської діяльності в цілому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Словник іншомовних слів // [за ред. академіка АН УРСР О.С. Мельничука]. – К.: Головна редакція Української Радянської енциклопедії, 1985. – 966 с.

2. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навчальний посібник / Н. С. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.

3. Загородній А. Г. Фінансовий словник. / Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Смовженко Т. С. – [2-ге видання, виправлене та доповнене]. – Львів: "Центр Європи", 1997. – 576 с.

4. Фінанси підприємств: підручник / [А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін.; кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін]. – [6-те вид., перероб. та доп.]. – К.: КНЕУ, 2006. – 552 с.

5. Біла О. Г. Фінанси: навчальний посібник / О. Г. Біла, І. Р. Чуй. – [друге видання]. – Львів: "Магнолія 2006", 2012. – 390 с.

6. Біла О. Г. Фінанси підприємств. навчальний посібник / О. Г. Біла. – Львів: "Магнолія 2006", 2009. – 383 с.

7. Фінанси підприємств: навчальний посібник: курс лекцій / [за ред. д.е.н., проф. Г. Г. Кірейцева]. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 268 с.

8. Партин Г. О. Фінанси підприємств: навчальний посібник / Г. О. Партин, А. Г. Загородній. – Львів: ЛБУ НБУ, 2003. – 265 с.

9. Ковалева А. М. Финансы фирмы: учебник / А. М. Ковалева, М. Г. Лапуста, Л. Г. Скамай. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 416 с.

10. Білоусова О. С. Фінансове планування підприємств в управлінні процесами збалансування фінансів реального сектора / О. С. Білоусова // Маркетинг і менеджмент. – 2011. – № 3, Т. 1. – С. 45-54.

11. Ситник Г. В. Фінансовий потенціал як об'єкт фінансового планування: сутність та характеристика елементів / Г. В. Ситник // Сталій розвиток економіки. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012. – №4 (14). – С. 319-323.

12. Біла О. Г. Фінансове планування і прогнозування: навчальний посібник / О. Г. Біла. – Львів: Компакт-ЛВ, 2007. – 316 с.

13. Центральна спілка споживчих товариств України. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій Укоопспілки за 2006-2012 рр.

5. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕКТОРА

УДК 330.338

Александрова Б. В.

ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВІ ПАЛАТИ ТА АКТИВІЗАЦІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Анотація. У статті висвітлено взаємодію вітчизняних підприємств і торгово-промислових палат. Визначено основні функції торгово-промислових палат, послуги, що відповідають цим функціям, та їх взаємозв'язок з функціями підприємств, розкрито вплив недержавних структур, а саме — системи торгово-промислових палат, на сучасне підприємницьке середовище України.

Ключові слова: торгово-промислова палата, члени торгово-промислової палати, підприємство, розвиток, управління

Aleksandrova B.

CHAMBERS OF COMMERCE AND BUSINESS DEVELOPMENT INTENSIFYING: THEORETICAL ASPECTS

Summary. The article deals with the interaction of local businesses and chambers of commerce. The basic functions of chambers of commerce, services that correspond to these functions, and their relationship to business functions defined, reveals the influence of non-state actors — namely, of Chambers of Commerce to the modern business environment in Ukraine.

Keywords: Chamber of Commerce, members of the chamber of commerce, business, development and management

1. Вступ

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин інтеграція України у глобальний економічний простір неможлива без активізації діяльності приватного сектора вітчизняної економіки. Створення сприятливих умов для підприємницької діяльності та сприяння всебічному розвитку науково-технічних і торговельних зв'язків між українськими підприємцями та їх зарубіжними партнерами забезпечуються діяльністю торгово-промислової палати. Однак в Україні на сьогодні немає науково-узагальнюючих досліджень щодо ефективності функціонування та розвитку таких інституцій, що зумовлює необхідність підвищення рівня обізнаності суб'єктів господарювання щодо ролі торгово-промислових палат в економіці, а також переваги співробітництва з такими інституціями в умовах вступу України до Європейського співтовариства.

Трансформація економіки та поява широкого спектру представників великого, середнього та малого бізнесу дала поштовх до консолідації підприємств у громадські об'єднання з метою захисту своїх інтересів. Проте на сьогодні лише невелика кількість науковців створює науково-методологічну базу для активізації співробітництва підприємств та торгово-промислових палат, серед яких

варто відзначити як вітчизняних, так і зарубіжних вчених-економістів: Ю. Дмитренко, Ф. Кэррол, М. Лапуста, Ю. Осипов, Р. Патюрель, Ю. Макогон, А. Блінов, Ю. Філімонов, В. Савченко, В. Федорченко, Э. Хоккен, А. Хоскинг, А. Шулу, Й. Шумпетер та ін..

Недослідженим є вплив функціонування торгово-промислових палат на активізацію діяльності підприємств. Це вимагає підвищеної уваги та детального дослідження роботи торгово-промислових палат, діяльність яких суттєво залежить від стану економіки, а також має реальний вплив на неї.

Метою статті є визначення особливостей взаємодії підприємств та торгово-промислових палат у процесі стимулювання розвитку приватних суб'єктів господарювання в країні.

2. Особливості функціонування торгово-промислових палат

Згідно Закону України «Про торгово-промислові палати в Україні», торгово-промисловою палатою можна розглядати як недержавну неприбуткову самоврядну організацію, яка на добровільних засадах об'єднує юридичних осіб та громадян України, зареєстрованих як підприємці, а також їх об'єднання [2].

Проте в економічній літературі це далеко не єдине визначення поняття «торгово-промислова палата». О. Г. Пшонка у своїй роботі палати характеризує як організації кількох членів, що являють собою ділові об'єднання і включають підприємства та окремих громадян, які займаються торгівлею, виробництвом і наданням послуг.

На думку доктора економічних наук Г. Д. Чижикова, палати – це членські організації, що представляють ділові спільноти, які складаються з підприємств та приватних осіб-підприємців, метою яких є захист та сприяння розвитку бізнесу [8, с. 387].

Г. М. Болдир розглядає торгово-промислові палати як особливі недержавні бізнес-асоціації, що мають некомерційний характер діяльності [3]. Федотов В.І. визначає палати як особливий тип бізнес-асоціацій, що об'єднує підприємницькі структури різного типу, які, як правило, обслуговують певний адміністративний регіон [7, с.200].

Більш ширше трактування дає Закон Республіки Білорусь від 16 червня 2003 року. Згідно з ним, «Торгово-промисловою палатою визнається добровільне об'єднання юридичних осіб та індивідуальних підприємців, яке є недержавною некомерційною організацією, створеною з метою сприяння розвитку підприємницької діяльності в Республіці Білорусь, інтегрування її економіки у світову господарчу систему, створення сприятливих умов для укріплення зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів підприємницької діяльності із іноземними партнерами» [1].

Головною відмінністю торгово-промислових палат від інших галузевих асоціацій підприємств є те, що будучи представниками інтересів об'єднань

підприємців з усіх секторів економіки, торгові палати представляють також економічні інтереси своїх країн в цілому [8, с.385].

Фінансування торгово-промислових палат здійснюється за допомогою членських внесків підприємств, які входять до її складу.

Немає також єдиної точки зору щодо визначення функцій палати. Основні функції торгово-промислових палат відображено на рис. 1.1.[9]

Цікавим у цьому плані є досвід Федеративної Республіки Німеччини (ФРН), адже ця країна є лідером за кількістю функціонуючих бізнес-асоціацій – 5-7 тис. за різними оцінками [3]. Ключовою функцією Торгово-промислової палати ФРН є інформативна. Її параметри включають:

- інформування державних структур про потреби та вимоги підприємництва;
- інформування членів ТПП про поточні питання економічної політики;
- надання інформації про ринки, ведення маркетингу через мережу своїх зарубіжних відділень;
- інформаційне обслуговування інвесторів;
- публікація відомостей про комерційні контракти тощо.

Крім того, Торгово-промислова палата ФРН з метою активізації розвитку підприємництва проводить в широких масштабах професійне навчання з використання спеціальних освітніх програм, семінарів; надає консультації і послуги з питань технології, здійснює підбір експертів; виносить кваліфіковані висновки з питань стандартизації продукції; здійснює пошук комерційних партнерів у сфері промислової кооперації, оптової торгівлі, продажу підприємств, постачань вторинної сировини; надає кредитні гарантії для малих і середніх підприємств



Рис. 1.1. Функції торгово-промислових палат

тощо.

Попри виконання усіх функцій, покладених на дану структуру, в аспекті стимулювання підприємництва торгово-промислової палати перебуває у дещо вигіднішому становищі, ніж уряд. Це пояснюється постійним контактом палати з підприємствами всього світу за допомогою організації різних ярмарків і виставок, обміну діловими делегаціями, а також більшою гнучкістю у прийнятті рішень. Також варто зазначити, що у неї кращий доступ до цільової групи й вона більше знайома із проблемами і потребами підприємців [8, с. 386].

Варто зазначити, що одним із видів діяльності торгово-промислових палат є складання та розгляд позовів у Міжнародному арбітражному суді, Морській арбітражній комісії та інших судових інстанціях, а також представництво своїх клієнтів [4, с. 4].

Усі без винятку торгово-промислові палати країн Співдружності проводять активну діяльність, спрямовану на забезпечення конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств. Основною функцією таких палат є експертна. Її суть полягає у тому, щоб:

- завіряти та видавати сертифікати про походження товарів та інші документи, пов'язані із підприємництвом на зовнішньому ринку;

- проводити за дорученням державних органів незалежну експертизу проектів нормативно-правових актів з питань зовнішньоекономічної діяльності, фінансів, та інших питань, які стосуються прав та інтересів підприємців;

- проводити на замовлення суб'єктів господарювання експертизу, контроль якості, кількості, комплектності товарів та визначати їх вартість [5, с. 144].

3. Висновки та перспективи подальших досліджень

Таким чином, спектр послуг торгово-промислових палат є надзвичайно широким, спрямований на активний розвиток підприємства та відповідає здійсненню підприємствами таких основних функцій, як планування, організація, фінанси, маркетинг, виробництво та соціальний розвиток. Для цього торгово-промислові палати здійснюють організацію інфраструктури інформаційного обслуговування підприємництва; організацію взаємодії між суб'єктами підприємницької діяльності, координацію їх взаємовідносин з органами державного управління; сприяння розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, експорту товарів та послуг тощо. Світовий досвід показує, що в умовах економічної кризи політика, орієнтована на сприяння розвитку підприємництва, украй важлива для досягнення збалансованого економічного росту.

Проведений аналіз свідчить, що для розробки законодавчих ініціатив у приватному секторі економіки, підвищення ролі торгово-промислової палати та її проникнення у розвиток підприємництва

необхідним є вивчення досвіду країн Європейського Союзу, Північної та Південної Америки. Зважаючи на досить давню історію функціонування Палат у цих регіонах, вважаємо, що саме їх надбання дозволять сформулювати пропозиції по підвищенню ролі інституту торгово-промислових палат в стимулюванні підприємництва України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про торгово-промислові палати: Закон Республіки Білорусь № 208-3 від 16 червня 2003 р. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pravo.by/>

2. Україна. Закон. Про торгово-промислові палати в Україні від 02.12.1997 № 671/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua>

3. Болдир Г. М. Взаємозв'язок функцій підприємств і торгово-промислових палат [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua>

4. Кравчук П. Я. Торгово-промислові палати як чинник активізації зовнішньоекономічної діяльності / П. Я. Кравчук // Економічні науки. Збірник наукових праць ЛНТУ – Випуск 8 (32). – Луцьк, 2011. – (Серія «Економічна теорія та економічна історія»)

5. Куц А. В. Законодавче регулювання діяльності торгово-промислових палат у країнах СНД: порівняльно-правовий аналіз (узагальнений аспект) / А. В. Куц // Вісник Запорізького національного університету, юридичні науки № 1(II), 2012. – С.142-147

6. Куц А. В. Нормативне закріплення правового статусу торгово-промислової палати в Україні: історико-правовий аспект / В. А. Куц // Вісник Запорізького національного університету. – № 3, 2012. – С.199-207

7. Федотов В. И. Торгово-промышленные палаты. Ч. 1. История / Федотов В. И.; [под ред. чл. – кор. РАН С. А. Смирнова]. – Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 2009. – 260 с.

8. Чижиков Г. Д. Участь торгово-промислових палат у розвитку малого та середнього бізнесу країни / Г. Д. Чижиков // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечение иностранных инвестиций: региональный аспект: Сборник научных трудов. – Донецк, 2013. – С. 385-387.

9. Офіційний сайт торгово-промислової палати України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ucci.org.ua>.

ОБҐРУНТУВАННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

***Анотація.** У статті розглянуто основні підходи до оцінювання ефективності бізнес-процесів торговельних підприємств, визначено інформаційні потоки, що характеризують бізнес-процес, та їх ключові характеристики. Запропоновано впровадження агрегованих показників оцінки бізнес-процесів, що базуються на всебічному розгляді інтересів зацікавлених сторін торговельного підприємства (покупців, постачальників, менеджерів, інвесторів тощо)*

Ключові слова: бізнес-процес, ефективність бізнес-процесів, показники якості бізнес-процесів, підприємство роздрібно́ї торгівлі

Geley L.

CRITERIA AND ASSESSMENT APPROACHES TO BUSINESS PROCESSES MATURITY OF COMMERCIAL ENTERPRISES

***Summary.** The article reviews the main approaches to the assessment of maturity of business processes of trading companies, defined information flows that characterize the business process, and their key characteristics. Proposed introduction of aggregate indicators to measure business processes based on thorough consideration of the interests of stakeholders commercial enterprise (customers, suppliers, managers, investors, etc.)*

Keywords: business process, business process maturity, quality of business processes, retailers

1. Вступ

Прийняття рішення про впровадження процесно-орієнтованої системи управління підприємством завжди ґрунтується на певних раціональних аргументах стосовно прогнозованої ефективності такої системи. Відповідно, будь-які зміни у системі управління підприємством повинні бути економічно вигідні і доцільні, а також повинні створювати додаткову цінність як для менеджерів, так і для інших зацікавлених сторін, включаючи споживачів. Тому розробку та обґрунтування методичного підходу до оцінки ефективності системи бізнес-процесів підприємств роздрібно́ї торгівлі можна вважати першим кроком на шляху до реального впровадження цієї системи у діяльність торговельних фірм.

Метою написання даної статті є визначення методологічного підходу та основних критеріїв до оцінки ефективності (якості) бізнес-процесів підприємств роздрібно́ї торгівлі.

2. Аналіз останніх досліджень і публікацій

Методологічна проблема, пов'язана з оцінкою якості бізнес-процесів підприємства (як окремих об'єктів оцінювання), існує вже давно. Більшість вчених, що займалися проблемами ефективності бізнесу, розглядали це поняття через призму діяльності підприємства в цілому або його окремих функцій – виробництва, збуту, маркетингу, логістики тощо. Методика оцінки якості бізнес-процесів та системи процесного управління лише частково досліджувалася у працях [1, 2, 3], автори яких пропонували деякі власні підходи. Разом з тим, від-

сутність єдиного підходу до вирішення цієї проблеми дає себе знати як у теорії, так і на практиці.

3. Характеристика процесного управління підприємством

Першим каменем спотикання на шляху вирішення проблеми оцінки якості бізнес-процесів у сфері торгівлі є, насамперед, термінологія. Різні автори говорять про «ефективність», «якість» або «зрілість» бізнес-процесів, особливо не замислюючись над змістом цих категорій. Наприклад, вчені В. М. Тупкало і С. В. Тупкало використовують термін «якість» по відношенню до процесного управління підприємством і пропонують оцінювати її за формулою:

$$SE = \frac{Ra^*}{Ra} \times \frac{Rb^*}{Rb} \times \frac{Rc^*}{Rc} \times \frac{Rd^*}{Rd}, \quad (1)$$

де R^* і R – відповідно кількісна оцінка «як є» і «як повинно бути» дотримання повноти базових правил композиції ланцюжків цінності процесного управління [1, с. 66-67].

На думку згаданих вище авторів, ланцюжки цінності процесного управління включають:

- 1) ланцюжок створення управлінської цінності підприємства;
- 2) ланцюжок створення цінності для клієнта;
- 3) ланцюжок створення цінності первинних облікових даних;
- 4) ланцюжок створення управлінської інформаційної цінності для керівників підприємства (центрів прийняття управлінських рішень).

На нашу думку, незважаючи на привабливість методологічної основи даного підходу, що базується на ланцюгах створення цінності, його практичне застосування є проблематичним. По-перше, важко кількісно оцінити створювану цінність за кожним етапом розрахунку, а, по-друге, складно визначити, яка ж саме частка створеної цінності є “заслугою” системи процесно-орієнтованого управління, а яка – ні. Крім того, використання терміну “якість” до бізнес-процесів та бізнес-систем видається нам не зовсім правильним: цей термін краще підходить до їх результатів, тобто продуктів та послуг.

Саме тому більш придатним для практичного застосування нам видається інший підхід, який характеризує бізнес-процеси через поняття “зрілість” та пропонує оцінювати її за допомогою певних атестацій та рівнів.

Відповідно до цієї методики, виділяють шість рівнів зрілості бізнес-процесів [4, с. 239-241]:

Рівень 0: Неповний процес. В цілому процес не відповідає призначенню. Результати процесу відсутні або їх важко ідентифікувати.

Рівень 1: Процес виконується. Процес в цілому відповідає своєму призначенню. Його виконання не можна строго запланувати і відстежувати. Співробітники організації знають, що певні операції в межах процесу повинні здійснюватися; вони розуміють, що це за операції, коли і як їх треба виконувати. Результати процесу ідентифікуються, що дозволяє судити про їх досягнення.

Рівень 2: Керований процес. Процес дає ідентифіковані результати відповідно до визначених процедур, планується і відстежується. Результати процесу відповідають певним вимогам і стандартам. Основна відмінність від рівня 1 полягає в тому, що тепер процес дає результати, які відповідають явним (формальним) вимогам до їх якості, при заданих обмеженнях за часом і ресурсами.

Рівень 3: Усталений процес. Процес здійснюється і керується з використанням певного управляючого механізму на основі належних принципів розробки програмних засобів. Індивідуальні реалізації процесу використовують для отримання заданого результату стандартний регламент процесу, який при потребі адаптується до конкретної ситуації. Наявні ресурси для реалізації процесу. Основна відмінність від рівня 2 полягає в тому, що процес рівня 3 здійснюється за чітким регламентом з високою імовірністю досягнення запланованого результату.

Рівень 4: Передбачуваний процес. Заданий процес на практиці здійснюється в запропонованих рамках для досягнення певних цілей процесу. Збираються й аналізуються деталізовані результати вимірів продуктивності, що веде до кількісного розуміння можливостей процесу і збільшення ступеня прогнозування та управління його продуктивністю.

Рівень 5: Процес, що оптимізується. Продуктивність процесу оптимізується для відповідності поточним і майбутнім бізнес-потреbam, а сам процес регулярно досягає визначених для нього бізнес-цілей. Встановлюються кількісні орієнтири (цілі)

щодо ефективності виконання процесу відповідно до бізнес-цілей організації. Постійний моніторинг просування процесу до цих цілей ґрунтується на кількісному зворотному зв'язку, а його вдосконалення – на аналізі результатів. Оптимізація процесу передбачає апробування інноваційних ідей і технологій, впровадження змін до неефективних процесів для їх приведення у відповідність із заданими цілями та орієнтирами.

Оцінювання зрілості бізнес-процесів дозволяє, певною мірою, оцінити також зрілість процесно-орієнтованої системи управління. Якщо більшість процесів характеризуються нульовим або першим рівнями зрілості, зрозуміло, що система процесного управління теж є далекою від ідеального становища. І навпаки, якщо переважна більшість бізнес-процесів атестована за найвищим, п'ятим, рівнем, процесно-орієнтовану систему управління можна вважати зрілою та досконалою.

Модель оцінки зрілості бізнес-процесів найбільше поширення отримала серед проектних організацій та у галузі інформаційних технологій [5]. У сфері роздрібної торгівлі вона, на жаль, не знайшла такого широкого застосування, що частково пояснюється меншою популярністю процесного підходу у ритейлі. Крім того, модель оцінки зрілості бізнес-процесів організації, відома у світі під абревіатурою СММІ (англ. Capability Maturity Model Integration), спирається на досить складну методологію, з якою добре знайомі лише окремі експерти з управління якістю. Тому застосовувати саме цю модель як базовий інструмент оцінки бізнес-процесів підприємств роздрібної торгівлі було б недоцільно. Але запропонований підхід до оцінки процесно-орієнтованої системи управління, коли зрілість такої системи є інтегрованим показником якості її складових частин, видається нам цілком слушним. Трансформація цього підходу у діючий механізм аналізу зрілості бізнес-процесів підприємств роздрібної торгівлі є завданням, яке ми спробуємо далі вирішити у цьому дослідженні.

Ми вважаємо, що оцінка зрілості бізнес-процесів роздрібних торговельних підприємств потребує, насамперед, відповідного інформаційного забезпечення. Рух інформації про бізнес-процеси повинен мати двосторонній характер: з одного боку, керівництво підприємства повинно визначити вимоги до бізнес-процесу, надати власникам процесів необхідні ресурси, інформацію та організаційну підтримку. З іншого боку, бізнес-процес повинен подавати інформаційні сигнали у вигляді спеціально підібраних показників, за якими керівники підприємства могли би відстежувати рівень якості та прогрес бізнес-процесів.

На думку М. І. Оболенцева [6, с. 147-148], проходження інформації повинно бути структуроване за трьома основними напрямками, необхідними для управління як окремими бізнес-процесами, так і підприємством в цілому (рис. 1). Сама ж оцінка зрілості бізнес-процесу повинна здійснюватися у контрольному блоці, який спрямовує результат процесу або до споживача (у разі відсутності відхилень), або на доробку чи утилізацію (якщо відхи-

лення мають місце).

На наш погляд, наведена схема руху інформації про бізнес-процеси підприємства доречно відображає не тільки напрямки інформаційних потоків, але й структуру інформаційних сигналів (показників) про стан виконання процесу, його результати та ступінь задоволення споживачів. При цьому оцінка бізнес-процесів здійснюється не тільки через призму “внутрішніх” показників, які характеризують протікання процесу та його результат (продукт), але й з погляду “зовнішніх” показників, які відображають ступінь задоволення інтересів споживачів.

Фактично, показники задоволення споживачів є об’єктивним свідченням створення цінності відповідним бізнес-процесом: якщо споживач задоволений придбаним товаром або сервісом, є підстави говорити про якість цього товару чи сервісу, і навпаки.

Для оцінки задоволення споживачів можна отримати зворотній зв’язок від них за допомогою спеціально створених анкет. Це прямий метод дослідження. Анкети розсилають клієнтам, замовникам і кінцевим споживачам з проханням відповісти у будь-якій формі про ступінь задоволеності товаром або сервісом.

особливо у порівнянні з конкурентами;

- тривалість життєвого циклу споживача (середній час від моменту здійснення першої покупки до останньої);

- кількість та відсоток постійних клієнтів;

- кількість претензій, скарг, зауважень, рекламаций у розрахунку на відповідну кількість клієнтів;

- кількість та відсоток постійних клієнтів, втрачених за період часу;

- кількість та відсоток “іміджевих” клієнтів тощо.

Що стосується показників продукту, то до них належать параметри, які безпосередньо характеризують продукт, товар чи послугу. Ця категорія показників включає [8, 9]:

- функціональні показники (кількість та повнота функцій продукту; діапазон параметрів; порівняння зі світовими зразками продукту (послуги), оцінка продукту, отримана за допомогою бенчмаркінгу; кількість вимог клієнта, виконаних повністю);

- характеристики надійності (гарантійний термін; гарантований сервіс; напрацювання на відмову; гарантована кількість помилок чи дефектів);

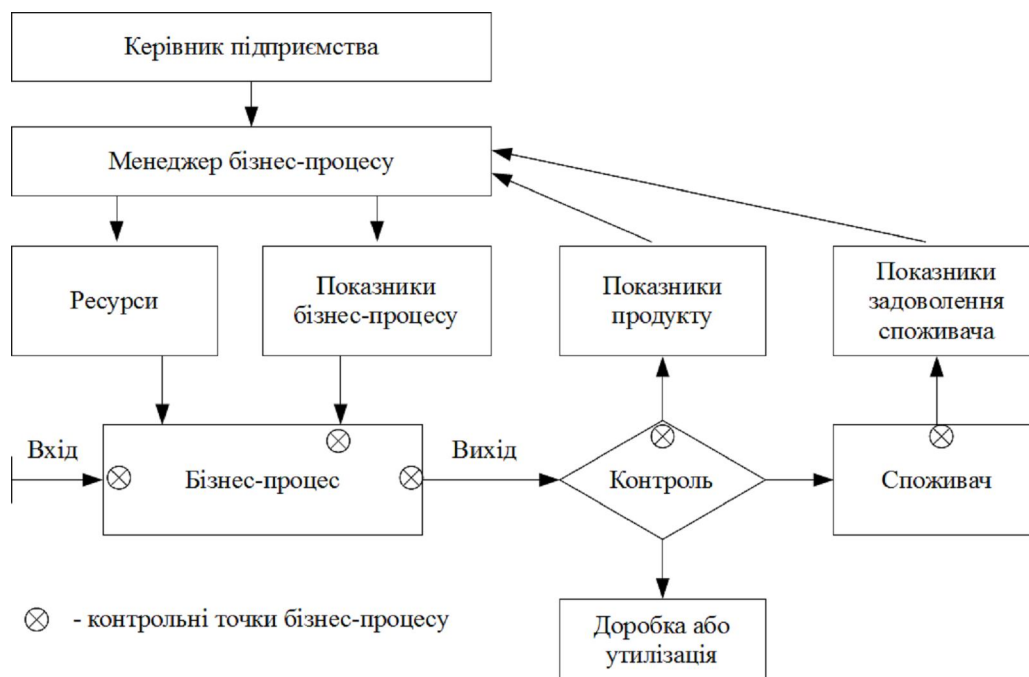


Рис. 1. Рух інформації про виконання бізнес-процесів [6, с. 147]

При проведенні опитування в анкету часто включають оцінку значущості для споживача даного параметра. Непряма оцінка задоволеності споживачів здійснюється на підставі аналізу відносин зі споживачами на власноруч зібраних даних (тобто даних, зібраних самим підприємством). Незважаючи на певну складність такої оцінки, часто вона буває більш об’єктивна, ніж оцінка методом анкетування [6, с. 147].

До непрямих показників оцінки задоволення споживачів найчастіше включають такі [7]:

- зростання обсягу і темпів продажу товарів,

- показники безпеки (екологічні показники; наявність сертифікатів відповідності для обов’язкової сертифікації товарів і послуг; фактичні показники безпеки товарів і послуг);

- наявність додаткових послуг («пакетні» закупівлі або сервіс; знижки для постійних або оптових покупців; премії для клієнтів; післяпродажний сервіс; інші способи підтримки клієнта – наприклад, кредитування тощо).

Перелік показників бізнес-процесу, за допомогою яких можна оцінювати його “внутрішню” ефективність, на думку деяких вчених [10], може містити:

- показники витрат ресурсів: матеріальних (витрати коштів, матеріалів, сировини), часових (тривалість, цикл, швидкість обслуговування), людських (кількість витрачених людино-годин);
- показники витрат на брак, виправлення, переробку, заміну товару, компенсацію збитків споживача тощо;
- витрати на навчання, підготовку, підвищення кваліфікації та атестацію персоналу;
- ефективність використання ресурсів: коефіцієнти використання обладнання і торговельних площ, час на обслуговування одного покупця та ін.;
- показники організації процесу (кількість структурних підрозділів та працівників, задіяних у бізнес-процесі; кількість документів, що супроводжують виконання процесу тощо).

4. Висновки

На нашу думку, показники «внутрішньої» ефективності повинні бути безумовно універсальними показниками. Це потрібно для забезпечення порівнянності оцінок різних за своєю природою бізнес-процесів. Разом з тим, знайти прості універсальні показники, які би однаковою мірою характеризували абсолютно різні бізнес-процеси, надзвичайно складно. Тому ми пропонували би застосовувати агреговані показники зрілості бізнес-процесу – наприклад, відповідність стандартам, надійність, керованість, економічність, продуктивність, орієнтованість на клієнта, якість документування тощо. Для визначення кількісних значень цих показників ми пропонуємо застосовувати незалежні та внутрішні експертні оцінки, які передбачають досягнення певного консенсусу щодо зрілості бізнес-процесу. Методики проведення експертних оцінок добре досліджені у науковій літературі, тому ми не будемо детально на них зупинятися. Вкажемо лише, що експертна оцінка може бути як колективна, так і індивідуальна (в залежності від ситуації на підприємстві та його можливості залучати фахівців до аналізу бізнес-процесів). Застосування відповідних експертних методів дозволить отримати важливу аналітичну інформацію про ступінь зрілості та ефективності бізнес-процесів торговель-

ного підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Тупкало В. Н. Совершенствование системы управления предприятием на основе реализации принципа «структура следует за стратегией»: [Текст] / В. Н. Тупкало, С. В. Тупкало // Das Management. – 2009. - № 1. – С. 66-71.
2. Чачин А. Н. Эффективность процессного подхода в управлении организацией применительно к транспортно-экспедиционной компании [Текст] / А. Н. Чачин // Вестник ИНЖЭКОНа СПб. : СПГИЭУ, 2009. – С. 325-328. – (Серия: Экономика).
3. Синк Д. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение [Текст] / Д. Синк. – М. : Прогресс, 1989. – 528 с.
4. Практика и проблематика моделирования бизнес-процессов [Текст] / [Е. В. Всяких, А. Г. Зуева, Б. В. Носков и др. ; под общ. ред. И. А. Треско]. – М. : ДМК Пресс ; М. : Компания АйТи, 2008. – 246 с.
5. Organizational Project Management Maturity Model (OPM3) Knowledge Foundation [Text]. – PMI, 2003. – 150 p.
6. Оболенцев М. И. Проблемы организации системы управления качеством бизнес-процессов на предприятии [Текст] / М. И. Оболенцев // Наукові праці МАУП. – 2010. – № 1 (24). – С. 143-148.
7. Kessler Sh. Measuring and managing customer satisfaction: going for the gold [Text] / Sh. Kessler Sh. – Milwaukee : ASQ Quality Press, 2000. – 228 p.
8. Окрепилов В. В. Управление качеством [Текст] / В. В. Окрепилов. — М. : Экономика, 1998. – 640 с.
9. Репин В. В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов [Текст] / В. В. Репин, В. Г. Елиферов. – М. : Стандарты и качество, 2005. – 408 с.
10. Друкер П. Практика менеджмента [Текст] / П. Друкер ; [пер. с англ.]. – М. : Вильямс, 2009. – 400 с.

СПІВПРАЦЯ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСНОЇ СЛУЖБИ ЗАЙНЯТОСТІ З СОЦІАЛЬНИМИ ПАРТНЕРАМИ У РОЗВ'ЯЗАННІ ПРОБЛЕМИ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ

Анотація. У статті розглядаються питання покращення співпраці Закарпатської обласної служби зайнятості з соціальними партнерами у розв'язанні проблеми зайнятості населення у Закарпатській області.

Ключові слова: соціальне партнерство, зайнятість населення, професійне навчання, безробіття, державна політика

Hurhula O.

COOPERATION TRANSCARPATHIAN REGIONAL EMPLOYMENT SERVICE WITH THE SOCIAL PARTNERS IN SOLVING THE PROBLEM OF EMPLOYMENT

Summary. Issues of improvement of cooperation Zakarpattia Region Employment Service with the social partners in solving the problem of employment in Zakarpattia region are discussed in the article

Keywords: social partnership, employment, vocational training, unemployment, state policy

1. Вступ

Сучасні тенденції розвитку українського ринку праці формуються під впливом глобальних економічних змін, насамперед міграції всіх ресурсів – не тільки фінансових, але й людських. У 90-х роках у гонитві за економічною вигодою роботодавці стрімко відступалися від своєї відповідальності за стан соціальної сфери. І останніми роками економіка розплачується за таку політику відпливом працездатного населення за рубіж, зниженням трудової активності і якості людського капіталу.

Нині, коли активну діяльність припинило покоління фахівців, що сформувалися на технічному піднесенні періоду космічних успіхів і різко впав престиж інженерних і робітничих професій скоротився прийом на технічні спеціальності до навчальних закладів всіх типів – утрое менше кількості випускників вищих навчальних закладів

Крім того, поряд з появою нових професій ми стикаємося з формуванням нових цінностей у молоді. Вони прагнуть виконувати роботу так, як вважають потрібним, вони звикли до змін і демонструють високу схильність до тимчасової зайнятості. Це зумовлено тим, що на кращих робочих місцях з високою оплатою праці, кращими соціальними гарантіями, постійною зайнятістю працюють більш кваліфіковані й досвідчені працівники.

У дослідженнях С. Бандура, Е. Лібанової, І. Петрової, В. Савченко, Д. Лісогор розглядаються окремі аспекти діяльності державної служби зайнятості у зв'язку з більш широкими проблемами державного регулювання ринку праці та зайнятості населення. Певні аспекти діяльності державної служби зайнятості аналізуються в працях В. Пе-

тюха, Л. Щетиніної, у кандидатських дисертаціях Т. Вонберг, О. Кравчук, О. Купець.

У наукових працях вітчизняних дослідників, по-перше, дається оцінка ефективності всієї діяльності державної служби зайнятості як провідної ланки в реалізації політики зайнятості в Україні, по-друге, значною мірою поняття “ефективність” розглядається як економічна категорія.

Але вітчизняними вченими поки що мало досліджуються суто технологічні підстави підвищення функціональної ефективності центрів зайнятості. Немає чіткого уявлення про відповідну концепцію, шляхи подальшого підвищення якості послуг, що надає державна служба зайнятості (це стосується і наукової літератури, і практики). У зв'язку з цим розробка концепції технологізації надання центрами зайнятості соціальних послуг шукачам роботи і роботодавцям в сучасних умовах набуває актуальності та великого практичного значення. Її реалізація сприятиме підвищенню ефективності діяльності державної служби зайнятості на ринку праці[1].

2. Основні функції служби зайнятості

Традиційно головною функцією служби зайнятості є трудове посередництво, а саме: сприяння незайнятому населенню в пошуку роботи, а роботодавцями – у пошуку працівників. Професійна підготовка, перепідготовка або підвищення кваліфікації (надалі професійне навчання) громадян є одним із видів соціальних послуг, зорієнтованих на забезпечення ефективної політики зайнятості населення, підвищення конкурентоспроможності особистості на ринку праці.



Рис. 1. Чисельність населення Закарпатської області за період 2006–2012 р. р (тис. осіб)

*Джерело: Головне управління статистики в Закарпатській області [Електронний ресурс].
Режим доступу до ресурсу: <http://www.stat.uz.ua/>*

Управління системою професійного навчання безробітних здійснюється Міністерством праці та соціальної політики України разом з Міністерством освіти, науки, молоді й спорту України через Державний центр зайнятості [2-4]. Це стосується методичного та організаційного забезпечення професійного навчання безробітних; координації роботи та контролю органів служби зайнятості з професійного навчання безробітних; визначення обсягів та напрямів, перспектив розвитку системи професійного навчання безробітних; вивчення та аналізу стану професійного навчання безробітних та підготовки на цій основі пропозицій щодо вдосконалення цього напрямку роботи[5-6].

Державне замовлення у сфері освіти має будуватися на якісному прогнозуванні потреби економіки кадрах і перетворитися в діючий елемент державного управління ринком праці. Уже сьогодні наша спільна робота – Міністерства праці та соціальної політики, Міністерства освіти, науки молоді й спорту України, державної служби зайнятості і роботодавців – дає перші позитивні результати: при формуванні держзамовлення на 2012 р. збільшено обсяги робітників для промисловості й будівництва.

Державний центр зайнятості двічі на рік подає Міністерству освіти, науки, молоді й спорту України, іншим центральним органам виконавчої влади інформаційні матеріали з кількісними і якісними характеристиками шукачів роботи і даними про кількість вакансій. Така ж робота проводиться на рівні регіонів. Однак радикального зрушення поки що немає[7].

Освіту слід розглядати як послугу для економіки. Однак сьогодні підготовка кадрів у навчальних закладах здійснюється за 500 професіями, хоча на виробництві їх використовується більш як на 5 тисяч. А про кричущий професійний дисбаланс попиту та пропозиції робочої сили говорилося вже не раз.

Тому державній службі зайнятості та Міністерству освіти, науки, молоді та спорту України варто визначити нові правила співробітництва:

По-перше, виробити нові підходи до механізму формування державного замовлення на підготовку кваліфікованих робітників на основі довгострокових пріоритетів соціально-економічного розвитку

регіону та реального прогнозування потреби економіки в кадрах за траєкторією “підприємство-навчальний заклад-центр зайнятості” і на всіх рівнях – знизу-вверх;

По-друге, змінити систему ліцензування комерційних навчальних закладів.

Для реалізації такого підходу на місцях доцільно створювати державно-громадські ради з підготовки кадрів за участю роботодавців на рівні районних та обласних адміністрацій.

Крім того, з огляду на високу актуальність проблеми потрібні систематичні дослідження перспективного розвитку окремих галузей економіки та попиту на робочу силу за конкретними професіями. Сьогодні цим не займається жодна із зацікавлених сторін. Для того, щоб здобути у навчальному закладі знання, і, в першу чергу навички, відповідали технологічним процесам на виробництві, необхідно створити систему участі роботодавців у формуванні освітніх стандартів і навчальної бази, у безпосередньому навчанні й оцінці знань випускників.

Спільними зусиллями двох наших міністерств налагоджено співробітництво служби зайнятості та освітніх структур на місцях. У всіх регіонах підписані угоди про співробітництво між регіональними центрами зайнятості та управліннями освіти у науки. Директори й фахівці регіональних центрів зайнятості є членами регіональних експертних рад.

Максимальне наближення навчального процесу до потреб споживача цієї соціальної послуги – безробітних і роботодавців – можливе лише за умов об’єднання зусиль освітян, фахівців служби зайнятості та роботодавців.

3. Пріоритети діяльності Закарпатського обласного центру зайнятості

Працівники Закарпатського обласного центру зайнятості сприяють розширенню зв’язків та налагодженню співпраці з усіма соціальними партнерами, інформуючи їх про стан ринку праці, напрями діяльності та основні проблеми, використовуючи такі форми роботи, як проведення спільних семінарів, засідань круглих столів тощо.

Закарпатський обласний центр зайнятості ініціює та підтримує проведення різних заходів з випускниками навчальних закладів (ярмарки вакан-

сій, ярмарки професій, дні відкритих дверей, інформаційні семінари, профдіагностичні обстеження тощо) (див. рис № 2).

Водночас досвід розвинених країн показує, що тільки симбіоз державного управління та ринкових механізмів забезпечує ефективний розвиток людського капіталу, зокрема трудових ресурсів. Очевидно, що в умовах ринкових відносин в економіці потрібні економічні важелі підвищення мотивації молоді людини та роботодавця до закріплення її на підприємстві.

Один із прогресивних механізмів – надання *дотацій роботодавцям для працевлаштування випускника на перше робоче місце*. Особливою умовою є те, що надання дотації роботодавцю – це "подвійна" соціальна послуга: для роботодавців здійснюється підбір працівників з подальшою компенсацією їх єдиного соціального внеску, для безробітних – збереження зайнятості протягом 2-х років з гарантованою виплатою зарплати. Застосування такого механізму дає можливість працевлаштувати безробітних та забезпечити гарантії їх зайнятості з належними умовами праці, гідним рівнем заробітної плати.

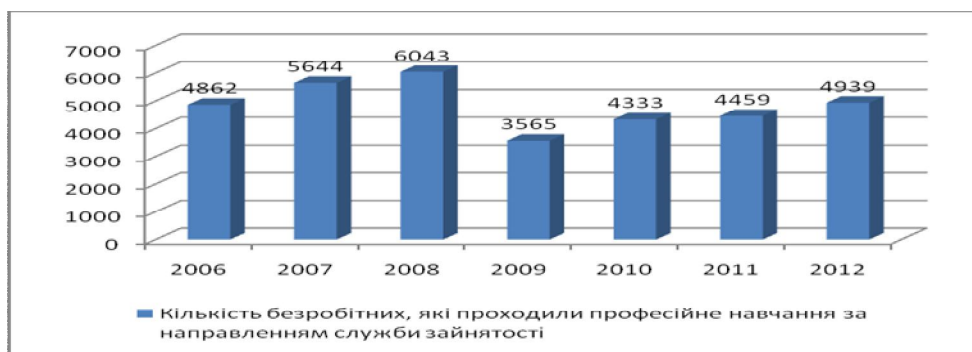


Рис. 2. Кількість безробітних, які проходили професійне навчання за направленням служби зайнятості (тис. осіб)

Джерело: Головне управління статистики в Закарпатській області [Електронний ресурс].
Режим доступу до ресурсу: <http://www.stat.uz.ua/>

Система професійного навчання в державній службі зайнятості – це певною мірою відродження союзу "підприємство-навчальний заклад", але на якісно новому рівні. І ми розраховуємо на подальший розвиток істинно партнерських відносин.

Система професійного навчання безробітних функціонує відповідно до освітніх стандартів та потреб ринку праці. Проте вона має певну специфіку, яка зумовлена: кон'юктурою ринку праці та необхідністю гнучкого реагування на його зміни; мотивацією клієнтів служби зайнятості до навчання та подальшого працевлаштування; вимогами роботодавців до освітнього рівня, кваліфікації та компетенції працівників; різноманітним якісним складом слухачів (за віком, статтю, рівнем загальної та професійної освіти); порівняно короткотерміновим та інтенсивним навчанням, його практичною спрямованістю.

З огляду на це, одним із пріоритетів напрямів роботи Закарпатського обласного центру зайнятості було визначено підвищення ефективності та якості професійного навчання безробітних шляхом забез-

печення відповідності його змісту та напрямів вимогам роботодавців, збільшення обсягів підготовки кваліфікованих робітників під конкретні замовлення роботодавців, зокрема для сільськогосподарських, промислових підприємств та сфери обслуговування, а також навчання за напрямками, орієнтованими на розвиток підприємництва в області.

Ці заходи дають змогу істотно пом'якшити поточні проблеми професійної невідповідності на ринку праці. Саме тому професійне навчання виступає своєрідним механізмом забезпечення роботодавців у кваліфікованих кадрах, і з цією метою державна служба зайнятості створює та розвиває власну мережу центрів професійно-технічної освіти для дорослого населення.

Нині професійну підготовку і перекваліфікацію державна служба зайнятості проводить під замовлення роботодавця, в основному по робітничих професіях, підвищує кваліфікацію з метою розширення знань з уже наявної спеціальності.

Центри професійно-технічної освіти державної служби зайнятості мають великий спектр професій та напрямів підготовки робітників для усіх галузей економіки: промисловість, будівництво, сфера пос-

луг за професіями: маляр, штукатур, столяр, слюсар-сантехнік; електрогазозварники, електромонтери, токарі, фрезерувальники.

На професійне зростання, закріплюваність кадрів на підприємствах значною мірою може вплинути також *відродження системи підготовки й підвищення кваліфікації кадрів на виробництві*. Однак це можливо тільки за умови спрощення й скорочення тривалості процедури ліцензування освітніх послуг на виробництві. Враховуючи зростаючу потребу в профнавчанні дорослого населення, наявний професійно-кваліфікаційний дисбаланс та необхідність професійного розвитку людини протягом всього життя, це є особливо важливим.

З урахуванням динамічного розвитку суспільства, швидкої зміни структури зайнятості особливу увагу необхідно приділити *професійній орієнтації населення*, і першочергово – шкільної молоді (див. рис. №3).

Нажаль, підприємства та організації майже не проводять профорієнтаційні роботи в загальноосвітніх школах. Винятковими стали організації екс-

курсій учнів шкіл для ознайомлення з виробництвом, надання шефської допомоги школам в оснащенні шкільних майстерень і кабінетів трудового навчання. Напрями спеціалізації трудового навчання керівництво школи вибирає самостійно, виходячи із своїх можливостей та побажань батьків, що призводить до поповнення ринку праці молодими людьми, які навчалися в школі азів «престижних», але надлишкових на ринку праці професій.

Питання профорієнтації учнів загальноосвітніх шкіл майже не приділяють уваги засоби масової інформації. Не практикуються виступи на радіо, телебаченні, у пресі керівників підприємств, не популяризуються робітничі професії.

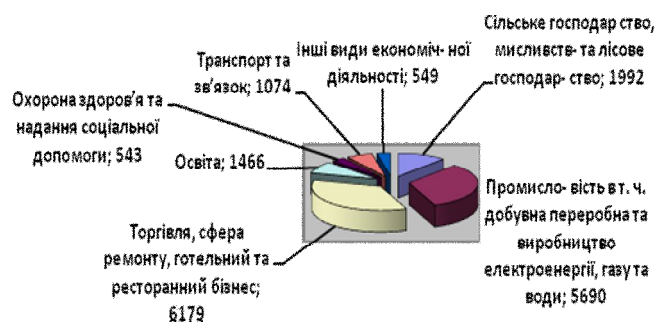


Рис. 3. Структура населення, зайнятого економічною діяльністю станом на 01. 01. 2012 року

Джерело: Головне управління статистики в Закарпатській області [Електронний ресурс].
Режим доступу до ресурсу: <http://www.stat.uz.ua/>

З ряду обставин політичного та економічного характеру ринок праці в Україні відокремлений від системи професійної підготовки кадрів, і практичного інструменту налагодження їхньої взаємодії до цього часу не створено. Потреби часу ігноруються, і освіта не встигає за потребами ринку праці. Загальнодержавна система підготовки й перепідготовки та підвищення кваліфікації професійних кадрів ще не стала ефективним засобом підвищення якості надання освітніх послуг. Організація навчання не відповідає сповна вимогам кваліфікаційних характеристик професій.

Практика роботи Закарпатського обласного центру зайнятості свідчить про такі причини загострення дисбалансу на ринку праці:

- відсутність безперервного процесу підготовки кадрів:

- профорієнтаційна робота в школі — навчальний заклад професійної освіти — підприємство;

- втрата державного контролю за тим, кого та в якій кількості готують

- навчальні заклади, особливо приватні;

- хибні уявлення про престижність професії та спеціальності, а не

- можливості самореалізації на ринку праці як фактор професійного самовизначення молоді;

- формування державного замовлення на підготовку кадрів без урахування перспективних потреб економіки та наявної кількості підготовлених раніше кадрів у розрізі професій та спеціальностей;

- непривабливість робочих місць за окремими спеціальностями через

- низьку заробітну плату, відсутність соціальних гарантій, незадовільні умови праці тощо.

Отже, слід зазначити, що на сьогодні у фокусі державної політики зайнятості — розв'язання організаційних та економічних проблем, а саме: державного замовлення відповідно до потреб ринку праці; економічного стимулювання освітніх закладів, як здійснюють підготовку за професіями та спеціальностями, що мають попит на ринку праці економічного стимулювання роботодавців, які здійснюють професійну підготовку кадрів на своєму виробництві. Адже професійна освіта є відбит-

тям політики держави і спрямована на здобуття громадянами професійних знань, умінь та навичок з метою задоволення їхніх особистих потреб та потреб суспільства загалом.

Відповідальність за політику зайнятості лежить не лише на службі зайнятості, але й на суспільстві в цілому з усіма його інституціями, адже, як переконує світовий досвід, жоден державний орган неспроможний самотужки розв'язати проблему зайнятості. Тому використання можливостей соціального партнерства є найважливішою складовою багатогранної діяльності служби зайнятості. Адже дієвого результату можна досягти, тільки об'єднавши зусилля служби зайнятості, управлінської освіти і роботодавців.

4. Висновки

Останнім часом на ринку праці України відбулися суттєві зміни, з'явилися нові виклики і загрози. Державна служба зайнятості намагаючись адекватно відреагувати на них, фактично переглянула ідеологію своєї діяльності (розширила спектр послуг і категорії населення, яким вони надаються, посилила увагу до працевлаштування інвалідів, молоді, інших уразливих верств населення) [1].

Проаналізувавши сучасний стан співпраці Закарпатської обласної служби зайнятості з соціальними партнерами у розв'язанні проблеми зайнятості населення можна зробити висновок про необхідність здійснення таких заходів:

- удосконалити законодавчі та нормативні акти з питань стимулювання

участі роботодавців у підготовці кадрів, матеріальній та фінансовій підтримці професійних навчальних закладів, залучення роботодавців до підготовки та перепідготовки кадрів, освітніх і наукових процесів;

- здійснити моніторинг потреб галузей економіки у кваліфікованих

робітничих кадрах, аналіз регіональних потреб у професійних кадрах та розробку на цій основі регіональних програм кадрового забезпечення з урахуванням перспектив;

- узагальнити стандарти професійно-технічної освіти та узгодження їх з

нормативними документами у сфері праці;

- здійснити розробку та впровадження державних стандартів

професійно-технічної освіти з конкретних робітничих професій;

- розробити довгострокову програму підготовки кваліфікованих

працівників галузей економіки та вдосконалення механізмів надання пільг роботодавцям;

- вжити заходів щодо приведення у відповідність із потребами ринку

праці обсягів державного замовлення на підготовку професійних кадрів;

- передбачити участь роботодавців у ліцензуванні професійно-освітньої

діяльності та атестації професійних навчальних закладів;

- розробити ефективний механізм залучення представників роботодавців до визначення змісту професійно-технічної освіти, контролю якості професійно-теоретичної та практичної підготовки слухачів;

- розширити форми взаємодії професійних навчальних закладів, установ,

підприємств усіх форм власності та наукових установ з метою використання промислового устаткування в навчальному процесі;

- розробити механізм залучення роботодавців до оновлення та поповнення матеріально-технічної бази навчальних закладів новими зразками техніки, обладнання тощо.

Вирішення всіх цих проблем може мати довгостроковий і стійкий ефект. Узгоджені дії на ринку праці та на ринку освітніх послуг повинні бути центральними в реалізації політики забезпечення людини гідною роботою.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Маршавін Ю. М. Технологізація процесу надання соціальних послуг центрами зайнятості в умовах сучасного ринку праці / Маршавін Ю. // Ринок праці та зайнятість населення, 2008 — №1 — С. 24

2. Україна. Закон. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття // *Голос України*. — 2000. — № 64.

3. Україна. Закон. Про освіту // *Голос України*. — 1996. — №77.

4. Україна. Закон. Про професійно-технічну освіту // Зб. нормативних, інструктивних та методичних матеріалів з питань професійного навчання незайнятого населення / [за ред. Л. О. Янович]. — К., 1999. — С.7-14.

5. Грішнова О. Професійна освіта та ринок праці: тенденції взаємовпливу / О. Грішнова // *Зайнятість та ринок праці: між від. Наук. Зб.* — К., 2000. — Вип.12 — С.123-132.

6. Крижко І. Методологічні й методичні аспекти прогнозування чисельності персоналу і визначення змісту освіти фахівців / І. Крижко // *Україна: аспекти праці*. — 2000. — №2. — С.21.

7. Маршавін Ю. Єдина технологія обслуговування незайнятого населення у центрах зайнятості України./ Маршавін Ю.— К.: ІПК ДСЗУ, 2000 — 302 с.

8. Головне управління статистики в Закарпатській області [Електронний ресурс]. Режим доступу до ресурсу: <http://www.stat.uz.ua/>

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

***Анотація.** Розкрито інституціональні проблеми аграрного сектору та обґрунтовано концептуальні положення удосконалення інституцій та інститутів його розвитку й регулювання. Проаналізовано можливі напрями державної політики щодо розвитку малого аграрного підприємництва, визначено особливості створення ринку землі та оренди в Україні.*

Ключові слова: мале аграрне підприємництво, інституційне забезпечення, інститут, ринок землі, оренда

Nazarkevych O.

INSTITUTIONAL SUPPORT OF THE DEVELOPMENT OF SMALL AGRICULTURAL ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE

***Summary.** The institutional problems of the agricultural sector and the conceptual issues of improving institutions and institutes for its development and management have been considered. The possible directions of the state policy on the development of small agricultural entrepreneurship have been analysed, peculiarities of a land market creation and its rent in Ukraine have been defined.*

Keywords: small agricultural enterprise, institutional support, institute, land market, rent.

1. Вступ

Сільське господарство є особливою галуззю національної економіки України, яке забезпечує продовольчу безпеку країни. Перспективними формами розвитку сільськогосподарської діяльності є малі аграрні підприємства. Зважаючи на сучасний стан сільських територій країни (зростання рівня сільського безробіття, зниження рівня добробуту, руйнацію соціальної інфраструктури тощо), розвиток малих аграрних форм господарювання може сприяти комплексному вирішенню проблеми відродження села, оскільки створить нові робочі місця, скоротить безробіття, пом'якшить напругу у сфері соціально-трудових відносин. Крім того, малі підприємства є запорукою демократизації економіки та суспільного життя, чинником соціальної справедливості в суспільстві. Однак у сучасних умовах мале аграрне підприємництво стикається з багатьма проблемами, які створюють перешкоди на шляху до його ефективного функціонування і розвитку. Головними проблемами, які стоять перед сільськими підприємцями, є необхідність у державній підтримці, у консультаціях й інформаційних послугах, відсутність детально розроблених механізмів взаємодії малих підприємств із місцевою владою. Ці перешкоди розвитку малого аграрного підприємництва зумовлюють необхідність прискореного формування його належного інституційного забезпечення. Ефективний досвід щодо розвитку малого підприємництва показує сусідня Польща, яка найбільший акцент робить на спрощення адміністративних процедур та зменшення адміністративних навантажень, збільшення доступності зовнішніх джерел фінансування, просування експорту

і збільшення інноваційності підприємств, поліпшення співробітництва між ними. Актуальним і вартим великої уваги є те, що суттєве сприяння розвитку малого аграрного підприємництва в Польщі забезпечується фондами Європейського Союзу.

Метою роботи є аналіз основних проблем існуючої інституціональної структури малого аграрного підприємництва та обґрунтування перспективних напрямів здійснення інституціональних перетворень, направлених на забезпечення збалансованого сталого розвитку малих аграрних формувань в Україні.

2. Теоретичний коментар

Теоретичні та науково-методичні основи розвитку малого аграрного підприємництва в Україні вивчали такі науковці як В. Юрчишин, Є. Майовець, П. Саблук, М. Малика та інші. Щодо інституційної парадигми то вона формувалася у працях вітчизняних і зарубіжних учених. Вагомим внеском у теоретичне обґрунтування основних положень інституційного напрямку економічної науки є роботи О. Вільямсона, У. Ростоу, В. Ойкена, Е. Строма, О. Уільямсона. Серед вітчизняних фахівців у цій сфері варто виділити Туган-Барановського, Б. Данилишина, В. Гейця, М. Хвесика, А. Ткача, П. Макаренка, В. Андрійчука, А. Чухна та ін. У своїх дослідженнях вони розглядають інституціональні аспекти інноваційної діяльності, зокрема і в аграрній економіці. Однак поза увагою залишається багато суттєвих аспектів, зокрема проблема інституційного забезпечення регулювання розвитку малого аграрного підприємництва в Україні.

Сутність поняття «інститут», «інституція», «інституційне забезпечення» розкривається в працях представників економічної школи – інституціоналізм. На даному етапі інституціоналізму інституція розглядалася виключно у ракурсі поведінкових ознак розвитку людини. Представниками більш пізньої інституціональної теорії були Д. Норт, С. Ріх, А. Сен, Ф. Холіск, Дж. М. Ходжсон, які розглядали інститути як стійкі системи суспільних правил і звичаїв, які структурують соціальні взаємодії [9, с. 27-28].

3. Становлення і розвиток базових інститутів у сфері малого аграрного підприємництва

Розвиток національної економіки України протягом останніх десятиріч характеризується процесом системної інституційної трансформації, пов'язаної з радикальною зміною макроекономічного середовища. Поглиблення ринкових перетворень та інтеграційних відносин, а також регулятивні перекоси в реалізації пріоритетів соціально-економічного розвитку країни обумовлюють потребу в подаль-

ших інституційних змінах [9, С. 25]. Оскільки саме інститути створюють правила, визначаючи одночасно можливість й обмеження, права й обов'язки, ролі і статуси [11].

Ю. М. Лопатинський, у теорії інституціоналізму, виділяє види інститутів: формальні (інститут власності; інститут державного управління та законодавчого регулювання; інституції аграрного підприємництва та аграрного ринку; інституції економічної та соціальної інфраструктури на селі) та неформальні (селянські традиції, звичаї, психологічні особливості поведінки селян) [6, С. 38]. Важливого значення для становлення і подальшого інституційного розвитку сільського підприємництва в Україні набувають економічні інститути, тобто державні органи, які вповноважені регулювати економічні процеси та економічні системи [12, с. 45].

Підприємництво на селі є одним з визначальних інститутів функціонування аграрної економіки України. С. Убайдуллаєва вказує на те, що розвиток підприємництва базисно залежить від інституціонального механізму, який існує в державі [10].



Рис. 1. Класифікація інститутів малого аграрного підприємництва

Даний механізм визначає форми і типи підприємництва, діяльність і ефективність цього інституту. Це також є підтвердженням того, що підприємство як економічний атрибут суспільства має інституціональну природу [12, С. 44].

Варто відмітити важливість аграрної галузі, яка з однієї сторони належить до сфери природокористування, а з іншої – реального сектору економіки. Аграрна економіка, на думку Шпикуляка О. Г., - “Особлива сфера життєдіяльності. Формування ринкових інститутів у цій галузі відбувається повільно, еволюційним шляхом, адже селянин є надзвичайно консервативним” [5, С. 662]. Тому визначення ролі економічних, правових і соціальних інституцій та інститутів розвитку малого аграрного підприємництва в Україні, як основи розбудови села є досить необхідним (рис. 1.).

Держава, за словами Андрейків Л. В., є найпотужнішою інституцією, здатною вирішальним чином впливати на темпи і напрямки розвитку суспільства. Державна політика підтримки малого підприємництва є частиною економічної і соціальної політики України і визначає основні напрями і форми економічного і адміністративно-правового впливу, які передбачаються Урядом у сфері малого підприємництва з урахуванням державних інтересів та пріоритетів [2, с. 20].

- інститут сільськогосподарської майнової оренди;
- інститут сільськогосподарської кооперації;
- інститут фермерського господарства;
- інститут правового забезпечення соціального розвитку сільських територій.

Формування ефективного механізму господарювання в аграрному секторі здебільшого залежить від розвитку ринкових інститутів. Слід зазначити, що розвиток сільського підприємництва нерозривно пов'язаний з інститутом власності, завдяки якому в економіці функціонують підприємства різних організаційно-правових форм господарювання. П. Т. Саблук наголошує, що за роки незалежності в Україні неврегульованою залишається проблема власності на землю, яка є основою земельних і аграрних відносин, теоретичним базисом, а за визначенням окремих економістів – фундаментом аграрного устрою, його соціальною структурою і, відповідно, матеріальною передумовою ефективного виробництва, задоволення інтересів селянства [10, с. 3].

Вирішення найскладнішої проблеми аграрної реформи України – ринку землі сільськогосподарського призначення, деякими науковцями пропонується на основі орендних відносин (рис. 2).

“Сильні” сторони:	“Слабкі” сторони:
<ul style="list-style-type: none"> - земля отримає довготривалих та короткотермінових користувачів; - нескладне нормативно-правове забезпечення; - наявність традицій і звичок; - зменшення порогу коштів для початку с.-г. діяльності; - стимул для розвитку виробництва; - земля належатиме тим, хто на ній працює; - зростання доходів населення; - вирішення складної проблеми власності на землю 	<ul style="list-style-type: none"> - посередня мотивація продавців та слабка – покупців; - необхідність системи обліку й контролю; - неефективна та залежна правова система, особливо – суди; - відсутність інституцій та інфраструктури; - “тіньовий бізнес” та злочинні впливи
Можливості:	Загрози:
<ul style="list-style-type: none"> - збереження статусу “власності народу”; - можливість “виправлення” ситуації; - залучення селян і громади до землі; - рівні можливості майбутніх поколінь; - сприятливий інвестиційний клімат; - стимулювання структурних змін; - задоволення потреб покупців 	<ul style="list-style-type: none"> - місцева монополізація оренди; - проблема контролю якості ґрунтів; - проблема нестабільності; - формування групи “власників”; - загроза латифундій і рантьє; - подорожчання продукції

Рис. 2. SWOT-аналіз запровадження ринку землі на основі оренди

Джерело: [3, с. 9]

Сучасний етап розвитку аграрного сектору України покликаний забезпечити реалізацію аграрної реформи, зумовив виникнення нових сучасних інститутів аграрного права України. Нині в аграрному секторі України можна вирізнити такі нові правові інститути:

- інститут земельної та аграрної реформ;
- інститут захисту прав підприємців;
- інститут права приватної власності на землі сільськогосподарського призначення;
- інститут приватизації та паювання земель сільськогосподарського призначення;
- інститут оренди земель сільськогосподарського призначення;

Ми поділяємо думку Ю. Губені, що орендні відносини будуть сприяти дотриманню базових принципів конституційного права, основних вимог щодо стійкого розвитку сільського господарства, зникне загроза латифундій, тіньового обігу та монополізації [3, С. 10]. Вони матимуть важливе значення для стратегічного розвитку аграрного сектору економіки.

Оскільки розвиток земельних відносин в Україні має бути спрямований на забезпечення продовольчої безпеки, підвищення родючості та всебічної охорони ґрунтів, а також поступовому формуванню цивілізованого земельного ринку, який не порушить принципів сталого розвитку.

Актуальним і необхідним є формування й інших правових інститутів:

— правового становища малих приватних аграрних підприємств, особистих селянських господарств;

— права власності аграрних юридичних осіб [13]. М. Й. Малік відмічає, що процеси, пов'язані із подальшою інституціональною перебудовою вітчизняної системи аграрного підприємництва, тією

підприємств різних організаційно-правових форм господарювання, з яких 41934 (96,4% усіх підприємств) є малими та середніми (див. таблицю 2) [1, с. 12].

Серед сільськогосподарських підприємств найбільшу кількість становлять найменші за розміром підприємства (до 50 га) – 22590 підприємств (53,9% від кількості) (табл. 1). Підприємства розміром 50-200 га становлять 21,2% у загальній кількості

Таблиця 1

Розподіл сільськогосподарських підприємств за площею

Розмір підприємств, ОСГ	Кі-сть	Площа, га	Середня площа на 1 під-во, га
С/г підприємства з посівною площею <50 га	22590	449907,90	19,9
С/г підприємства з посівною площею >=50-200 га	8870	833062,05	93,9
С/г підприємства з посівною площею >=200-500 га	4039	1291193,57	319,7
С/г підприємства з посівною площею >=200-500 га	2643	1876563,81	710,0
С/г підприємства з посівною площею >=200-500 га	2543	3580033,18	1407,8
С/г підприємства з посівною площею >=200-500 га	1249	2973643,20	2390,8
С/г підприємства з посівною площею >=200-500 га	1345	9145759,35	5919,6
Особисті селянські господарства	6726748	8176978,00	1,2

чи іншою мірою відбуваються у напрямі розвитку дієвого комплексу соціальних та економічних утворень, або ж формалізованих інститутів ринкового змісту [7, С. 132].

Україна прийнята до Світової організації торгівлі (СОТ), що об'єктивно посилює процес інтеграції економіки сільського господарства у світовий ринок. Відповідно набуває вирішального значення завдання підвищення рівня конкурентоспроможності малих аграрних структур як на внутрішньому, так і на зовнішньому аграрних ринках. За цих умов актуальною стає потреба поглибленого аналізу інституціоналізації організаційно-правових форм підприємницької діяльності, що притаманні розвитку сільського господарства.

4. Стан, проблеми та перспективи розвитку малих сільськогосподарських підприємств в Україні

Світові тенденції щодо зростання попиту на сільськогосподарську продукцію, а також високий рівень забезпеченості трудовими та природно-кліматичними ресурсами України спонукають до прискорення реформування агропромислового комплексу і нарощування виробництва високоякісних і доступних продуктів харчування. При цьому розвиток вітчизняного АПК значною мірою залежить від ефективності організаційно-правових форм сільськогосподарського землекористування. В Україні малі аграрні підприємства, як найраціональніші форми господарювання у сільському господарстві є головними суб'єктами інноваційного процесу, основою формування середнього класу.

У 2012 р. в Україні виробництвом сільськогосподарської продукції займалося 43479 аграрних

підприємств, підприємства розміром 200-500 га – 9,6%, 500-1000 га – 6,3%, 1-3 тис. га – 9%.

Сільськогосподарських підприємств малих розмірів найбільше зареєстровано у Одеській області (4546 підприємств). Велика кількість підприємств також працює у Миколаївській (3898), Дніпропетровській (3467), Кіровоградській (2773), Запорізькій (2535), Херсонській (2270) та Вінницькій областях (2023).

Найвищими частки найменших за розміром підприємств (до 50 га) є у Закарпатській (94% від загальної кількості підприємств у області), Івано-Франківській (76%), Чернівецькій (74%), Одеській (68%) областях. Для вказаних областей також характерні одні з найнижчих часток кількості великих за розміром підприємств.

Як свідчать дані таблиці 1 розмір посівних площ типового підприємства становить:

— до 50 га – біля 20 га

— 50-200 га – 94 га

— 200-500 га – 320 га

— 500-1000 га – 710 га

— 1-3 тис. га – 1730 га [1, С. 13].

Серед проблем, що гальмують розвиток малого аграрного підприємництва, є проблеми, пов'язані з гострим ціновим диспаритетом між сільськогосподарською продукцією та матеріально-технічними ресурсами, електроенергією, послугами, що надаються цим підприємствам. Ціновий диспаритет спричинений значною мірою відсутністю ефективної цінової політики. Динаміка цін в аграрному секторі складається стихійно [13, С. 206].

Ефективне функціонування малого аграрного підприємництва в Україні неможливе без використання дієвих способів підтримки. Для ефективного

розвитку малих аграрних формувань інституціями держави, що зможуть забезпечити виробникам належні умови діяльності, є дотації, компенсації витрат, субсидії.

Досягнення мети збалансованого розвитку малих аграрних підприємств забезпечується в умовах, коли вони дістають доступ до кредитних ресурсів. В той же час, система комерційного кредитування, що існує в рамках економіки України, спрямована на прибутковість підприємств, що функціонують у галузях із відносно високою оборотністю капіталу. Процентні ставки кредитування не створюють для малих сільськогосподарських товаровиробників стартових умов організації підприємництва. Потребує розвитку спеціалізована система розподілу, обміну і споживання сільськогосподарських кредитів [8, С. 67].

Світовий досвід свідчить, що мінімізувати підприємницькі ризики в аграрному секторі можливо при проведенні державних закупівель. Вони здійснюються державою через уповноважені компанії на основі надання суб'єктам підприємництва гарантії збуту їх продукції і є інструментом захисту підприємств від непередбачуваності ринку і форс-мажорних обставин. Одним із напрямів реалізації даного інструменту виступає розподіл і споживання засобів так званого фермерського резерву, засоби якого формує держава для надання сільськогосподарським товаровиробникам безпроцентних кредитів під заставу запасів продукції сільського господарства. У разі, коли ринкові ціни перевищують рівень заставних, фермери використовують право здійснення збуту своїх продуктів по ринкових цінах [8, С. 68].

Отже, розвиток підприємницької діяльності на селі залежить віддвигненої державної політики, що забезпечить формування необхідних інститутів і організаційних форм економічного і соціального змісту.

5. Висновки

Отже, мале аграрне підприємництво найкраще реалізує творчі здібності селян, ефективно використання природно-ресурсного потенціалу необхідного для розвитку національної економіки. Інституційне забезпечення розвитку малого аграрного підприємництва і досі перебуває на стадії формування. Головними складовими інституційного забезпечення розвитку малих форм господарювання є державне регулювання, ціна, власність. Базовими передумовами для розвитку малого підприємництва на селі є удосконалення відповідної законодавчої бази, підвищення ефективності злагодженої роботи комерційних банків і аграрних формувань, запровадження механізмів підтримки малих аграрних підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аналітичний огляд поточного стану агрокредитування малих і середніх сільськогосподарських виробників / [підготов. компанією ТОВ «Ті ЕйКонсалт-Україна»]. – К., 2013. – 682 с.
2. Андрейків Л. В. Інституційне забезпечення державної підтримки у сфері розвитку малого бізнесу в Україні / Л. В. Андрейків // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2010. – №1. – С. 19-26.
3. Губені Ю. Соціально-економічні аргументи розвитку ринку земель сільськогосподарського призначення на основі орендних відносин / Ю. Губені // Аграрна економіка. – 2009. – Т. 2. – № 3-4. – С. 7-11.
4. Економіка України: національна стратегія розвитку / [за ред. д.е.н., проф. Л. С. Гринів]. – Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2009. – 445 с.
5. Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституціональний аспект: монографія / [П.Т. Саблук, О. Г. Шпикуляк, Л. І. Курило та ін]. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 706 с.
6. Лопатинський Ю. М. Трансформація аграрного сектора: інституціональні засади / Ю. М. Лопатинський. – Чернівці: Рута, 2006. – 344 с.
7. Малік М. Й. Інституціоналізація аграрного підприємництва: трансформація та ефективність / М. Й. Малік, О. Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2010. – № 7. – С. 132–139.
8. Міщенко Д. А. Пріоритетні напрями розвитку інституційного забезпечення аграрного сектору економіки / Д. А. Міщенко // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії: Економічні науки. – 2012. – №2(28). – С. 66-71.
9. Рогач С. М. Інституціоналізація аграрного природокористування: монографія / С. М. Рогач. – К.: ЦП «КОМПРИНТ», 2012. – 372 с.
10. Саблук П. Т. Розвиток інституцій удосконалення механізму реформування аграрного сектору економіки / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2010. – №10. – С. 3-10.
11. Уильямсон О. Введение. Природа фирмы / О. Уильямсон. – М.: ДЕЛЮ, 2001. – 325 с.
12. Усюк Т. В. Інституційні аспекти розвитку сільського підприємництва: теоретико-методологічний підхід / Т. В. Усюк // Вісник Житомирського національного агроекологічного університету: науково-теоретичний збірник. – 2011. – № 1 (28) т. 2. – С. 41-48.
13. Черета Т. Є. Інституційне забезпечення розвитку аграрного сектору України [Електронний ресурс] / Т. Є. Черета // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. – 2011. Вип. 113. — Харків: ХНТУСГ. — Режим доступу до вісн.: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vkhdtusg/2011_113/62.pdf

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЇХ РОБОТИ В УМОВАХ КРИЗИ

***Анотація.** Розглянуто особливості реструктуризації підприємств в сучасних умовах господарювання як один із шляхів виходу з кризового стану, узагальнено цілі і завдання проведення реструктуризації, етапи проведення, а також охарактеризовано методи оцінки ефективності реструктуризації.*

Ключові слова: реструктуризація підприємства, структура, реорганізація, цілі та завдання реструктуризації, етапи проведення реструктуризації, ефективність реструктуризації

Tsvaig Kh.

ENTERPRISE RESTRUCTURING AS A FACTOR OF IMPROVING THEIR EFFICIENCY UNDER CRISIS CONDITIONS

***Summary.** The peculiarities of enterprise restructuring under current economic conditions as a way of overcoming crisis were examined, the goals and objectives of the restructuring as well as the stages of its implementation were summarized, and the methods of evaluation of restructuring efficiency were described.*

Keywords: enterprise restructuring, structure, reorganization, restructuring goals and objectives, stages of restructuring, efficiency of restructuring

1. Вступ

На сьогоднішній день економічний стан України характеризується як кризовий. Це зумовлено тим, що виробничі підприємства не можуть ефективно функціонувати, нарощувати свій виробничий, фінансовий та кадровий потенціал. Одним із найважливіших завдань розвитку виробничого потенціалу є його структурна перебудова, яку можна здійснювати за допомогою ефективної політики реструктуризації та санації потенційно конкурентоспроможних підприємств, а, по-друге, через ліквідацію або повне перепрофілювання збиткових і збанкрутілих підприємств.

Одним із ефективних засобів оздоровлення підприємства є їх реструктуризація, яка передбачає здійснення організаційно-економічних, правових, технічних заходів, які спрямовані на реорганізацію підприємств, зміну форм власності, організаційно-правових форм, які здатні привести підприємство до фінансового оздоровлення, збільшити обсяг випуску конкурентоспроможної продукції, підвищити ефективність виробництва підприємства. Саме тому метою статті є обґрунтування теоретичних аспектів здійснення реструктуризації підприємств, висвітлення основних завдань та етапів проведення, а також характеристика основних методів оцінки ефективності проведення реструктуризації.

2. Аналіз останніх досліджень

Проблема реструктуризації підприємств є об'єктом наукового і практичного дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених у сфері менеджменту, зокрема антикризового управління фінансового менеджменту, економічних наук, права. Вагомий вклад у дослідження цієї проблеми внесли такі

вчені, як Л. Лігоненко, А. Поддєрьогін, Р. Фатхудинов, Т. Александренко, Л. Бєлих, М. Федотова, О. Руда та інші. Незважаючи на значну кількість досліджень, теоретичні аспекти реструктуризації розкрито не повною мірою, що обмежує можливості обґрунтування доцільності її проведення та основних завдань, а також методів оцінки ефективності проведеної роботи.

3. Визначення сутності реструктуризації як економічної категорії

Для української економіки реструктуризація підприємств – це відносно нове поняття. Термін “реструктуризація” походить від англійського дієслова to restructure, що в перекладі означає “змінювати структуру”.

Структура – це сукупність стійких зв'язків об'єкта, що забезпечують його цілісність і тотожність самому собі, тобто збереження основних якостей за умов різноманітних внутрішніх та зовнішніх змін [9]. В англійській мові приставка геозначає “знову”, “назад”, “ще раз”, тобто поняття “реструктуризація” можна розуміти, як зміну існуючої структури, функціональних зв'язків об'єкта.

Закон України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” визначає процес реструктуризації підприємства, згідно якого реструктуризація підприємства – здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових і технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства. Зокрема, шляхом його поділу з переходом боргових зобов'язань до юридичної особи, що не підлягає санації, якщо це передбачено планом санації, на зміну форми власності, управління, організаційно–

правової форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволенню вимог кредиторів [5].

На сьогодні не існує єдиної думки щодо визначення сутності реструктуризації як економічної категорії. Так, Т. Александренко зазначає, що реструктуризація – це своєрідний маркер процесу змін в компанії, який повинен чітко відображати суть майбутніх змін чи тих змін, які вже відбуваються для персоналу компанії, її партнерів, інколи і для клієнтів. Реструктуризація – це зміна структури будь-чого [1].

Л. Белих та М. Федотова зазначають, що реструктуризацію промислових і фінансових компаній можна визначити як процес, спрямований на створення умов для ефективного використання всіх факторів виробництва з метою підвищення фінансової стійкості та зростання конкурентоспроможності [2].

Л. Лігоненко стверджує, що реструктуризація передбачає послідовне втілення в життя низки організаційно-економічних, правових, технічних, технологічних, інформаційних заходів, спрямованих на ліквідацію суперечностей між потребами ринку, змінами у зовнішньому оточенні та внутрішнім середовищем підприємства, діючою на підприємстві системою форм та методів управління [7].

На думку А. Поддєрьогіна, реструктуризація – це здійснення організаційно-економічних, правових, виробничо-технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, його управління, форм власності, організаційно-правових форм, які здатні привести підприємство до фінансового оздоровлення [10].

Таким чином, провівши зіставлення усіх поданих визначень, можна зробити висновок, що у найбільш широкому сенсі реструктуризація підприємства – це фундаментальні, комплексні зміни, в основі яких лежать трансформація структури бізнесу і способу функціонування, що охоплюють практично всі аспекти його діяльності, кінцевою метою яких є попередження кризових явищ, підвищення ефективності роботи та конкурентоспроможності, збільшення прибутковості. Саме така комплексна реструктуризація, що передбачає істотне оновлення всіх сфер діяльності, а не одиничні реорганізаційні заходи, необхідна підприємствам для адаптації до нових умов господарювання.

4. Цілі, завдання та етапи проведення реструктуризації підприємств

У значної частини підприємств основні реструктуризаційні заходи розробляються в рамках арбітражних процедур, де вирішується основне питання – питання про можливість або неможливість відновлення дієздатності, пошук шляхів виходу із ситуації, що склалася з мінімальними втратами.

Реструктуризація більшості кризових підприємств обумовлена низкою причин:

- фізичним і моральним старінням активів підприємств;

- високою собівартістю продукції по відношенню до її ціни;

- недосконалістю системи організації та управління підприємством у ринкових умовах;

- відсутністю попиту на ринку виробничої товарної маси.

З метою підвищення ефективності роботи, конкурентоспроможності та збільшення прибутковості підприємства необхідно проводити реструктуризацію не лише неспроможних, а й нормально працюючих підприємств.

Реструктуризація нормально функціонуючого бізнесу носить профілактичний характер попередження можливих криз, спрямована на збереження існуючих розмірів або збільшення прибутків. У разі реструктуризації неспроможних підприємств переважають цілі середньострокового характеру – відновлення платоспроможності, перетворення на нормально працююче підприємство або його ліквідація. У реструктуризації кризових підприємств переважає оперативний характер. Реструктуризація найчастіше виявляється не лише ефективним, але і єдиним способом уникнути банкрутства та ліквідації.

Основні завдання реструктуризації полягають у наступному:

- залучення кредитних та інвестиційних ресурсів;
- пошук партнерів для спільного бізнесу;
- розширення і укрупнення виробництва;
- впровадження нових технологій;
- диверсифікація та демонополізація виробництва;

- подібнення майнового комплексу на окремі підприємства.

Найбільш істотними цілями реструктуризації можна назвати такі: поліпшення фінансових і економічних показників функціонування підприємства; збільшення ринкової вартості власного капіталу підприємства; залучення довгострокових вкладень у вигляді прямих інвестицій або довгострокових боргових зобов'язань; підвищення здатності до адаптації підприємства в нових умовах господарювання; зниження витрат – як умова підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Усі перераховані вище цілі можуть досягатися як шляхом певних внутрішніх перетворень, так і злиттям, поглинанням, приєднанням, поділом, виділенням і перетворенням підприємства. Тим самим порушується питання про реорганізацію підприємства, що представляє собою повну або часткову заміну власників корпоративних прав підприємства, зміну організаційно-правової форми організації бізнесу, ліквідацію окремих структурних підрозділів або створення на базі одного підприємства кількох, наслідком чого є передача або прийняття його майна, коштів, прав та обов'язків правонаступником.

Рішення про проведення реструктуризації може прийматися у трьох основних ситуаціях:

1) підприємство знаходиться в стані кризи у зв'язку з внутрішніми причинами або внаслідок загальної фінансово-економічної кризи;

2) поточний стан підприємства задовільний, проте прогнози його діяльності несприятливі – падіння конкурентоспроможності, відхилення фактичного стану від запланованого. В даному випадку реструктуризація – це реакція на негативні зміни, поки вони ще не стали незворотними;

3) реструктуризації піддаються благополучні і швидко зростаючі підприємства, що нарощують відрив від своїх конкурентів на основі унікальних конкурентних переваг внаслідок постійної реструктуризації; в разі раннього виявлення кризової ситуації у даних підприємств є велика свобода вибору антикризових процедур [3].

Отже, реструктуризація зачіпає буквально всі аспекти діяльності підприємства: маркетинг, фінанси, кадри, організаційну структуру, бізнес-процеси, виробничі потужності, інформаційні технології та багато іншого. Тому, лише комплексна, системна реструктуризація підприємства може дати відчутний позитивний результат. Односторонні, приватні рішення у кращому випадку можуть на короткий час приховати симптоми, але при цьому жодним чином не усунуть самі хворобливі явища і лише створять небезпечні ілюзії у керівництва компанії.

Процес реструктуризації передбачає сукупність певних дій, операцій, які виконуються паралельно чи послідовно, але за певною технологією, тобто процес має свої етапи.

I етап – це комплексна діагностика. Розрізняють ситуаційний, організаційно-управлінський, фінансово-економічний, виробничо-господарський аналіз, а також аналіз кадрового потенціалу. Сучасна практика страждає саме відсутністю системного підходу до діагностики. Проводяться дослідження окремих сторін діяльності, як правило, різними людьми, представниками різних професій. Комплексна діагностика, яка проводиться однією командою, що складається з фахівців різного профілю, дозволяє вийти на глибинні проблеми підприємств. Лише така діагностика дає не тільки достовірні результати, але і дозволяє побачити проблеми в їх взаємозв'язку і взаємозалежності. Лише цілісна картина того, що відбувається на фірмі може служити матеріалом для вироблення адекватних управлінських рішень щодо реорганізації бізнесу в цілому.

II етап – це розвиток організаційно-господарської структури і функцій на основі так званого організаційного проекту. У результаті реалізації цього етапу формується так званий корпоративний центр нового типу та система бізнес-одиниць (центрів відповідальності), відповідальних за прибуток або за рівень витрат.

III етап – це набір сучасних підходів до управління: управління проектами, різні методології управління якістю (TQM, “точно – в – строк” і безліч інших), реінжиніринг бізнес процесів, управління знаннями, методи управління персоналом, створення корпоративної культури і керування неформальною структурою підприємства. Головне при виборі сучасних методів – це їх відповідність виявленим в ході діагностики проблемам підпри-

ємства і вимогам зовнішнього середовища. І не менш важливий аспект – спеціалізована підготовка і навчання персоналу сучасним підходам до управління.

IV етап – це використання спеціального інформаційного забезпечення, що включає інформаційні засоби, системи і технології. Важливо створити таку інформаційну систему, яка дозволяла б оптимізувати комунікації між окремими підрозділами компанії і з зовнішнім середовищем.

V етап – це розробка бізнес-планів, плану розвитку, структуризації фінансування проекту, формування робочих груп, аналізу ризиків, а також певної системи управління процесом перетворень [4].

5. Методи оцінки ефективності реструктуризації

Оскільки шляхи реструктуризації багатогранні і немає єдиного стандарту її проведення, то, відповідно, не існує однотипної методики оцінювання ефективності реструктуризації.

Ефективність реструктуризації – це успішність, результативність проведених заходів, виражених системою різних показників.

Будь-який показник ефективності задається як деяка функція, за якою судять про ефективність проекту. Всі вони комплексно застосовуються при виборі найбільш прийняттого варіанту проекту реструктуризації.

Існують різноманітні методи оцінки ефективності реструктуризації. Всі вони поділяються на якісні і кількісні (рис. 1).

Метод експертних оцінок ефективності реструктуризації заснований на узагальненні думок фахівців-експертів. Інтуїтивні характеристики, що базуються на знаннях і досвіді експерта, дають у низці випадків досить точні оцінки. Експертні методи дозволяють швидко і без великих часових та трудових затрат одержати інформацію, необхідну для вироблення правильного рішення при реструктуризації. Метод експертних оцінок ефективності реструктуризації доцільно використовувати тоді, коли:

- зв'язок між досліджуваними явищами носить переважно якісний характер і не може бути виражений за допомогою традиційних кількісних вимірників;
- вхідна інформація неповна і неможливо виявити вплив всіх факторів на процес реструктуризації;
- виникла екстренна ситуація, що вимагає швидкого прийняття рішень.

Метод оцінки ризику реструктуризації порівняно простий, його головним завданням є визначення факторів, що впливають на реструктуризацію, етапи роботи з реструктуризації, при виконанні яких може виникнути ризик, після чого ідентифікувати всі можливі ризики.

Всі фактори, що так чи інакше впливають на ступінь ризику при реструктуризації можна умовно розділити на дві групи: зовнішні фактори (інфляція, зміна банківських процентних ставок і умов кредитування, податкових ставок і митних зборів тощо) і

внутрішні фактори (виробничий потенціал, технічне оснащення, рівень продуктивності праці тощо).

Врахувати всі ризикові фактори неможливо, але цілком реально виділити головні з них, а також визначити, який ефект обумовлює та чи інша ризикова подія, та визначити ймовірність її настання.

3. Індекс прибутковості (рентабельність інвестицій).

4. Період окупності проекту.

Кожна розглянута методика оцінки ефективності реструктуризації має певні недоліки, найбільш прийнятною вважаємо методику оцінки ефектив-

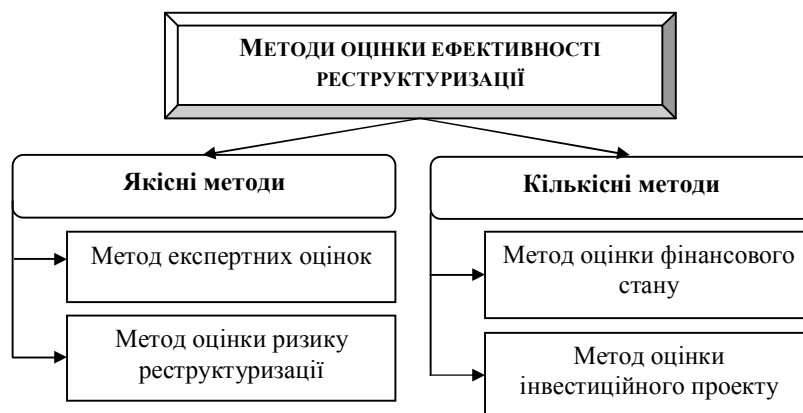


Рис. 1. Методи оцінки ефективності реструктуризації

Метод оцінки фінансового стану є найбільш поширеним при оцінці ефективності реструктуризації. Проте дана методика має ряд недоліків, оскільки деякі показники, розраховані за даними діяльності підприємства, можуть говорити про неплатоспроможність, у той час як інші, навпаки – про стабільність підприємства.

Виділяють чотири основні групи показників, що використовуються при оцінці ефективності реструктуризації:

- показники ліквідності (включають коефіцієнти поточної ліквідності, швидкої ліквідності, абсолютної ліквідності);

- показники фінансової стійкості (коефіцієнти співвідношення позикових і власних коштів, забезпеченості власними коштами, маневреності власних оборотних коштів);

- показники ділової активності підприємства (коефіцієнти оборотності оборотного і власного капіталу);

- показники ефективності використання ресурсів / рентабельності підприємства (коефіцієнти рентабельності активів, рентабельності власного капіталу).

Кожна група показників оцінює окремі сторони діяльності підприємства, проте жодна з них не дозволяє однозначно оцінити ефективність проекту реструктуризації.

При оцінці реструктуризації як інвестиційного проекту використовуються динамічні (дисконтовані) методи оцінки ефективності проектів і методи оцінки ефективності проектів на недисконтованій основі. Найбільшого поширення отримали динамічні методи оцінки, в основі яких лежить теорія міжчасової вартості грошей, зокрема – дисконтування.

При оцінці проектів з урахуванням часового чинника використовуються наступні показники:

1. Чистий приведенний дохід.
2. Внутрішня норма прибутковості.

ності реструктуризації як інвестиційного проекту. Але і значення даних показників не завжди повністю характеризують ефективність процесу реструктуризації.

Тому при оцінці ефективності проекту реструктуризації слід додатково використовувати інтегральний показник – зміна ринкової вартості підприємства. Зміна ринкової вартості підприємства – різниця між поточною вартістю підприємства за існуючих умов і поточною вартістю підприємства після реструктуризації.

6. Висновки

З проведеного дослідження видно, що реструктуризація – це зміна діяльності підприємства, кінцевою метою якого є попередження кризових явищ, підвищення ефективності роботи та збільшення прибутковості підприємства. Реструктуризація необхідна не тільки кризовим підприємствам, а й нормально працюючим, з метою попередження кризових явищ. Реструктуризація, проведена в умовах кризи, необхідна для нормалізації роботи та відновлення платоспроможності підприємства. Отже, можна підвести підсумок, що від ефективності застосування реструктуризації залежить успіх не тільки поточної, а й стратегічної діяльності підприємств різних форм власності та сфер діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Александренко Т. Эффективная реструктуризация: от чего зависит успех / Т. Александренко // Антикризисный менеджмент. – 2007. – №. 2 – С. 9-13.

2. Белых Л. П. Реструктуризация предприятия : учеб. пособие для вузов. / Л. П. Белых, М. А. Федотова – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 399 с.

3. Боронос В. Г. Управління фінансовою санацією підприємств : навчальний посібник / В. Г. Боронос, І. Й. Плікус, І. М. Кобушко. – Суми: Вид-во СумДУ, 2010. – 437 с.

4. Заболотний В. М. Реструктуризація підприємства : навч. посіб. / В. М. Заболотний. – К.: Міленіум, 2007. – 440 с.

5. Україна. Закон. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом [Електронний ресурс] : Закон України від 14.05.1992 № 2343–ХІІ. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>.

6. Іванілов О. С. Економіка [підприємства: підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / О. С. Іванілов. – К. : Центр учбової літератури, 2009 – 728 с.

7. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: підручник. / Л. О. Лігоненко. – К.: КНТЕУ, 2005. – 824 с.

8. Рудковська О. Л. Реструктуризація підприємства як один із шляхів виходу з кризового стану / О. Л. Рудковська // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2012. – № 4. – С. 62-65.– (Серія: Економіка та менеджмент).

9. Філософський енциклопедичний словник / [уклад. В. І. Шинкарука та ін.]. – К. : Абрис, 2002. – 742 с.

10. Фінанси підприємств : підручник / [А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін.; кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін]. – [6-те вид., перероб. та допов.]. – К. : КНЕУ, 2006. – 552 с.

6. СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЙ

УДК 658. 011.2.009.12

Алексеев С. Б.

ВИЗНАЧЕННЯ СТРУКТУРИ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. В статті проаналізовано сучасні погляди на структуру потенціалу підприємства і класифікацію його елементів, виділено основні наукові підходи до визначення структури потенціалу підприємства. На підставі аналізу існуючих підходів розроблено авторську класифікацію стратегічного потенціалу підприємства.

Ключові слова: стратегічний потенціал, структура, класифікація

Alekseev S.

DETERMINATION OF STRUCTURE OF STRATEGIC POTENTIAL OF ENTERPRISE

Summary. In the article a modern opinions about the structure of potential of enterprise and classification of his elements are analysed, the basic scientific approaches to determination of structure of potential of enterprise had been analysed. On the basis of analysis of existent approaches, the classification of strategic potential of enterprise had been proposed

Keywords: strategic potential, structure, classification

1. Вступ

Однією з головних підстав ефективного впровадження механізму стратегічного управління в практичну діяльність підприємства є аналіз стратегічних можливостей підприємства, а управління стратегічним потенціалом підприємства повинно бути одним з основних елементів процесу стратегічного управління [1, с. 28, 2, с. 80]. Незважаючи на велику кількість наукових робіт, присвячених оцінці і управлінню потенціалом підприємства [1,2,8,11,13,15], аналізу та управлінню стратегічним потенціалом, в економічній літературі приділяється недостатньо уваги. Вітчизняна та зарубіжна наука доки не мають єдиної точки зору на визначення його змісту і структури, недостатньо розроблений категоріальний та методичний апарат управління стратегічним потенціалом. Чітко не визначено його місце у стратегічному управлінні і аспекти впливу на ефективність вибору і реалізації стратегій розвитку [10, с.5]. Тому виникає необхідність розглянути структуру потенціалу і запропонувати класифікацію його елементів, що обумовлено як різноманітністю підходів до сутності потенціалу, так і тим, що повної, розгорнутої класифікації елементів потенціалу на сьогодні не існує.

Метою статті є аналіз існуючих підходів до визначення структури потенціалу підприємства і запропонувати авторської класифікації елементів стратегічного потенціалу підприємства. Структура

статті відображає основні етапи реалізації поставленої мети. У другому підрозділі проаналізовано основні публікації з питань класифікації елементів потенціалу підприємства, визначено основні підходи до побудови структури потенціалу підприємства. У третьому розділі запропоновано авторську комплексну розгорнуту класифікацію елементів стратегічного потенціалу. Головним висновком статті є запропонування розгорнутої класифікації елементів стратегічного потенціалу.

2. Визначення підходів до формування структури потенціалу

Ретельний аналіз сучасної економічної літератури з питань формування та оцінки стратегічного потенціалу підприємства дає підставу стверджувати, що більшість авторів зосереджує увагу лише на окремих складових структурних елементах сукупного стратегічного потенціалу підприємства.

Подальше дослідження дозволяє визначити велику кількість наукових суджень авторів щодо визначення структури потенціалу підприємства в сучасній економічній літературі (табл.1). Аналіз відповідних даних дозволяє виділити наступні підходи до визначення структури стратегічного потенціалу підприємства:

1. Глобальний підхід – виділення в структурі потенціалу глобальних елементів, а саме – об'єктної і суб'єктної складових [8,13,15], триєдиної

природи потенціалу, що полягає в цілісності його суб'єктної і об'єктної складових, а також процесів, що їх поєднують [10, с.6], економічної, екологічної і соціальної складових [9, с.65], структуризація потенціалу за об'єктами дослідження, за ступенем реалізації, за сферою реалізації, за принципом ієрархії.

виділяти чоловічий потенціал і взагалі інтелектуальний потенціал як окрему складову в класифікації потенціалу підприємства, оскільки він вже присутній у складі потенціалу технологічного та управлінського персоналу підприємства, структурний потенціал – у складі організаційного потенціалу, а споживчий потенціал – у складі маркетингового потенціалу.

Таблиця 1

Підходи до визначення структури стратегічного потенціалу підприємства (авторська розробка)

Назва підходу	Основні розробники	Зміст підходу
Глобальний підхід	Краснокутська Н. С., Лапін Є. В., Отенко І. П., Федонін О. С., Фролова Л. В.	виділення в структурі потенціалу об'єктної і суб'єктної, економічної, екологічної і соціальної складових, ресурсів, резервів та можливостей розвитку, а також процесів, що їх поєднують, структуризація потенціалу за об'єктами дослідження, за ступенем реалізації, за сферою реалізації, за принципом ієрархії
Функціональний підхід	Балабанова Л. В., Блонська В. І., Гавва В. Н., Тимошенко Н. Ю., Цибульська Л. О.	виділення в структурі потенціалу функціональних складових – фінансової, інтелектуальної, організаційної, управлінської, науково-дослідної, виробничо-технологічної, маркетингової, інформаційно-методологічної
Процесний підхід	Гречина І. В., Крючкова І. В.	виділення в структурі потенціалу потенціалу взаємодіючих процесів
Ресурсний підхід	Ашимбаєв Т. А., Белоусова К. О., Попова О. Ю.	структуризація потенціалу на підставі виділення окремих видів ресурсів
Блоково-модульний підхід	Клівець П. Г., Семерунь Л. В.	блоково-модульна структуризація потенціалу підприємства з представленням структури потенціалу у формі куба

2. Функціональний підхід – виділення в структурі стратегічного потенціалу елементів, що виконують окремі функції.

За функціональним напрямком більшість авторів [3,5,8,13,15] виділяють виробничий, технологічний, організаційний, фінансовий, маркетинговий, інноваційний, фондовий, трудовий, науково-технічний, управлінський, логістичний, інформаційний, інфраструктурний потенціал. В. І. Блонська [4, с. 267] виділяє фінансову, інтелектуальну, організаційну, управлінську, науково-дослідну, виробничо-технологічну, маркетингову та інформаційно-методологічну складові потенціалу підприємства.

Цибульська Л. О. як окрему складову пропонує виділяти інтелектуальний потенціал підприємства, який в умовах формування інноваційної моделі розвитку економіки виступає вирішальним чинником економічного зростання [16, с. 246]. При цьому під час визначення структури інтелектуального потенціалу більшість дослідників асоціює його з поняттям “інтелектуальний капітал” [12, с.133]. Багато науковців пропонує розділяти інтелектуальний потенціал на чоловічий, структурний та споживчий, приділяючи найбільшу увагу чоловічому потенціалу – сукупності знань, досвіду, навичок, творчих можливостей, здібностей конкретних фізичних осіб. Очевидно, що чоловічий потенціал оцінюється за такими критеріями, як рівень освіти, досвід роботи, рівень творчих здібностей, мотивація та інше. Тому, на наш погляд, недоцільно

3. Процесний підхід – виділення в структурі потенціалу потенціалу взаємодіючих процесів. Взявши за основу закони взаємодіючих процесів і функціональні закони розвитку і удосконалення економічної системи, Гречина І. В. пропонує в структурі сукупного потенціалу економічної системи виділяти потенціал взаємодіючих процесів. При цьому потенціал взаємодіючих процесів містить, на думку автора, економічний, соціальний та природно-екологічний потенціал економічної системи і таким чином дає можливість оцінити не тільки внутрішній потенціал, а й потенціал зовнішнього середовища [6, с.187].

4. Ресурсний підхід – структуризація потенціалу на підставі виділення окремих видів ресурсів. Попова О. Ю. і Белоусова К. О. пропонують розгляд поняття ресурсного потенціалу підприємства з позиції об'єктивної характеристики ресурсів підприємства; при чому ресурсний потенціал на думку авторів повинен включати не лише якісні та кількісні характеристики ресурсів, а й ступінь ефективності їх використання за рахунок активізації господарських процесів, можливість забезпечення економічного зростання, що виражається у створенні додаткового продукту.

Далі автори пропонують для оцінки ресурсного потенціалу використовувати “ланцюг” Портера, відповідно до якого можливості підприємства оцінюються з позиції елементів виробничого процесу, а ресурси господарської діяльності поділяються на

фізичні, людські, фінансові та нематеріальні [11, с. 191-192].

5. Блоково-модульний підхід. Деякі автори пропонують блоково-модульну структуру потенціалу підприємства. Подібна структуризація запропонована Фроловою Л. В., Семерунь Л. М., які представляють стратегічний потенціал підприємства у вигляді синергетичного шестикутника, що містить підсистеми управління товарооборотом, доходами, персоналом, оборотними активами, капіталом, витратами торгівельного підприємства [14, с. 121].

Безперечно, такий підхід містить нетрадиційне висвітлення елементів структури потенціалу підприємства, але в контексті визначення можливостей його окремих елементів (функції, культура і ін.) представляє певні складності.

3. Комплексна класифікація стратегічного потенціалу

Узагальнення наукових думок авторів з приводу структуризації елементів потенціалу підприємства підтверджує доцільність використання комплексного підходу, використання якого дає можливість проводити структуризацію стратегічного потенціалу підприємства за багатьма критеріями. Проведене дослідження змісту та видових проявів потенціалу дозволило запропонувати авторську комплексну класифікацію елементів стратегічного потенціалу підприємства (рис. 1), згідно якої стратегічний потенціал підприємства класифікується таким чином:

1. *За видами ресурсів* виділяють суб'єктні та об'єктні складові потенціалу. Об'єктні складові пов'язані з матеріально-речовинною та особовою формою потенціалу підприємства. Вони споживаються і відтворюються в тій чи іншій формі у процесі функціонування. Суб'єктні складові пов'язані зі суспільною формою їх виявлення. Вони не споживаються, а є загальноекономічним, загальногосподарським чинником раціонального споживання об'єктних складових [7, с. 62]. Суб'єктні складові потенціалу підприємства – це здібності робітників, колективів до використання ресурсів та створення максимального обсягу матеріальних благ та



Рис. 1. Комплексна класифікація стратегічного потенціалу підприємства (авторська розробка)

послуг, а також здібності управлінського апарату підприємства оптимально використовувати наявні ресурси. Об'єктні складові – це сукупність трудових, матеріальних, нематеріальних та природних ресурсів, що включені або не включені з певних причин у виробництво та мають реальну можливість брати в ньому участь.

2. *За функціональними напрямками*, поєднуючи думки більшості авторів [3,5,8,13,15], було виділено виробничий, фондовий, технологічний, трудовий, фінансовий, маркетинговий, інноваційний, науково-технічний, організаційний, управлінський потенціал. Виробничий потенціал – наявні та приховані можливості підприємства щодо залучення та використання факторів виробництва для випуску максимально можливого обсягу продукції (послуг).

3. *За об'єктом дослідження* виділено ресурсну і результатну складові потенціалу підприємства. В основі першої полягають максимальні можливості щодо використання ресурсів, другої – максимальні можливості щодо досягнення результатів діяльності підприємства.

4. *За ступенем реалізації* відокремлено фактичний потенціал – досягнутий і реалізований підприємством на момент оцінки і перспективний – можливості, що можуть з'явитися або можливості, що наявні, але не реалізовані на момент оцінки потенціалу підприємства (на підставі відокремлення деякими авторами базового і прихованого потенціалу [17, с. 12].)

5. *За принципом ієрархії* виділено потенціал підприємства загалом і потенціал окремих напрямків діяльності, а також потенціал окремих бізнес – одиниць. З огляду на комплексний підхід до управління стратегічним потенціалом підприємства і враховуючи, що велика кількість підприємств реалізує стратегії диверсифікації господарської діяльності, таке відокремлення, на думку автора, є важливим і актуальним.

6. *За сферою реалізації* виділено внутрішній потенціал – можливості, що містить внутрішнє середовище підприємства і зовнішній, до якого слід віднести можливості зовнішнього середовища.

7. *За наявністю ресурсів* пропонується виділяти потенціал власного і позикового капіталу. П(С)БО спираються на економічну реальність, а не на юридичну форму, ресурсно-майнову сутність чи обмежуються лише потенційною ефективністю. Економічний потенціал, що притаманний підприємству як суб'єкту господарювання, розглядається стандартами як можливість втілення майбутніх економічних вигод прямо чи опосередковано в потоки грошових коштів чи їх еквівалентів і може бути поданий за структурою в різних аспектах і передбачає виділення потенціалу фінансових ресурсів, що містять власний і позиковий капітал.

8. *За періодом оцінювання* пропонується визначати тимчасовий, поточний, довгостроковий стратегічний потенціал.

9. *За ступенем традиційності використання* виділяється активна частина потенціалу – ресурси, які в даний момент залучені для вирішення стратегічних задач і використовуються; пасивна частина –

ресурси, що не використовуються підприємством в даний момент, але можуть бути використаними.

10. *За рівнем достатності* пропонується виділяти достатній та недостатній потенціал з позицій досягнення стратегічних цілей підприємства.

11. *За рівнем управління* виділення стратегічного, тактичного та оперативного потенціалу обумовлене відмінностями управлінських дій на різних рівнях управління і як наслідок – необхідністю використання різних видів потенціалу.

4. Висновки

Таким чином, проведене дослідження дало можливість на підставі аналізу сучасної економічної літератури з питань управління потенціалом підприємства визначити основні наукові підходи до формування структури стратегічного потенціалу та запропонувати авторську комплексну класифікацію елементів стратегічного потенціалу підприємства. Серед напрямків подальших досліджень слід виділити розробку методології оцінювання кожного з виділених елементів стратегічного потенціалу і комплексної оцінки загального стратегічного потенціалу підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф – СПб.: Питер, 1999. – 416 с.
2. Бай С. І. Про окремі пріоритети стратегічного розвитку підприємств / С. І. Бай // Управління стратегічними змінами на підприємстві: концептуальні засади, методологія та практика: Матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (27-28 жовтня, м. Київ) / Відп. ред. А.А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 317 с. – С. 80-82.
3. Балабанова Л. В. Стратегическое маркетинговое управление на основе бенчмаркинга: монография / Л. В. Балабанова, В. В. Слипенький. – Донецк, ДонГУЭТ, 2005.
4. Блонська В. І. Вдосконалення обґрунтування стратегії формування потенціалу підприємства / В. І. Блонська, Ю. Ю. Радецький // Науковий вісник. – 2008. – Вип. 18.1 – С. 263-268. – (Серія Інформаційні технології галузі).
5. Гавва В. Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: навчальний посібник / В. Н. Гавва, Е. А. Божко – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 244 с.
6. Гречина І. В. Структура сукупного потенціалу економічної системи / І. В. Гречина // Матеріали міжнар. наук.-практ. конф. Україна: Схід-Захід – проблеми сталого розвитку, 2011 р., 22-23 вересня. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2011. – С.185-187.
7. Коваль Л. В. Економічний потенціал підприємства: сутність та структура [Електронний ресурс] / Л. В. Коваль. – Lviv Polytechnic National University Institutional Repository. – С. 59-65. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua>.

8. Краснокутська Н. С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження: моногр. / Н. С. Краснокутська. – Харків: Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2010. – 247 с.
9. Лапін Є. В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління / Є. В. Лапін // Вісник СумДУ. – 2007. – № 1. Т. 2. – С.63-71. – (Серія Економіка).
10. Отенко І. П. стратегічне управління потенціалом підприємства: 08.06.01. – економіка, орг. і упр. п-вами: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора економ. наук [захист дис.: 20.12.06] / Отенко І. П.; [наук. конс.: Пономаренко В. С.], Східноукр. нац.ун-т ім. В. Даля. – Луганськ, 2006. – 28с.
11. Попова О. Ю. Ресурсний потенціал розвитку підприємства: сутність та принципи оцінювання / О. Ю. Попова, К. О. Белоусова // Розвиток сучасної логістично-орієнтованої економіки: збірник наукових праць Донецького державного університету управління. – Донецьк: ДонНУУ, 2012. – Т. XIII. – С. 190-199.
12. Тимошенко Н. Ю. Аспекти управління інтелектуальним потенціалом промислових підприємств / Н. Ю. Тимошенко // Економічний вісник НГТУ “КПІ”. – 2008. – С.133-136.
13. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2006. – 316 с.
14. Фролова Л. В. Ефективність управління фінансовими результатами торговельних підприємств: монографія /Л. В. Фролова, Л. В. Семерунь. – Донецьк: Вид-во «Ноулідж» (донецьке відділення), 2011. – 187 с.
15. Фролова Л. В. Управління потенціалом підприємства: навч. посіб. / Л. В. Фролова, Н. В. Ващенко. – Донецьк: Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, 2009. – 145 с.
16. Цыбульская Л. А. Управление интеллектуальным потенциалом предприятия / Л. А. Цыбульская // Украина-Болгария – Европейский союз: современное состояние и перспективы // Сборник материалов международной научно-практической конференции. Том 1. – Херсон, ПП Вышемирский В. С., 2012. – С. 246-251.
17. Щелкунов В. І. Виробничий потенціал підприємств оборонно-промислового комплексу України: механізми ефективного використання: монографія / В. І. Щелкунов, О. В. Різниченко, Г. С. Григор'єв. – К.: Наукова думка, 2002. – 130 с.

ОПТИМІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНОЮ СИСТЕМОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. В даній статті визначено шляхи оптимізації управління операційною системою підприємства. Обґрунтовано план заходів щодо оптимізації процесу управління операційною системою для підвищення її ефективності.

Ключові слова: оптимізація, операційна система, ERP-система

Biliavskiy V.

OPTIMIZATION OF THE PROCESSE OF MANAGEMENT IN OPERATIONAL SYSTEMS OF ENTERPRISE

Summary. In the article the ways of optimization in the operational system of the enterprise are determined. The plan of activities to optimization the process of the operational system to improve its effectiveness is grounded.

Keywords: optimization, operating system, ERP-system

1. Вступ

Ефективне управління операційною системою підприємств є невід'ємною складовою їх повсякденної діяльності, одним із важливих аспектів конкурентоспроможності в сучасних умовах ринкової економіки. Від оптимізації процесу управління операційної системи значною мірою залежить рівномірний і ритмічний випуск готової продукції, її якість і як результат – рівень прибутку та рентабельності підприємства.

За останні роки операційний менеджмент зазнав значних змін і в даний час є однією з важливих складових розвитку та конкурентноздатності підприємств. В умовах зміни зовнішнього і внутрішнього середовища значимість функціонування операційної системи підприємства, як основи, на якій ґрунтується вся діяльність організації є запорукою адаптивності цього підприємства до різноманітних факторів впливу. Актуальність статті полягає в значимості функціонування операційної системи підприємства, в пошуку ефективних шляхів оптимізації процесу управління операційною системою в умовах зміни зовнішнього і внутрішнього середовища.

Аналіз літературних джерел свідчить про те, що дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених дуже різнобічні. Так, М. Ханна та В. Ньюман вивчали комплексний підхід до операційного менеджменту в частині додавання цінності для клієнтів [1], тоді як Дж. Хейзер, Б. Рендер проаналізували зміст і характеристики операційних систем виробничих підприємств та сучасних інтегрованих концепцій управління організаціями [2]. Вдалою є робота В. Чейза, Ф. Джекобса, Н. Дж. Аквіліано [3], у якій науковці дослідили й детально описали шляхи досягнення конкурентних переваг. Але питанням

оптимізації процесу управління операційною системою підприємства поки що приділено недостатньо уваги.

Метою статті є оптимізація процесу управління операційною системою підприємства та визначення шляхів удосконалення ефективної його роботи.

Для досягнення цієї мети сформульовано такі завдання:

- визначити шляхи оптимізації управління операційною системою підприємства;
- обґрунтувати план заходів щодо оптимізації процесу управління операційною системою для підвищення її ефективності.

2. Теоретичний коментар

Оптимізація управління операційною системою є необхідним заходом, спрямованим на подолання або зменшення впливу виявлених у процесі дослідження загроз, які можуть привести до руйнації підприємства та максимальне використання його можливостей в конкурентній боротьбі за збільшення частки ринку.

Основними критеріями при управлінні операційною системою виробничого підприємства є продуктивність, технологічні втрати і якість продукції. Проведений системний аналіз операційної системи вищезазначених підприємств дозволив виділити такі особливості об'єкта управління, як багатфакторність, невизначеність та багатокритеріальність. Управління буде неефективним, якщо проводити оптимізацію лише за одним критерієм, тому в статті була поставлена і вирішена задача багатоцільового аналізу управління, який вимагав відомостей про характеристики всього комплексу, що характеризує діяльність операційної системи. Аналіз об'єкта управління дозволив виділити категорії якості, продуктивності і витрат, які характеризуються опе-

раціями. При багатоцільовому управлінні технологічними процесами виникають ситуації, коли поліпшення за одним з критеріїв призводить до негативних змін за іншим (виникають ресурсні конфлікти). Існуючі системи автоматизації управління технологічними процесами виробництва [4, с. 46-49] не забезпечують оперативного реагування на швидкоплинні зміни ситуаційної поведінки об'єктів управління, які залежать від багатьох факторів технологічного та організаційного характеру. Поліпшити ситуацію можливо за рахунок використання сценаріїв управління виробництвом на основі когнітивно-сценарних моделей технологічних процесів, а також алгоритмів управління із застосуванням інтелектуальних механізмів. Тому розробка систем багатоцільового управління операційною системою виробництва та своєчасного збуту виготовленої продукції на основі сценарного підходу і інтелектуальних технологій, сприятиме підвищенню продуктивності, зниження витрат ресурсів та сировини, а також поліпшення якості продукції.

3. Емпіричні результати

Перш ніж проводити оптимізацію управління операційною системою підприємства, керівництву необхідно звернути увагу на питання, з якою метою воно буде це проводити? Причин може бути декілька: співвідношення доходів та витрат не на користь першого, що змушує керівництво зосередити свою увагу на зниженні витрат на підприємстві; у сформованій кризовій ситуації скорочуються напрями діяльності та змінюється стратегія; на підприємстві відносно стабільне становище, але керівництво хоче скористатися ситуацією і оновити персонал, шляхом вивільнення частини персоналу із заміною його на більш кваліфікований. Одним із напрямів оптимізації своїх витрат є зниження витрат на персонал, а саме:

- зниження фонду оплати праці за рахунок скорочення чисельності персоналу, пов'язаного зі зниженням обсягів виробництва;

- зниження фонду оплати праці (без скорочення чисельності персоналу);

- зниження витрат за рахунок виведення окремих функцій на аутсорсинг (відповідно – скорочення чисельності персоналу або відсутність необхідності найму персоналу для виконання актуальних функцій підприємства);

- зниження преміальної частини за підсумками звітного періоду (однак для цього має бути підстава, а саме невиконання поставлених завдань або досягнення очікуваних показників за підсумками звітного періоду);

- зниження витрат корпоративного та загальногосподарського характеру.

Підприємства все більше вдаються до такого способу скорочення своїх витрат, а саме – до зниження їх чисельності.

Однак будь-якому підприємству (особливо великому) слід дивитися в майбутнє: чи варто з одним із напрямів діяльності оптимізувати склад фахівців так, щоб надалі їх силами можна було почати заново працювати і розвиватися. У рамках сформованої ситуації у керівників підприємства постає запитання: кого можна звільнити так, щоб

це не позначилося на бізнесі? Хоча, звичайно, це в будь-якому випадку на ньому відіб'ється. Але хотілося б зробити це найбільш безболісно. Разом з тим, на підприємстві скасовуються проекти та знижується попит на продукцію, тому необхідно привести у відповідність свої витрати. Один із шляхів – це зниження витрат за тими напрямками, які в момент кризи меншою мірою є затребуваними. Зупинимось детальніше на напрямку зниження витрат через приведення чисельності у відповідність з виконуваними функціональними обов'язками (скорочення чисельності персоналу). Адже обдумане і усвідомлене зниження витрат може бути досягнуто керівництвом підприємства шляхом оптимізації організаційної структури управління.

У практичній діяльності суб'єктів господарювання для оптимізації організаційної структури зазвичай використовуються такі підходи [5–7]:

Функціональний підхід: перерозподіл функцій в рамках одного або декількох структурних одиниць (підрозділів) підприємства (шляхом об'єднання функцій в рамках однієї посади, які раніше дублювалися, виконувалися двома і більше співробітниками, але в умовах скорочення діяльності, функція виконується меншими трудовитратами);

Організаційний підхід: реструктуризація організаційної структури, як в рамках підрозділу (зниження рівнів підпорядкованості та управління), так і підприємства в цілому (укрупнення декількох підрозділів в одне);

Процесний підхід: побудова системи управління підприємством, заснованої на бізнес-процесах;

Проектний підхід: створення системи управління операційною системою підприємства, заснованої на проектній структурі управління;

Бенчмаркінг: оптимізація системи управління підприємством на основі аналізу досвіду аналогічних підприємств, які працюють на тих же ринках.

Найчастіше для зниження чисельності персоналу керівники підприємств використовують *функціональний* та *організаційний* підходи [6, с.73].

Слід звернути увагу, що на практиці дуже часто зустрічаються випадки дублювання робіт у межах декількох підрозділів. Даний факт був виявлений при дослідженні організаційної структури управління операційною системою підприємства ПАТ “Київхліб”, шляхом інтерв'ювання керівників структурних підрозділів та за наданими звітами. Виявлено дублювання функцій відділів продажу, юридичних консультів, канцелярії, які є складовою структури кожного з підприємств у межах ПАТ “Київхліб”.

Використаємо *організаційний* та *функціональний* підходи при здійсненні оптимізації управління операційною системою підприємства, що досліджується.

Аналіз існуючої організаційної структури окремих підрозділів ПАТ “Київхліб” та Товариства в цілому визначив зайві рівні підпорядкованості і виявлені підрозділи, що дублюють один одного у межах Товариства та поєднують функції виконавця і контролера, що є причиною додаткових адміністративних витрат. Пропонуємо скорочення зайвих рівнів підпорядкованості (відповідно – звільнення або ротації керівників). Наприклад, як захід по оптимізації, створення Департаменту з комерції у

межах всього Товариства (рис. 1), з виведенням зі складу дочірніх підприємств таких відділів: бухгалтерії, економіки, виробництва, логістики, продажів та створенням відділу маркетингу, з подальшим перепідпорядкуванням створеного Департаменту генеральному директору. Така реорганізація приведе до скорочення адміністративних витрат, темпи росту яких зростають на підприємстві. Оптимізація структури призведе до скорочення чисельності персоналу та значно підвищить рентабельність праці без суттєвого збільшення фонду оплати праці, який теж зростає та надасть змогу керівництву Товариства залишити найбільш висококваліфікованих співробітників зі збільшенням середньої заробітної плати.

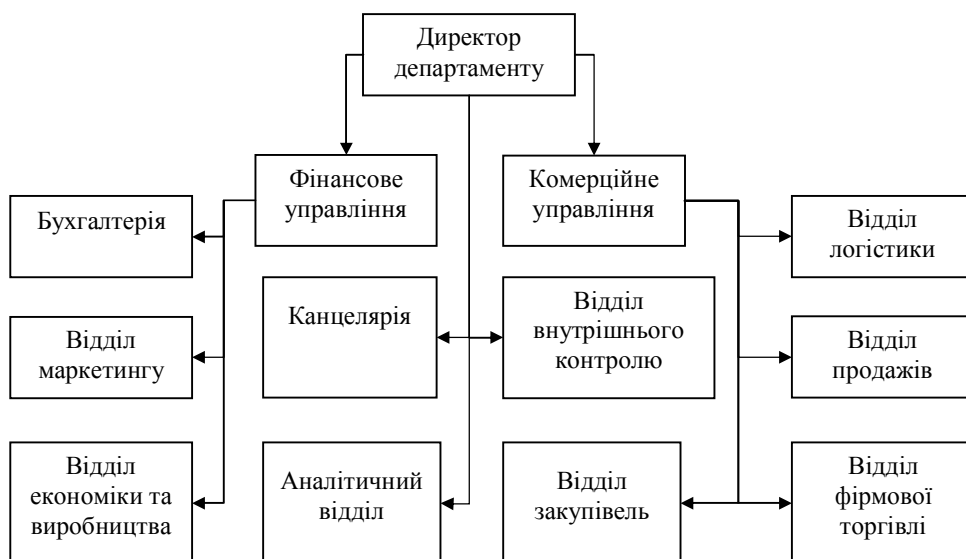


Рис. 1. Орієнтовна організаційна структура Департаменту з комерції ПАТ «Київхліб»

Також необхідно розглянути можливість оптимізації системи управління підприємством на основі впровадження стратегії концентрації основної долі виробництва продукції, що розповсюджується по м. Києву на одному найбільш адаптивному та сучасному підприємстві Товариства. Це приведе до більшої концентрації зусиль, які можна направити на радикальну зміну процесів технології виробництва із максимальною економією енергетичних ресурсів, вартість яких зростає та в майбутньому перевищить темпи інфляції. Концентрація виробництва на одному підприємстві з використанням сучасного обладнання дозволить не зменшувати обсяги виробництва, а навпаки — збільшити їх при аналогічних адміністративних та збутових витратах.

Не задіяні в безпосередньому виробництві основні фонди (а особливо територія в межах міста) перестануть приносити збитки пов'язанні з їх обслуговуванням та амортизацією, відповідно, з пасиву перейдуть в актив.

Перетворення організаційної структури з урахуванням ліквідації дублюючих відділів та працівників на окремих підприємствах Товариства, зміни структури підпорядкування по ряду відділів, а також прийнятих надалі рішень про звільнення або ротацию персоналу неможливе без одночасного

впровадження системи автоматизації діяльності (ERP-системи), обліку та контролю управління операційною системою.

Система автоматизації обліку та контролю повинна охоплювати та аналізувати стан операційної системи всіх дочірніх підприємств Товариства з повним забезпеченням інформацією Правління. Впровадження ERP-системи вважається фактично необхідною умовою для публічного підприємства. ERP-система — це конкретний програмний пакет, який реалізує стратегію ERP.

ERP-система складається з таких елементів [8, с.141]:

- модель управління IT-потокami на підприємстві;
- апаратно-технічна база і засоби комунікацій;
- система управління базами даних (СУБД);

- програмні продукти, що автоматизують управління IT-потокami;
- регламент використання та розвитку програмних продуктів;
- IT-департамент.

Ця система повинна забезпечувати вирішення покладених на неї функцій, а саме: ведення специфікацій, формування планів виробництва, планування потреб, управління запасами та закупівлями, планування виробництва, оперативне управління фінансами та управління проектами.

Функції ERP-систем і питання, які вони повинні вирішувати: ведення специфікацій, що визначають склад виготовлених виробів, а також матеріальні ресурси, що потрібні для їх виготовлення; формування планів виробництва і продажів; планування потреб в матеріалах і комплектуючих, обсягів та термінів поставок; управління запасами і закупівлями (реалізація централізованих закупівель, ведення договорів, облік та оптимізація запасів); планування виробництва від укрупненого планування до використання обладнання та верстатів; оперативне управління фінансами, куди входить складання фінансового плану, а також здійснення контролю його виконання, управлінський і фінансовий облік; управління проектами, куди входить планування ресурсів та етапів.

У ERP-системи немає чіткого визначення і набору критеріїв, за якими її можна впізнати. Під терміном „ERP” мають на увазі велику кількість програмних рішень і облікові системи з невеликими доповненнями. Основні функції ERP можна розділити на *технологічні* і *функціональні* [9, с.371]. Технологічні функції ERP – це наявність тривірневої архітектури системи, куди входить сервер баз даних, сервер додатків і клієнтська частина, єдина база даних (або розподілена база даних з механізмом реплікації даних), відкритість систем, використання реляційних СУБД і засобів CASE для створення цих систем. До технологічних можна віднести і графічний інтерфейс для користувачів, але практично всі сучасні системи мають такий інтерфейс.

До функціональних ознак належать [10, с.283]:

- автоматизація управління виробничими ресурсами;
- автоматизація управління ланцюгами поставок;
- автоматизації розширеного об'ємно-календарного планування;
- автоматизація управління конструкторсько-технологічною документацією;
- автоматизація кінцевого планування ресурсів;
- автоматизація управління взаємовідносинами з клієнтами;
- бізнес-аналітика;
- конфігурування системи.

У цьому списку не згадується фінансовий блок, оскільки він включений в MRP II. Також вважається, що ERP-система повинна включати такі блоки: MRP II; підтримка всіх видів виробництва; фінансовий облік і планування; управління продажами; управління логістикою; управління закупівлями; управління персоналом. Центральним блоком ERP-системи, що зв'язує між собою всі інші блоки, є фінансовий, який включає всі облікові функції ERP (на відміну від MRP II).

Проведення оптимізації може здійснюватися як силами самого підприємства (керівництвом призначається група відповідальних осіб, які мають подібний досвід), або із залучення кваліфікованих незалежних (що важливо для даної роботи) консультантів.

4. Висновки

Отже, в результаті проведеного дослідження визначено шляхи оптимізації управління операційною системою підприємства на основі реінжинірингу структури, основних бізнес-процесів та функціонального поля управління підприємства. На підставі даних отриманих при аналізі стану управління операційною системою підприємства та середовища, в якому підприємство здійснює свою діяльність, з врахуванням стратегічних цілей, можливостей та загроз обгрунтовано план заходів, які необхідно здійснити з метою оптимізації процесу управління операційною системою для підвищення її ефективності:

- створити новий підрозділ в структурі ПАТ “Київхліб”, – Департамент з комерції. Йому слід доручити бізнес-процеси, які безпосередньо не по-

в'язані з виробництвом основної продукції. Таким чином підприємства Товариства розвантажуються від непритаманних їм видів діяльності з метою зосередження їх на якості та своєчасності виробництва. Створення такої структури забезпечить більш адаптивне управління операційною діяльністю підприємства;

- впроваджувати заходи щодо енергозбереження та впровадження енергозберігаючих технологій;
- ввести жорсткий командно-адміністративний стиль керівництва, як найбільш ефективний для підприємств, що знаходяться у складному фінансовому становищі;
- провести заходи, що направлені на ефективне управління основними фондами, які безпосередньо не пов'язані зі здійсненням основної господарської діяльності. Цей захід дозволить залучити додаткові фінансові ресурси, які необхідно буде направити на оновлення виробничого обладнання та автоматизацію системи управління;
- здійснити впровадження ERP-системи, як основи ефективного управління операційною системою підприємства;

Для реалізації вище наведених заходів по оптимізації процесу управління операційною системою необхідно розробити механізм формування адаптивної операційної системи, що надасть суттєву перевагу в конкурентній боротьбі за частку ринку збуту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Hanna M. D. Integrated operations management. Adding value for customers. — 1st edition / M. D. Hanna, W. R. Newman. — New Jersey: Prentice Hall, 2001. — 753 p.
2. Heizer J. R. Operations management / J. R. Heizer, B. A. Render. — New Jersey: Prentice Hall, 2010. — 720 p.
3. Chase R. B. Operations management for competitive advantage / Tenth edition // R. B. Chase, F. R. Jacobs, N. J. Aquilano. — N.-Y.: Irwin McGraw-Hill, 2004. — 765 p.
4. Стерлигова А. Н. Операционный (производственный) менеджмент: учебное пособие / А. Н. Стерлигова, А. В. Фель. — М.: ИНФРА-М, 2009. — 187 с.
5. Stevenson W. S. Production / Operations management / W. S. Stevenson. — 4th Ed. — Boston: McGraw-Hill/Irwin, 2008. — 944 p.
6. Russell S. Roberta. Operations management: Creating value along the supply chain / Roberta S. Russell, Bernard W. Taylor — 7 edition — N.-Y.: John Wiley & Sons, Inc., 2010. — 832 p.
7. Lewis M. Operations management: Critical perspectives on business and management / M. Lewis, N. Slack. — New Jersey: Routledge, 2003. — 520 p.
8. Kumar S. A. Production and operations management / S. A. Kumar. — New Jersey: New Age International, 2006. — 220 p.
9. Meredith J.R. Project management: A managerial approach / J. R. Meredith, S. J. Mantel, Jr. — New York: John Wiley & Sons, 2011. — 589 p.
10. Schroeder R. G. Operations management: Contemporary concepts and cases / R. G. Schroeder. — New York: McGraw-Hill College, 2007. — 538 p.

ОСОБЛИВОСТІ ОПТИМАЛЬНОГО ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛЕЙ ФРАНЧАЙЗИНГОВИХ БІЗНЕС-СИСТЕМ У СУЧАСНОМУ КОНТЕКСТІ

Анотація. В статті розкрита сутність використання франчайзингових систем як можливості розширення підприємницької діяльності підприємства. Проаналізовані основні цілі і фактори, при яких можлива побудова франчайзингових відносин, а також розглянуті основні види франчайзингових систем та ефективності їх діяльності на ринку. Визначені основні умови застосування оптимальної моделі франчайзингових систем для конкретного підприємства.

Ключові слова: франчайзинг, франчайзер, франчайзі, франчайзингова система, управління франчайзинговими системами

Yasinska Yu.

FEATURES OF OPTIMAL USE OF MODELS OF FRANCHISED BUSINESS SYSTEMS IN A MODERN CONTEXT

Summary. This article reveals nature of the use of franchise systems as extensible business enterprise. The basic objectives and factors in which is possible to build franchised relations and their effectiveness in the market. The basic conditions for applying an optimal model of franchise systems for a particular company.

Keywords: franchising, franchisor, franchisee, franchised system, franchise management systems

1. Вступ

Перехід України до ринкової економіки сприяв залученню в торгівлю значної частини населення, що у свою чергу зумовило появу можливості вибору різних організаційно-правових форм підприємництва, прогресивних технологій, нових підходів до організації комерційної діяльності, одним з яких є франчайзинг. Аналіз основних літературних джерел. Проблемі формування франчайзингових відносин присвячено багато праць як вітчизняних, так і зарубіжних вчених-дослідників, зокрема І. Рикова, Н. Месяшна, С. Сосна, О. Васильєва, Д. Прат, Д. Стенворт, Б. Сміт, Я. Мюррей, Ж. Адамс, Ж. Дельта, Д. Хайфілд, М. Мендельсон, Д. Балде, Р. Гамельтон, Л. Мейтланд, Ф. Бессі.

Метою статті є розкриття суті створення франчайзингової системи, визначення основних умов і факторів успішного її функціонування на конкурентному ринку.

2. Теоретичний коментар

В бізнесі ХХІ століття франчайзингові системи відіграють досить важливу роль. Пропонуючи все: починаючи від гамбургерів до мийки автомобілів, франчайзингові системи реально демонструють як функціонує бізнес у сучасному світі.

Протягом останніх десяти років на український ринок вийшли та успішно функціонують такі відомі західні франшизні системи, як "Baskin Robbins", "English First", "Carlo Pazolini", "Kodak", "Sbarro", "Subway", "Херох" тощо.

Основною рисою та найбільшою перевагою франчайзингу є те, що він поєднує в собі глибокі

знання, досвід, стабільне фінансове положення франчайзера (організатора франчайзинга).

Термін «франчайзинг» походить з французької мови і позначається словом *franchissage* і має значення пільга, привілея. Франчайзинг становить собою форму співпраці між юридично і фінансово незалежними сторонами, у рамках якої одна сторона (франчайзер), яка володіє успішним бізнесом, відомою торговою маркою, ноу-хау, комерційною таємницею, репутацією або іншими нематеріальними активами, дозволяє іншій стороні (франчайзі) користуватися цією системою на певних умовах.

У франчайзинговий процес входять два суб'єкти франчайзер (як правило, один) і франчайзі (може бути кілька в одній франчайзинговій системі).

Франчайзер – велика фірма (корпорація), власник широко відомої торгової марки і високого іміджу на споживчому ринку. Франчайзер, за договором надає другій стороні (франчайзі) право діяти на заздалегідь обумовлених домовленостях і в конкретний термін на ринку від імені франчайзера і під його торговою маркою.

Франчайзі – мала фірма або підприємець, який купує за договором у франчайзера виключне право на здійснення комерційної діяльності від його імені і під його торговою маркою.

Суть франчайзингу полягає не тільки в продажі права на застосування логотипу мережі або товарного знаку – це повноцінна система ведення бізнесу. Слово "система" є ключем до розуміння принципів франчайзинга.

Франчайзигіві відносини базуються на таких принципах:

1. Франчайзер є власником торгової марки, ноу-хау, комерційного досвіду і ділової репутації, а також інших нематеріальних активів.

2. Франчайзер має уже перевірену та успішну бізнес-ідею.

3. Франчайзі управляє бізнесом під лозунгом франчайзинга, але як незалежний підприємець або підприємство, основою діяльності якого є прибуток.

4. Франчайзі є власником майна, яким торгує.

5. Франчайзі платить вартість франшизи (одно-разово), а також робить періодичні відрахування за користування франшизою (безпосередньо у формі платежів або опосередковано в націнках на товар, що купує у франчайзера).

6. Франчайзі часто не має можливості самостійно визначати ціни товарів та послуг на місці продажу.

7. Франчайзі зазвичай може самостійно формувати асортимент, але в межах, визначених франчайзером.

8. Відносини у франчайзинговій системі регулюються за франчайзинговим договором, деталізація самої діяльності – як власне вести свою діяльність та інструкції подані в операційному підручнику.

Компанія, яка вирішила розвиватися за системою франчайзингу, повинна володіти певною моделлю бізнесу. В основі цієї моделі бізнесу повинні бути присутні такі елементи, як:

- потрібний ринку продукт (послуга);
- успішно діюче на ринку підприємство;
- здатність за короткий період часу навчити працювати за своєю моделлю.

І основне, що повинна врахувати компанія, це плани у майбутньому сформувати франчайзингову систему, передбачають, що франшиза (її пропозиція) повинна стати для її учасників повноцінним бізнесом, який дозволив би отримати прибуток на єдиному відкритому підприємстві.

Частіше за все, франшизи продаються компаніями із сектору масового ринку, продукція яких (або послуги) призначені для широкої цільової аудиторії. Проте можуть пропонувати інвесторам

свої франшизи і вузькоспеціалізовані фірми, які займаються зазвичай реалізацією елітарних товарів або послуг. Однак франчайзингова програма розвитку підходить не всім компаніям. Не слід застосовувати франчайзинг у наступних випадках:

- стратегія розвитку фірми не передбачає створення франчайзингу;

- компанія володіє недостатньо сильним брендом;

- технології бізнес-процесів компанії не розвинуті і злагоджені, щоб їх можна було продавати;

- відсутні активні менеджерські ресурси.

За обставин, коли компанія вагається чи доцільно її розширювати бізнес шляхом франчайзингової моделі можна застосувати методику SWOT-аналізу.

Метою проведення SWOT-аналізу є визначення відповідності сформованої стратегії умовам середовища функціонування потенційного франчайзера, а також перевірка відповідності критеріям франчайзингових систем його сильних і слабких сторін.

У процесі проведення SWOT-аналізу повинні бути оцінені наступні аспекти діяльності майбутнього франчайзера:

1) рівень фінансової стійкості підприємства за останні кілька років;

2) час присутності на ринку, оскільки франчайзинг є випробуваною формою розширення підприємницької діяльності;

3) ділова репутація підприємства, особливо, його торгової марки на ринку.

4) інші фактори, зокрема якість продукції, рівень економічної ефективності підприємницької діяльності підприємства, доля ринку у порівнянні з конкурентами тощо.

Результати SWOT-аналізу дозволяють прийняти рішення потенційному підприємству чи варто йому обирати стратегію розвитку шляхом франчайзингової мережі та забезпечують його можливістю повного використання можливостей, які відповідають його наявним ресурсам, а також дозволяють створити таку ресурсну базу, яка б захистила його від загроз зовнішнього середовища.

Алгоритм оцінки франчайзингової стратегії розвитку для підприємства подано на рис. 1.

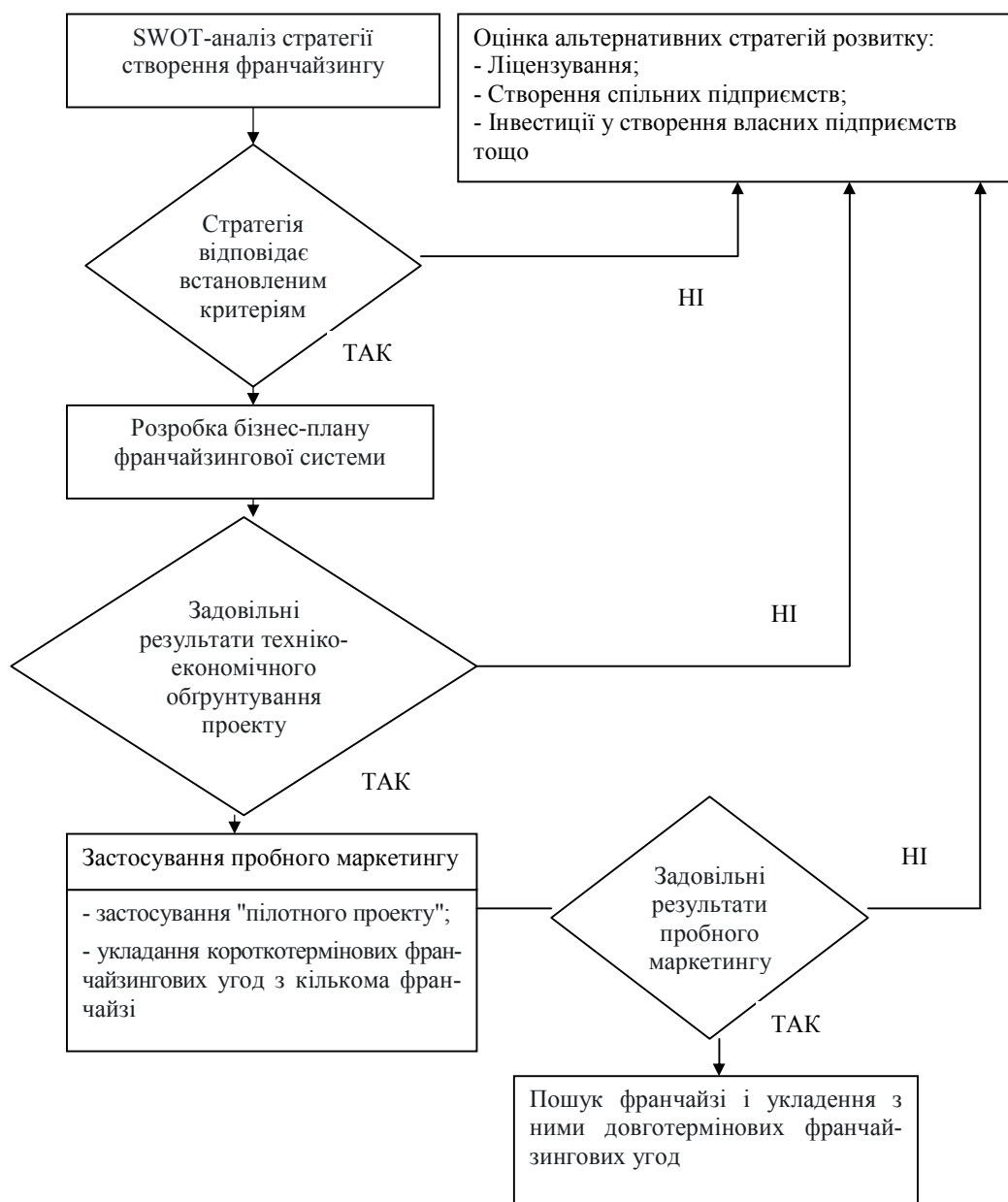


Рис. 1. Алгоритм оцінки франчайзингової стратегії розвитку для підприємства

У випадку, коли стратегія розширення підприємства за допомогою франчайзингу є невігідна, йому доцільно скористатися альтернативними шляхами розвитку діяльності, зокрема, ліцензуванням, створенням спільних підприємств, формуванням власної мережі підприємств (рис. 2).

У випадку, коли франчайзингова стратегія відповідає очікуванням потенційного франчайзера, доцільно сформулювати бізнес-план франчайзингової системи, який стане для нього внутрішнім документом, а також буде необхідним для пред'явлення потенційним франчайзі, кредитним установам тощо.

3. Емпіричні результати

Розглянемо можливості розвитку франчайзингових систем приватного акціонерного товариства «Тера» в Україні і закордоном, за допомогою розроблених алгоритмів (рис.1 і 2).

ПАТ «Тера» здійснює виробництво кондитерських виробів. Ринки збуту підприємства охоплюють всю Тернопільську область та сусідні області. Частка продукції фабрики на ринку кондитерських виробів Тернопільщини на 2013 р. перевищувала 30% [2].

Місія і цілі ПАТ «Тера» – виробництво високоякісних кондитерських виробів.

ПАТ «Тера» і далі продовжує нарощувати виробництво продукції, розширює наявну мережу збуту. Філій, представництв та дочірних підприємств товариство не має.

Враховуючи конкуренцію зі сторони інших фабрик та заводів кондитерських виробів, основними напрямками удосконалення своєї продукції фабрика «Тера» вважає розробка рецептур кондитерських виробів із низькою калорійністю, дієтичного призначення, із добавками різних корисних

мікроелементів та речовин, тобто щоб продукція була не лише смачною і поживною, але й корисною.

З метою визначення рівня врахування факторів внутрішнього і зовнішнього середовища ПАТ «Тера» для створення франчайзингової системи проведемо SWOT-аналіз.

Результати проведеного SWOT-аналізу можливості франчайзинга для ПАТ «Тера» наведені в таблиці 2.

Результати SWOT-аналізу підприємства ПАТ «Тера» за оптимальністю та ефективністю створення його франчайзингової системи, свідчить, що ПАТ «Тера» має всі можливості розширити свою діяльність в Україні і закордоном за допомогою моделі франчайзингової системи, оскільки в табл. 2 найбільшу кількість балів отримало поле Можливості і Сильні сторони - 15 балів, а це, з свого боку свідчить про досить успішну підприємницьку діяльність приватного товариства.



Рис. 2. Алгоритм альтернативних шляхів розвитку підприємства

SWOT-аналіз можливостей франчайзинга для ПАТ «Тера»

Таблиця 2

	Сильні сторони	Експертна оцінка, балів	Слабкі сторони	Експертна оцінка, балів
Загрози	1. Зниження попиту у населення та високий рівень прибутку	2	1. Плинність виробничого персоналу та зниження попиту у населення	3
	2. Низький фінансовий стан покупця та технічна оснащеність виробництва	4	2. Відсутність стимулювання працівників та низький фінансовий стан покупця	3
	3. Поява нових конкурентів та значна доля ринку	2	3. Надмірна широта асортименту та поява нових конкурентів	4
Всього		8		10
Можливості	1. Високий рівень прибутку та зростання попиту	5	1. Плинність виробничого персоналу та зростання попиту	3
	2. Технічна оснащеність виробництва та розширення каналів збуту продукції	4	2. Розширення каналів збуту та відсутність стимулювання працівників	3
	3. Значна доля ринку та інновацій виробництва	5	3. Надмірна широта асортименту та інновацій виробництва	3
Всього		14		9

Експертна оцінка проставляється в діапазоні від 5 .. 1 балів.

Попри це фабрика завжди повинна бути готовою до можливих загроз зовнішнього середовища. Це зниження попиту на кондитерські вироби, зменшення фінансових можливостей покупця та поява нових конкурентів. І, в результаті цього ПАТ «Тера» повинна розробити антикризову програму дій з метою захисту себе і своїх франчайзі від загрозливих обставин зовнішнього середовища.

З метою вирішення проблем, які на сьогоднішній день заважають фабриці отримувати оптимальні результати від своєї діяльності, можна здійснити наступне.

Проблему надмірності асортименту кондитерських виробів фабрика може вирішити проаналізувавши і вибравши найбільш рентабельніші, а ті, які приносять менший прибуток і становлять малі об'єми продаж, виключити зі свого виробництва.

Проблему плинності виробничих кадрів та проблему відсутності програми стимулювання працівників товариство може вирішити шляхом залучення досвідчених спеціалістів у сфері кадрового менеджменту, а також розробивши програми морального (соціальних гарантій – доставка до місця роботи, видача робочого одягу тощо) та матеріального (тарифна сітка нарахування заробітної плати) стимулювання виробничого персоналу.

Проблеми зниження попиту на кондитерські вироби, появи нових конкурентів та зменшення фінансових можливостей покупця фабрика «Тера» може вирішити шляхом розробки програм по зменшенні собівартості та підвищенні якості і споживчих властивостей кондитерських виробів.

Отже, результати проведеного SWOT-аналізу Тернопільської кондитерської фабрики «Тера», дозволяють зробити висновок про відповідності критерію оптимальності і можливістю створення у ПАТ «Тера» досить успішної франчайзингової системи в Україні і за кордоном.

4. Висновки

Розвиток економічних відносин та видів розширення підприємницької діяльності посприяв виникненню нових цікавих форм організації бізнесу, таких як франчайзинг, що встановлює вкладні взаємовідносини між сторонами учасниками.

Сутність створення франчайзингової моделі полягає у продажі франшизи, і залучення до свого бізнесу підприємств-імітаторів. У даній статті розглядалися існуючі моделі франчайзингових відносин та критерії їх ефективності існування на ринку. Було здійснено розробку алгоритму критеріїв доцільності розширення підприємницької діяльності за допомогою франчайзингової моделі та проведено перевірку на можливості створення і оптимізації франчайзингової системи ПАТ «Тера» в Україні та за кордоном, за допомогою методики SWOT-аналізу, алгоритму оптимального управління франчайзинговими бізнес-системами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Земляк Д. Н. Франчайзинг. Інтегровані форми організації бізнесу: навч. посібник для вузів / Земляк Д. Н., Макаш М. О. – К.: Бізнес-Кур'єр, 2012. – 142 с.
2. Ангелин Д. Две стороны франчайзинга / Ангелин Д. // Бизнес. 2005. – № 34. – С.62.
3. Інформаційний веб-ресурс ПАТ «ТЕРА» [Електронний ресурс]. – ПАТ «Тера», 2013.- Режим доступу: // <http://www.te.ua>.
4. Гусев С. Франчайзинг позволяет развиваться практически бесконечно/ Гусев С. // Компаньон. – 2004. – № 38 (398). – С.22-23.
5. Деев А. Обыкновенное чудо – франчайзинг / Деев А. // Компаньон. – 2002. – № 26 (282). – С. 32-38.

7. РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНИХ ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ

УДК 061.2 : 334.72 (477.83)

Качмарик І. Я.

ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ГРОМАДСЬКИХ ОБ'ЄДНАНЬ ДЛЯ ПІСЛЯКРИЗОВОГО ВІДНОВЛЕННЯ ГОСПОДАРСЬКО-ЕКОНОМІЧНОГО КОМПЛЕКСУ ЛЬВІВЩИНИ

Анотація. Досліджено вплив об'єднань громадян (на прикладі громадських організацій, політичних осередків та релігійних громад) на сальдо торговельного балансу товарами Львівщини, як фактор потенційного післякризового відновлення економіки регіону.

Ключові слова: криза, сальдо торговельного балансу, експорт, імпорт, громадські організації, політичні осередки, релігійні громади

Kachmaryk I.

USING THE POTENTIAL OF PUBLIC ASSOCIATIONS FOR POST-CRISIS RECOVERY OF ECONOMIC COMPLEX THE IN LVIV REGION

Summary. The influence public of associations on the trade balance of goods as a potential factor the in Lviv region post-crisis economic recovery is studied (on the example of public organization, political units and religious communities).

Keywords: crisis, trade balance. export. import. public associations, religious communities, political parties

1. Вступ

Ще рік тому на найвищому рівні стверджувалося про дієвість “виваженої антикризової політики”, насправді таких ознак немає. Стагнація в експортному секторі, обумовлена кризовими явищами у світовій економіці, викликала спад у промисловості, будівництві, транспорті. Його доповнили низхідні показники в сільському господарстві, пов'язані зі зниженням урожаю порівняно з попереднім роком». Звідси можна зробити висновок, що одним з головних чинників покращення економічних показників в Україні є власне покращення показників зовнішньої торгівлі. Існує безліч факторів впливу на зовнішньоторговельне сальдо, серед яких найбільш вагомими варто виділити такі, як особливості розвитку світової економіки в цілому та економіки країн-партнерів і результати функціонування вітчизняної економіки, включаючи особливості валютно-курсової динаміки, оподаткування експортно-імпортних операцій, а також митно-тарифне та нетарифне регулювання зовнішньої торгівлі. Всі ці фактори впливають на нарощування обсягів промислового виробництва в країні та потенційні можливості співпраці з іноземними партнерами. Проте у процесі деталізації факторів впливу на експортно-імпортні операції виникає питання

чи здатні впливати на цей показник об'єднання громадян. Метою даної статті обрано вивчення можливостей впливу різноманітних громадських об'єднань на сальдо торговельного балансу, а саме дослідження проведено на основі показників Львівської області.

2. Огляд літературних джерел

Досліджень можливостей впливу легалізованих об'єднань громадян на економічні показники регіону є безліч, зокрема Ф. Фукуямою [10, с. 4], С. Кнаком і П. Кіфером [3, с. 1251-1288], П. Уайтлі [4, с. 433-466], Д. Хеліуелом і Р. Патнемом [2, с. 295-307], Т. Кейсі [1, с. 96-117] та іншими). Для прикладу, на думку Ф. Фукуями [10, с. 4], соціальний капітал (який виражається через об'єднання громадян) має важливі напрямки застосування у самому суспільстві. Саме соціальний капітал дозволяє окремим суспільним групам, церквам, неурядовим організаціям надавати послуги – приміром у галузі освіти, охорони здоров'я, а також забезпечувати всі види соціального захисту для решти суспільства, без потреби звертатися безпосередньо до урядових структур, чим зменшує кількість необхідних урядових видатків. Проте, незважаючи на такі позитивні підсумки Ф. Фукуями, дослід-

ження на регіональному та субнаціональному рівнях у різних країнах дали доволі неоднозначні результати. Для прикладу, Дж. Хелліуелл разом з Р. Патнемом [2, с. 295-307] виявили, що саме соціальний капітал пояснює економічну та політичну нестабільність у певних регіонах Італії. Незважаючи на значні здобутки вчених у сфері вивчення впливу соціального капіталу (через діяльність різних організацій) на економіку тієї чи іншої країни, досліджень можливостей їх впливу власне на зовнішню торгівлю практично немає.

3. Використані дані і методи дослідження

Для емпіричної оцінки взаємозв'язку між легалізованими об'єднаннями громадян і сальдо торговельного балансу товарами використано дані про кількісний склад різноманітних об'єднань громадян Львівщини за період 1997–2011 рр. Просторово вибірку даних сформовано за участю 20 районів Львівської області, м. Львова та окремих великих міст (м. Борислав, м. Дрогобич, м. Самбір, м. Стрий, м. Трускавець, м. Червоноград). Таким чином використано збалансовану вибірку даних 27 територіальних одиниць за 14 років.

Групи громадян (незалежні змінні) були представлені легалізованими об'єднаннями громадян, серед яких громадські організації, релігійні громади та осередки політичних партій. Дослідження проведено за допомогою програмного забезпечення STATISTICA 8. Оцінювався вплив використаних змінних з розрахунку на душу населення.

4. Отримані результати

Вивчаючи вплив соціального капіталу (у вигляді різноманітних об'єднань громадян) на сальдо торговельного балансу товарами, було зроблено висновок, що між ними існує доволі сильний взаємозв'язок:

$$\begin{aligned} trade_t &= (-95)LH_t + trade_{t-1} \\ &(-6.33^*) \quad (4.43^*) \quad (1) \\ R^2 &= 0.86 \quad F = 18.667 \end{aligned}$$

Коефіцієнт детермінації R^2 показує, що незалежні змінні; (а саме: легалізовані об'єднання громадян (LH) та показники торговельного балансу товарами з лаговим значенням ($trade_{t-1}$); пояснюють 0,86% змін залежної змінної (сальдо торговельного балансу у поточному році – $trade_t$). Відповідно до результатів дослідження, на поточний показник залежної змінної впливають тенденції експортно-імпортних операцій товарами у попередніх роках, проте виявити якусь позитивну чи негативну динаміку важко. Незважаючи на це, регресія показала певну негативну взаємозалежність між показниками залежної змінної та зростанням кількості легалізованих об'єднань громадян: при зростанні кількості таких об'єднань на 10 одиниць, сальдо торговельного балансу товарами у Львівській області погіршується на 950 гривень у розрахунку на одну особу. Ймовірність такого погіршення дуже висока і складає майже 100%. Досліджуючи вплив фактора часу на такий взаємозв'язок, було

зроблено висновок, що за умов функціонування таких легалізованих об'єднань громадян у певний проміжок часу, їх вплив на сальдо торговельного балансу товарами лише погіршуватиметься і 10 таких об'єднань будуть погіршувати сальдо уже не на 950 гривень (у розрахунку на одну особу), а на 1118 гривень.

Фіктивні змінні виявляють негативний вплив індивідуальних особливостей м. Львова – це погіршує сальдо торговельного балансу аж на 151443 гривень (у розрахунку на одну особу) з ймовірністю 95%. Це можна пояснити значно вищою купівельною спроможністю місцевих мешканців, порівняно з мешканцями області (для прикладу, станом на січень 2013 року середня заробітна плата одного найманого працівника у м. Львові складає 2765 грн, а в середньому по області – 2490 грн. При цьому, у м. Трускавець вона складає лише 1710 грн (що майже на 1000 грн менше, ніж у м. Львові), у Мостиському районі – 2034,34 грн, у Дрогобицькому – 2040,7 грн, а в Буському – 2045,75 грн). Враховуючи вищу купівельну спроможність мешканців м. Львова, рівень споживання тут теж вищий. Все це спонукає до зростання імпорту, оскільки внутрішній товаровиробник не може забезпечити усі потреби споживача. Таким чином, за рахунок зростання купівельної спроможності, у м. Львові зростає й імпорт.

Для більш детального вивчення проблеми негативного впливу легалізованих об'єднань громадян на сальдо торговельного балансу товарами, їх було поділено на громадські організації, політичні осередки та релігійні громади різних конфесій. Відповідно до цього поділу, результати дослідження показали, що громадські організації (НО) мають негативний вплив на експортно-імпортні операції товарами рівняння (2), що підтверджує правильність твердження про негативні наслідки зростання кількості легалізованих об'єднань громадян загалом:

$$\begin{aligned} trade_t &= 5941.4 + (-224.6)NO_t + 0.3trade_{t-1} \\ &(0.37) \quad (-7.00^*) \quad (4.1^*) \quad (2) \\ R^2 &= 0.75 \quad F = 19.660 \end{aligned}$$

Коефіцієнт детермінації показує, що незалежні змінні пояснюють 75% змін залежної змінної. Всі показники є статистично значущими. Існує майже 100% ймовірність негативного взаємозв'язку між зростанням кількості громадських організацій та обсягами зовнішньої торгівлі: при зростанні кількості громадських організацій на 10 одиниць, сальдо торговельного балансу у Львівській області погіршується на 2246 гривень на одну особу.

Слабший вплив на торговельне сальдо, порівняно з громадськими організаціями, проявляють політичні осередки рівняння (3):

$$\begin{aligned} trade_t &= 18054 + (-88)part_t + trade_{t-1} \\ &(2.72^{**}) \quad (-4.04^*) \quad (6.51^*) \quad (3) \\ R^2 &= 0.74 \quad F = 153.18 \end{aligned}$$

Вплив незалежних змінних (партійних осередків та лагового значення зовнішніх торговельних операцій) на залежну змінну значний, адже, як показує коефіцієнт детермінації, незалежні змінні

пояснюють 0,74% змін залежної змінної. Згідно з результатами дослідження, політичні осередки мають негативний вплив на зовнішню торгівлю: при зростанні їх кількості на 10 одиниць, сальдо торговельного балансу у Львівській області погіршується на 880 гривень у розрахунку на одного жителя. Ймовірність даного результату складає 99%. З урахуванням показника часу, ситуація лише погіршується: функціонування кожних десяти політичних осередків у Львівській області погіршують торговельне сальдо товарами на 1990 гривень у розрахунку на одну особу. В даному випадку незалежні змінні пояснюють 0,76% залежних змінних. (рівняння 4):

$$trade_t = -48309 + (-199)part_t + 6329time + trade_{t-1}$$

$$\begin{matrix} (-2.18^{***}) & (5.25^*) & (3.36^*) & (4.82^*) \end{matrix} \quad (4)$$

$$R^2 = 0.76 \quad F = 81.646$$

$$trade_t = 37393.7 + (-7371.15)UHKZ_t + 0.2trade_{t-1}$$

$$\begin{matrix} (2.98^{**}) & (-9.93^*) & (3.7^*) \end{matrix} \quad (5)$$

$$R^2 = 0.85 \quad F = 27.283$$

вельного балансу товарами, ніж громадські організації, цей показник є більш небезпечним, адже темпи зростання політичних осередків більш, ніж у чотири рази вищі, аніж громадських організацій (рис. 1).

З рис. 1 ми бачимо, що у 2012 році кількість політичних осередків у Львівській області у 2012 році сягала 12246 одиниць, а громадських організацій налічувалося лише 5026. При цьому, кількість громадських організацій, починаючи з 2001 року збільшилася лише на 2253 штуки, а політичних осередків майже на 12 тис. Найбільш повільними темпами зростає кількість релігійних громад, адже їх кількість відносно 2001 року зросла лише на 63 одиниці і сягає 3011.

Досліджуючи ж вплив релігійних громад на сальдо торговельного балансу товарами, було зроблено висновок, що релігійні громади не усіх конфесій мають взаємозв'язок із експортно-імпорт-

ними операціями. Для прикладу, жодного впливу не було виявлено у громад Римо-Католицької Церкви, Української Автокефальної Православної Церкви та Української Православної Церкви Київського Патріархату, проте сильний взаємозв'язок прослідковувався у процесі дослідження з Українською Греко-Католицькою Церквою, Українською Православною Церквою та протестантизмом.

Найбільш ймовірний і суттєвий вплив на сальдо торговельного балансу товарами було виявлено у релігійних громад Української Греко-Католицької Церкви: при зростанні громад зазначеної конфесії на 10 одиниць, сальдо погіршується аж на 73711,5 гривень (у розрахунку на одну особу) з ймовірністю майже 100%:

Більше того, враховуючи, що більше однієї

другої частки усіх релігійних громад у Львівській області припадає саме на релігійні громади Української Греко-Католицької Церкви (рис. 2), а щорічні темпи зростання вищі лише у релігійних громад протестантського напрямку, цей показник має вагомий вплив на сальдо зовнішньої торгівлі. Кількість релігійних громад УГКЦ у 2012 році складала 1512 одиниць, а в Українській Автокефальній Православній Церкві, яка займає другу позицію за кількістю релігійних громад у Львівській області – лише 383 (16%).

Негативні тенденції несе з собою і зростання кількості релігійних громад протестантського спрямування (рівняння 6):

$$trade_t = 26908 + (-5301)prot_t + trade_{t-1}$$

$$\begin{matrix} (2.3^{***}) & (-2.71^{**}) & (3.61^*) \end{matrix} \quad (6)$$

$$R^2 = 0.85 \quad F = 58.276$$

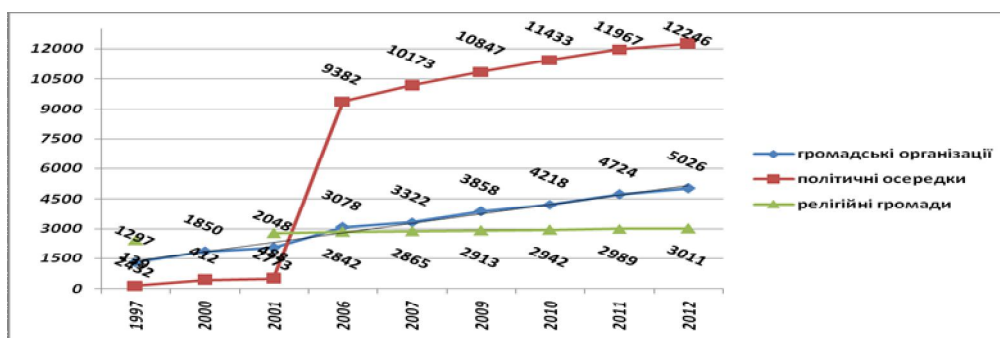


Рис. 1. Динаміка зростання кількості політичних осередків, релігійних громад та громадських організацій у Львівській області, 1997 – 2012 рр.

Джерело: [8]

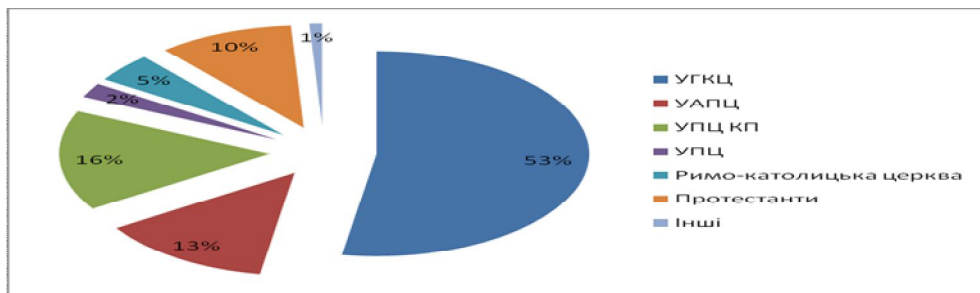


Рис.2. Частка релігійних громад у Львівській області, 2012

Джерело: [8]

Коефіцієнт детермінації R^2 показує, що незалежні змінні пояснюють 85% змін залежної змінної. Всі коефіцієнти є статистично значущими. Залежність показника сальдо торговельного балансу товарами поточного року від аналогічних показників попереднього року висока, проте не виявлено жодних стабільних тенденцій. Зате існує доволі висока ймовірність (95%) погіршення результатів зовнішньої торгівлі при розвитку протестантської Церкви: при зростанні кількості релігійних громад протестантського спрямування на 10 одиниць, сальдо торговельного балансу у Львівській області погіршується на 53011 гривень на одну особу з ймовірністю 99%.

Значний негативний вплив може мати і зростання кількості релігійних громад Української Православної Церкви. Ймовірність такого впливу значно нижча, ніж у УГКЦ (і складає менше 90%), проте за умов існування такого впливу, показники сальдо торговельного балансу товарами у Львівській області погіршуватимуться майже вдвічі, ніж за умов зростання релігійних громад УГКЦ рівняння (7):

$$trade_t = (-13650)UPZ_t + trade_{t-1} \quad (7)$$

$$(-2.1^{***}) \quad (4.68^*)$$

$$R^2 = 0.85 \quad F = 18.634$$

Коефіцієнт детермінації складає 0,85 – це означає, що незалежні змінні пояснюють 85% змін залежної змінної. Згідно з результатами дослідження, при зростанні кількості релігійних громад УПЦ на 10 одиниць, сальдо погіршуватиметься на 136500 гривень на одного жителя Львівської області.

5. Аналітичні узагальнення

Таке погіршення сальдо зовнішньої торгівлі товарами можна пояснити зростанням імпорту, звідки можна зробити висновок, що створення нових легалізованих об'єднань громадян призводить, відповідно, до збільшення обсягів купівлі мешканцями області іноземних товарів. Все це можна пояснити відповідним зростання доходів мешканців, адже, як зазначає прем'єр-міністр М. Азаров: «Значить, наші люди стали більше купувати імпорту, більше витратити, – у нас і в цілому роздрібний товарообіг зріс за минулий рік на 13%. Це означає, що реальні доходи населення у нас ростуть, а не падають». [5]

Проте, як показує дослідження (рівняння 8), об'єднання громадян сприяють лише мізерному зростанню заробітної плати (а, відповідно, і доходів) місцевих мешканців, яка не може забезпечити на-

стільки масового зростання обсягу імпорту в області:

$$zr_t = 149.613 + 0.249LH_t + 0.992zr_{t-1} \quad (8)$$

$$(8.39^*) \quad (5.85^*) \quad (47.18^*)$$

$$R^2 = 0.94 \quad F = 1300$$

Незалежні змінні пояснюють 94% змін залежної змінної, а показники є статистично значущими на рівні не менше 5%. Лагове значення зарплати показує її щорічне зростання на 1 грн з ймовірністю майже 100%. При зростанні ж кількості легалізованих об'єднань громадян на 10 одиниць, заробітна плата одного мешканця області зростає лише на 2,49 грн з майже 100% ймовірністю. Таке зростання однозначно не може спровокувати погіршення сальдо зовнішньої торгівлі товарами при зростанні кількості об'єднань громадян на 10 одиниць аж на 950 грн у розрахунку на одного мешканця. Поясненням такого колапсу може бути зростання доходів у великих обсягах лише окремих осіб, зацікавлених, відповідно, у появі нових громадських об'єднань.

Все це може свідчити про тісну співпрацю значної кількості об'єднань громадян з бізнесом. Неодноразово звучали, пов'язані із несанкціонованим використанням можливостей громадських організацій для ведення власного бізнесу окремими особами, зокрема, у вигляді механізмів несплати податків (адже, громадські організації є платниками лише 6-ти з 18-ти податків, зокрема, не оподатковується прибуток суспільно-корисних організацій) або ж механізмів привласнення земельних ділянок громадських організацій інвалідів чи фізкультурно-спортивних громадських організацій, платежі за які відсутні. Проте, як показує дослідження, в Україні більш поширена співпраця бізнесу не стільки з громадськими організаціями, як із політичними осередками та релігійними громадами.

Для прикладу, Ю. Шведа [9] зазначає, що в умовах обмеженої членської бази, низького рівня підтримки, відсутності державного фінансування та значної комерціалізації політики (особливо виборів) політичні партії України фактично залишилися без серйозних ресурсів, що об'єктивно підштовхнуло їх до "співпраці" з великим капіталом. За таких обставин політичні партії України дуже швидко опинилися "на утриманні". Все це призводить до поширення лобізму й надання привілеїв окремим особам провладними структурами та поширенню корупції, яка сприяє зростанню доходів окремих осіб.

Не менш тісно з бізнесом пов'язана і релігія. Для прикладу, за оцінками М. Мітрохіна [6], річний

оборот готівки в приходах і спархях церков Київського та Московського патріархатів – щонайменше 500 млн доларів у кожній. Плюс ще 200 – 250 млн доларів неконвертованих у готівку пожертвувань з боку приватних осіб і держави. При цьому, найнижчий рівень церковної організації – храми і монастирі – фактично перебувають на самофінансуванні й мають чотири статті стабільного доходу: пожертвування прихожан, зроблені під час і після служби, які займають мізерну частку серед доходів; ведення «невеличкого прицерковного бізнесу» (зокрема, надання в оренду земельних ділянок та приміщень, підпорядкованих церкві чи релігійній громаді (наприклад, під відкриття торговельних точок для реалізації церковної атрибутики, відкриття поліграфічних центрів для друку християнської літератури та інше) чи саме ведення торгівлі уже згаданою церковною атрибутикою з отримання додаткових податкових пільг від держави); приватний бізнес самих представників релігійних громад, адже за незалежними оцінками, до 10% душпастирів вклали гроші в бізнес (це стосується як місцевої сфери послуг (в більшості готельно-ресторанного бізнесу), так і будівельного бізнесу).

Проте головним джерелом наповнення церковної скарбниці є здійснення пожертв та добродійність меценатів як з політичної сфери, так і причетних до бізнес-структур, що фінансують різноманітні церковні проекти. Як зазначається в суспільно-політичному журналі «Тиждень» [6], у Росії це, зокрема, Російські залізні дороги (РЖД) та Газпром. В Україні поміж найбільших меценатів – Укргазбанк, що належить депутатаві від Партії регіонів В. Горбалу, та структури А. Деркача. Більше того, бухгалтерія церков – значною мірою табу для державних контролюючих органів. Таким чином церква може надавати окремі послуги меценатам, що формуються у вельми ефективні конвертаційні схеми: за певний відсоток пожертва на храм повертається комерційній структурі у вигляді ніде не облікованої готівки. «Якщо вам потрібно перевести чималу суму грошей, наприклад, з-за кордону в Україну чи навпаки, ви можете сміливо йти до якоїсь євангелістської церкви, – зазначає В. Небоженко. – Ви можете бути впевненими, що гроші будуть у потрібний час у потрібному місці під виглядом пожертви на розвиток церкви» [6].

6. Висновки

Таким чином, легалізовані об'єднання громадян сприяють отриманню додаткових доходів окремими особами, що стимулює зростання споживання і, відповідно, зростання імпорту. Це стосується як товарів першої необхідності, так і продуктів розкоші, які мають винятково імпортне походження (наприклад, дорогі автомобілі, нерухомість за кордоном, літаки, футбольні клуби та ін.). Як наслідок, все це погіршує сальдо торговельного балансу товарами.

Для уникнення проблеми зростання імпорту в Україні, перш за все, необхідне нарощування вітчизняного виробництва, яке могло б, першочергово, задовільнити потреби населення. Враховуючи

наявну ресурсну базу України і, зокрема, Львівщини, доцільним було б почати з товарів масового вжитку, зокрема, з сільськогосподарської продукції (що не вимагає значних затрат), текстилю та виробів з деревини. Для прикладу, частка товарів рослинного походження (переважно плодів, якими Львівщина однозначно могла б у більшій мірі забезпечити себе сама) у загальній частці імпорту Львівської області складає 10%, а частка готових харчових продуктів – 6%. Цікавим є те, що частка текстилю в імпорті зазначеної області сягає 9%, а частка текстилю у експорті – 12%. Аналогічна ситуація склалася і з виробами з деревини, що свідчить про те, що за умов певного сприяння внутрішній товаровиробник має можливість повністю забезпечити потреби споживача і, тим самим, посприяти покращенню сальдо торговельного балансу товарами області.

Виходячи з результатів дослідження, необхідно посилити контроль за діяльністю об'єднань громадян, зокрема, через звітність перед організаціями фінансового контролю. Особливу увагу потрібно звернути на діяльність політичних осередків та благодійних організацій. Все це перешкоджатиме розвитку корупції і, відповідно, збагаченню окремих осіб, що, в подальшому, сприятиме післякризовому відновленню економіки регіону.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Casey T. Social Capital and Regional Economies in Britain / T. Casey // *Political Studies*. – 2003. – March 2004. – P. 96-117.
2. Helliwell J. and Putnam R. Economic Growth and Social Capital in Italy / J. Helliwell and R. Putnam // *Eastern Economic Journal*. – 1995. – № 21 (3). – P. 295-307.
3. Knack S. and Keefer Ph. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation / S. Knack and Ph. Keefer // *Quarterly Journal of Economics*. – 1997. – № 112(4). – P. 1251-1288.
4. Whiteley P. Economic Growth and Social Capital / P. Whiteley // *Political Studies*. – 2000. – № 48(3). – P. 433-66.
5. Азаров пояснив зростання імпорту збільшенням прибутків українців // *Ліга. Новини*. – Режим доступу: <http://news.liga.net/ua/news/economics/>
6. Божий промисел // *Український Тиждень*. – 2009. – №33-34. – 14 серпня.
7. Звернення Президента України до Верховної Ради VII скликання «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2012 році». – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/public/File/2012_nauk_an_rozr_obku/zvernennia-12-18-12.pdf.
8. Статистичний Бюлетень. Економічне і соціальне становище Львівської області за січень 2013 року. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://lv.ukrstat.gov.ua>.
9. Шведа Ю. Політичні партії чи симулякри? / Шведа Ю. – Режим доступу: <http://zaxid.net/>.
10. Що таке соціальний капітал? Київська лекція Френсіса Фукуями // *День*. – 2006. – № 177. – 4.-17 жовтня.

ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДЕПРЕСИВНИХ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ (НА ПРИКЛАДІ СТАРОСАМБІРСЬКОГО РАЙОНУ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

Анотація. Стаття присвячена аналізу проблем реалізації соціально-економічного потенціалу депресивних сільських територій на прикладі одного з таких регіонів – Старосамбірського району Львівської області. З цією метою здійснено аналіз показників соціально-економічного розвитку сільських територій Старосамбірського району та визначено основні його проблеми. Проведено SWOT-аналіз для сільських територій району з метою визначення можливих шляхів реалізації наявного потенціалу.

Ключові слова: сільські території, депресивні території, соціально-економічний потенціал

Krupin V. Maksymenko A.

PROBLEMS OF REALIZATION OF SOCIO-ECONOMIC POTENTIAL OF DEPRESSIVE RURAL TERRITORIES (THE CASE OF STAROSAMBIRSKIY DISTRICT OF LVIV REGION)

Summary. The article is devoted to the analysis of problems connected with realization of socio-economic potential of depressive rural territories based on the case of one of such regions - Starosambirskiy district of Lviv region. In order to achieve that an analysis of indicators of socio-economic development of rural territories of Starosambirskiy district was conducted and main problems were defined. The SWOT-analysis for rural territories of the district was done in order to determine possible ways of potential's realization.

Keywords: rural territories, depressive territories, social-economic potential

1. Вступ

Наявність низки проблем, що стоять на заваді ефективному використанню природного, трудового та виробничого потенціалу сільських територій, зумовлюють необхідність аналізу їх особливостей та визначення шляхів розвитку. Актуальним є окреслення перешкод та шляхів забезпечення передумов розвитку тих сільських територій, що характеризуються перманентними спадними тенденціями у соціально-економічній сфері та згідно вітчизняного законодавства вважаються депресивними.

Старосамбірський район Львівської області теоретично володіє значним соціально-економічним потенціалом. Однак рівень його реалізації з об'єктивних причин не дає змоги забезпечити бажаних показників розвитку, внаслідок чого за основними показниками він відповідає критеріям депресивних територій [1]. Це зумовлює необхідність аналізу проблем соціально-економічного розвитку сільських територій такого типу та окреслення шляхів їх вирішення.

Відтак, метою статті є визначення та аналіз проблем реалізації соціально-економічного потенціалу депресивних сільських територій на прикладі однієї з них, а саме Старосамбірського району Львівської області.

Дослідженням особливостей розвитку депресивних територій займаються такі вітчизняні вчені як

М. Барановський, А. Мокій, А. Новикова, А. Чуприна, Л. Шевчук та інші.

2. Аналіз реалізації соціально-економічного потенціалу об'єкту дослідження

Старосамбірський район розташований у південно-західній частині Львівської області. До складу району входять три міста районного підпорядкування (Старий Самбір, Доброміль, Хирів), 2 селища міського типу (Нижанковичі, Стара Сіль), 39 сільських рад, всього 115 населених пунктів. Загальна площа Старосамбірського району становить 1245 км², з чого 98,12% належать сільським територіям.

Чисельність наявного населення Старосамбірського району станом на 1-ше січня 2012 року становила 78,2 тис. осіб, 60,2 тис. з яких проживало у сільській місцевості (76,9% від усього населення району). Це достатньо високий показник – в середньому по Львівській області частка сільського населення становить 39,2%. Щільність наявного сільського населення Старосамбірського району становить 49,3 осіб/км².

Демографічну ситуацію на сільських територіях Старосамбірського району можна визначити як незадовільну. Протягом 2001-2012 рр. у сільській місцевості району спостерігається стабільне скорочення чисельності населення (рис. 1).

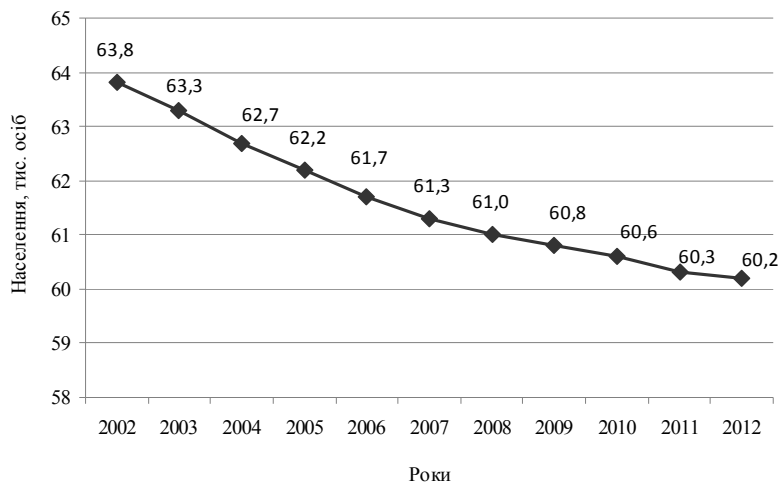


Рис. 1. Динаміка наявного населення у сільській місцевості у 2002-2012 рр. (станом на 1.01 кожного року)

Джерело: [3].

Коефіцієнт природного приросту населення у сільській місцевості району протягом тривалого часу залишається від'ємним, зокрема у 2011 році він становив -2,8 осіб на 1000 населення. Зазначений показник перевищував середній по Львівській області в 1,2 рази, проте був кращим, аніж по Україні загалом (-3,5 на 1000 осіб). Присутнім водночас є поступове покращення значення цього показника, починаючи з 2005 року (рис. 2).

Показник демографічного навантаження у Старосамбірському районі на сільське населення у віці молодшому за працездатний (в розрахунку на 1000 осіб працездатного віку в 2011 році) становив 239 осіб, старшому за працездатний – 267 осіб.

Відтак, сільські території Старосамбірського району характеризуються незадовільною демографічною ситуацією, про що свідчать такі основні тенденції:

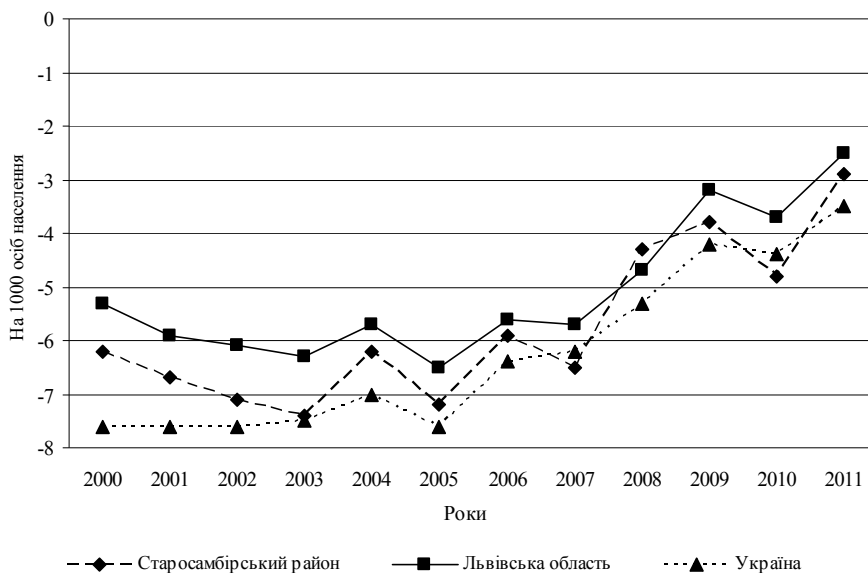


Рис. 2. Динаміка природного приросту населення у сільській місцевості у 2001-2011 рр.

Джерело: [3].

У Старосамбірському районі станом на кінець 2011 року, 15,8% сільського населення було у віці, молодшому за працездатний, 66,4% – у працездатному, та 17,7% – старшому за працездатний. Для Львівської області вказані вище показники становили 16,8%, 66,8% та 16,4% відповідно.

- зменшення кількості сільського населення;
- природне скорочення населення є вищим за середнє значення в регіоні і нижчим від середнього значення по країні;
- середня тривалість життя сільського населення відповідає середньому по області показнику, але

є меншою порівняно із середнім загальнодержавним значенням;

- демографічне навантаження населення, старшого за працездатний вік, є вищим від середнього в регіоні.

За рівнем економічного розвитку Старосамбірський район є одним із найменш розвинутих у Львівській області. Віддаленість від обласного центру, значна частка гірських територій, нерозвинута інфраструктура, відсутність потужних промислових підприємств не сприяють активному розвитку його економіки.

Враховуючи, що домінуючим видом економічної діяльності на сільських територіях Старосамбірського району є земельне сільське господарство, характер його розвитку, рівень доходів сільського населення та якість життя селян значною мірою залежать від обсягів виробництва продукції сільського господарства, економічної ефективності агробізнесу та кон'юнктури ринку сільськогосподарської продукції.

угідь та інтенсивність використання наявних земельних ресурсів району.

Використання земель Старосамбірського району залежить від ландшафту місцевості та рівня гористості. За показником наявності ріллі на одну особу (0,6 га) Старосамбірський район удвічі перевищує середній показник для області (в середньому наявність ріллі у Львівській області на 1 особу становить 0,3 га) і майже дорівнює середньому показнику по Україні – 0,68 га.

Оскільки сільське господарство району спеціалізується на виробництві продукції тваринництва, то більше третини його посівної площі зайнято під кормові культури – 7,6 тис. га. Зернові культури займають площу 6,4 тис. га, а 6,5 тис. га зайняті картоплею та овочевими культурами. Незначну площу (лише 0,1 тис. га) виділено під технічні культури, зокрема ріпак (рис. 4).

У 2011 році частка Старосамбірського району в області щодо виробництва зернових і зернобобових культур становила 1,7%. За цим показником район

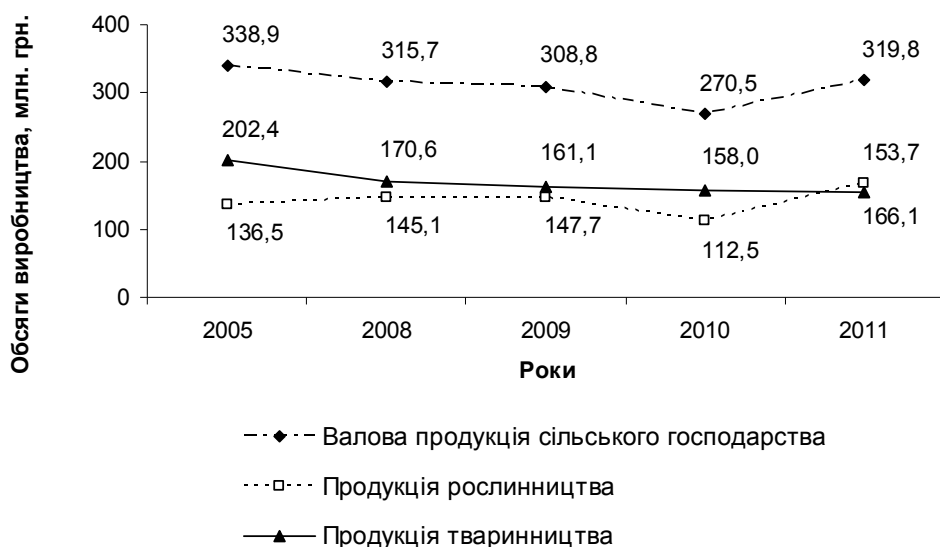


Рис. 3. Динаміка виробництва сільськогосподарської продукції в Старосамбірському районі (у постійних цінах 2010 року)

Джерел: [4].

За валовими обсягами виробництва продукції сільського господарства станом на 2011 рік район займав 14 місце з-поміж 20 районів Львівської області з показником 319,8 млн. грн. (середній показник районів області становить 415,2 млн. грн), а його частка складає 3,85% виробництва сільськогосподарської продукції регіону. Оцінка тенденцій виробництва сільськогосподарської продукції у Старосамбірському районі протягом останніх років вказує на постійне зниження їх обсягів, що спричинено як кризовими явищами в економіці країни, так і внутрішніми чинниками, зокрема низькою рентабельністю цього виду діяльності (рис. 3).

Станом на 2011 рік частка ріллі у сільськогосподарських угіддях Старосамбірського району сягала 75,5%, загалом перевищуючи середній показник по області (69,9%). Це свідчить про достатньо високу розораність сільськогосподарських

посідає 18 місце в області. Питома вага району щодо виробництва картоплі (5,3%), овочів (2,7%) та кормових коренеплодів і цукрових буряків на годівлю худоби (6,9%) в структурі сільськогосподарської продукції Львівщини є також незначною. Своєю чергою, за частками виробництва сіна однорічних трав (6,9%) та сіна багаторічних трав (8,9%) Старосамбірський район входить в п'ятірку лідерів серед районів області. Крім того, його частка за обсягом продукції лісового господарства становить 4,7% (6 місце в області).

Станом на 2011 рік у районі функціонувало 31 фермерське господарство. Площа сільськогосподарських угідь, закріплених за ними, становила 1919 га. Крім того, на Старосамбірщині налічувалося біля 18 тис. домогосподарств населення у сільській місцевості, які володіли 94,5% усіх сільськогосподарських угідь району (43,3 тис. га). Ще

2,6 тис. га сільськогосподарських угідь знаходяться у використанні агроформувань, яких у районі налічується 5 (3 – підприємства, 1 – господарське товариство та 1 – виробничий кооператив). Старосамбірський район займає одні з останніх місць в області за частками сільськогосподарських підприємств у виробництві сільськогосподарської продукції – 3,2% (зокрема, рослинництва – 4,3%, та тваринництва – 2,0%).

Щодо діяльності фізичних осіб-підприємців, то на сільських територіях Старосамбірського району їх було у 2012 р. зареєстровано 769. Найпоширенішим видом діяльності є торгівля, а саме 67,6% фізичних осіб-підприємців здійснюють діяльність у сфері роздрібної та оптової торгівлі (26,8% – роздрібна та оптова торгівля продуктами харчування, алкогольними напоями та тютюновими виробами, 20,8% – роздрібна торгівля з лотків та на ринках,



Рис. 4. Структура посівних площ Старосамбірського району у 1995-2011 рр.

Джерело: [2].

У 2011 році район характеризувався низькою урожайністю (з 1 га зібраної площі) зернових культур (26,5 ц), ріпака (9,2 ц), картоплі (170 ц), овочів (165 ц), у той час для Львівщини загалом середній показник урожайності зернових культур становить 36,5 ц з 1 га зібраної площі, ріпака – 23,4 ц, картоплі – 189 ц, овочів – 191 ц. Значно кращою в районі є урожайність сіна однорічних трав (38,0 ц з 1 га зібраної площі). Із цим показником район займає 7 місце в області, а за урожайністю сіна багаторічних трав район знаходиться на 11 місці (35,0 ц з 1 га зібраної площі).

За показником продуктивності худоби у сільськогосподарських підприємствах Старосамбірський район входить у першу десятку районів області – 3345 кг. Цей показник є дещо вищим ніж по Львівській області загалом – 3202 кг. Своєю чергою, за продуктивністю птиці у сільськогосподарських підприємствах район знаходиться серед аутсайдерів області.

На сільських територіях району поступово розвивається туристично-рекреаційна діяльність, яка однак, зважаючи на туристично-рекреаційний потенціал Старосамбірщини, є недостатньою. Станом на 2009 р. тут діяло 6 агроосель (на близько 100 ліжко-місць), було розроблено туристичні маршрути, зокрема велосипедні та піші, функціонувало 4 музеї, розташованих у сільській місцевості.

20,0% – роздрібна та оптова торгівля іншими непродовольчими товарами, включно товари широкого вжитку). Інші види підприємницької діяльності сільськими мешканцями здійснюються у наступних сферах: 6,4% – лісопилне та стругальне виробництво, просочування деревини, 5,1% виробництво іншої продукції, переважно дерев'яних будівельних конструкцій, столярних виробів, виробів з бетону, гіпсу та цементу, 4,0% – діяльність транспорту, 3,8% – діяльність кафе, барів, ресторанів, готелів, а також інша розважально-відпочинкова діяльність. Послуги з ремонту надають 2,6%, або 20 осіб-підприємців.

Відтак, економічна ситуація сільських територій Старосамбірського району характеризується:

- спадом виробництва сільськогосподарської продукції впродовж останніх років;
- концентрацією сільськогосподарських угідь, поголів'я худоби та птиці у господарствах населення;
- високою розораністю сільськогосподарських угідь;
- наявністю значної частки (більше третини) кормових культур у посівній площі району;
- низькою урожайністю зернових культур, ріпака, картоплі, проте задовільною урожайністю овочів;

- спеціалізацією на тваринництві, високою продуктивністю худоби та найвищою в області рентабельністю від реалізації продукції тваринництва;

- недостатньо активним розвитком туристичної діяльності;

- нерозвиненістю підприємницької діяльності, зокрема у сфері надання послуг сільському населенню, та суттєвим переважанням в структурі підприємництва такого виду економічної діяльності як роздрібна та оптова торгівля.

Оцінюючи інфраструктурне забезпечення розвитку сільських територій Старосамбірського району можна зробити наступні висновки:

- рівень забезпечення сільських населених пунктів дитячими дошкільними закладами є низьким, хоча і спостерігаються певні тенденції до покращення;

- відбувається постійне зменшення кількості фельдшерсько-акушерських пунктів у сільській місцевості, внаслідок чого доступність критичних для життя та працездатності послуг скорочується;

- недостатнім є забезпечення мешканців сільських територій закладами клубного типу, бібліотеками, їх технічний стан погіршується;

- гострою є проблема технічного стану транспортної інфраструктури, зокрема дорожнього покриття;

- забезпечення сільських територій окремими об'єктами інфраструктури (водопостачання, водовідведення, теплопостачання тощо) знаходиться на низькому рівні;

- надзвичайно низьким є розвиток інформаційної інфраструктури сільських територій району, доступність мережі Інтернет для сільського населення є обмеженою.

До основних проблем, що спричиняють негативні тенденції соціально-економічного розвитку сільських територій Старосамбірщини, відносяться:

- низький рівень доходів сільського населення, що викликано його переважною зайнятістю у сільському господарстві, а також економічною та виробничою неефективністю цього виду діяльності в сучасних умовах;

- відсутність дієвої системи державної фінансової підтримки сільськогосподарських виробників для забезпечення достатньої прибутковості цього виду економічної діяльності та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції;

- високий рівень зношеності основних засобів у сільському господарстві, що спричиняє низьку ефективність та необхідність додаткових затрат робочої сили;

- поступове скорочення обсягів виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції, як у сфері рослинництва, так і тваринництва;

- диспаритет цін на продукцію промисловості, що споживається у сільському господарстві, та цін на сільськогосподарську продукцію, що призводить до подальшого зниження прибутковості виробництва продукції сільського господарства;

- низький рівень інвестицій як у розвиток сільського господарства, так і в несільськогосподарські сектори сільських територій району, неефективність державної політики стимулювання інвестицій (відсутність податкових пільг, низьковідсоткових кредитів, державних гарантій іноземним інвесторам, інформаційного забезпечення інвестиційно-привабливих об'єктів);

- незадовільний стан інфраструктурного забезпечення сільських територій, що проявляється у критичному стані доріг, відсутності систем водопостачання та водовідведення, низькому рівні забезпечення об'єктами соціальної інфраструктури;

- нерозвиненість альтернативних сільському господарству видів економічної діяльності в сільській місцевості, зокрема закладів сфери послуг, переробних і промислових підприємств;

- високий рівень безробіття та бідності на сільських територіях;

- постійне скорочення кількості сільського населення, передусім у працездатному і дітородному віці, внаслідок низького рівня життя, активної міжрегіональної та міжнародної міграції тощо;

- відсутність комплексних, реалістичних та ефективних програм розвитку сільських територій, як стратегічно важливої складової району, передусім з огляду на його продовольчу, демографічну та екологічну безпеку.

3. Обґрунтування основних характеристик об'єкту дослідження на основі SWOT-аналізу

З метою визначення потенціалу розвитку сільських територій Старосамбірського району доцільно провести визначення існуючих переваг, можливостей, недоліків та загроз на основі SWOT-аналізу. Це дозволить обґрунтовано визначити першочергові завдання розвитку, базуючись на існуючому потенціалі цих територій, а також окреслити слабкі сторони, що потребують уваги з метою покращення стану та підвищення якості життя сільського населення.

До переваг сільських територій Старосамбірського району відносяться:

- межування з Європейським Союзом, а саме Республікою Польща, наявність одного автомобільного та одного залізничного пунктів перетину кордону, перспектива відкриття ще одного автомобільного пункту перетину кордону;

- достатньо чисте навколишнє середовище, що спричинено відсутністю великих промислових підприємств, наявністю значних площ лісів, помірною інтенсивністю транзитного руху;

- значний туристичний потенціал, що ґрунтується на розташуванні району в мальовничій передгірній і гірській місцевості, багатому природо-заповідному фонді місцевого і державного значення, низькій щільності населення та слабкому техногенному навантаженні на територію, віддаленості від великих міських агломерацій, етнографічній та культурно-історичній спадщині (колеритних народних традиціях, звичаях, фольклорі та промислах місцевого значення).

Можливостями сільських територій Старосамбірського району є:

- формування внутрішньодержавної та міжнародної туристичної діяльності, зокрема гірського, лижного, спелеологічного, велосипедного туризму, а також агротуризму;
- розвиток деревообробної промисловості, передусім виробництва готової продукції з високою часткою доданої вартості;
- активізація транзитних міжнародних потоків;
- налагодження транскордонного співробітництва у сфері товарів, послуг, робочої сили;
- залучення незадіяних трудових ресурсів у розбудову промисловості району;
- інтенсифікація виробництва продукції рослинництва та тваринництва, особливо екологічно чистої продукції.

До недоліків сільських територій Старосамбірського району відносяться:

- недостатня розвиненість транспортної, виробничої, енергетичної, соціальної інфраструктури, її незадовільний стан внаслідок високого рівня зношеності об'єктів;
- значна віддаленість від обласного центру та інших міських агломерацій з високим рівнем розвитку торговельно-побутової інфраструктури;
- низький освітньо-кваліфікаційний рівень сільського населення, обумовлений низьким рівнем забезпеченості району закладами освіти, середньої професійної підготовки та філіями вищих навчальних закладів;
- утрудненість доступу сільського населення (передусім у гірській частині району) до інформаційно-комунікаційних ресурсів;
- відсутність належних фінансових можливостей для модернізації сільських територій та їх інфраструктури, як за кошти державного, так і місцевих бюджетів.

Загрозами для подальшого розвитку сільських територій Старосамбірського району є:

- скорочення загальної кількості населення внаслідок низької народжуваності;
- збільшення демографічного навантаження на працездатне населення внаслідок зростання частки осіб пенсійного віку та неповнолітніх;
- активна міжрегіональна та міжнародна еміграція;
- зростання проявів девіантної поведінки внаслідок відсутності перспектив розвитку, безробіття та бідності;
- фінансова залежність (дотаційність) органів місцевого самоврядування;

- подальше скорочення виробництва сільськогосподарської продукції та зниження рівня продовольчої безпеки регіону;

- зменшення площ, вкритих лісами, внаслідок інтенсивної та несанкціонованої вирубки, деградація ґрунтів, погіршення екологічної ситуації.

4. Висновки

Оцінка особливостей соціально-економічного розвитку Старосамбірського району вказує на поглиблення депресивних тенденцій і подальше зниження більшості найважливіших показників. Водночас SWOT-аналіз підтверджує гіпотезу стосовно наявності значного потенціалу розвитку сільських територій району, і основними чинниками, що його стримують, можна вважати неефективність державного регулювання, відсутність інвестицій та низький рівень ініціативності місцевого населення. За умови активізації вище перелічених складових, сільські території такого району як Старосамбірський, могли б ефективно використати існуючі можливості та забезпечити розвиток як економічної, так і соціальної сфери. Відтак необхідним є подальше дослідження можливостей та напрямів розвитку сільських територій району, а також визначення заходів, покликаних для реалізації наявного на них соціально-економічного потенціалу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Порядку здійснення моніторингу соціально-економічних показників розвитку регіонів, районів та міст обласного, республіканського в Автономній Республіці Крим значення для визнання територій депресивними” від 2 березня 2010 р. № 235, редакція від 8 серпня 2012 р. № 738.
2. Рослинництво Львівської області : [статистичний збірник]. – Львів : Головне управління статистики у Львівській області, 2012. – 128 с.
3. Склад населення Львівської області за статтю та віком : [статистичний збірник]. – Львів : Головне управління статистики у Львівській області, 2011. – 96 с.
4. Статистичний щорічник Львівської області за 2011 рік. Частина II / [за ред. С. І. Зимовіної]. – Львів : Головне управління статистики у Львівській області, 2012. – 287 с.
5. Стратегія сталого розвитку Старосамбірського району на 2008–2017 роки: [Електронний ресурс] / Режим доступу : sts-rrada.gov.ua/Strateg.pdf.

ЗНАЧЕННЯ АГРОТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В УКРАЇНІ

***Анотація.** У статті розглянуто роль і значення агротуризму в Україні як основи розвитку сільських територій та соціальної сфери села, обґрунтовано концептуальні основоположення розвитку сільського туризму. Наголошено, що основним завданням держави, регіональної та місцевої влади повинно бути створення сприятливих умов для розвитку агротуризму як форми підприємницької діяльності в сільській місцевості.*

Ключові слова: агротуризм, сільські території, агротуристичні підприємства, сільський туристичний кластер

Lypchuk V., Dydiv I.

MEANING AGROTOURISM ENTREPRENEURSHIP IN DEVELOPMENT OF RURAL AREAS IN UKRAINE

***Summary.** The article considers the role and significance of agrotourism in Ukraine as a basis for the development of rural areas and social sphere of the village, besides conceptual foundation of rural tourism development is substantiated. It should be noted that the main task of the state, regional and local authorities must be the creation of favorable conditions for agrotourism development as a form of entrepreneurial's activity in a rural area.*

Keyword: agrotourism, rural territories, agrotourism enterprise, rural tourism cluster

1. Вступ

На сьогоднішній час можна стверджувати, що попри всі проблеми та вкрай недостатню цільову допомогу з боку держави, сільський туризм в Україні відзначився як вид туристичної і господарської діяльності. З кожним роком він набирає обертів, залучаючи до свого кола все більше людей, які хочуть не тільки заробляти гроші, а й зберегти красу української природи, національні традиції, унікальні природні, історичні та культурні пам'ятки, популяризувати принади рідного краю на внутрішньому та міжнародному ринках [1].

Проблеми розвитку сільського господарства тісно переплітаються з проблемами розвитку села. Традиційна орієнтація сільського населення на зайнятість у сільському господарстві, роздрібненість виробництва, низька зайнятість і високий рівень безробіття – далеко не повний перелік проблем, які характерні для сучасного українського села. Перспективність його розвитку, як свідчить світовий досвід, залежить не лише від розвитку сільського господарства, а й розвитку несільськогосподарської діяльності, підприємництва на селі.

Поєднання необхідності багатофункціонального розвитку села та значимості туризму стало підставою для виникнення нової форми діяльності агротуризму. Агротуризм – це свого роду альтернативна туристична діяльність, яка реалізується в сільських господарствах і є найдешевшим видом туризму, зважаючи на дешевизну продуктів харчування і ментальність селян [2].

Одним із головних завдань ринкової трансформації економіки є ефективне використання природно-ресурсного та соціально-економічного потенціалу регіонів. У сучасному світі туризм є однією з потужних, високоприбуткових сфер економіки, яка найбільш динамічно розвивається. Його прямий, непрямий або опосередкований вплив на економіку в частині створення доданої вартості й збільшення зайнятості безумовно вимагає відповідної економічної оцінки. Стає очевидним перетворення туризму у велику самостійну галузь національної економіки, діяльність якої спрямована на задоволення відповідних потреб населення. Туризм є складовою світових інтеграційних процесів, а туристичний бізнес стає зараз значимим сектором економіки.

Україна має всі передумови для інтенсивного розвитку внутрішнього та зовнішнього туризму: особливості географічного положення та рельєфу, сприятливий клімат, багатство природного, історико-культурного та туристично-рекреаційного потенціалів [5].

Створення сприятливого підприємницького середовища та цілеспрямований саморозвиток сільського туризму дозволяють отримувати соціально-економічні вигоди для окремих підприємців, територіальних громад, регіонів та країни в цілому. Концепція організаційно-економічного механізму управління сільським туризмом створює теоретичну основу для подальшої розробки та обґрунтування конкретних заходів її реалізації на практиці.

Розбудова синергії сільського туризму має етапний характер, залучаючи до створення комплексних туристичних продуктів все більше коло учасників. При цьому максимальний позитивний ефект для сільської економіки може бути забезпечений за умов стійкої, системної та цілеспрямованої співпраці всіх зацікавлених сторін – суб'єктів туристичного підприємництва, органів влади та місцевого самоврядування та ін., тобто процесу структуризації економічних відносин та створення формальних інститутів взаємодії (громадських організацій, кластерів, асоціацій тощо) у сфері сільського туризму [6].

2. Дефініція поняття „агротуризм, сільський туризм”

Як зазначає Лужанська Т. [3], сільський туризм включає (відповідно до мети подорожі) такі форми туристичної діяльності, як агротуризм, етнографічний туризм, фермерський туризм, екологічний, зелений, дачний туризм (табл. 1).

пов'язану із сільським господарством. Це означає, що до неї можна зарахувати тільки такий туризм, який функціонує на сільських теренах, використовує вільні будинки і господарські будівлі селян, продукцію та послуги їх власників. Саме це є одним із суттєвих стимулів до розвитку саме агротуризму, оскільки чітко сформувався рух до комерціалізації послуг, значного їх подорожчання, внаслідок чого обмежується попит на таку пропозицію серед незаможних людей [2].

Позитивна риса агротуризму – це безпосередній контакт з усіма цінностями, які несе в собі сільське середовище, завдяки: розміщенню в господарстві; участі у житті господарів; знайомству з околицями; тимчасовій відмові від деяких форм звичного життя та його зручностей; фізичній активності.

Мета агротуризму, як і будь-якого виду господарської діяльності, – це пропонування продуктів або ж надання послуг. Продукт повинен задовольняти потреби, повинен бути повторюваним та доступним, а також повинен відповідати встановленим

Таблиця 1

Форми організації сільського туризму

Агротуризм	діяльність з розміщення туристів в сільській місцевості на базі приватного житлового фонду сільських домогосподарів з метою участі відвідувачів в обробці городу, збиранні фруктів, овочів, ягід, випасі тварин, виробленні сільськогосподарської продукції тощо
Етнографічний туризм	діяльність з розміщення туристів у сільській місцевості на базі приватного житлового фонду сільських домогосподарств з метою ознайомлення з історико-культурною спадщиною, побутом, ремеслами сільських мешканців, а також участі в святкуванні стародавніх свят, обрядів тощо
Фермерський туризм	туристична діяльність, що переважно носить екскурсійний характер і передбачає відвідування туристами ферм з тваринами (наприклад, страусової ферми). Такий вид туризму не обов'язково має передбачати розміщення (ночівлю) на базі приватного житлового фонду
Екологічний туризм	туристична діяльність з відвідування природних територій, що представлені, як правило, національними та природними парками, резерватами та іншими типами природних територій, які оберігаються (гірські місцевості)
Зелений туризм	форма організації відпочинку на природі в екологічно чистих місцевостях (на території ландшафтних парків, лісопарків, дендропарків, гідропарків та інших ландшафтних комплексів) без або з розміщенням в приватному житловому фонді
Дачний туризм	форма організації відпочинку на базі власного приватного житлового фонду в сільській місцевості

Сільський туризм – це форма рекреації, якою займаються у сільській місцевості та яка охоплює різноманітні форми відпочинкової активності, пов'язані з природою, мандрівками, оздоровленням, краєзнавчим чи етнографічним туризмом. Окрім того, він пристосований до сільських умов, що означає невеликі масштаби. До невід'ємних факторів відпочинку на селі, які активно шукають мешканці міст, належать спокій, тиша та розслаблення у здоровому оточенні природних багатств. Об'єкти продажу сільського туризму – це світ природи, сільська культура, аграрні господарства [1].

Агротуризм – це одна з форм сільського туризму, спосіб раціонального використання природних умов місцевості. Загалом, агротуризм можна трактувати як форму сільського туризму, безпосередньо

нормам. У структурі агротуристичного продукту основою (осередком) буде відпочинок у селі, знайомство із традиціями, культурою, звичаями, свіже повітря, контакт з тваринами, тиша, спокій. Реальним продуктом є ночівля у господарів, харчування, регіональна культура.

Каталог агротуристичних продуктів дуже широкий та охоплює наступні позиції:

- проживання у сільському будинку;
- домашнє харчування;
- ознайомлення з виробничим процесом та активна участь у ньому;
- безпосередній контакт з тваринами;
- пряий продаж продуктів з власного господарства,
- відпочинок у вихідні дні;

- верхова їзда;
- оздоровлююча терапія з використанням продуктів рослинного і тваринного походження;
- музеї народного мистецтва та сільського господарства;
- сільські фестивалі та народний фольклор [1].

3. Концептуальні засади розвитку агротуристичного підприємництва на селі

Реалізація плану розвитку сільського туризму неможлива без вирішення проблем суміжних галузей – агропромислової (забезпечення екологічно безпечною харчовою продукцією не тільки населення, але й потенційно–численних туристів), комунальної – наведення елементарного санітарного порядку в містах (безперебійне забезпечення роботи водопроводів, каналізації, електромережі тощо), транспортної. Економічність сільського туризму проявляється у можливості вирішення проблеми зайнятості як сільського, так і міського населення, оскільки сільські мешканці, особливо в осінньо-зимовий період, не займаються сільськогосподарськими роботами, а міські мешканці не відмовляються попрацювати в полі, у виноградниках і т. д. [3].

Отже, у сільській місцевості України підприємницька діяльність може розвиватися у двох основних формах: малі сільськогосподарські та агротуристичні підприємства. У процесі розвитку малих сільськогосподарських підприємств на селі, не тільки на Заході, а й в Україні все більше значення в реалізації підприємницької діяльності мають агротуристичні фірми. Це характерно не тільки для окремих регіонів нашої країни, де домінує гориста й болотиста місцевість, але й у місцях, багатих на історичні пам'ятки, природні ландшафти, лікувально-оздоровчі заклади тощо.

Перспектива розвитку агротуристичного підприємництва на селі є великою і може бути реалізована в таких напрямках:

- аналіз ринку сільського туризму з метою визначення кола потенційних клієнтів;
- оцінка характеру і масштабів конкуренції зі сторони інших регіонів та країн у сфері розвитку сільського туризму;
- розширення кола міжнародних зв'язків для надання необхідної та ефективної інформації стосовно сільського туризму;
- розвиток дорожньо-транспортної інфраструктури;
- активізація створення приватних садиб та формування і поширення реклами про них;
- проведення уніфікованої категоризації відпочинкових осель;
- застосування комп'ютерної системи резервування місць;
- здійснення архітектурної ландшафтної реконструкції об'єктів туризму;
- соціально-культурних закладів у стилі та традиціях відповідних територій;
- використання декоративних кінних екіпажів для перевезення туристів на короткі відстані;

– регулярне проведення тренінгів для господарів агроосель та сільських працівників, задіяних в агротуристичному сервісі;

– створення інформаційних центрів, які займалися б збором і оперативним поновленням інформації про власників агроосель, стан їх наповненості, конюктури;

– формування нових маршрутів по визначних місцях;

– створення та постійне оновлення веб-сторінок регіону на терені сільського туризму.

Відомо, що господарський механізм функціонування туризму на селі тісно пов'язаний з організаціями, які займаються обслуговуванням туристів. Доцільно запропонувати створення кооперативу в межах окремого села або декількох сіл регіону, основу якого склали б власники агросадиб, туристичні бази, відпочинкові комплекси та споживче товариство з метою розвитку сільського туризму. Створена туристична інфраструктура сприятиме залученню більшої кількості як українських, так і зарубіжних туристів, що, в свою чергу, вплине на збільшення товарообігу споживчого товариства, збільшить зайнятість та доходи населення, а також збільшить надходження до місцевого бюджету [3].

Практично всю територію України (за виключенням причорнобильської зони), як зазначає Ф. Д. Заставний, можна вважати важливим санаторно-курортним районом. Перспективним є поєднання поєднання агротуризму з рекреаційною зоною. Вдалими з цього погляду є територія Карпат, Криму, Полісся. Особливо вигідним в цьому плані є зона Карпат з її великими рекреаційно-ресурсними можливостями.

Становлення і розвиток агротуризму в конкретному регіоні визначається передусім особливостями цього регіону. Він повинен володіти певними рисами, які сприятимуть його привабливості. До таких рис, зокрема, відносять: чисте природне середовище, низький рівень урбанізації та індустріалізації (характерним тут є низька щільність населення та низька задіяність населення в несільськогосподарських професіях), обмежена інтенсивність сільськогосподарського та лісового виробництва, сприятлива аграрна структура (господарства середньої величини), гармонійний агрокультурний ландшафт, невисокі доходи мешканців, вільні (невикористовувані) ресурси помешкань.

Важливе значення має повне використання існуючих можливостей в кожному сільському населеному пункті. Зокрема, доцільно використати наявні пусті будівлі і споруди для промислової чи торгової діяльності і надання послуг, використати природні дари, зокрема лісу. Привабливість полягає в тому, що багато сільських територій не знищені цивілізацією і багато об'єктів мають велику історичну цінність.

Попри вище сказане, варто зазначити, що дефіцит капіталу може складати основну перешкоду в проведенні самостійної діяльності як сільськогосподарської, так і позасільськогосподарської на селі. Умовою позитивного розвитку підприємництва як

джерела додаткового доходу і нових місць праці повинно стати зацікавлення цією проблемою місцевої влади, інших інституцій, насамперед банків, їх готовності до співпраці.

В цілому, актуальність розвитку несільськогосподарської діяльності на селі формує необхідність як більш поглибленого наукового обґрунтування, так і активізації практичної діяльності серед сільських громад, та органів влади, зокрема місцевого самоврядування [2].

4. Перспективи кластерного підходу

Останні тенденції розвитку великих агротуристичних підприємств передбачають створення кластеру туризму, яке охоплює підприємства й організації різної галузевої приналежності. Всі учасники таких підприємств об'єднавши туристичні ресурси, отримують вигоду від сумісних зусиль у вигляді більш широкого кола можливостей і збільшення доходів.

Суть кластерного підходу полягає у злагодженому розвитку групи юридично незалежних компаній з одного регіону, які працюють у суміжних галузях. Простіше кажучи, такі компанії діють в єдиному бізнес-напрямі. Під економічним кластером надалі розумітимемо структуру підприємств, об'єднаних єдиними матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками.

Цілями взаємодії галузей усередині кластера є:

- ✓ подолання замкнутості на внутрішніх проблемах, інертності, негнучкості, які зменшують або повністю блокують благотворний вплив конкуренції, поява нових підприємств, видів продукції і послуг;

- ✓ сприяння капіталовкладенням і спеціалізації;

- ✓ обмін інформацією про потреби ринку, техніку і технології, про зв'язки між галузями;

- ✓ взаємна підтримка між галузями, отримання і раціональний розподіл вигод, що забезпечує прискорений розвиток, стимулює різні підходи забезпечує необхідні засоби для упровадження нових корпоративних і галузевих стратегій [7].

На фоні тисячі сільських населених пунктів, у яких повальне безробіття, моральне і матеріальне зубожіння, крадіжки і пияцтво саме там, де розвивається і безпосередньо здійснює свою діяльність Кластерний Сільський Туризм (КСТ), на районному чи місцевому рівні, повертається надія на кращий добробут і життя сільської громади. Для того, щоб відпочити на селі, треба зовсім не багато – чисту хату, приємних господарів і людину, яка все це знайде, організує і підготує.

Основні напрямки, за якими працює КСТ, включає: освітній, інформаційний, організаційний.

Організаційний напрям – це:

- ◆ координація роботи місцевих підприємців з обслуговування туристів;

- ◆ взаємодія з органами місцевої влади та громадськими організаціями;

- ◆ забезпечення дотримання стандартів з обслуговування туристів.

Освітній напрям включає:

- ◆ проведення тренінгів та семінарів;

- ◆ надання консультацій;

- ◆ підготовка до проведення освітніх заходів, орієнтованих на наших гостей.

Інформаційний напрям передбачає:

- ◆ маркетинг сільського туризму;

- ◆ PR діяльність Кластеру Сільського Туризму агротуристичних підприємств;

- ◆ створення інформаційної інфраструктури для забезпечення потреб туристів.

У такому об'єднанні може налічуватися понад 100 членів кластеру, з них не лише власники агроосель, це і екскурсоводи, підприємці – власники магазинів, працівники культури, організатори так званих атракцій (витріщаки), місцеві органи самоврядування, освітні заклади, які також отримують свою частку від того, що витрачає турист перебуваючи в КСТ.

У розвиток КСТ власниками агроосель вкладаються не тільки фінансові, а матеріальні, людські та ідейні внески, а це впливає на збільшення кількості відпочиваючих, відповідно, і на покращення якості послуг та їх розширення.

Обрана форма кластеру – це ефективна на сьогодні форма кооперації зусиль жителів селища. Одним із принципів кластеру є одночасна присутність партнерства та конкуренції, що приносить в справу солідаризм та постійне підвищення якості послуг. Кластер в селі – це як одна сім'я: одночасно дружні, але й змагаються один з одним. Кластер є громадською структурою, неприбутковою по формі. Щоб стати її членом, треба бути зацікавленим у розвитку сільського зеленого туризму на території. Член кластеру отримує доступ до інформації, можливості навчання, можливості бути прорекламованим тощо. З кожним днем КСТ зростає інформаційно, новими ідеями, новими досягненнями, новими знайомствами, створюються робочі місця. І це лише початок інновації, яка створить постійну мережу зайнятості населення.

Для того, щоб молодь розуміла село, прагнула там працювати, щоб всі побачили, відчули і зрозуміли справжню Україну – потрібно шукати села, де є активні і працюючі люди. А якщо справу поставити ширше і пам'ятати, що в селі туриста приймає не лише один власник агрооселі, а вся громада, то стане зрозумілим, що сільський туризм є не просто бізнесом, а ще й благородною справою відродження нашої країни [4].

5. Висновки

Розвиток агротуристичного підприємництва є основним чинником формування і розширення діяльності у сфері ринкових послуг. Створення сприятливих умов для розвитку різних форм підприємництва та урізноманітнення господарської діяльності на селі повинно стати основним завданням державної, регіональної та місцевої влади. Для цього в Україні необхідно створити сприятливе для сільського населення, прозоре та дієве нормативно-

правове поле, а також запровадити механізми контролю за виконанням чинних законів. Розвиток підприємництва на селі сприятиме інноваційній формі Кластерного Сільського Туризму, що зумовлює ще більшу самозайнятість населення, збільшення його доходів та підвищення рівня життя у сільській місцевості в цілому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Домбровський З. 10 років від започаткування власного агротуристичного бізнесу в Україні. / [З. Домбровський, О. Гордієнко, П. Горішевський та ін.]. – К.: Проект, 2011. – 230 с.

2. Липчук В. В. Агротуризм: організаційно-економічні засади розвитку : монографія / В. В. Липчук, Н. В. Липчук. – Львів: СПОЛОМ, 2008. – 160 с.

3. Лужанська Т. Ю. Сільський туризм: історія, сьогодення та перспективи: навч. посіб. / [Т. Ю. Лужанська, С. С. Махлинець, Л. І. Тебляшкіна; за заг. ред. І. М. Волошина]. – К.: Кондор, 2008. – 385 с.

4. Мацюк Л. В селі туриста приймає не один власник агрооселі, а вся громада / Л. Мацюк // Туризм сільський зелений. – 2013. – № 1. – С. 28-29.

5. Осадча Т. С. Сільський зелений туризм в Україні: окремі аспекти організації, обліку і контролю: монографія / Т. С. Осадча. – Херсон: «Олді-плюс», 2009. – 294 с.

6. Цепко О. А. Мале підприємництво в сільській місцевості / О. А. Цепко // Аспекти сільського розвитку : Вісник Інституту сільського розвитку. – 2005. – № 1–2. – С. 64-67.

7. Чорненька П. В. Організація туристичної індустрії: навчальний посібник / П. В. Чорненька. – К.: Атіка, 2009. – 392 с.

8. ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

УДК 339.922(477+470+571)

Куревіна І. О.

АНАЛІТИЧНІ МЕХАНІЗМИ УКРАЇНСЬКО-РОСІЙСЬКОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ (ВСТУП ДО МИТНОГО СОЮЗУ)

Анотація. З позицій теорії ігор проаналізовано особливості загострення українсько-російських торговельних стосунків як елемента інтеграційної стратегії в рамках Митного союзу. Акцентовано різноманітні варіанти мотивації обох сторін — української та російської, що враховують вплив країн Європейського союзу. Зроблено висновок щодо пріоритетності економічних міркувань у формуванні російської стратегії в українсько-російських стосунках.

Ключові слова: економічна інтеграція, торговельний конфлікт, теорія ігор, Україна, Росія

Kurevina I.

ANALYTICAL MECHANISMS OF UKRAINIAN-RUSSIAN ECONOMIC INTEGRATION (EXAMPLE OF THE CUSTOMS UNION)

Summary. Using the game theory guidelines, recent tensions in the Ukrainian-Russian trade relations are analyzed, in the context of Customs Union integration strategy. Motivation of both sides — Ukrainian and Russian ones — is studied, with the impact of European Union countries taken into account. It is concluded that the Russian strategy prioritizes economic considerations in shaping Ukrainian-Russian relationships.

Keywords: economic integration, trade conflict, game theory, Ukraine, Russia

1. Вступ

Як зазначає Е. Кореа [7, С. 1-22], об'єктом дослідження при вивченні проблематики міжнародних відносин стає аналіз взаємодії між суверенними державами, що передбачає здійснення незалежних дій. Водночас взаємна залежність передбачає, що досягнення цілей однієї з країн не обмежується її власними діями, а передбачає врахування позиції іншої сторони. Теорія ігор використовується переважно для аналізу проблеми війни і миру в міжнародних відносинах, наприклад [6, С. 637-642, 9; 13, С. 98-114], чи процесу прийняття рішень на міждержавному рівні [15], але може бути не менш корисною у випадку розгляду економічних конфліктів. Приміром, відповідні теоретичні конструкції використано для всебічного аналізу американо-китайських торговельних стосунків [10], економічної взаємозалежності Китаю і Тайваню [5, С. 35-59].

Інтенсивна дискусія щодо приєднання України до Митного союзу Росії, Білорусі та Казахстану, яка супроводжується войовничою риторикою та численними суперечливими діями російської сторони, створює необхідні передумови для використання теорії ігор в прикладному аспекті.

Метою даної статті обрано аналіз логіки приєднання України до Митного союзу з позицій теорії

ігор. Обрано найпростіший варіант стратегічної гри з невизначеністю щодо намірів сторін. Відповідно вирішено декілька завдань: 1) узагальнено досвід використання теорії ігор для пояснення міжнародних конфліктів загалом і торговельних суперечок зокрема, 2) проведено реконструкцію ескалації проблем в українсько-російській торгівлі (літо-осінь 2013 р.), 3) проведено багатоваріантний аналіз мотивації України та Росії у процесі розширення Митного союзу. Структура статті відбиває поставлені завдання. Спочатку проведено огляд літературних джерел, згодом подано аналітичну інтерпретацію різноманітних пояснень напруженості в українсько-російських торговельних стосунках, а на цій основі — варіанти відповідної стратегічної гри.

2. Огляд літератури

Теорія ігор найбільш придатна для аналізу міждержавних стосунків з позицій реалізму, який передбачає мотивацію дій суверенних держав на міжнародній арені виключно їхніми інтересами [7, С. 1-22]. Інтереси іншої сторони враховуються лише тоді, коли це створює додаткові переваги або загрози і є можливість відповідного примусу за допомогою економічних або інших важелів. Таке

позиціонування передбачає, що поведінку держав не визначають етичні чи гуманітарні цілі, а міжнародні угоди та інші формалізовані домовленості не становлять достатньо серйозних обмежень для поведінки на міжнародній арені.

У найпростішому вигляді торговельні стосунки моделюються за допомогою декількох припущень [16, С. 112]:

1) характер гри. Зазвичай використовується повторюваний варіант “дилеми в’язня” для двох рівноправних (симетричних) партнерів;

2) механізми стримування. Співробітництво підтримується засобами здійснення економічного та іншого тиску (англ. the “shadow of the grim trigger”). Обидві сторони погрожують санкціями за відхід від домовленостей, приміром за допомогою інструментів торговельного протекціонізму;

3) незмінні обставини (“стаціонарність” економічного середовища). Зовнішні умови приймаються незмінними упродовж усього часу дії міждержавної угоди. Моделі зазвичай мають статичний характер щодо підходів до зовнішньої торгівлі та не передбачають змін у таких важливих аспектах, як технологічні інновації, макроекономічні шоки з боку сукупного попиту і сукупної пропозиції або особливі інтереси корпоративних груп;

4) симетричність інформації. Усі гравці, що приймають рішення у сфері торговельної політики (англ. trade-policy decision-makers), володіють тією самою інформацією від початку до завершення переговорного процесу. Будь-яка інформація щодо загальних умов, прийнятих рішень і намірів стає відразу ж доступною для всіх учасників;

5) раціональність. Усі переговорні сторони розглядаються раціональними агентами, що здатні вірно передбачити майбутній хід подій (англ. forward-looking) і прагнуть до максимізації власного добробуту (англ. self-interested utility maximizers);

6) відсутність транзакційних коштів. Переговори, торговельні потоки і суперечки приймаються такими, що не передбачають додаткових коштів (англ. cost-free) і труднощів (англ. frictionless).

Д. Морроу запропонував теоретичну модель, яка пояснює вплив зовнішньої торгівлі на дії ініціаторів та опонентів торговельних суперечок [12]. Наявність значних обсягів взаємної торгівлі послаблює рішучість країни-ініціатора, але одночасно послаблює здатність країни-опонента до рішучого опору. Така риса розглядається країною-ініціатором своєрідним “заохоченням” до ініціювання конфлікту та отримання значних поступок. Подібним чином Е. Гарцке, К. Лі та К. Бомер [8, С. 391-438] обговорюють, яким чином погрози запровадження торговельного протекціонізму можуть використовуватися у міждержавних стосунках. Зроблено висновок, що зовнішня торгівля зменшує ймовірність силового військового конфлікту, але одночасно підвищує ймовірність економічного конфлікту, передусім у випадку недостатньої рішучості однієї із сторін щодо захисту власних інтересів.

Х. Гонеім і Д. Реда аналізують позиції США і Китаю у взаємній торгівлі [10]. Оскільки засаднича

позиція США полягає у тому, щоб збільшувати власний експорт і нейтралізувати торговельні перешкоди для цього за кордоном, політичний тиск у напрямі здешевлення китайської грошової одиниці — юаня — виглядає цілком логічним. Водночас Китай обґрунтовано опирається цьому з міркувань конкурентоспроможності власного експорту та обмеження імпорту. На підставі механізму теорії ігор стверджується, що оптимальний вибір китайської сторони передбачає зміцнення юаня, але з цим китайці не поспішатимуть, оскільки втрати не видаються значними. Незалежність від зовнішніх чинників зумовлює стійкість до тиску з-за кордону, але загалом передбачає втрати добробуту в масштабі світової економіки. Достатня конкурентоспроможність — це один із засобів захисту від зовнішнього тиску. Якби китайці не мали можливостей дешевого виробництва широкого переліку товарів, то США не чекали б так довго на зміцнення юаня, а вжили б набагато дієвіших засобів політичного та економічного тиску.

Д. Робст, С. Полячек і Ю.-К. Чанг [14] отримали, що зовнішня торгівля послаблює конфліктність міжнародних відносин на випадок близького географічного розташування, але більше сприяє співробітництву в разі більшої відстані між країнами. Географічна близькість підсилює як конфліктність, так і співробітництво між країнами, які не мають значних торговельних стосунків.

Б. Бенсон та Е. Нію [5, С. 35-59] для аналізу китайсько-тайванських взаємин розробили на основі теорії ігор розширену модель економічної взаємозалежності, залежності та миру. По-перше, економічна залежність визнається такою, що не може бути повністю пояснена поза аналізом мотивації для лібералізації зовнішньої торгівлі або запровадження торговельного протекціонізму в контексті взаємної залежності обох країн.

По-друге, економічна взаємозалежність створює можливості для суверенних країн щодо блефу та вироблення власної репутаційної позиції на міжнародній арені. Країни, що зацікавлені передусім в економічних результатах міжнародної взаємодії (англ. economics-first states) можуть намагатися переконати опонента у тому, що їх більше цікавлять якраз політичні аспекти (англ. politics-first states). Така стратегія може розглядатися засобом отримання більших поступок від країн-опонентів, навіть попри висновок Е. Гарцке, К. Лі та К. Бомера [8, С. 391-438] щодо послаблення такого механізму в разі більших обсягів взаємної торгівлі. З іншого боку, країни з політичними пріоритетами можуть намагатися переконати опонентів, що так насправді йдеться про зміцнення економічної співпраці, хоча справжня мотивація полягає у тому, щоб їх якраз послабити. Якщо країна-опонент країни з політичними пріоритетами, що в іншому разі мала б обмежити економічні контакти задля власного виграшу, розглядає іншу країну слабкою в політичному розумінні, вона найімовірніше розвиватиме двосторонню торгівлю в намаганні отримати і політичний, і економічний виграш. Таким чином дер-

жава, що блефує, отримує можливість експлуатувати хибні уявлення країни-опонента щодо отримання політичної вигоди.

По-третє, взаємна залежність не обов'язково послаблює конфліктність двосторонніх стосунків. Оскільки країни з пріоритетом економічних і політичних інтересів мають стимули для маскуванню власних справжніх намірів, виникають підстави для конфліктних ситуацій, передусім між країнами, що характеризуються значними обсягами зовнішньої торгівлі. Хоча Е. Гарцке, К. Лі та К. Бомер [8, С. 391-438] продемонстрували, що двозначність зникає на випадок обмеження економічних зв'язків, необхідних сигналів бракує для країни, що протистоїть іншій країні (з політичними пріоритетами), яка блефує, намагаючись переконати, що їй залежить на економічній вигоді. В результаті виникає економічна залежність, що стає засобом політичного підпорядкування. Якщо одна з країн розвиває зовнішню торгівлю виключно з метою створення політичної залежності, то або отримує значні поступки, або провокує гострий конфлікт.

У розумінні Б. Бенсона та Е. Ніюу [5, С. 35-59] торговельні конфлікти пояснюються не лише прагненням до максимізації економічної та політичної корисності, але й припущеннями щодо справжніх преференцій країни-партнера, які можуть відрізнятися від офіційно задекларованих цілей.

3. Реконструкція українсько-російського торговельного конфлікту (літо 2013 р.)

Чимало вітчизняних експертів вважають, що останні в часі дії російського уряду — це лише початок цілеспрямованих дій східного “стратегічного партнера”, спрямованих на здійснення економічного та політичного тиску на українських виробників. Наприкінці липня 2013 р. відбулося ускладнення процедур оформлення українського імпорту російськими митними службами, яке спочатку пояснювалося тим, що понад чотири десятки українських підприємств опинилися у базі даних Федеральної митної служби Росії як “ризиковані”. При цьому до вказаної бази даних потрапило, зокрема, відоме підприємство “Кримський ТИ-ТАН”, що багато років працює в Росії, займаючи приблизно 30% її внутрішнього ринку. В перші дні серпня було знайдено антибіотики окситетрациклін і тетрациклін в твердих сирах українських компаній “Прометей” і “Миргородський сироробний комбінат”, але заборона не зачепила російські заводи компанії-власника обох українських підприємств — російсько-українського холдингу Milkiland. До “небезпечних” українських сиру, шоколаду і бубликів було додано яловичину компанії “Прилуки-Агропереробка”, де нібито виявлено підвищений вміст мезофільних аеробних і анаеробних мікроорганізмів.

Дискримінаційний характер російських обмежень українського експорту помітно неозброєним

оком¹. Як показує ближчий розгляд, звичайна бляшанка зі шпротами містить канцерогенів стільки ж, що й 650 кг шоколаду (“Дзеркало тижня”, 10.08.2013 р.). Також не випадково, що посилення заходів митного контролю співпало з виразним креном української зовнішньої політики у бік Євросоюзу, який виглядає не менш закономірним наслідком невдалих спроб української сторони переглянути цінові параметри газового контракту 2009 р. Загалом виникають підстави для декількох пояснень мотивації обох сторін — української та російської.

Найпростіше вважати, що агресивна політика російської сторони — це спроба запобігти євроінтеграційній стратегії українського керівництва, яка заважає створенню потужного іміджу Росії на міжнародній арені. Демонстрація відчутних економічних втрат, які легко екстраполувати на майбутній (євроінтеграційний) період часу, повинна послабити як особисті позиції впливових політиків — прихильників європейського курсу розвитку України, зокрема власника компанії Roshen П. Порошенка, так і настрої вищого політичного керівництва загалом. Водночас за такої поведінки дивує відсутність звичного газового “пряника”, попри очевидну дієвість цього чинника впливу на українську зовнішню політику. Не виключено, що така позиція зумовила підготовку Україною договору про Асоціацію з країнами ЄС як засобу “гри на нервах сусіда” [3, С. 4,5]. Також ймовірно, що одним з пояснень браку економічних поступок з російської сторони стала неспроможність виконати економічні вимоги української сторони, які за наявності можливостей власної гри з третьою стороною — Європейського Союзу — цілком могли бути завищеними. З іншого боку, на поведінку російської сторони могло вплинути усвідомлення очевидної слабкості української сторони.

Поєднання економічних труднощів та небажання вирішити “проблему Тимошенко” створило враження невідворотності поступок з боку українських політиків. Таке припущення підсилюється тим фактом, що влітку 2013 р. “поворот на 180° в українській зовнішній політиці відбувся без попередніх розрахунків, імпульсивно, під впливом чи то образи, чи то втоми від агресивного тиску Москви”, мовляв, “куди ти дінешся?” [2, С. 10-11]. У такому разі євроінтеграція справді виглядає “не так рухом до, як рухом від”. Відповідно “ставки завищують, щоб було з чого торгуватися” [3, С. 4-5], при чому це стосується обох сторін — російської та української. Не випадково після серії “хитань” української сторони міністр закордонних справ Польщі Р. Сі-

¹ Для відвернення уваги Россільгоспнагляд виявив бактерії “групи кишкової палички” у білоруській яловичині та сирі, а також у норвезькій рибі, однак це не в змозі приховати надуманих вимог до українських експортерів. У відповідь норвезькі постачальники підвищили ціни на заморожену рибу вагою від 5 кг, яку переважно купують російські та китайські імпортери, тоді як дрібніший лосось вагою від 3 до 5 кг не подорожчав (його переважно купують європейські компанії).

корський був змушений заявити: “Останній термін — 18 листопада, коли відбудеться засідання Ради міністрів закордонних справ ЄС. Часу для блефу в нас немає”. Підстави щодо можливості блефування вітчизняних переговорників (цілком в дусі теорії ігор) створюються підозрами щодо багатосторонньої торгівлі в трикутнику “Україна — Росія — ЄС”. Справді, не факт, що в останній момент росіяни не запропонують знижок за природний газ в обмін тепер уже не за доручення до Митного Союзу, а лише за непідписання договору про Асоціацію з ЄС.

В якісно відмінній інтерпретації ескалація напруженості в українсько-російських стосунках може пояснюватися намаганням російської сторони отримати економічний вигравш, вдаючи зацікавленість у політичних дивідендах від залучення України до ЄС. Подібна гіпотеза полягає у тому, що інтеграційна риторика російської сторони — це реакція на раціональний вибір української сторони. Відповідно, будь-які поступки з російського боку стають недоречними. Не виключено, що справді “грунт захитався під ногами великого бізнесу”, адже Митний союз — це майже неминуче злиття та поглинання українського великого бізнесу [2, С. 10-11]. Водночас, очевидно, що російські лідери кинуть значні ресурси на дестабілізацію без того крихкої рівноваги в українському суспільстві.

Чи можна захиститися від диктату великої країни? Цілком, якщо знайти інший — не менш місткий ринок, який позбавлений незручних політичних “додатків”, а в ширшому розумінні — стратегічного союзника, який здатен нівелювати негативний вплив іншої великої країни. Навчені досвідом “молочних”, “сирних” та “курячих” воєн все більше українських виробників переорієнтовуються на європейські країни. Відповідні можливості розглядають підприємства “Дубномолоко”, “Волошкове поле”, “Терра Фуд”. Проблема лише у тому, щоб на сучасні підприємства харчової галузі поступала якісна молочна сировина, яку в Україні виробляють дрібні господарства, кожне з яких не так легко проконтролювати. Свого часу Росія заборонила імпортувати грузинського вина та мінеральної води, але після декількох років переорієнтації на інші ринки (Європа, Далекий Схід, Китай) короточасні втрати було повністю компенсовано. На сьогодні доступ на російський ринок відновлено, але це не становить життєвої необхідності для грузинських виробників. Минулі торговельні “війни” мали стати достатньою пересторогою для всіх тих, хто експортує харчову продукцію на російський ринок. Очевидно, що треба шукати надійніші ринки — у тій же Західній Європі, Південній Азії чи Північній Африці, а вже з цих вигравшних позицій отримувати надійний доступ на російський ринок — без сумнівної політичної складової, якою українсько-російські торговельні відносини переобтяжені вже не одну декаду.

Як зауважує Я. Бугайські [1, С. 20-21], Митний союз як інтеграційне утворення є подібним до Європейського Союзу, але з однією відмінністю. Йдеться не про консенсусне мислення в європейсь-

кому дискурсі, з врахуванням суверенітету кожної з країн, а відмову від суверенітету в євразійському стилі на користь домінуючої центральної сили Кремля. Протекціоністський проект стає першим кроком до цілковитої субординації. Автор визнає, що за митною війною може початися повноцінна економічна блокада, але це передбачає менші довгострокові втрати, ніж у випадку тіснішої інтеграції з Росією.

Дуже ймовірно, що підвищену агресивність російських дій влітку-восени 2013 р. спровокували надмірні поступки української сторони у 2010 р. — відразу ж після перемоги В. Януковича на президентських виборах. Надто оперативне вирішення проблеми базування Чорноморського флоту, декларування нейтрального статусу Української держави, особливості кадрової політики та відверто проросійська риторика нової владної команди були “прочитані” східним стратегічним партнером як підвищена зацікавленість у “безпроблемних” українсько-російських стосунках у широкому спектрі — від зниження ціни на природний газ до збереження політичної лояльності численного російськомовного виборця, який масово підтримував Партію регіонів. Політична вразливість нового українського керівництва у “російському питанні” була розцінена як можливість перестати “платити за дружбу”, зокрема у вигляді нижчих цін на природний газ.

4. Аналітична інтерпретація приєднання України до Митного союзу

Нижче нами охарактеризовано декілька варіантів стратегічної гри, які можуть слугувати поясненням нинішніх особливостей українсько-російських економічних взаємин зокрема та стосунків між обома країнами загалом. Якщо розглядати вступ до Митного союзу, існують чотири можливості отримання вигравшу (або втрат) залежно від обраної поведінки. У випадку України вихідні умови визначає вибір між приєднанням до Митного союзу (“Так”) або відмовою від цього кроку (“Ні”). Позиція Росії передбачає заходження вступу України до Митного союзу (“Так”) або протилежну дію (“Ні”). Наголошуємо, що йдеться про реальну економічну мотивацію, яка може відрізнитися від озвученої позиції для широкого загалу в засобах масової інформації.

Найпростішим є варіант, коли одна із сторін — Україна або Росія — має домінуючу стратегію поведінки (рис. 1 і 2). Припустимо, що Україна отримує вигравш від відмови від приєднання до Митного союзу в обох варіантах реакції на російську позицію. Незалежно від вибору російської сторони, позиція українського “Ні” приносить більший вигравш, адже $4 > 2$ і $3 > 1$. Якщо Росія щиро підтримує інтеграційні зусилля на пострадянському просторі та готова на відповідні кошти такої позиції (“Так”), вигравш України становить умовні 4 млрд доларів. У випадку російського “Ні” отриманий вигравш зменшується до 3 млрд доларів, але однаково перевищує вигравш від альтернативної стратегії поведінки. Якщо врахувати реалії російсь-

Таблиця 3

Гра з домінуючою стратегією для України
(максимізація виграшу)

		Росія	
		ТАК	НІ
Україна	ТАК	2, 8	1, 10
	НІ	4, 6	3, 4

Варіант незацікавленості інтеграційним процесом з російського боку як домінуючої гри не змінює висновку щодо неможливості інтеграції України в рамках Митного союзу на випадок отримання нашою країною виграшу від такого кроку (табл. 4). Цього разу для України немає домінуючої стратегії, але з такою стратегією залишається Росія. Відповідно потрібно реагувати на російське “Ні”, а це передбачає відмову від вступу до Митного союзу. Така ситуація дуже реалістично описує перипетії українсько-російської гри, якщо пов’язати вітчизняний виграш від вступу до Митного союзу з отриманням нижчої ціни на російський газ.

Таблиця 4

“Дилема в’язня” в українсько-російських стосунках

		Росія	
		ТАК	НІ
Україна	ТАК	10, 8	1, 10
	НІ	4, 2	3, 4

Для Росії це передбачає зрозумілі втрати, які можуть розглядатися такими, що не компенсуються отриманим виграшем у зовнішньополітичній площині чи внутрішньополітичними дивідендами. Якщо припустити, що більший виграш з точки зору підтримки середньостатистичного російського виборця забезпечує агресивна риторика в російсько-українських відносинах, ніж налагодження співпраці коштом відчутних економічних втрат, поведінка російської сторони стає цілком логічною.

Зрозуміло, що представлена у табл. 4 гра ілюструє відому “дилему в’язня”. У випадку входження України до Митного союзу обидві країни отримують більший виграш, ніж в стані рівноваги Неша (Україна — 10, а Росія — 8), однак цьому перешкоджають особливості стратегічної гри, коли вибір здійснюється у відповідь на найкращий варіант для опонента.

Нарешті, у табл. 5 представлено варіант з двома рівновагами, коли ймовірний вибір неможливо ідентифікувати однозначно. Якщо Росія вибирає відмову від “затягування” України у Митний союз, то для України теж стає оптимальною відмова від приєднання до цього інтеграційного утворення. Водночас вибір на користь залучення України до Митного союзу (за умови такої гри, як це передбачає табл. 5) передбачає приєднання до такої структури.

ко-українського газового контракту, що становить мотивацію інтеграційної “гри”, для Росії так само домінуючою виглядає відмова від стимулювання інтеграційних процесів, адже в цьому випадку отриманий виграш є меншим. У разі відмови України від інтеграційних процесів на пострадянському просторі російський виграш становить 4 млрд доларів (“Ні”) проти 2 млрд доларів (“Так”). Якщо Україна готова до інтеграції (“Так”), то російський виграш зростає до 10 млрд доларів (“Ні”), тоді як підтримка інтеграції зменшує його до 8 млрд доларів.

Таблиця 1

Гра з домінуючою стратегією для обох країн —
України і Росії (максимізація виграшу)

		Росія	
		ТАК	НІ
Україна	ТАК	2, 8	1, 10
	НІ	4, 2	3, 4

Різновидом представленої у табл. 1 стратегічної гри може бути ситуація, коли відмова від Митного союзу означає не так більший виграш, як менший програш (табл. 2). Таке припущення виглядає дуже реалістично на короткочасну перспективу. Якщо зона вільної торгівлі з ЄС з певністю передбачає витрати на необхідні структурні перетворення і втрату прибутків компаній-монополістів від неминучого посилення конкуренції, то тісніша інтеграція з Росією загрожує втратою бізнесу як такого.

Таблиця 2

Гра з домінуючою стратегією для обох країн —
України і Росії (мінімізація програшу
української сторони)

		Росія	
		ТАК	НІ
Україна	ТАК	-4, 8	-3, 10
	НІ	-2, 2	-1, 4

Ситуація не зазнає істотних змін для вибору української стратегії на випадок поданої нижче модифікації українсько-російської гри (табл. 3), коли оптимальною відповіддю російської сторони стає “Так”. Присутність домінуючої стратегії “Ні” з українського боку передбачає раціональний вибір стратегії “Так” російською стороною, оскільки в цьому випадку отриманий виграш є більшим, ніж в разі відмови від активного стимулювання інтеграційних зусиль. Зауважимо, що йдеться про рівновагу Неша, адже вибір російської сторони зроблено у відповідь на найкращу можливу відповідь української сторони. Неважко переконалися, що з російського боку немає домінуючої стратегії, а максимальний виграш забезпечує ситуація, коли Україна прагне вступу до Митного союзу (“Так”), а Росія не підтримує цей крок (“Ні”). У такому разі виграш російської сторони збільшується до 10 млрд доларів.

Таблиця 5

Гра з невизначеною рівновагою

		Росія	
		ТАК	НІ
Україна	ТАК	10, 12	1, 10
	НІ	4, 2	3, 4

5. Висновки

Проведений аналіз дозволяє припустити, що обрана Росією агресивна тактика може бути наслідком пріоритетності економічних міркувань у підходах до українсько-російських стосунків. Або Росія не в стані далі нести підвищені кошти «політики добросусідства», зокрема у вигляді нижчих цін на природний газ (головна гіпотеза), або усвідомлює тимчасовість будь-яких спроб втримати Україну у сфері власного політичного впливу (таке припущення менш ймовірне). Оскільки за можливостей ведення Україною власної гри з країнами ЄС, створення належних стимулів для євразійської інтеграції передбачає зрозумілі втрати, які можуть не компенсуватися отриманим вигрешем у зовнішньополітичній площині чи внутрішньополітичними дивідендами, перспективніше виглядає стратегія вичікування, коли розрахунок зроблено на ймовірному ускладненні економічної ситуації в Україні, яке може не мати безпосереднього стосунку до нового євроінтеграційного курсу, але викликатиме відповідні асоціації на електоральному полі правлячої еліти. Тим паче поведінка російської сторони стає зрозумілою, якщо припустити, що більший вигравш з точки зору підтримки середньостатистичного російського виборця забезпечує агресивна риторика в російсько-українських відносинах, ніж налагодження співпраці коштом відчужених економічних втрат.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бугайські Я. Поединок ЄС—Росія / Бугайські Я. // Тиждень. — 2013. — № 43. — 25-31 жовтня. — С. 20-21.
2. Макаров Ю. “Золотий ключик” євроінтеграції / Макаров Ю. // Тиждень. — 2013. — № 43. — 25—31 жовтня. — С. 10-11.
3. Чи піде Україна вірменським шляхом? // Тиждень. — 2013. — № 43. — 25—31 жовтня. — С. 4-5.
4. Alexa, I.V., and Toma, S.-V. The Correlation Between Game Theory and International Trade // Annals of “Dunarea de Jos” University of Galati. — Fascicle I. — Economics and Applied Informatics. — 2012. — Vol. XVIII. — No. 2. — P. 67-74.

5. Benson, B., and Niou, E. Economic Interdependence and Peace: A Game-Theoretic Analysis // Journal of East Asian Studies. — 2007. — Vol. 7. — No. 1. — P. 35-59.

6. Bueno De Mesquita, B. Game Theory, Political Economy, and the Evolving Study of War and Peace // American Political Science Review. — 2006. — Vol. 100. — No. 4. — P. 637-642.

7. Correa, H. Game Theory as an Instrument for the Analysis of International Relations // Ritsumeikan Annual Review of International Studies. — 2001. — Vol. 14. — No. 2. — P. 1-22.

8. Gartzke, E., Li, Q., and Boehmer, C. Investing in the Peace: Economic Interdependence and International Conflict // International Organization. — 2001. — Vol. 55. — No. 2. — P. 391-438.

9. Garoupa, N., and Gata, J. A Theory of International Conflict Management and Sanctioning // Public Choice. — Vol. 110. — No 1-2. — Lisbon: Instituto Superior de Gestao, 2002. — P. 41-65.

10. Ghoneim, H., and Reda, Y. The US-China Trade Conflict: A Game Theoretical Analysis // Working Paper No. 15. — Cairo: German University, 2008. — 20 p.

11. Mansfield, E., and Pollins, B. M. Interdependence and Conflict: An Introduction / Economic Interdependence and International Conflict: New Perspectives on an Enduring Debate. — Ann Arbor, M. I.: The University of Michigan Press, 2003. — P. 1-28.

12. Morrow, J. How Could Trade Affect Conflict? // Journal of Peace Research. — 1999. — Vol. 36. — No. 4. — P. 481-489.

13. Quackenbush, S., and Zagare, F. Game Theory: Modeling Interstate Conflict // In J. Sterling-Folker (Ed) Making Sense of International Relations Theory. Boulder, CO: Lynne Rienner Publishers. — 2006. — P. 98-114.

14. Robst, J., Polachek, S. W., and Chang, Y.-C. Geographic Proximity, Trade and International Conflict/Cooperation // IZA Discussion Papers No. 1988. — Bonn: Institute for the Study of Labor (IZA), 2006. — 50 p.

15. Saam, N., Thurner, P., and Arndt, F. Dynamics of International Negotiations. A Simulation of EU Intergovernmental Conferences // Arbeitspapiere – Working Papers Nr. 78. — Mannheim: Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung, 2004. — P. 1-24.

16. World Trade Report 2007. — Washington: World Trade Organization, 2007. — 436 p.

9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І КОНТРОЛЬ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

УДК 657.01

Корягін М. В.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДОЛОГІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Анотація. У статті висвітлено питання, пов'язані із розвитком методології бухгалтерського обліку. Вивчено різні підходи щодо визначення складу і структури облікової методології та характеру її розвитку. Розглянуто та удосконалено існуючі погляди на структуру методу бухгалтерського обліку.

Ключові слова: методологія, документування, інвентаризація, оцінка, рахунки, калькулювання, подвійний запис, баланс

Koryagin M.

IMPROVEMENT OF ACCOUNTING METHODOLOGY

Summary: The article deals with the questions of development of accounting methodology. The different approaches to determine the composition and structure of accounting methodology and the nature of its development studied. The existing views on the structure of the method of accounting are considered and improved.

Keywords: methodology, documentation, inventory, assessment, accounts, costing, double entry, balance

1. Вступ

Методологія бухгалтерського обліку, як і будь-якої іншої науки, постійно розвивається. Виокремлення нових та удосконалення вже існуючих методів управління економічною діяльністю обумовлює формування нових інформаційних запитів, що актуалізує необхідність розвитку нового методологічного інструментарію, збагачення облікової методології новими знаннями, положеннями та розробками. Серед вчених, для яких методологія бухгалтерського обліку становила основний предмет їх наукових досліджень, наводяться різні підходи щодо визначення складу і структури облікової методології та по-різному розкривається характер її розвитку.

Враховуючи динаміку розвитку методології бухгалтерського обліку як системи, в її структурі слід окремо виділяти методи, інструменти, способи, прийоми, підходи, процедури та принципи. Весь вказаний інструментарій виступає основою для прийняття, обробки, зведення і перетворення облікових даних суб'єктом ведення обліку на інформацію, корисну різним категоріям користувачів. Методологічний інструментарій забезпечує обробку суб'єктом ведення обліку інформації про об'єкти, які визначаються предметом бухгалтерського обліку. Виділені складові облікової методології формують динамічну систему, яка весь час розвивається та змінюється під впливом нових запитів користувачів облікової інформації.

Питання виникнення та розвитку методології бухгалтерського обліку у частині його спеціальних методів розглядається у наукових працях: Дембінського М. В. [6], Сумцова А. Й. [7], Мізіковського С. А. [8], Медведєва М. Ю. [9], Кулинич М. Б. [10], Голова С. Ф. [11], Безверхого К. В. [12], Огійчук М. Ф. [13], Левицької С. О. [14], Малуги Н. М. [15]. Проте окремі питання виникнення та розвитку методології бухгалтерського обліку, що стосується його спеціальних методів (документування, інвентаризації, оцінки, рахунків, калькулювання, подвійного запису, балансу) потребують сучасного дослідження.

2. Методологія та метод бухгалтерського обліку

Розглядаючи існуючі підходи до побудови методології бухгалтерського обліку, відмічаємо, що автори виділяють два основні – процедурний та адитивний.

Процедурний підхід до побудови методології бухгалтерського обліку передбачає виділення груп основних облікових процедур: спостереження, вимірювання, класифікація, систематизація.

Процедурний підхід до побудови методології бухгалтерського обліку підтримується значним числом вчених. Зокрема, М. С. Пушкар виділяє процеси спостереження, реєстрації, групування, зведення, аналізу та передачі даних [1, с. 39]. М. І. Кутер розглядає в якості методологічних складових процеси спостереження, збору, ідентифікації, оцінки, класифікації, опрацювання та передачі інформації [2, с. 36].

В. Ф. Палій та Я. В. Соколов акцентують увагу на процесах реєстрації, групування та інтерпретації даних (аналізу) [3, с. 47]. Є. В. Мних зміст бухгалтерського обліку розкриває як сукупність процесів спостереження, вимірювання, реєстрації, групування й узагальнення фактів господарської діяльності [4, с. 360].

Значного поширення в теорії бухгалтерського обліку набув адитивний підхід, що підтверджується сучасним вітчизняним вченим, зокрема, у працях С.Ф. Голова [5]. Свою назву адитивний підхід дістав від лат. *additivus* або *additio*, тобто такий, що додається. За такого підходу методологію бухгалтерського обліку розглядають як сукупність способів (прийомів).

Традиційний набір елементів методу обліку формувався поступово та пройшов низку наукових дискусій.

Дембінський М. В. у 1960 р., розглядаючи методологію бухгалтерського обліку, документування, інвентаризацію, оцінку, калькулювання, рахунки, подвійний запис та баланс називає сукупністю способів та прийомів, необхідних для конкретизації та реалізації вимог методу, тобто, забезпечення балансового узагальнення обороту суспільних фондів у взаємозв'язку з їх призначенням та джерелами утворення, що дозволяє здійснювати оперативний контроль на всіх етапах розвитку соціалістичної економіки [6, с. 86].

У праці Сумцова А. Й. знаходимо подібний підхід до визначення структури методу бухгалтерського обліку, що розглядався як сукупність способів та прийомів, які забезпечують безперервне, документально обґрунтоване, взаємопов'язане відображення об'єктів обліку та їх узагальнення в грошовій оцінці за кількісно-однорідними ознаками [7, с. 35].

У сучасних працях спостерігаються більш широкі погляди на структуру методу бухгалтерського обліку. Зокрема, Мізіковський Є. А. розглядає метод бухгалтерського обліку як сукупність способів і прийомів, за допомогою яких безперервно вивчається та узагальнюється господарська діяльність підприємства [8, с. 69]. За словами автора, цикл бухгалтерського обліку включає чотири послідовних етапи обробки та узагальнення обліково-економічної інформації. Тому метод складається з чотирьох елементів: первинного спостереження (інформаційне забезпечення – реалізується за допомогою прийомів документування та інвентаризації); вартісного вимірювання (забезпечується прийомами оцінки та калькулювання); групування та систематизації інформації (реалізується рахунками та подвійним записом); повного, комплексного узагальнення інформації (включає бухгалтерський баланс та інша бухгалтерська звітність).

На протипагу наведеним вище поглядам, Медведєв М. Ю. пропонує розглядати метод бухгалтерського обліку з двох точок зору: 1) як спосіб пізнання, дослідження будь-яких явищ (сюди автор включає елементи методу бухгалтерського обліку: документування, інвентаризацію, оцінку, рахунки бухгалтерського обліку, подвійний запис, бухгал-

терський баланс, звітність); 2) як окремий прийом, спосіб дії (тобто, складові облікової методології, при чому такими прийомами автор вважає принципи бухгалтерського обліку (припущення та вимоги)) [9, с. 21-22].

Кулинич М. Б. метод бухгалтерського обліку визначає як систему засобів, що забезпечує суцільне, безперервне та взаємопов'язане відображення об'єктів бухгалтерського обліку з метою збереження майна, контролю за раціональним використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів та управління підприємством [10, с. 244].

Підтримуючи критику існуючих підходів, Голова С. Ф. зауважує, що обмеження методу бухгалтерського обліку сталою кількістю елементів є штучним, методи бухгалтерського обліку зумовлені його предметом і цілями певних осіб, що постійно змінюються [11, с. 22].

Центральну складову облікової методології становить сукупність методів бухгалтерського обліку, які забезпечують розвиток інструментарію, за допомогою якого вивчається об'єкт обліку. При цьому слід окремо виділяти такі групи методів, що використовуються бухгалтерським обліком: загальнонаукові; запозичені з інших наук; спеціальні (методи, сформовані безпосередньо у середовищі бухгалтерського обліку). Розглянемо більш детально спеціальні методи бухгалтерського обліку, які властиві виключно цій науці, а саме: документування, оцінку, калькулювання, рахунки і подвійний запис. Вони складаються з елементів, при цьому метод не можна розглядати як сукупність прийомів та способів, їх слід вивчати в якості системи зі складними багаторівневими зворотними зв'язками.

3. Облікові прийоми та способи, які формують спеціальні методи бухгалтерського обліку

Кожен спеціальний метод бухгалтерського обліку реалізується з використанням облікових прийомів і способів. У довідковій літературі спосіб визначається як система дій, що застосовується для здійснення будь-чого, певна дія, прийом або система прийомів, що дає можливість зробити, здійснити певні дії, досягти чогось. Прийом визначається як спосіб виконання або здійснення певних дій, порядок їх здійснення. В окремих випадках поняття способу та прийому трактуються ідентично. Отже, спосіб визначає підхід до здійснення певної системи дій або окремої дії, порядок їх виконання, а прийом характеризує порядок здійснення сукупності дій або окремої дії.

У середовищі бухгалтерського обліку наведені вище поняття трансформуються і набувають такого змісту: бухгалтерський спосіб – це підхід до виконання бухгалтерських процедур, бухгалтерський прийом – сукупність логічних дій або окрема дія при виконанні бухгалтерської процедури. При цьому слід конкретизувати, що під бухгалтерською процедурою розуміємо сукупність бухгалтерських дій, що виконуються у певній послідовності при відображенні інформації від моменту спостережен-

ня, через вартісне вимірювання, групування та систематизацію у звітності підприємства.

Відповідно до прийомів бухгалтерського обліку відносимо: первинне та зведене документування; первинне оцінювання та оцінювання на дату балансу; планове та звітне калькулювання; балансове, позабалансове, небалансове ведення рахунків; процедури підготовки фінансової, управлінської та податкової звітності. До способів бухгалтерського обліку відносимо: простий та подвійний запис, калькулювання, а також балансування. У своїй сукупності визначені прийоми та способи формують спеціальні методи бухгалтерського обліку, а саме: документування господарських операцій, оцінку, рахунки і звітність.

Метод документування операцій в бухгалтерському обліку розгортається у прийомах первинного та зведеного документування. Трактуючи поняття “документування” у вітчизняних нормативних документах відсутнє, натомість знаходимо пояснення сутності документу (матеріальний носій, що містить інформацію, основними функціями якого є її збереження та передавання у часі та просторі (Закон України “Про інформацію”), а також первинного документу (документ, який містить відомості про господарську операцію та підтверджує її здійснення (Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”); документ, створений у письмовій або електронній формі, що фіксує та підтверджує господарські операції, включаючи розпорядження та дозволи адміністрації (власника) на їх проведення (Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку). У практичному розумінні поняття документування визначається переважно як процес створення та оформлення документів, в яких фіксується інформація про факти господарського життя. Безверхий К. В. називає документування фундаментом бухгалтерського обліку, що використовується для відображення в первинних документах усіх господарських операцій, які фактично здійснює підприємство [12, с. 13].

Документування є одним з найдавніших методів бухгалтерського обліку. Як свідчать історичні пам'ятки, в кожній країні для фіксації інформації про факти господарського життя використовувалися різні носії. Зокрема, в Стародавньому Єгипті інформація про господарські факти фіксувалася на папірусах, у Вавилоні – на глиняних дощечках, в Індії – за допомогою камінців, а у Греції – на дерев'яних дощечках.

У працях дослідників мають місце різні позиції щодо віднесення документування до елементів методу бухгалтерського обліку. Зокрема, основні дискусії точаться навколо застосування понять «документації» і «документування». Так, Огічук М. Ф. зазначає, що сукупність бухгалтерських документів, що складаються на всі господарські операції, називаються документацією, яка є важливим елементом методу бухгалтерського обліку і ґрунтується на певних принципах бухгалтерського обліку [13, с. 289]. Проте Левицька С. О. та Осадча О. О.

звертають особливу увагу на необхідність розмежування вказаних понять зауважуючи, що документація – це сукупність документів, а не метод бухгалтерського обліку, суть якого полягає у створенні документів як доказів здійснення господарської операції [14, с. 79].

Оцінка як метод бухгалтерського обліку розгортається у різних прийомах оцінювання на базі основних видів оцінки. На основі аналізу П(С)БО можна виділити такі види оцінок в бухгалтерському обліку: за первісною вартістю (фактичною собівартістю), за залишковою (балансовою) вартістю, за справедливою вартістю, за чистою вартістю реалізації, за чистою реалізаційною вартістю, за переоціненою вартістю. Види оцінки, що застосовуються в оцінковій діяльності, містять такі види: за ринковою вартістю, за поточною вартістю, за ліквідаційною вартістю, за вартістю заміщення, за вартістю відтворення, за залишковою вартістю заміщення (відтворення), за вартістю ліквідації, за спеціальною вартістю, за інвестиційною вартістю, за вартістю у використанні, за оцінковою вартістю.

Дослідження проблем оцінки як методу бухгалтерського обліку становить значний науковий інтерес і має місце в працях Малюги Н. М. [15], Ловінської Л. Г. [16], Корінька М. Д. та Титаренко Г. Б. [17], а також інших дослідників. Вченими сутність оцінки розкривається як спосіб вираження або перекладення натуральних вимірників в грошовий підкреслюється важливість оцінки як методу обліку, наголошується на актуальності практичних аспектів оцінки.

Метод оцінки доповнюється можливістю використання способу калькулювання. Виділення калькулювання в якості способу бухгалтерського обліку ґрунтується на його тісному зв'язку з оцінкою. Відповідно до НП(С)БО 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності” фінансова звітність підприємства формується з дотриманням принципу історичної (фактичної) собівартості, що визначає пріоритет оцінки активів, виходячи з витрат на їх виробництво та придбання. Вказаний процес забезпечується калькулюванням.

В наукових колах точаться дискусії щодо віднесення калькулювання до складу методів бухгалтерського обліку. Вперше до складу елементів методу бухгалтерського обліку калькулювання було віднесено у 1948 р. Афанасьєвим А. О., проте тривалий час така позиція критикувалася науковцями. Зокрема, Соколов Я. В. обґрунтовує недоцільність віднесення калькулювання до складу методів бухгалтерського обліку, оскільки вважає її лише технічним прийомом, який не має систематичного характеру [18, с. 515]. Кутер М. І., підкреслюючи зв'язок калькуляції з оцінкою, відносить калькулювання лише до окремого виду оцінки, яка передбачає обчислення собівартості одиниці продукції на основі даних обліку і не відноситься до елементів методу обліку [19, с. 286]. М. Барун калькулювання разом з оцінкою виключає зі складу елементів методу бухгалтерського обліку, обґрунтовуючи це відсутністю в них облікової специфіки.

В сучасних економічних умовах роль калькулювання зростає у зв'язку з необхідністю функціонування системи управління витратами діяльності. Калькулювання забезпечує формування собівартості продукції (робіт, послуг) шляхом відповідного групування витрат.

При цьому слід зауважити, що оцінка також не завжди однозначно визнавалась методом бухгалтерського обліку. В період до Другої світової війни оцінка не розглядалася у складі методу бухгалтерського обліку, про що свідчать праці Помазкова Н. С., Пожидаєва М. І., Василенко П. Н., Шишліна В. І., Дембінського М. В., Гальперіна Я. М., Вейсмана М. Й., Галагана А. М., Кипарисова М. А. І лише в післявоєнний час оцінка і калькулювання були включені до складу елементів методу бухгалтерського обліку з появою праць Татура С. К., Леонтьєва М. Л., Мезенцева П. В., Німчинова П. П., Пільменштейна Д. І. [20, с. 165].

Балансове, небалансове та позабалансове рахунковедення із застосуванням способів простого або подвійного запису формують такий метод бухгалтерського обліку як рахунки. При цьому необхідно розрізнити рахунок в системі бухгалтерського обліку і рахунок як метод бухгалтерського обліку: рахунок в бухгалтерському обліку – основна одиниця накопичення інформації в системі обліку; рахунок як метод бухгалтерського обліку – спосіб групування інформації.

Відображення інформації на рахунках бухгалтерського обліку може здійснюватись із застосуванням простого або подвійного запису. Простий запис є історично першим способом бухгалтерського обліку, проте й у сучасній методології він використовується для відображення даних на позабалансових рахунках, в підсистемах управлінського та податкового обліку, для ведення обліку діяльності суб'єктами малого підприємництва. Подвійний запис є основою для ведення обліку на балансових та небалансових рахунках. У зв'язку з цим вважаємо усталеним підхід, за яким тільки подвійний запис розглядають в якості елементу методу бухгалтерського обліку.

Історично вважається, що система подвійного запису виникла в епоху Ренесансу. Перший її системний опис з'явився у 1494 р. (через два роки після відкриття Колумбом Америки) [21, с. 37]. Проте на сьогодні серед науковців точаться дебати щодо авторства і точного місця зародження подвійного запису. На думку Кутера М. І. [22], подвійний запис виник одночасно в декількох торгових центрах Італії. Таку ж позицію висловлює і Г. де Рувер, який вважає некоректним приписування місця виникнення подвійного запису конкретному місцю та прив'язки до конкретної дати. Вчений припускає зародження подвійного запису в Італії між 1250 та 1340 рр. [23, с. 35].

Звітність як спеціальний метод бухгалтерського обліку розгортається у підсистемі фінансової, управлінської та податкової звітності, які складаються з використанням способу балансування. На думку Гудзь Н. та Підлужної Н., балансування є

основою бухгалтерської справи, специфічним способом обробки економічних даних [24, С. 219].

За усталеним підходом в системі елементів методу бухгалтерського обліку окремо виділяється баланс та звітність. Фундаментальне значення і роль балансу в бухгалтерському обліку була визначена ще у 1911 р. Рудановським О. П. На початку ХХ ст. німецькою бухгалтерською школою активно розвивалась і підтримувалась ідея балансу, як найголовнішої категорії в обліку.

Науковий інтерес до дослідження балансу сформувався у радянській період у 30-40-хх рр. ХХ ст. Першим виділив балансове узагальнення як елемент методу бухгалтерського обліку Вейцман Р. Я. При цьому не дивлячись на те, що більшість радянських вчених виділяла баланс в якості самостійного елементу методу обліку, розглядали його в подальшому лише як одну з форм звітності. Категорії балансу та балансування мають самостійне значення в бухгалтерському обліку. При цьому під балансом як елементом методу розуміють рівність майна та джерел його утворення, а звітність розглядають як систему узагальнення показників, що характеризують стан суб'єкта господарювання. До складу фінансової звітності відноситься баланс як головна її форма.

З нашої точки зору балансування виявляється не тільки в урівноваженні майна та його джерел. Балансування є складним способом знаходження рівноваги між різними обліковими об'єктами: активами і зобов'язаннями, доходами і витратами. Крім цього спосіб балансування покладається в основу урівноваження даних на рахунках обліку при визначенні дебетових і кредитових оборотів, веденні обліку на рахунках доходів і витрат 7, 8 і 9 класів, а також позабалансових рахунках.

4. Висновки

Таким чином, сучасна теорія бухгалтерського обліку відображає узагальнення багаторічної праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених. Базова основа бухгалтерського обліку є незмінною протягом століть, проте складові облікової методології трансформуються під впливом нових запитів користувачів і, як очікується, продовжуватимуть змінюватися надалі.

Проведене дослідження складових облікової методології показало, що її не слід зводити лише до сукупності елементів методу. Методологія бухгалтерського обліку є значно ширшою за змістом і являє собою систему прийомів, способів, бухгалтерських процедур, підходів, інструментів, принципів та методів бухгалтерського обліку, які на рівні практики суб'єкт ведення обліку використовує з метою дослідження предмету бухгалтерського обліку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Пушкар М. С. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико-методологічні аспекти) : монографія / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Економічна думка, 1999. – 422 с.

2. Кутер М. И. Теория и принципы бухгалтерского учета / М. И. Кутер – М. : Финансы и статистика, 2000. – 544 с.
3. Палий В. Ф. АСУ и проблемы теории бухгалтерского учета / В. Ф. Палий, Я. В. Соколов. – М. : Изд-во “Финансы и статистика”, 1981. – 224 с.
4. Мних Є. До питання визначення методологічних рівнів економічного аналізу / Є. Мних // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 6. – С. 360-362.
5. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку : монографія / С. Ф. Голов. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.
6. Дембинский Н. В. Основные теоретические проблемы науки о бухгалтерском учете / Н. В. Дембинский. – Мн. : Издательство Белгосуниверситета им. В. И. Ленина, 1960. – 88 с.
7. Сумцов А. Й. Теория бухгалтерского учета / А. Й. Сумцов. – [5-е изд., перераб. и доп.]. – М.: Статистика, 1964. – 231 с.
8. Мизиковский Е. А. Теория бухгалтерского учета : учебник / [под ред. Е. А. Мизиковского]. – М. : Юристъ, 2002. – 400 с.
9. Медведев М. Ю. Общая теория учета: естественный, бухгалтерский и компьютерный методы / М. Ю. Медведев. – М. : Издательство “Дело и Сервис”, 2001. – 752 с.
10. Кулинич М. Б. Еволюція предмету і методу бухгалтерського обліку / М. Б. Кулинич // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2008. – № 7. – С. 218-224. – (Серія “Економічні науки”).
11. Голов С. Ф. Предмет і метод бухгалтерського обліку: міфи і реалії / С. Ф. Голов // Облік і фінанси АПК. – 2004. – № 1. – С. 17-23.
12. Безверхий К. В. Облікові документи як первинна складова обліково-звітної інформації підприємства / К. В. Безверхий // Європейський вектор економічного розвитку. – 2013. – № 1 (14). – С. 11-18.
13. Огійчук М. Ф. Первинні документи – основа для прийняття управлінських рішень і контролю їх виконання / М. Ф. Огійчук // Збірник наукових праць “Фінанси, облік і аудит”. – 2006. – С. 288-294.
14. Левицька С. О. Концептуальні поняття складових документообігу на вітчизняних підприємствах / С. О. Левицька, О. О. Осадча // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 3 (57). – С. 79-81. – (Серія “Економічні науки”).
15. Малюга Н. М. Шляхи удосконалення оцінки в бухгалтерському обліку: теорія, практика, перспективи розвитку : монографія / Н. М. Малюга. – Житомир : ЖІТІ, 1998. – 384 с.
16. Ловінська Л. Г. Оцінка в бухгалтерському обліку : монографія / Л. Г. Ловінська. – К.: КНЕУ, 2006. – 256 с.
17. Корінько М. Д. Оцінка в бухгалтерському обліку: теорія, методологія, організація : [монографія] / М. Д. Корінько, Г. Б. Тітаренко. – К. : Книги для бізнесу, 2009. – 471 с.
18. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней : [учебн. пособие для вузов] / Я. В. Соколов – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
19. Скрипник М. І. Процес калькулювання: визначення понять / М. І. Скрипник // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу : міжнародний збірник наукових праць. – 2009. – Вип. 3(15). – С. 278-293.
20. Кулинич М. Б. Актуальні аспекти вартісного вимірювання об'єктів обліку / М. Б. Кулинич // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – 2009. – № 1. – С. 165-170.
21. Нидлз Б. Принципы бухгалтерского учета / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл; [пер. с англ.] / [Под ред. Я. В. Соколова]. – [2-е изд., стереотип.]. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 496 с.
22. Кутер М. И. Теория бухгалтерского учета : учебник / М. И. Кутер. – [3-е изд., перераб. и доп.]. – М.: “Финансы и статистика”, 2006. – 592 с.
23. Рувер де Р. Как возникла двойная бухгалтерия / Р. де Рувер. – М. : Госфиниздат, 1958. – 66 с.
24. Гудзь Н. Баланс як метод обліку та форма звітності / Н. Гудзь, Н. Підлужна // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 6. – С. 219-223.

ОРГАНІЗАЦІЯ ПЕРСПЕКТИВНОГО ТА ОПЕРАТИВНОГО АНАЛІЗУ ІЗ ВРАХУВАННЯМ АКТУАРНОГО АСПЕКТУ

***Анотація.** Проаналізовано основні організаційні аспекти здійснення поточної та перспективної оцінки змін рівня результативності діяльності суб'єкта господарювання. Запропоновано алгоритм оперативного аналізу, в основу якого покладена попереджувальна аналітична оцінка негативних змін прибутковості бізнесу на основі кумулятивних карт. Удосконалено організацію перспективного аналізу на базі розробки проєктованого Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід), в основу побудови якого покладено нетрадиційні методи багатомірного прогнозування та актуарну звітність.*

Ключові слова: оперативний аналіз, перспективний аналіз, ефективність, актуарна звітність

Manachinska Yu.

ORGANIZATION OF PERSPECTIVE AND OPERATIVE ANALYSIS IN THE ACTUARIAL ASPECT

***Summary.** The basic organizational aspects of realization of current and perspective estimation of changes of level of effectiveness of activity of subject of menage are analysed. The algorithm of operative analysis is offered in basis of which the preventive analytical estimation of negative changes of business profitability is fixed on the basis of cumulative maps. Organization of perspective analysis is improved on the base of development of the designed Report on financial results (The report on a gross income) the untraditional methods of multi-dimensional prognostication are fixed in basis of construction of which and actuarial accounting.*

Keywords: operative analysis, perspective analysis, efficiency, actuarial accounting

1. Вступ

У рамках аналітичного забезпечення управління ефективністю основної діяльності підприємства, перспективний та оперативний аналіз доцільно розглядати з урахуванням методологічної та організаційної складової водночас, що знаходяться у прямо пропорційній залежності між собою. Методологічна компонента виступає першоосновою створення інформаційного підґрунтя змін, задля прийняття релевантних управлінських рішень на базі системи організаційних аспектів його адекватної реалізації без порушення принципу емерджентності.

Під організацією аналізу, на базі врахування підходу Г. І. Купалової, слід розуміти «систему заходів із забезпечення ефективності, організованості, планомірності, обдуманого упорядкування дослідження об'єкта, а також дотримання внутрішньої дисципліни [1].

Метою даної статті обрано дослідження нових послідовних та системних підходів до організації оперативного та перспективного аналізу із врахуванням актуарного аспекту, що забезпечить підвищення ефективності здійснення аналітичних алгоритмів та слугувати основою інформаційного забезпечення майбутньої оцінки приросту економічної вартості бізнесу суб'єкта господарювання.

Сучасний вітчизняний вчений Є. В. Мних вважає, що головним в організації аналізу діяльності підприємств є його проєктування, яке полягає у послідовній регламентації: цілей і під цілей аналізу,

функцій і завдань; процедурно-організаційної побудови; результатів процесу аналізу, виду і форми вихідних аналітичних документів – періодичності та строків подання; засобів та методик розв'язання задач і виконання процедур; відповідальності за безперервність процесу аналізу; взаємодії у процесі аналізу керівників різних рівнів [2].

2. Аналіз основних літературних джерел

Принципи, проблеми та напрямки вдосконалення організації та методики перспективного і оперативного аналізу ефективності бізнес-процесів знайшли своє відображення в роботах таких зарубіжних та вітчизняних вчених, як М. І. Баканова [4], О. Н. Волкова [5], Т. А. Єрина [6], В. В. Ковальова [5], Г. І. Купалова [1], І. Д. Лазаришина [7], Є. В. Мниха [3; 4], К. І. Редченка [8], В. А. Чернова [7], Н. В. Шаланова [9; 10], А. Д. Шеремета [11], А. В. Яновський [12] та інших. Проте на сьогодні відсутні єдині підходи до трактування організаційних аспектів здійснення перспективного та оперативного аналізу із врахуванням галузевої специфіки підприємств задля реалізації цілей управління їх прибутковістю.

Вагомий науковий доробок щодо розкриття особливостей методичного інструментарію та організації проведення аналітичної оцінки діяльності підприємств присутній у працях польської дослідниці Т. А. Єриної [6]. Зокрема, у своїх роботах, науковець детально розкриває аспекти організації

управлінського аналізу на підприємствах як основи для забезпечення більш чіткого керування ресурсами та витратами суб'єкта господарювання, з орієнтацією на кінцеві фінансові результати, з метою забезпечення менеджерів всіх ланок необхідною та своєчасною інформацією на базі застосування системи прогресивних методів.

У дослідженнях В. А. Чернова [9] знайшли узагальнення численні ґрунтовні напрацювання щодо: прогностичного аналізу фінансових результатів основної діяльності; специфіки організації та методики аналізу операцій з клієнтами в умовах надання знижок з ціллю досягнення бажаного рівня прибутковості; методологічних аспектів аналізу ефективності використання площ; практичної складової обчислення економічного ефекту від додаткової виручки за рахунок залучення додаткових постійних клієнтів.

У працях А. В. Яновського [12] сформульовано принципи перспективного аналізу діяльності підприємств та вимоги до його результатів; запропоновано оригінальна концепція та авторська модель перспективного аналізу прибутковості бізнесу; розроблена методика перспективного аналізу на основі фінансової звітності та певних показників діяльності бізнесу; розроблена блок-схема реалізації перспективного аналізу на практиці.

Варто зазначити, що згідно підходів зарубіжних вчених у практичній діяльності сучасних підприємств найбільш розробленим є методичний інструментарій поточного (ретроспективного) аналізу за важливими звітними періодами.

Фахівець сфери аналітичних досліджень А. Д. Шеремет [11] розглядає поточний аналіз, як ретроспективний аналіз результатів здійснення основної діяльності на базі офіційної звітності та системного облікового забезпечення. Тобто, у відповідності до вищезазначеного, головною ціллю такого різновиду аналізу, виступає об'єктивна оцінка результатів діяльності, комплексне виявлення невикористаних резервів, мобілізація їх для підвищення рівня прибутковості бізнесу в майбутніх періодах, досягнення повноцінної відповідності матеріального та морального стимулювання за результатами праці та якості роботи суб'єкта господарювання в цілому.

Г. І. Купалова [1] характеризує оперативний аналіз як різновид аналізу поточної діяльності підприємства, в рамках якого відбувається контроль цієї діяльності. Науковець звертає увагу на повсякденності його здійснення та простоті методичного інструментарію, наголошуючи на оперативності проведення.

На думку Є. В. Мниха, оперативний (поточний) аналіз полягає у забезпеченні управління своєчасною дієвою інформацією про зміну економічної ситуації, причини цієї зміни, відхилення від регламентованих параметрів з метою своєчасного вироблення рішень, спрямованих на попередження та усунення негативних змін і ефективно маневрування ресурсами та капіталом. Так, в умовах постійної зміни ринкової кон'юнктури у сферу досліджень оперативного аналізу потрапляють постійна оцінка

економічного середовища, для того, щоб використати найсприятливіші умови бізнесу, вигідно маневрувати виробничо-фінансовими ресурсами [2, с. 53].

М. І. Баканов [4] трактує оперативний аналіз як один з різновидів економічного аналізу, що спрямований на вирішення задач, пов'язаних з оперативним управлінням господарською системою. Згідно підходу науковця, першочерговою задачею оперативного аналізу виступає постійний контроль раціональності функціонування господарських систем, за виконанням планових завдань, процесами виробництва та реалізації, а також своєчасне виявлення та використання поточних внутрішньогосподарських резервів задля забезпечення виконання та перевиконання бізнес-плану.

3. Теоретичний коментар

Метою здійснення оперативного аналізу рентабельності реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) є одержання достовірної та оперативної інформації про рівень ефективності діяльності та оцінка впливу на фінансові результати з метою попередження прояву негативних тенденцій заздалегідь. Це сприятиме: зменшенню втрат від простою; обґрунтуванню необхідного рівня рентабельності; визначенню обсягу реалізації, із врахуванням асортиментної необхідної для досягнення еталонного рівня прибутковості підприємства в цілому.

Т. П. Назаренко [14] вважає, що дієвість аналізу прибутковості діяльності досягається за рахунок вибору форми організації здійснення аналізу та визначення відповідного структурного підрозділу. Тому, в залежності від організаційної структури, виокремлюють такі форми здійснення аналізу як централізована та децентралізована. Відповідно, на великих підприємствах готельного господарства, створюються спеціальний аналітичний відділ, в якому акумулюється весь спектр функцій системного економічного аналізу, окрім того, він є ключовим механізмом аналітичного забезпечення системи управління потенціалом прибутковості із врахуванням специфіки бізнесу.

Задля створення сприятливої першооснови комплексної оцінки рівня прибутковості суб'єкта господарювання на базі показників фінансових результатів та рівня рентабельності, із врахуванням підходу Т. П. Назаренко [14] на рис. 1 наведено послідовність проведення оперативного аналізу результативності діяльності суб'єкта господарювання.

Оперативний аналіз, на відміну від поточного, наближений в часі до моменту здійснення господарських операцій підприємством. Це обумовлене тим, що він базується на інформаційних потоках в системі первинного обліку та даних спостережень за безпосереднім ходом процесу основної діяльності.

Всі ці обставини створюють сприятливу основу для виявлення недоліків функціонування з ціллю досягнення бажаного рівня прибутковості бізнесу із своєчасним прийняттям обґрунтованих дієвих управлінських рішень щодо уникнення та попередження негативних змін.

Т. Д. Косова, П. М. Сухарев, Л. О. Ващенко до складу інформаційного забезпечення аналізу включають інформацію, яка необхідна для управління економічними процесами, та яка міститься в базах даних інформаційних систем; а також створення інформаційних умов функціонування систем, отримання, збереження, накопичення, передавання, обробки інформації, формування банків даних [13, с. 51].

Важливою складовою організації аналізу виступає інформаційне забезпечення його здійснення, без зайвого обтяження надмірною деталізацією в інформаційних потоках, задля прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Особливо ефективні результати оперативного аналізу прибутковості основної діяльності суб'єкта господарювання, якщо він здійснюється у поєднанні із врахуванням специфіки структури реалізації та

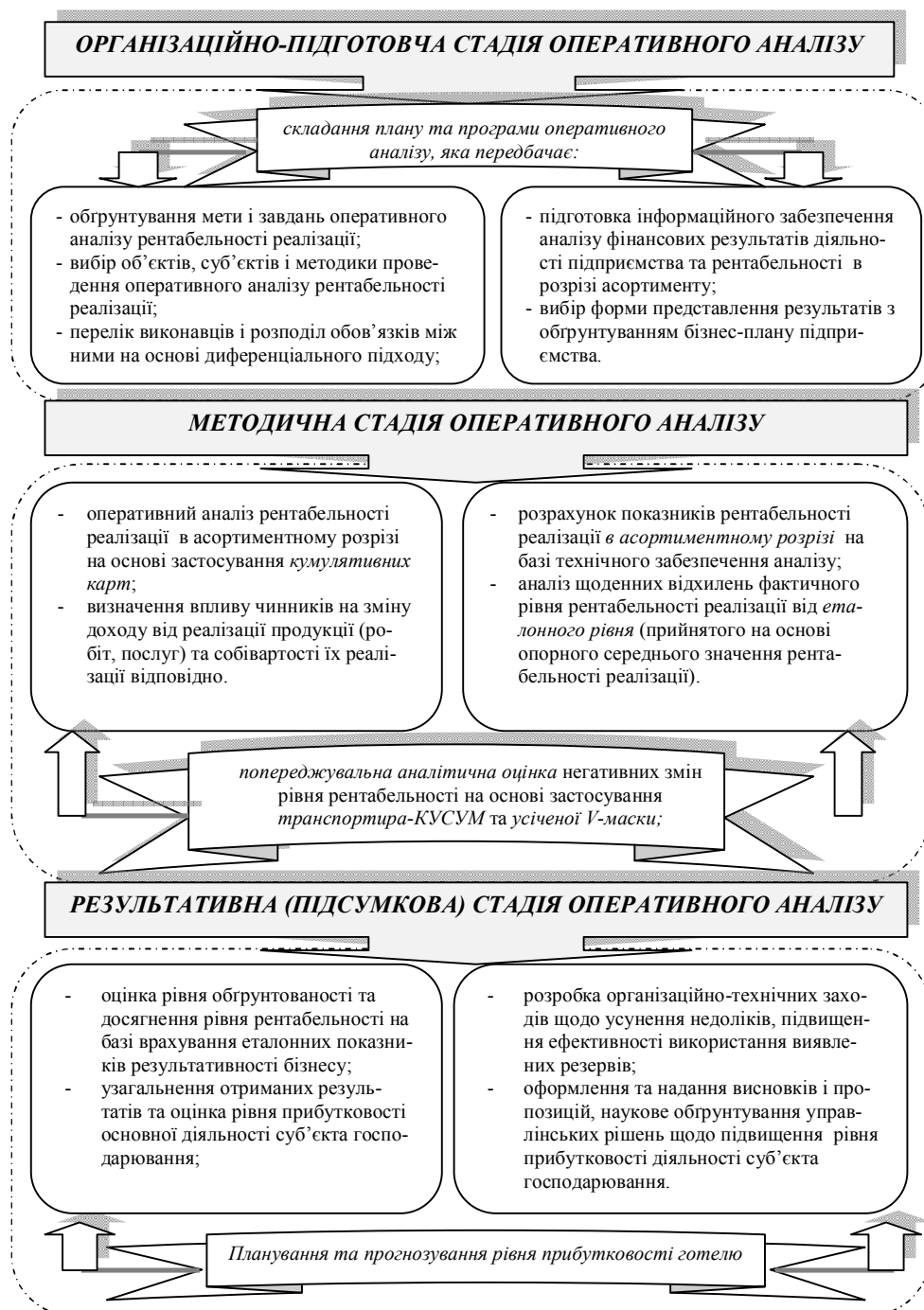


Рис. 1. Процедура здійснення оперативної попереджувальної оцінки негативних змін рівня рентабельності готельних послуг [14]

складу додаткових і допоміжних структурних підрозділів.

Тобто оперативний аналіз ефективності процесу реалізації продукції (робіт, послуг) представляє собою систему щоденного вивчення виконання планових завдань щодо досягнення бажаного рівня результативності в розрізі асортименту задля дієвого прийняття обґрунтованих управлінських рішень та досягнення бажаного рівня прибутку в цілому.

А. Д. Шеремет [11] звертає увагу на першочергові моменти здійснення оперативного економічного аналізу прибутковості діяльності, що з огляду на специфіку діяльності підприємств, повинні охоплювати: оцінку відхилень фінансових результатів та рівня рентабельності реалізації від бізнес-плану за основними якісним та кількісним показникам діяльності, як по підприємству в цілому так і по його структурних підрозділах: за добу, тиждень, місяць, квартал; аналіз ступеня впливу різних чинників на відхилення від плану за цими показниками; встановлення причин дії відповідних факторів, виявлення винуватців; швидку розробку та провадження заходів, спрямованих на усунення їх негативного впливу на базі врахування сучасного досвіду аналітичних оцінок змін.

Оперативний аналіз ефективності діяльності суб'єкта господарювання доцільно здійснювати за наступними групами показників: обсяг реалізації в асортиментному розрізі; склад операційних витрат; динаміка та структура собівартості реалізації; рівень прибутку та рентабельності реалізації. Аналіз показників здійснюється у відповідних підсистемах. Зокрема, в підсистемі оперативного управління передбачено вирішення задач оперативного обліку та аналізу процесу реалізації в асортиментному розрізі та по підприємству в цілому. Оцінка ділової активності аналізується в підсистемі управління збутом; використання персоналу – в підсистемі управління кадровим потенціалом підприємством. Відповідно саме об'єктивні результати оперативного аналізу ефективності діяльності підприємств щодо досягнення бажаного рівня результативності бізнес-процесів, слугують основою для здійснення перспективного аналізу.

4. Ймовірна архітектура перспективної оцінки змін ефективності господарювання

О. В. Яновський, трактує перспективний аналіз, як область економічного аналізу, що відноситься до оцінки передбачуваних результатів економічної діяльності в майбутньому. Відповідно, ціль перспективного аналізу вчений характеризує як забезпечення зворотнього зв'язку із системою управління. Згідно підходу зарубіжного науковця, вагомим інструментом перспективного аналізу, тобто засобом практичної реалізації вимог повноти та системності в перспективному аналізі виступає ймовірнісна прогнозна модель прибутковості бізнесу. Побудова ймовірнісної моделі майбутньої діяльності суб'єкта господарювання виступає принципом перспективного аналізу, що дозволяє найбільш ефективно на практиці врахувати вимоги мінімізації ризику невідповідності, повноти і системного аналізу. Необхідність побудови ймовірнісної моделі розвитку бізнесу обумовлюється присутністю принципу сутєвості та рекурентності в перспективному аналізі [12].

Укрупнена блок-схема організації перспективного аналізу прибутковості суб'єкта господарювання, із врахуванням підходу зарубіжного вченого О. В. Яновського [12], представлена, на рис. 2.

Г. І. Купалова [1] зазначає, що перспективний аналіз виходить із потреб планування чи прогнозування господарських операцій у майбутньому, оскільки проводиться ще до здійснення вказаних операцій.

Є. В. Мних вважає, що перспективний аналіз – це насамперед процес визначення важливих ситуацій зовнішнього і внутрішнього середовища, які можуть впливати на досягнення підприємством перспективних цілей. Його заключний етап зводиться до формування стратегічних індикативних планів (планові сегментації), тобто виявлення стратегічних напрямів виробничо-господарської діяльності, головних засобів реалізації стратегії (рушійних сил), визначення стратегічних господарських центрів, на які покладено завдання детальної реалізації стратегії [3, с. 49].

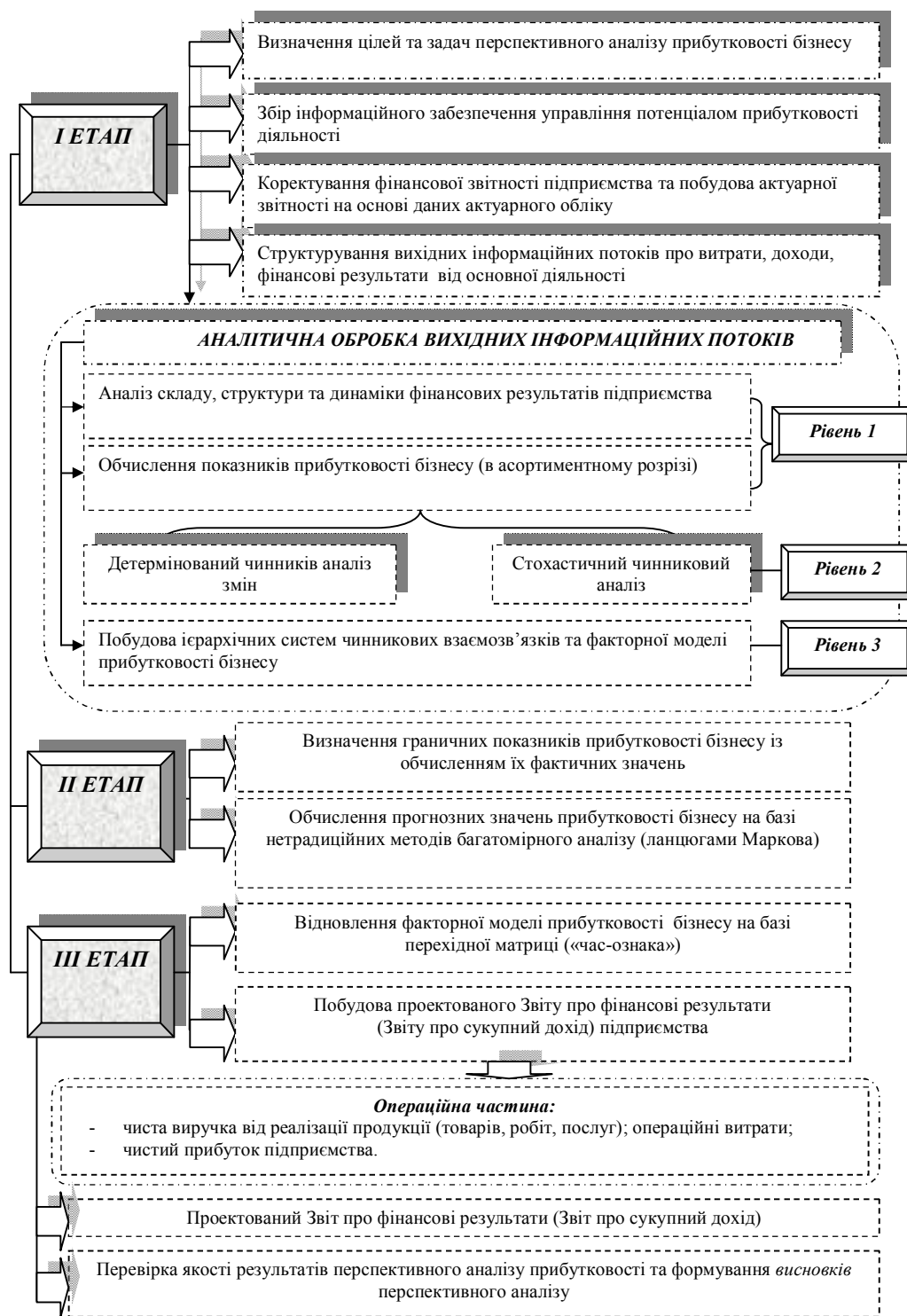


Рис. 2. Організація перспективного аналізу прибутковості діяльності [12]

Як наглядно ілюструє рис. 2, перспективний аналіз розпочинається з визначення його задач та інформаційного підґрунтя, тобто масиву даних, які необхідно проаналізувати для вирішення поставленої задачі, центральне місце в якому згідно підходу займає фінансова звітність.

О. В. Яновський [12] вважає, що фінансова звітність в якості інформаційного базису для перспективного аналізу повинна подаватися не за конкретний період, а в міжчасовому форматі, тобто у двовимірному масиві даних, що складається із стандартних звітів за ряд послідовних періодів

(незалежно від того, чи відносяться ці періоди до минулого чи до майбутнього).

Під час реалізації першого етапу перспективного аналізу, а саме на стадії аналітичної обробки вихідних інформаційних потоків, відбувається одночасне врахування детермінованих та стохастичних аспектів змін рівня результативності бізнес-процесів. Тобто аналітична обробка, що здійснюється в рамках першого етапу перспективного аналізу, охоплює три послідовні рівні, на кожному з яких виконується певний перелік процедур.

Вітчизняні науковці Т. Д. Косова, П. М. Сухарев, Л. О. Ващенко [92] зазначають, що детермінований підхід спрямований на вивчення прямих зв'язків, натомість коли залежність між результативними і факторними показниками функціональна, стохастичний аналіз спрямований на вивчення непрямих залежностей між параметрами аналітичної оцінки.

Результатом першого рівня виступає перелік показників, що характеризують ефективність діяльності готелю, результатом другого – визначення взаємозв'язку між цими показниками, результатом третього формування факторної моделі прибутковості готельного бізнесу [230].

На другому етапі, який виступає основним (центральною) етапом аналітичних робіт, оскільки на ньому здійснюється обчислення прогнозних значення прибутковості готельного господарства (з розширенням горизонту прогнозування до кількох часових кроків) на базі застосування нетрадиційного методу багатомірного прогнозування ланцюгами Маркова.

Третій етап включає методологічні аспекти побудови факторної моделі прибутковості бізнесу на базі перехідної матриці («час-ознака») та проєктованого Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) на довготривалу перспективу. На заключній стадії даного етапу здійснюється узагальнення та систематизація отриманих результатів, формування висновків та наукове обґрунтування управлінських рішень, що спрямовані на підвищення рівня ефективності функціонування підприємств.

5. Висновки

За результатами проведеного дослідження, слід зазначити, що саме у розглянутому форматі оперативна та перспективна інформація буде корисною, як для менеджерів вищих ланок управління суб'єктом господарювання, так і зовнішніх користувачів. Тому, доцільно для модернізації системи обліково-аналітичного забезпечення управління підприємствами готельного господарства застосовувати актуарну фінансову звітність, тобто прогнозу звітність, що дає чітке уявлення про майбутні грошові потоки та тенденції приросту вартості бізнесу на перспективу.

Запропонована для запровадження А. І. Шигаєвим, В. Б. Івашкевичем [15] концепція актуарного обліку та побудована на її основі актуарна фінансова звітність удосконалила обліково-аналітичне забезпечення системи управління потенціалом прибутковості суб'єкта господарювання у відповідності до вимог сучасної економіки. Згідно підходу науковців, підготовка актуарної фінансової звітності, що базується на розмежуванні фінансової та операційної діяльності та містить показники балансового рівняння актуарного обліку, відіграє досить важливу роль у діяльності суб'єкта господарювання. Така звітність дозволяє розрахувати економічну вартість суб'єкта господарювання, здійснити аналіз фінансових результатів діяльності з позиції його

власників, визначити та в подальшому контролювати рушійні чинники прибутковості бізнесу, прогнозувати потребу у фінансуванні господарської діяльності, а також підвищити якість управління грошовими потоками.

СПИСОК ВИКОРСИТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Купалова Г. І. Теорія економічного аналізу : навч. посібн. / Г. І. Купалова. – К. : Знання, 2008. – 639 с.
2. Мних Є. В. Економічний аналіз : підручн. / Є. В. Мних. – К. : Знання, 2011. – 630 с. – (Вища освіта XXI століття)
3. Мних Є. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / Є. В. Мних, Н. С. Барабаш. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 412 с.
4. Баканов М. І. Економічний аналіз: торгівля, громадське харчування, туристичний бізнес: [навч. посібник для вузів] / М. І. Баканов, В. А. Чернов. – М. : ЮНПІ-ДАНА, 2003. – 686 с.
5. Ковалев В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. – М.: ООО “ТК Велби”, 2002. – 424 с.
6. Ерина Т. А. Управленческий анализ в отрасли: [(Учебный курс) учебно-методический комплекс] / Т. А. Ерина. – М., МИЭМП, 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу. – <http://e-college.ru/books/index>.
7. Лазаришина І. Д. Економічний аналіз в Україні: історія, методологія, практика / І. Д. Лазаришина. – монографія. – Рівне : НУВГП, 2005. – 369 с.
8. Редченко К. І. Стратегічний аналіз у бізнесі / К. І. Редченко : навч. посіб. / К. І. Редченко. – [2-ге вид.] – Львів: “Новий світ-2000”, “Альтаір-2002”, 2003, – 272 с.
9. Шаланов Н. В. Системный анализ : учеб. пособ. / Н. В. Шаланов. – Новосибирск : НГИ, 2006. – 250с.
10. Шаланов Н. В. Математическая экономика : учеб. пособ./ Н. В. Шаланов. – Новосибирск : НГИ, 2005. – 259 с.
11. Шеремет А. Д. Аудиторская деятельность и анализ эффективности бизнеса / А. Д. Шеремет // Аудиторские ведомости. – 2007. – №5. – С. 46-53.
12. Яновский А. В. Методика перспективного анализа деятельности предприятия / А. В. Яновский // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 4. – С. 195-214.
13. Косова Т. Д. Організація і методика економічного аналізу : навч. посібн./ [Т. Д. Косова, П. М. Сухарев, Л. О. Ващенко та ін.]. – К. : ЦУЛ, 2012. – 528 с.
14. Назаренко Т. П. Значення контрольно-аналітичних процедур в процесі управління витратами підприємства: організаційний аспект / Т. П. Назаренко // Вісник ЖДТУ. – 2012. – №4(62). – С. 152-155.
15. Шигаев А. И. Актуарный учет и использование его данных для управления / А. И. Шигаев ; [под ред. д-ра экон. наук, проф. В. Б. Ивашкевича]. – М. : Магистр : ИНФРА-М, 2011. – 224 с.

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИТРАТ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У статті досліджено сучасний стан і проблеми класифікації витрат діяльності. У процесі дослідження сформовано пропозиції, спрямовані на удосконалення класифікації витрат в автотранспортних підприємствах з огляду на специфіку їх діяльності та необхідність максимального задоволення інформаційних потреб внутрішніх і зовнішніх користувачів.

Ключові слова: класифікація, витрати, автотранспортні підприємства

Ozeran V., Paslavska O.

CLASSIFICATION OF COSTS IN TRANSPORT ENTERPRISES

Summary. The current state and specific problems of transport enterprises as well as classification of costs are determined and analyzed in the article. The proposals, aimed at improving the classification of costs in the transport enterprises, have been formed during the research

Keywords: classification, costs, road transport companies.

1. Вступ

Облік витрат, пов'язаних із наданням автотранспортних послуг, є однією з ключових ділянок бухгалтерського обліку в автогосподарствах. Враховуючи організаційно-технологічні особливості діяльності автогосподарств, необхідною передумовою для одержання своєчасної, достовірної та якісної інформації є застосування, як в системі управління, так і в практиці ведення бухгалтерського обліку науково обгрунтованої класифікації витрат.

Рациональна класифікація витрат у значній мірі пов'язана з процесом формування собівартості перевезень, оскільки вона впливає на правильність визначення витрат, понесених автотранспортним підприємством. Неналежна або ж неправильна класифікація витрат призводить до необгрунтованого віднесення витрат до собівартості перевезень і, як наслідок, викривлення показника собівартості та неправильного ціноутворення, що приводить до необгрунтованих тарифів на автотранспортні послуги.

Проблемі класифікації витрат у різні періоди значну увагу приділяли такі вчені як: Голов С. Ф., Захарченко Л. А., Кожарська Н. В. [3], Костирко Р. О. [4], Нападівська Л. В. [7], Палій В. Ф., Прохар Н. В. [11], Соколов Я. В. [13], Череп А. В. та інші. Аналіз праць вітчизняних та зарубіжних вчених [1, 2, 4, 9, 13] свідчить про відсутність єдиного підходу до класифікації витрат, який би задовільнив інформаційні потреби користувачів. При цьому, також існують певні відмінності при обгрунтуванні підходів до класифікації витрат в різних країнах світу. Все це призводить до використання в практичній діяльності автотранспортних підприємств різних класифікаційних ознак. В умовах різноспрямованості завдань та цілей управління витратами „...існуюча класифікація витрат не дає можливості контролювати весь процес формування витрат і результатів за окремими видами діяльності підприємства” [4, с. 70].

Слід зазначити, що класифікація витрат забезпечить правильний їх облік, раціональну організацію калькулювання собівартості перевезень лише за умови її теоретичного та методичного обгрунтування та придатності для практичного застосування на автотранспортних підприємствах. Тому важливо вибрати класифікацію витрат, яка найбільш повно відповідала б завданням дослідження та напрямкам їх реалізації у системі управління підприємством.

Метою статті є дослідження та вдосконалення теоретичних і практичних аспектів класифікації витрат автотранспортних підприємств. Для досягнення мети необхідно розглянути і вирішити наступні завдання: дослідити праці вітчизняних науковців щодо напрямків класифікації; виділити найбільш проблемні ділянки класифікації витрат; запропонувати шляхи усунення виявлених недоліків та напрями, направлені на удосконалення класифікації витрат автотранспортних підприємств.

2. Основні напрямки класифікації витрат

Вітчизняна наукова школа розглядає класифікацію витрат, насамперед, як спосіб визначення джерел їх покриття та ступеню використання живої праці. Зарубіжна практика виходить з того, що головним критерієм групування витрат є функціональні завдання, які вони виконують, тобто використовується принцип “різні витрати для різних цілей”. Внаслідок цього витрати групуються за такими загальними напрямками: оцінка запасів та визначення фінансових результатів; прийняття управлінських рішень; здійснення контролю і регулювання (рис. 1). Розробка та застосування в обліку класифікації витрат, відповідно до наведених напрямків, посилює роль облікової інформації в плануванні, нормуванні, аналізі, контролі, прогнозуванні і в системі управління витратами в цілому.

Вказані напрямки окремі автори називають цілями, які стоять перед управліннями [с. 141], однак, при цьому змінюють лише їх назву, а не сутнісну наповненість.

Вважаємо слушною думку Н. В. Кожарської, яка зазначає, що “Класифікація – це метод пізнання об’єкта, тому наявність великої кількості ознак класифікації дозволяє підвищити ступінь вивченості

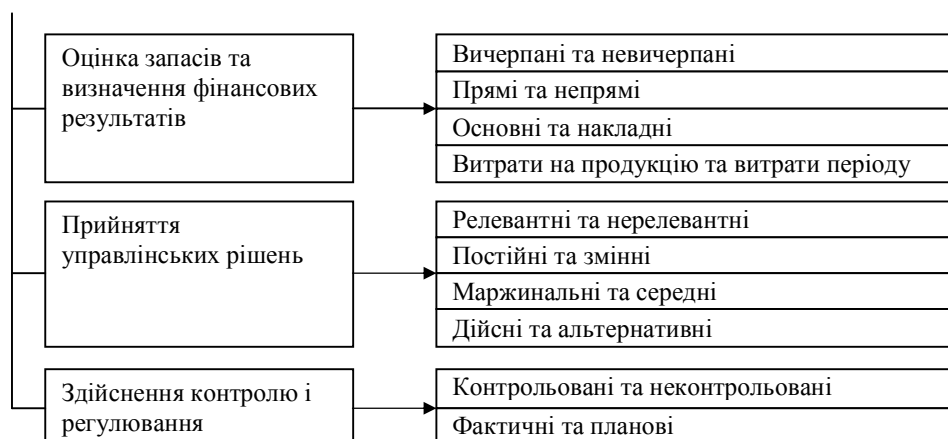


Рис. 1. Загальні напрямки класифікації витрат

Класифікація витрат для цілей, що стосуються визначення фінансових результатів направлена на калькулювання собівартості, визначення прибутку, оцінки незавершеного виробництва та запасів. Вона знайшла широке застосування у вітчизняній практиці виробничого обліку і складанні фінансової звітності.

Класифікація витрат для прийняття управлінських рішень має на меті підготовку інформації для прийняття рішень, спрямованих у майбутні періоди. Тут накопичується інформація про майбутні витрати для обґрунтування альтернативних варіантів управлінських рішень у галузі ціноутворення, підготовки програми виробництва і продажу.

Класифікація витрат для здійснення процесу контролю і регулювання дозволяє враховувати й аналізувати витрати у розрізі окремих підрозділів та центрів відповідальності, тим самим встановлювати відповідальність за ефективне витрачання відповідних коштів, визначати рівень виконання норм, бюджетів і здійснювати коригувальні заходи. У цьому напрямі вітчизняний облік не в повній мірі дає вичерпну інформацію, і, в результаті, за нераціональне та неефективне використання ресурсів ніхто не несе персональної відповідальності, не приймаються своєчасні рішення з коригування діяльності, що веде до послаблення зворотного зв'язку в процесі прийняття управлінських рішень.

3. Удосконалення класифікації витрат автотранспорту

Кожне підприємство самостійно класифікує витрати за ознаками, що найбільшою мірою є зручними у практичному застосуванні та відповідають різним потребам управління. Так, проф. Л.В. Нападовська зазначає, що “...ознак класифікації має бути рівно стільки, щоб можна було з їх допомогою отримати найбільш повну інформацію з метою задоволення потреб різних груп споживачів” [7, с. 34].

об’єкта” [3, С. 43]. Відповідно, класифікація витрат передбачає їх поділ на економічно однорідні групи з метою планування, облікового відображення, економічного аналізу та контролю.

Для правильної організації обліку витрат і калькулювання собівартості автотранспортних послуг необхідно застосовувати економічно обґрунтовану класифікацію витрат за певними ознаками. Найважливішими із них є: склад і економічний зміст витрат, місця їхнього виникнення і носії, роль і призначення в технологічному процесі перевезень, спосіб включення в собівартість, відношення до обсягів перевезень та інші.

Такої класифікації дотримуються багато фахівців [8, 11, 12], що займаються проблемами обліку виробничих витрат. Однак, серед них також немає єдиної думки щодо кількості, назви і якісного наповнення ознак, які є характерними для класифікації виробничих витрат.

Класифікаційні ознаки повинні надавати можливість отримання фактичних даних безпосередньо з бухгалтерського обліку, не застосовуючи різноманітних вибірок та розкривати всі аспекти категорій, що вивчаються. Класифікація витрат досить важлива для розуміння того, як керувати витратами, які вигоди вони за собою спричиняють. Підставами для обліку витрат можуть бути: необхідність виміру прибутку шляхом порівняння доходів з витратами; контроль відповідності витрат встановленим нормам (планам) [14, с. 21].

Як свідчать наукові публікації, класифікація витрат на вітчизняних підприємствах автомобільного транспорту переважно обмежується лише законодавчо встановленим переліком, тобто на практиці використовують лише дві класифікаційні ознаки, а саме: за елементами та статтями витрат, встановлені П(С)БО 16 “Витрати” та Методичними рекомендаціями з формування собівартості перевезень (робіт, послуг) на транспорті.

Відповідно до П(С)БО 16 [10] класифікація витрат має вигляд, представлений на рис. 2.



Рис. 2. Класифікація витрат відповідно до П(С)БО 16 „Витрати”

Проте, П(С)БО 16 „Витрати”, в силу своєї концептуальної спрямованості на розкриття інформації про витрати у фінансовій звітності з метою задоволення потреб користувачів, взагалі не містить системної класифікації, а передбачене групування витрат носить узагальнений характер і здійснюється за окремими розрізненими ознаками: видами діяльності, функціональним призначенням, економічними елементами, способом перенесення вартості на продукцію, ступенем впливу обсягу виробництва і статтями. Н. П. Рассаулова у своїй монографії відзначає, що „Наведена класифікація побудована на підставі однієї класифікаційної ознаки, і тому не може бути застосована для усіх цілей управління підприємством” [12, С. 20].

Н.В. Прохар вважає, що „...такі класифікаційні ознаки можна виділити лише шляхом ґрунтовного дослідження, осмислення і узагальнення змісту стандарту, так як вони чітко не виокремлені розробниками” [11, С. 47].

В Методичних рекомендаціях з формування собівартості перевезень (робіт, послуг) на транспорті [6] підходи до класифікації витрат значно розширено. Її пропонується здійснювати за ознаками, представленими в табл. 1.

Однак, хоч класифікація за наведеними ознаками є більш змістовною з точки зору організації управлінського обліку, але і вона має ряд суттєвих недоліків. Так, за нею необґрунтовано об’єднуються в одну класифікаційну ознаку витрати за економічними елементами та витрати за статтями, тоді як вони є різними видами витрат і повинні, на нашу думку, виступати самостійними класифікаційними ознаками. Це підтверджується і змістом П(С)БО 16, який передбачає відокремлене групування витрат як за елементами, так і за статтями.

Окрім того, в Методичних рекомендаціях пропонується здійснювати класифікацію за місцем виникнення витрат у розрізі відокремлених струк-

Таблиця 1

Класифікація витрат відповідно до Методичних рекомендацій з формування собівартості перевезень (робіт, послуг) на транспорті

Класифікаційні ознаки	Групи витрат
За місцем виникнення	витрати основного, допоміжного і обслуговуючого виробництв.
За видами	за економічними елементами та за статтями калькуляції
За способом віднесення на собівартість	прямі та непрямі
За ступенем впливу обсягів перевезень на рівень витрат	змінні і постійні
За складом	одноелементні та комплексні
За звітними періодами	поточні, витрати майбутніх періодів та минулих періодів.
За доцільністю	продуктивні, непродуктивні та надзвичайні

турних підрозділів. Незважаючи на детальний опис виконуваних процесів на автотранспортних підприємствах, класифікація витрат за цією ознакою зводиться лише до розподілу витрат основного, допоміжного і обслуговуючого виробництва.

На нашу думку, таке розмежування витрат не дає детальної інформації про сам процес перевезень, тому немає можливості відслідковувати і контролювати витрати на кожному етапі перевезень та виявляти їх вплив на результати діяльності. З огляду на це, для більш детальної класифікації витрат ми пропонуємо для автотранспортних підприємств ввести класифікаційну ознаку „за технологічними процесами перевезення”, що дасть змогу відокремити витрати, понесені на безпосереднє виконання перевезень, і додаткові витрати, пов’язані із перевезеннями.

У розрізі цієї класифікаційної ознаки рекомендуємо виділяти такі витрати: витрати на вантажно-

розвантажувальні роботи; витрати на безпосереднє перевезення (транспортування); витрати на митне оформлення вантажів; витрати на упакування; витрати на інформування про місцезнаходження вантажу; інші витрати з доставки (доставка до станції відправлення, доставка до складу отримувача).

Узагальнюючи вище вказане, вважаємо за доцільне класифікацію витрат автотранспортних підприємств здійснювати за ознаками, приведеними на рис. 3.

Виділення класифікаційної ознаки „за технологічними процесами перевезення” дасть змогу не лише контролювати та аналізувати формування собівартості перевезень, а й мати оперативну інформацію про діяльність центрів відповідальності автотранспортного підприємства, оскільки центрами витрат запропонованої класифікації виступають як основні, так і допоміжні структурні підрозділи підприємства.



Рис. 3. Класифікація витрат автотранспортних підприємств

4. Висновки

Результати досліджень показали, що класифікація витрат відіграє не лише формальну роль, а й покликана забезпечити потреби користувачів інформації, надати допомогу при виборі релевантної частини із загального масиву інформації, і тому кількість її критеріїв визначається конкретними завданнями, що постають перед менеджерами різних рівнів на визначеному етапі.

Наведена класифікація дає змогу правильно організувати облік для одержання достовірної та своєчасної інформації про абсолютну суму витрат по їх видах і структурних підрозділах, своєчасно і у повному обсязі відображати фактичні витрати на автотранспортні послуги за відповідними статтями, надавати інформацію для оперативного контролю за використанням виробничих ресурсів, а також виявляти резерви зниження собівартості послуг з перевезення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Врублевский Н. Д. Управленческий учет издержек производства и себестоимости продукции в отраслях экономики: учебное пособие / Н. Д. Врублевский. – М.: Изд-во „Бухгалтерский учет”, 2004. – 376 с.
2. Карпова Т. П. Управленческий учет / Т. П. Карпова. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2000. – 347 с.
3. Кожарская Н. В. Учет затрат организаций общественного питания / Н. В. Кожарская, В. В. Кожарский – Минск: Соврем. Шк., 2007. – 240 с.
4. Костирко Р. О. Организация внутреннего контроля в управлении расходами машиностроительного предприятия: Монография. / Костирко Р. О., Щеголькова С. В. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2009. – 296 с.
5. Контроллинг – как инструмент управления предприятием / Е. А. Ананькина, С. В. Данилочкин, Н. Г. Данилочкина; [под ред. Н. Г. Данилочкиной]. – М.: Аудит ЮНИТИ, 1998. – 279 с.
6. Методичні рекомендації з формування собівартості перевезень (робіт, послуг) на транспорті, затв. Міністерством транспорту України від 05.02.2001р.№ 65.
7. Нападовська Л. В. Управлінський облік / Л. В. Нападовська – К.: Книга, 2004. – 544 с.
8. Павелко О. В. Доходи і витрати основної діяльності будівельних підприємств у системі обліку та контролю: монографія./ Павелко О. В. – Рівне: НУВГП, 2012. – 236 с.
9. Панков В. А. Контролінг і бюджетування фінансово-господарської діяльності підприємства: навчальний посібник / В. А. Панков, С. Я. Єлецьких, Н. М. Михайличенко. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 112 с.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 „Витрати”, затв. Наказом Мінфіну України від 31.12.1999 р. № 318.
11. Прохар Н. В. Облік доходів, витрат і фінансових результатів: проблеми теорії та практики: монографія / Н. В. Прохар, Ю. О. Ночовна. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. – 257 с.
12. Рассаулова Н. В. Організація та методика обліку витрат на виробництво будівельної продукції: монографія / Н. В. Рассаулова, К. А. Ягмур. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2011. – 243 с.
13. Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета / Я. В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 496 с.
14. Сухарева Л. А. Контроллинг – основа управления бизнесом / Л. А. Сухарева, С. Н. Петренко. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2002. – 208 с.

САНАЦІЙНИЙ АУДИТ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Анотація. На основі проведеного дослідження визначено сутність, основні завдання, етапи та характерні особливості проведення санаційного аудиту підприємств роздрібною торгівлі, як основного механізму визначення санаційної спроможності підприємств, що перебувають у кризовому стані.

Ключові слова: роздрібна торгівля, аудит, санаційний аудит, санаційна концепція, SWOT – аналіз

Shara A.

RECOVERY AUDIT OF RETAIL TRADE ENTERPRISES

Summary. Based on the analysis of standard audit practices, basic features, main tasks, time scheduler and varseus peculiarities of the recovery audit of retail trade enterprises are elaborated.

Keywords: retail trade, audit, audit, recovery audit, concept of financial recovery, SWOT-analysis

1. Вступ

З прийняттям Закону України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” українські підприємства отримали на законодавчо встановленому рівні так званій “другий шанс” - право на досудову санацію або ж санацію шляхом укладення мирової угоди під час провадження справи про банкрутство. У зв’язку із цим питання проведення санаційного аудиту набуває особливої актуальності, адже саме на основі санаційного аудиту приймається рішення про доцільність санаційної процедури та методологію її проведення

У фаховій економічній літературі праці багатьох дослідників присвячені питанням аудиту в контексті бухгалтерського обліку та незалежної експертної оцінки інформації. Питання ж саме санаційного аудиту висвітлено у працях таких авторів, як: Алтінік Л., Балабанова Л., Бандурка О., Бланк І., Бугаєв В., Володин А., Глинський О., Гольдер М., Знаменський Г., Карвацька Н., Карпунь І., Конан Ж., Крив’язюк І., Крупка М., Ковальова А., Коробов М., Лігоненко Л., Ліс Р., Матвійчук А., Поддєрьогін А., Полінкевич О., Таратута В., Терещенко О., Тітов М., Тюріна Н., Череп А. та інші. Проте, на нашу думку, автори у значній мірі узагальнюють процедуру санаційного аудиту, не виділяючи особливостей його проведення для окремих галузей економіки.

Метою роботи є визначення сутності, етапів та особливостей проведення санаційного аудиту підприємств роздрібною торгівлі.

Спочатку нами проаналізовано сутність санаційного аудиту. Згодом на прикладі підприємств роздрібною торгівлі окреслено порядок проведення та завдання санаційного аудиту. Далі проведено дослідження етапів санаційного аудиту.

2. Визначення сутності санаційного аудиту

Згідно із ЗУ “Про аудиторську діяльність” аудит – це перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб’єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб’єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів [1]. Аудит виступає системою дій, спрямованих на визначення достовірності та відповідності представленої інформації. У залежності від мети та методів його проведення виділяють різні форми та види аудиторських перевірок.

У свою чергу, санаційний аудит є окремим напрямком аудиторської діяльності, оскільки його характерною рисою є експертна оцінка підприємств, що перебувають у стані кризи. Основною метою санаційного аудиту є визначення санаційної спроможності підприємства, що перебуває у кризовому стані.

Окрім характерної мети та об’єкта аналізу, особливості санаційного аудиту розкриваються і в завданнях, які перед ним ставляться у процесі його реалізації (рис. 1).

Принципи та правила проведення санаційного аудиту визначені в міжнародних стандартах аудиторської діяльності (ISA), зокрема, в ISA 570 “Going Concern” (Припущення про безперервну діяльність підприємства) та ISA 810 “The Examination of Prospective Financial Information” (Перевірка фінансової інформації, що стосується майбутніх періодів) [3, с.286]. Окремі питання санаційного аудиту відображені у “Концепції діючого підприємства”, яка викладена в Національному нормативі аудиту №21, затвердженому рішенням Аудиторської палати України у 1998 р. [9, с.32]. Отже, санаційний аудит – це комплексний поглиблений аналіз фінансової та виробничо-господарської діяль-

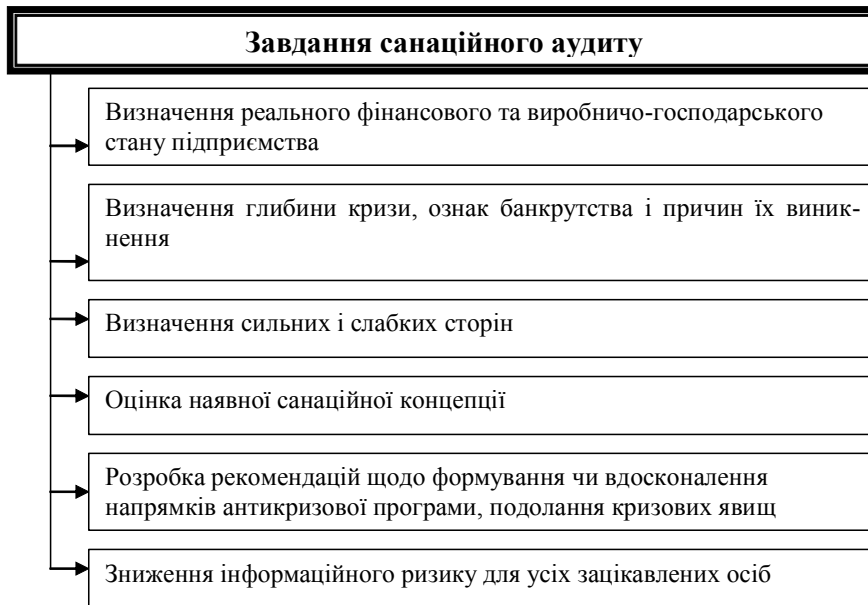


Рис. 1. Завдання санаційного аудиту*

* Розроблено автором на основі даних [4,5, 9, 11, 12, 14, 17].

ності суб'єктів господарювання, що перебувають у кризовому стані кризи, з метою визначення їх санаційної спроможності.

3. Порядок проведення санаційного аудиту підприємств роздрібно́ї торгівлі

Більшість вчених економістів у своїх працях виділяють наступні складові етапи санаційного аудиту: ідентифікація даних, експертиза (аналіз) та висновки [4, с. 286; 8, с.161; 9, с. 292; 11, с. 472; 14, с.72].

Кожна сфера та вид діяльності має характерні особливості, як у нормальних умовах функціонування, так і критичних. Роздрібна торгівля — це діяльність щодо продажу товарів безпосередньо кінцевим споживачам для їх особистого некомерційного використання, з метою задоволення власних потреб. Виходячи із самого поняття роздрібно́ї торгівлі розкриваються її особливості. Тому, на нашу думку, порядок проведення санаційного аудиту підприємств роздрібно́ї торгівлі, повинен їх враховувати.

Для підприємств роздрібно́ї торгівлі, особливе значення мають маркетингові ризики та їх позиції на ринку, адже основною метою діяльності є реалізації продукції кінцевим споживачам.

Отже, із врахуванням особливостей та мети діяльності підприємств роздрібно́ї торгівлі, ми пропонуємо наступну схему проведення санаційного аудиту (рис. 2).

Кожен із визначених етапів має характерні особливості, які для підприємств різних галузей та сфер є індивідуальними і розкриваються безпосередньо у процесі здійснення санаційного аудиту.

Недосконале проведення хоча б одного із них, може призвести до хибних висновків.

4. Етапи санаційного аудиту та їх особливості для підприємств роздрібно́ї торгівлі

На першому етапі “Збір та систематизація інформації про підприємство” здійснюється збір інформації про суб'єкт підприємництва, її аналіз та систематизація. Джерелами інформації виступають як внутрішні, так і зовнішні джерела, останні з яких є особливо важливими для підприємств роздрібно́ї торгівлі (рис. 3).

Більшість авторів узагальнюють в аналітичний етап санаційного аудиту аналіз виробничо-господарської діяльності, фінансового стану підприємства, дослідження ситуації на ринку факторів виробництва та збуту готової продукції [4, с. 286; 5, с.100; 8, с.161; 9, с. 292; 11, с. 472; 14, с.72]. На нашу думку, аналіз цих сфер і є одним із ключових аспектів санаційного аудиту, проте ми пропонуємо виділити їх особливості саме для підприємств роздрібно́ї торгівлі. Адже, першочерговою метою їх діяльності є не виробництво продукції, а її реалізація кінцевим споживачам.

Аналіз господарської сфери передбачає: загальну характеристику здійснення діяльності, характеристику стану і рівня використання основних фондів та амортизації, аналіз використання трудових ресурсів, аналіз витрат на господарську діяльність.

Аналіз фінансового стану передбачає: оцінку динаміки та структури валюти балансу, аналіз активів з точки зору ліквідності, аналіз джерел капіталу, дебіторсько-кредиторської заборгованості, формування і використання прибутку.

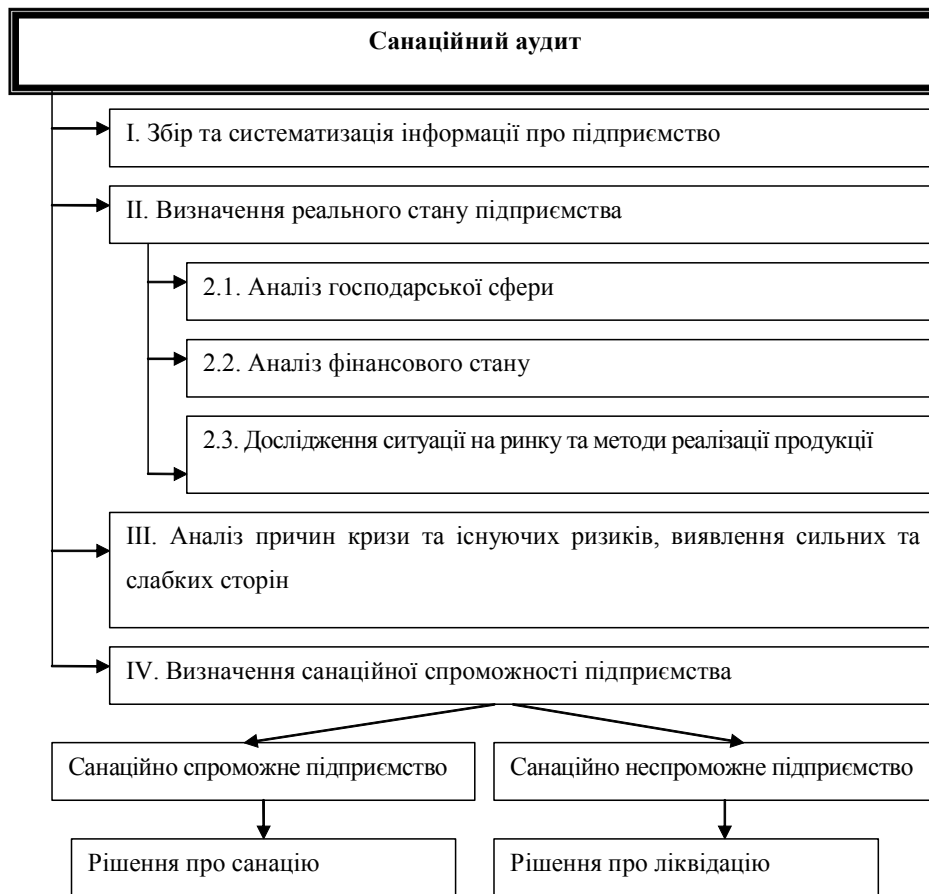


Рис. 2. Порядок проведення санаційного аудиту підприємств роздрібної торгівлі*

* Розроблено автором на основі даних [4,5, 9, 11, 12, 14, 17].

Дослідження ситуації на ринку та методів реалізації продукції є одним із найважливіших етапів для підприємств роздрібної торгівлі, тому він повинен містити: аналіз маркетингової політики, ринкової ніші, диверсифікації ринку, аналіз розвитку ринкової інфраструктури, дослідження частки монополізації ринку, рівень конкуренції, аналіз соціальної та демографічної ситуації, дослідження рівня доходів потенційних споживачів, рівень залежності від партнерів, аналіз еластичності попиту і пропозиції.

Етап аналізу причин кризи та існуючих ризиків передбачає на основі попередньо проведеного аналізу господарського, фінансового стану та ситуації на ринку, виявлення основних прогалин у діяльності, які зумовили виникнення кризової ситуації. У свою чергу аналіз сильних та слабких сторін дає можливість виявити болючі місця, які можуть ще у більшій мірі погіршити фінансовий стан підприємства та наявні ресурси і переваги, що потенційно можуть стати базисом оздоровлення.

Одним із найпоширеніших методів визначення сильних і слабких сторін є SWOT – аналіз, оскільки він може застосовуватися, як до цілого підприємства, так і до окремих його підрозділів [3, с. 156; 7, с.37]. На основі результатів аналізу ендogenous середовища розробляються рекомендації, які мають

на меті: нейтралізувати можливі ризики та використати додаткові шанси (рис.4).

Аналіз ринкових ризиків в процесі санаційного аудиту підприємств роздрібної торгівлі, в своєму результаті дає відповідь не лише на питання реального стану і потенційних загроз, а й розкриває сильні сторони і потенційні можливості, які вже свідчать про санаційну спроможність підприємства.

У процесі проведення санаційного аудиту використовуються різноманітні методи та інструменти. До головних слід віднести такі [5,с.100; 8, с.161; 9, с. 292; 12, с. 37; 15, с.72]: опитування (анкетування) співробітників; вартісний аналіз, факторний аналіз відхилень; аналіз сильних та слабких місць (SWOT – аналіз); розробка сценаріїв; портфельний аналіз; метод ланцюгових підстановок; нуль-базис бюджетування; вартісний аналіз; трендовий аналіз, експертні методи.

Також ми пропонуємо з метою визначення ризиків на ранніх етапах і їх оцінки використовувати сучасні методи аналізу та дослідження: бенчмаркінг, метод експертних оцінок, метод аналізу ключових факторів успіху, SPASE – аналіз, метод аналізу доцільності затрат, метод використання аналогів, Due Diligence, які допоможуть визначити найуразливіші аспекти, що можуть піддатися небезпекам та сильні, які мають потенціал для їх подолання.

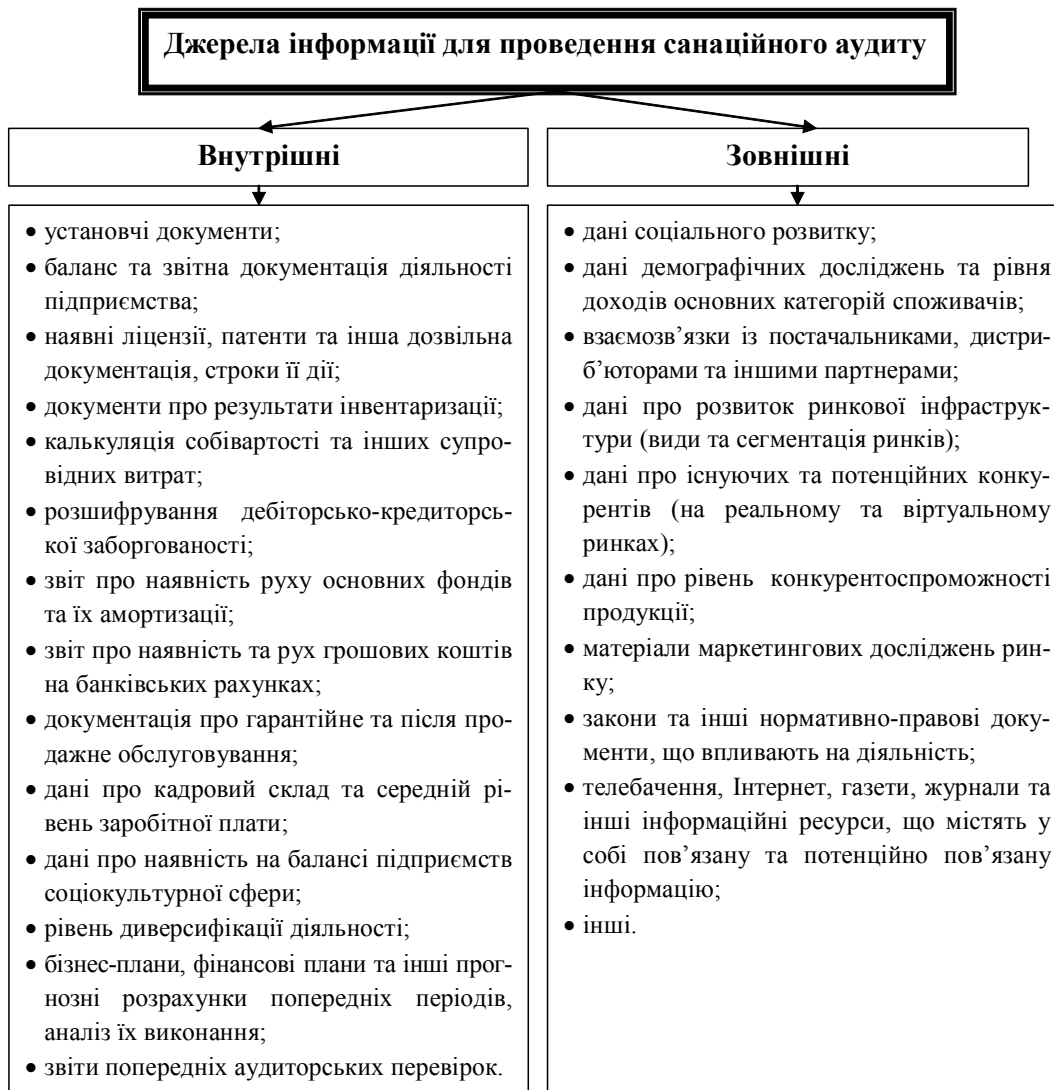


Рис. 3. Джерела інформації для проведення санаційного аудиту*

** Розроблено автором на основі даних [4,5, 9, 11, 12, 14, 17].*

Завершується аудит загальною оцінкою санаційної спроможності підприємства, з подальшим прийняттям рішення про доцільність санації чи ліквідації суб'єкта та складанням акта аудиторської перевірки. Якщо на основі проведеного аналізу підприємство характеризується, як санаційно спроможне, приймається рішення про санацію.

Як стверджує А. М. Поддєрьогін: “Санаційна спроможність – це наявність у підприємства, що перебуває у фінансовій кризі, фінансових, організаційно-технічних та правових можливостей, які визначають здатність до успішного проведення його фінансової санації” [11, с. 472].

В загальному розумінні санаційна спроможність – це здатність підприємства відновити беззбиткову діяльність у довгостроковій перспективі.

5. Висновки

Ефективність реалізації санаційних програм на вітчизняних підприємствах значною мірою залежить від життєздатності потенційних банкрутів та наявності фінансових ресурсів, які можуть бути направлені на їх оздоровлення.

За цих умов особливого значення набуває процедура санаційного аудиту. Проте у класичному розумінні він дозволяє отримати інформацію про стан підприємства на звітну дату та перспективи подолання кризи, виходячи із аналізу факторів внутрішнього середовища, при цьому поза увагою залишається оцінка факторів зовнішнього середовища, що виступають каталізатором як позитивних, так і негативних змін у діяльності суб'єкта господарювання. Особливо це стосується підприємств роздрібної торгівлі, діяльність яких базується саме у ньому. Так, при проведенні санаційного аудиту підприємств роздрібно торгівлі особливої уваги потребує: аналіз інформаційних джерел із зовнішнього середовища, дослідження ситуації на ринку та методи реалізації продукції, дослідження і аналіз ринкових та маркетингових ризиків, аналіз сильних та слабких сторін, використання сучасних методів дослідження ринку: бенчмаркінг, метод експертних оцінок, метод аналізу ключових факторів успіху, трендовий аналіз, експертні методи, SPASE – аналіз, SWOT – аналіз, метод аналізу доцільності затрат, метод використання аналогів, Due Diligence,

<p>Сильні сторони:</p> <ul style="list-style-type: none"> - досконала репутація; - висока якість роботи; - власна торгова марка; - розгалуженість торгової системи; - зайняття певної ринкової ніші; - наявність цільового споживача; - широкий асортимент продукції; - високий рівень диверсифікації; - наявність нових маркетингових програм; - гнучка цінова політика; - наявність власних виробничих споруд; - ефективна система оплати праці; - прихід нових та енергійних співробітників 	<p>Слабкі сторони:</p> <ul style="list-style-type: none"> - відсутність маркетингу; - інертність та зловживання керівництва підприємства; - крадіжки; - застарілий асортимент продукції; - неефективна діяльність служб збуту; - простої продукції; - перевантаженість незадіяними сировиною та матеріалами; - відсутність свого сегмента ринку; - погана репутація; - відсутність цільового споживача
<p>Додаткові шанси:</p> <ul style="list-style-type: none"> • - ринок сформований в основному за рахунок імпорту; • - держава вживає протекціоністських заходів, спрямованих на захист вітчизняного виробника; • - іноземні інвестори виявляють значний інтерес до галузі якій належить підприємство; • - підвищення соціальних гарантій; • - покращення демографічної ситуації та рівня життя 	<p>Ризики:</p> <ul style="list-style-type: none"> - криміногенний ризик; - інфляційний ризик (знецінення реальної вартості капіталу); - ризик неплатоспроможності чи банкрутства контрагентів; - риси погіршення соціальної та демографічної ситуації; - ризик зміни податкового законодавства та накладення фінансових санкцій

Рис. 4. Матриця SWOT – аналізу*

* Розроблено автором на основі даних [3, 4, 5,7,8,10,11,12,13,14, 16].

які допоможуть визначити найуразливіші аспекти, що можуть піддатися небезпекам та сильні, які мають потенціал для їх подолання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Україна. Закон. Про аудиторську діяльність № 3125-ХІІ від 22.04.1993 р.
2. Україна. Закон. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом (введено в дію Законом України № 2343 – ХІІ від 30 червня 1999 року Про внесення змін до Закону України Про банкрутство) // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 42-43. – С.378.
3. Балабанова Л. В. Маркетингова товарна політика в системі менеджменту підприємств: монографія / Л. В. Балабанова, О. А. Бриндіна-Донецьк: ДонДУЕТ, 2007. – 394 с.
4. Булович Т. В. Санаційний аудит як передумова ефективної санації / Т. В. Булович // Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіонів України : Всеук. наук.-практ. інтерн.-конф., 16–26 листопада 2009 р. : тези всеук. наук.-практ. інтерн.-конф. / Дніпропетровська державна фінансова академія. – Дніпропетровськ, 2009. – Т. 1. – С. 286-288.
5. Васьківська К. В. Управління фінансовою санацією підприємств: навчальний посібник / К. В. Васьківська, О. А. Сич, В. Б. Прокопишак // Управління фінансовою санацією підприємств. – Львів, 2011. – 204 с.
6. Іванюта С. М. Антикризове управління: навчальний посібник / С. М. Іванюта. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 288 с.
7. Кравченко В. Сучасні стандарти ризик-менеджменту: основа дієвої системи управління маркетинговими ризиками / В. Кравченко // Маркетинг в Україні. – 2007. – С.36-37;
8. Крив'язюк І. В. Антикризове управління підприємством: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / І. В. Крив'язюк. – К.: Кондор, 2008. – 366 с.
9. Крупка М. І. Фінанси в трансформаційній економіці України: навчальний посібник / Затверджено Міністерством освіти і науки України / [за ред. д. е. н., проф. М. І. Крупки]. – Львів: Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2007. – 614 с.
10. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій : монографія / Л. О. Лігоненко – К.: Віра, 2000. – 580 с.
11. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств: підручник / [за ред. А. М. Поддєрьогіна]. – К.: КНЕУ, 2006. – 384 с.
12. Полінкевич О. М. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навч. посіб. / О. М. Полінкевич, В. П. Лещук. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 400 с.
13. Терещенко О. О. Санація підприємств у світлі нового законодавства про фінансову неспроможність / Терещенко О. О. // Економіка України. – 2000. – №11. – С. 31-36.
14. Терещенко О. О. Управління фінансовою санацією підприємств / О. О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2006. – 552 с.
15. Тітов М. І. Банкрутство: матеріально-правові та процесуальні аспекти / Тітов М. І.; [за наук. ред. В. М. Гайворонського]. – Х.: Фірма «Консум», 1997. – 192с.
16. Тюріна Н. М. Управління фінансовою санацією підприємства : підручник / Н. М. Тюріна, Н. С. Карвацка. – Львів: «Новий світ – 2000», 2008. – 396 с.
17. Череп А. В. Фінансова санація та банкрутство суб'єктів господарювання: підручник. / Череп А. В. – К.: Кондор, 2006. – 380 с.

10. ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СФЕРИ ТОРГІВЛІ

УДК 339.162

Анопій Г. В.

ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

Анотація. Розглянуто сутність і стан інноваційного розвитку торгівлі, обґрунтована структурна модель такого розвитку, сформульовано ключові проблеми і шляхи їх вирішення.

Ключові слова: інноваційний розвиток, сфера торгівлі, інноваційні ресурси, інноваційний потенціал, інноваційна діяльність, проблеми інноваційного розвитку.

Аропій Н.

PROBLEMS OF INNOVATIVE DEVELOPMENTS IN THE DOMESTIC TRADE

Summary. Essence and innovative development of trade status are considered, the structural model of such development is reasonable, key problems and ways of their decision are set forth.

Keywords: innovative development, trade sphere, innovative resources, innovative potential, innovative activity, problems of innovative development.

1. Вступ

Сучасний етап розвитку внутрішньої торгівлі України характеризується стійкими тенденціями розширення масштабів, глибокої реструктуризації і широкої глобалізації товарних ринків. Так, валовий товарооборот внутрішньої торгівлі досяг близько 1,8 трлн. грн. в рік. В цій сфері реалізуються 80-85% доходів населення і формується 15-17% ВВП. У внутрішній торгівлі зосереджено не менше 24% активів національного господарства і стільки ж трудових ресурсів. Прогресує тенденція глобалізації внутрішнього споживчого ринку: товарний імпорт в секторі непродтоварів перевищує 70%, в продовольчих ресурсах – 30-35%.

Всі ці процеси вимагають наукового осмислення і обґрунтування нових, конкурентоспроможних моделей розвитку внутрішньої торгівлі на базі широких інновацій.

Різноманітні напрями інноваційного розвитку, головним чином, у теоретико-методологічному аспекті досліджено у працях дослідників макроекономіки: Бажала Ю., Гальчинського А., Геєця В., Гринько Т., Жураковської М., Краснокутської Н., Павленко І., Федулової Л. Інноваційні аспекти в сфері торгівлі мало досліджені і опубліковані у вузькому колі робіт – Азарян О., Бланка І., Гросул В., Лігоненко Л., Скрипка Т., Хом'яка Ю.

При такій вузькій науково-методичній базі спроби вивести вітчизняну внутрішню торгівлю на траєкторію інноваційного розвитку лише за рахунок фрагментарних реформ і лібералізації не увін-

чаються успіхом. Недоліки і деформації залишаються, а рівень інноваційності не зростає.

Інноваційний розвиток торгівлі – процес складний і багатограний. Масштаби і темпи його впровадження органічно пов'язані із проблемами техніко-технологічного, організаційно-правового і соціально-економічного характеру і вимагає суттєвих інвестицій. Тому ключове завдання полягає у тому, щоб сформулювати і систематизувати існуючі проблеми, глибоко проаналізувати їх теоретико-методичні і прикладні аспекти та обґрунтувати шляхи вирішення, а також очікувані результати.

2. Інноваційні процеси у роздрібній торгівлі

За своєю суттю інноваційний розвиток являє собою якісне оновлення апарату виробництва шляхом впровадження сучасного обладнання, прогресивних технологій, процесів, нових матеріалів з метою підвищення рівня якості, ефективності і конкурентності. Таке трактування відображає технологічний аспект інноваційного розвитку, який домінує у науковій літературі і є характерним для продуктивних інновацій.

Для сфер, де переважають процесові інновації, зазначене визначення малоприйнятне, тому доцільно орієнтуватися на більш універсальну суттєву характеристику у третій редакції Керівництва Осло, де розмежовані технологічні і нетехнологічні суб'єкти. Останні у значній мірі включають організаційні і маркетингові інновації.

Таким чином, інноваційний розвиток торгівлі слід розглядати як динамічний процес, заснований на прогресивних торговельних технологіях, ефективних організаційно-управлінських, маркетингових рішеннях та економічних механізмах при високій інтелектуалізації праці. Такий підхід дає можливість обстежити інновації у внутрішній торгівлі за європейською методологією CIS.

Така методологія передбачає всебічний аналіз стану інноваційного розвитку, розподіл підприємств за типами і видами інноваційної діяльності, структури витрат, джерел інвестицій, виявлення проблем і загроз розвитку інноваційної діяльності.

Загальний стан інноваційної активності в сфері вітчизняної торгівлі можна оцінити як такий, що суттєво відстає від можливостей інноваційного потенціалу і вимог стратегії інноваційного розвитку національної економіки, причому відставання спостерігається за всіма типами і видами інвестицій.

За даними офіційної статистики в економіці України нараховується 18-20% інноваційно активних підприємств. Частка таких підприємств у сфері торгівлі не перевищує 2,5-3%.

У розрізі окремих видів інновацій ситуація досить проблематична. Технологічні інновації найбільш помітні в оптовій торгівлі. У роздрібній торгівлі інновації впроваджені у 42 підприємствах. Станом на 2012 рік в торгівлі нараховується лише 120 передових технологій, причому 55% з них – із терміном впровадження до 3 років.

Найбільш розповсюдженою у сфері торгівлі є організаційні, маркетингові та сервісні інновації, які переважно впроваджуються в роздрібній торгівлі:

- концентрація роздрібною торгівлі і формування мереж крупноформатних підприємств (супермаркетів, гіпермаркетів, торговельних центрів);
- створення інтегрованих систем торгівлі, у тому числі оптово-роздрібних, торгово-виробничих, торгово-сервісних, а також територіальних кластерів за участю торгівлі;
- розвиток віртуальної електронної торгівлі;
- маркетингові заходи активізації і стимулювання торгівлі, розвитку партнерства, мерчандайзингу, франчайзингу;
- впровадження нових економічних і соціальних механізмів в сфері торгівлі.

Зазначені процесові інновації тільки “стартують”, але вже на початковій стадії інноваційний розвиток супроводжується складними проблемами і труднощами. Розглянемо найбільш масштабні проблеми.

Слід зазначити, що сучасними теоріями і науковою практикою не обґрунтовано фундаментальні методологічні підходи до організації інноваційного розвитку торгівлі. Тому виникає багато проблем наукового характеру.

3. Проблеми використання інноваційних рішень

Ключовою науково-теоретичною проблемою інноваційного розвитку сфери внутрішньої торгівлі є відсутність концептуальної інноваційної моделі торгівлі. Така модель, на наш погляд, представляє собою комплексну структуру і системну характеристику складових інноваційних ресурсів, організаційно-економічного та інституціонального забезпечення інноваційного розвитку (рис.1).

Для торговельної сфери типи і види інновацій різноманітні, оскільки оптова торгівля вимагає переважно технологічні інновації, а роздрібна – процесові. В той же час для обох секторів характерні організаційно-управлінські та маркетингові інновації. Отже, інноваційні ресурси для внутрішньої торгівлі охоплюють широкий діапазон інновацій.

Інноваційний розвиток торгівля пов'язаний також з організаційно-економічним та інституціональним забезпеченням. Саме система забезпечення є найбільш проблематичним елементом в організації і управлінні інноваційним розвитком торгівлі.

Наступна проблема інноваційного розвитку торгівлі – це недооцінка інновацій з боку держави і бізнесу. Інновації не визнано об'єктивною необхідністю, органічною складовою стратегій і програм розвитку як на загальнонаціональному, так і регіональному та локальному рівнях.

Державна інноваційна політика в Україні мало-ефективна, механізми стимулювання інноваційного розвитку не працюють, законодавча база слабо націлює бізнес на інноваційну активність. Більше того, у Господарському кодексі України сутнісна характеристика підприємництва не містить класичну основоположну компоненту – інноваційний характер бізнесу.

Стратегії більшості підприємств торгівлі лише формально виділяють інноваційну діяльність як пріоритет. На практиці вони намагаються досягти конкурентної переваги за рахунок економії ресурсів, зниження цін, ілєгалізації тощо. Тому інноваційно активних підприємств в цій сфері неприпустимо мало.

Таким чином, гостро стоїть завдання активізації державної інноваційної політики, розробки відповідної стратегії інноваційного розвитку торгівлі, формування дійових механізмів стимулювання впровадження інновацій.

Гострою і невирішеною залишається проблема фінансування інноваційного розвитку. Дані різних моніторингових компаній показують, що першопричиною низького рівня інноваційної діяльності суб'єктів ринку є відсутність фінансових ресурсів як внутрішніх, так і зовнішніх при високій вартості інноваційних ресурсів та процесів впровадження інновацій.

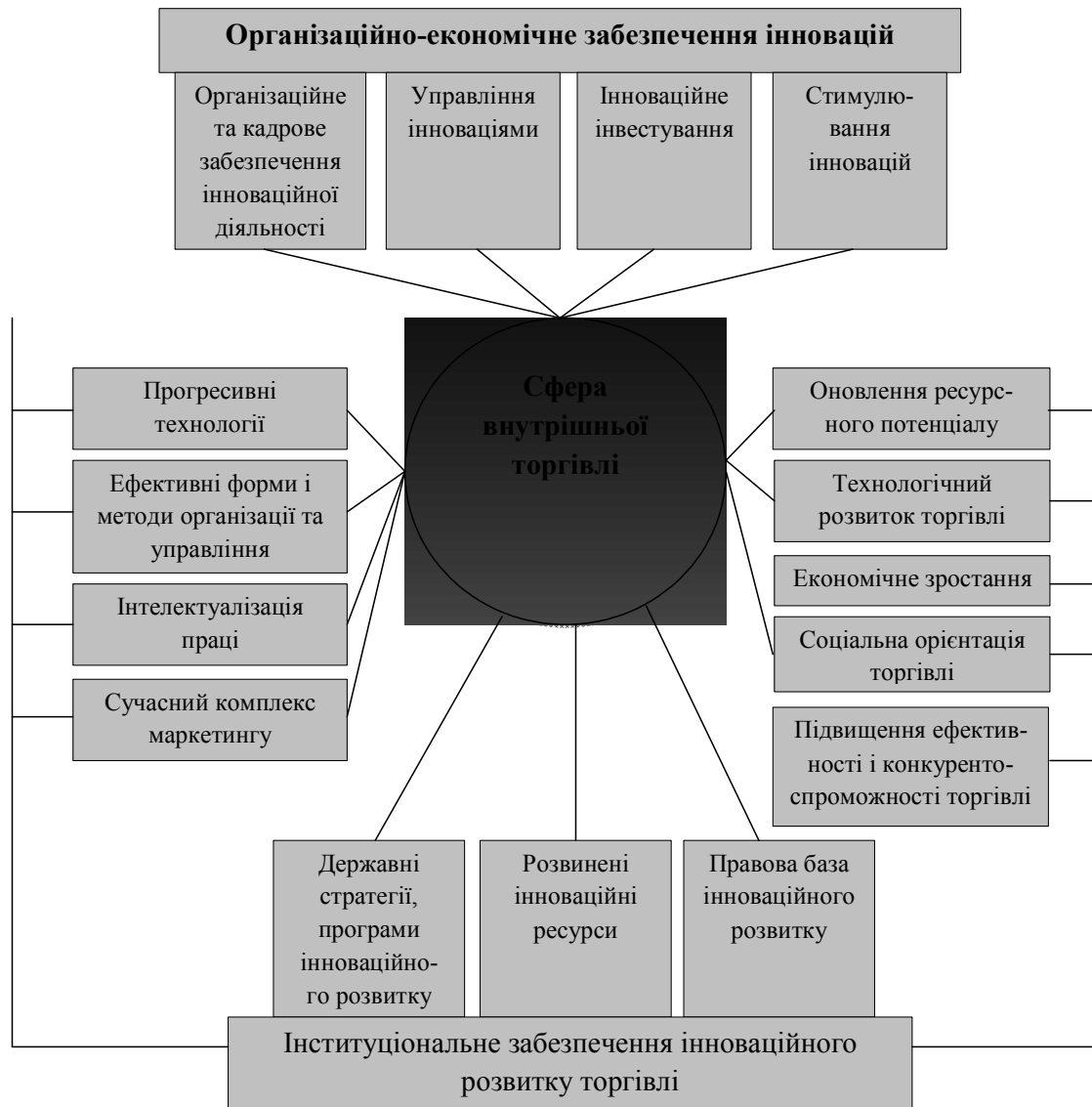


Рис. 1. Структурна модель інноваційного розвитку сфери торгівлі

У структурі витрат на інноваційну діяльність 2/3 – це власні кошти підприємства. Зовнішнє інноваційне інвестування не перевищує 20-25%, при цьому переважають інвестори іноземних держав. Такі джерела, як держбюджет, місцеві бюджети фактично відсутні.

На брак коштів вказує також структура інноваційних ресурсів у торговельних підприємствах та величина нематеріальних активів.

Проблема інноваційного інвестування може бути вирішена за рахунок:

- створення інноваційних неоподаткованих фондів;
- кредитних пільг на інноваційні цілі;
- включення витрат інноваційного характеру, у тому числі НДР до собівартості;
- широкого розвитку партнерства та інтернаціоналізації інноваційних проектів у сфері внутрішньої торгівлі.

Ще одна проблема, яка стримує інноваційний розвиток торгівлі – кадрова. В сфері торгівлі зайнято 4,8 млн. осіб або 25% трудових ресурсів краї-

ни. Проте, професійна кваліфікація працівників різноякісна. Лише 10-12% мають спеціальну освіту, тобто закінчили навчальні заклади торговельно-економічного профілю.

Значна частка працюючих навчалася за старими програмами, тому малообізнані в питаннях інноваційної діяльності. Зауважимо, що сучасні навчальні програми також не містять такі курси, як “Інноватика”, “Інноваційна діяльність”. Правда, нішіні випускники ВНЗ, особливо магістри, володіють у більш широких обсягах знаннями з комп’ютерних технологій, електронних комунікацій, інтелектуальної власності.

Ситуація ускладнюється тим, що перепідготовка, перекваліфікація кадрів відбувається дуже повільно. Тільки 0,7-1,5% штатних працівників щорічно проходить відповідну перекваліфікацію та підвищення кваліфікації. За таких темпів якісне оновлення кадрового складу можливе лише протягом 75-100 років.

В цілому можна констатувати, що інноваційні аспекти діяльності торговельних підприємств неза-

довільно забезпечено кадрами, відсутні відповідні підрозділи інноваційної діяльності у системі організації та управління торгівлею. З цих причин лише в крупноформатних підприємствах торгівлі (із зарубіжним капіталом) в останні роки активізувалася інноваційна діяльність.

Інші проблеми інноваційного розвитку сфери торгівлі пов'язані із покращенням якості інноваційних ресурсів, забезпеченням доступності до них, зниженням вартості продуктів інтелектуальної власності, наданням пільгових кредитів, активізацією державної інноваційної політики.

4. Висновки

Незважаючи на наявний потужний інноваційний потенціал в Україні, інноваційний розвиток сфери внутрішньої торгівлі відбувається повільно і фрагментарно. У стратегіях торговельних організацій інновації лише теоретично розглядаються як пріоритетний напрям. На практиці кількість інноваційно-активних підприємств не перевищує 2,5-3%.

До найбільш актуальних проблем інноваційного розвитку торгівлі слід віднести: малорозробле-

ність теоретичних положень і невизначеність методологічних підходів, малоефективну державну інноваційну політику, труднощі інноваційного інвестування, інноваційну бездіяльність більшості підприємств. Вирішення зазначених проблем дозволить суттєво прискорити інноваційний розвиток.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Апопій В. В. Сутність і типологія інновацій в торгівлі / Апопій В. В., Хом'як Ю. М. // Торговля, комерція, підприємництво. – Зб. наук. праць. – Вип. 12. – 2011.

2. Голиченко О. Г. Основные факторы развития национальной инновационной системы. Научное издание / О. Г. Голиченко. – М.: Наука, 2011. – 634 с.

3. Крафт М. Роздрібна торгівля у XXI столітті / Крафт М. Мантрала; [пер. з англ. Л. Савицької]. – К.: Вид-во Агенція Стандарт. – 2008. – 462 с.

4. Скрипко Т. О. Інвестиційно-інноваційна активність малого і середнього підприємств як чинник економічної безпеки держави : монографія / Т. О. Скрипко. – Львів: Ліга-Прес, 2013. – 384 с.

МОДЕЛІ СТВОРЕННЯ ТА ДІЯЛЬНОСТІ ОПТОВИХ РИНКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Анотація. Досліджено, що на даний час в Україні не утворена належна мережа оптових ринків сільгосппродукції. Обґрунтовано необхідність створення та розглянуто роль держави у формуванні нових моделей оптових ринків сільгосппродукції, що відповідають сучасним вимогам бізнесу. Охарактеризовано три основні моделі створення та функціонування оптових ринків.

Ключові слова: оптовий ринок, модель оптового ринку, сільськогосподарська продукція, інвестор

Kutsyk P., Kuzmenkov O.

MODELS OF AGRICULTURAL WHOLESALE MARKETS ESTABLISHMENT AND ACTIVITY

Summary. The article is devoted to the investigation of agricultural wholesale markets. It is proved that there is no appropriate agricultural wholesale markets network in Ukraine. The necessity of establishing the new models of agricultural wholesale markets and also the governmental role in this process is grounded and discussed. Three basic models of agricultural wholesale markets establishing and functioning are characterized.

Keywords: wholesale market, wholesale market model, agricultural products, investor

1. Вступ

На сьогодні стійких, стабільних, тривалих зв'язків у продовольчому ланцюгу “виробник-оптовик-роздрібний торговець”, які покладено в основу діяльності оптового ринку, не існує. Вони мають безсистемний та епізодичний характер, що призводить до значних втрат у сфері продовольства та гарантує всім учасникам сфери обігу збільшення вартості продовольчих товарів і сільськогосподарської продукції. Ще досі не утворена досконала мережа оптових ринків, яка б сприяла запровадженню механізму реалізації сільськогосподарської продукції і продовольства, та гарантувала б усім учасникам збут продукції на рівній конкурентній основі.

У цих умовах активізується необхідність пошуку нових моделей оптових ринків, які б відповідали інтересам усіх суб'єктів внутрішнього ринку, а також нових підходів до організації оптових ринків та руху продовольчих товарів і сільськогосподарської продукції, що вимагає проблема продовольчого забезпечення.

Питання щодо розвитку та діяльності оптових ринків у своїх працях частково досліджували вчені В. В. Апопій, П. Ю. Балабан, М. Я. Вірт [5], Ф. В. Горбонос [1], М. П. Гриценко, Ю. П. Кашуба [2], О. В. Копитко [3], Р. Я. Корінець [4], Л. О. Лігоненко, Ю. Михайлов [6], Д. В. Нехайчук [7], Н. А. Ринденко [8], Т. В. Стройко [9], В. О. Точилін та ін. Питання щодо діяльності суб'єктів господарювання такої організаційної форми розглядало багато іноземних вчених, серед яких Б. Денслей [20], Е. Сейдлер [21], Е. Толленс [22]. Проте, слід зазначити, що на даний час в Україні залишаються невирішеними питання впливу держави на розвиток оптових ринків, їх реформування відповідно до світових

стандартів, оновлення правової та технічної бази для забезпечення ефективності їх функціонування.

Мета статті – дослідити роботу центральних і місцевих органів виконавчої влади щодо реалізації регіональних програм і життя заходів, спрямованих на розбудову та розвиток інфраструктури аграрного ринку, насамперед, регіональних оптових ринків сільськогосподарської продукції та сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів; обґрунтувати комплексний план заходів щодо законодавчого, інституційного й організаційного забезпечення розвитку ефективної торгівлі на організованому оптовому ринку; запропонувати нові моделі створення та функціонування оптових ринків сільськогосподарської продукції, що відповідають сучасним вимогам бізнесу і суспільства.

2. Участь держави у формуванні нових моделей оптових ринків

Ключовим активом оптового ринку сільськогосподарської продукції (далі – ОРСП) є його інфраструктура, яка може бути сформована як за рахунок коштів (майна) приватного інвестора, так і за рахунок державного чи комунального майна. При цьому участь держави (територіальної громади) у створенні ринку та формуванні його інфраструктури може бути активною та/або пасивною.

Активна участь держави (територіальної громади) передбачає пряме або опосередковане фінансування оптових ринків або спрощення процедур їх створення та функціонування, що включає:

– передачу грошових коштів/майна у статутний капітал керуючої компанії, у разі, якщо держава (територіальна громада) є засновником (учасником) такої компанії;

– надання державного (комунального майна) у користування керуючій компанії на умовах оренди, концесії, договору про спільну діяльність та інших договорів за участю держави (територіальної громади);

– надання в рамках законодавства або на умовах, визначених договором про здійснення державно-приватне партнерство, преференцій, субсидій, дотацій, пільг і гарантій;

– повне або часткове відшкодування витрат, що пов'язані із створенням та функціонуванням оптових ринків сільськогосподарської продукції;

– спрощення процедур отримання дозвільних документів та порядку виділення земельних ділянок;

– кредитна підтримка тощо.

Пасивна участь держави (територіальної громади) передбачає виконання державою (територіальною громадою) функцій регулятора суспільних відносин:

– надання органами державної влади та місцевого самоврядування дозвільних документів;

– здійснення реєстраційних дій;

– нормативне регулювання тощо.

3. Моделі створення оптових ринків сільськогосподарської продукції

Завдяки широкій доступності та низьким затратам для багатьох продавців оптові ринки стали поряд із організованими формами оптової торгівлі потужним каналом збуту сільськогосподарської продукції, вносячи важливий та вагомий елемент конкуренції як у сферу оптової торгівлі, так і в галузь торгівлі загалом.

Умовно можна виділити три моделі створення оптового ринку сільськогосподарської продукції: оптові ринки, створені на умовах державно-приватного партнерства; кооперативні (фермерські) оптово-роздрібні ринки сільськогосподарської продукції; приватні оптові ринки.

Модель 1. Оптові ринки, створені на умовах державно-приватного партнерства

Реалізація цієї моделі передбачає отримання у користування приватним інвестором (керуючою компанією, що набула статус ОРСП), державного та/або комунального майна, у тому числі земельних ділянок на підставі договорів оренди, концесії, про спільну діяльність, про управління майном.

Укладення більшості договорів (концесія, спільна діяльність, управління майном) в межах державно-приватного партнерства може відбуватись за двома порядками:

а) спеціальним порядком, який передбачено Законом України “Про державно-приватне партнерство” від 01.07.2010 р. № 2404-VI (далі – Закон про ДПП) [10];

б) загальним порядком, що передбачений для концесії Законом України “Про концесії” від 16.07.1999 р. № 997-XIV (далі – Закон про концесії) [11], для договорів про спільну діяльність та управління майном – Порядком укладення державними

підприємствами, установами, організаціями, а також господарськими товариствами, у статутному капіталі яких частка держави перевищує 50 відсотків, договорів про спільну діяльність, договорів комісії, доручення та управління майном, що затверджений Постановою КМУ від 11.04.2012 р. № 296 [12] (далі – Постанова КМУ № 296).

Державно-приватне партнерство є особливим видом стосунків між інвестором і державою, що характеризується наступними ознаками (ст. 1 Закону про ДПП):

– забезпечення вищих техніко-економічних показників ефективності діяльності, ніж у разі здійснення такої діяльності державним партнером без залучення приватного партнера;

– довготривалість відносин (від 5 до 50 років);

– передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення державно-приватного партнерства;

– внесення приватним партнером інвестицій в об'єкти партнерства із джерел, не заборонених законодавством.

За особливостями укладення договорів (концесії, про спільну діяльність, управління майном) за спеціальним порядком, зокрема, є: 1) строк договору не може бути меншим за 5 (п'ять) років; 2) форму здійснення ДПП (вид договору) визначає орган, який прийняв рішення про здійснення ДПП (тобто може і не погодитись з запропонованим інвестором видом договору); 3) об'єкти державно-приватного партнерства не можуть бути приватизовані протягом усього строку здійснення державно-приватного партнерства; 4) приватний партнер визначається виключно на конкурсних засадах згідно Порядку проведення конкурсу з визначення приватного партнера, крім випадків, передбачених законом; 5) обов'язково проводиться аналіз ефективності здійснення ДПП; 6) обов'язково виявляються види ризиків здійснення державно-приватного партнерства, їх оцінка та визначення форми управління ризиками, що здійснюється відповідно до Методики виявлення ризиків, пов'язаних з ДПП; 7) у випадку, якщо договір буде укладений в рамках здійснення ДПП, рішення про укладення з приватним інвестором (керуючою компанією) договору оренди землі може бути прийнято уповноваженими органами без проведення земельних торгів в порядку, передбаченому ч.2 ст.134 ЗК України.

Модель 1.1. Оптові ринки створені на основі оренди державного (комунального) майна. Створення ОРСП (формування інфраструктури ОРСП) відбувається за рахунок державного майна, закріпленого відповідно за державними підприємствами, що передається у строкове платне користування інвестору (керуючій компанії ОРСП) на підставі договору оренди. Таке майно передається шляхом укладання договору оренди. За користування майном орендар щомісячно сплачує відповідну орендну плату.

За договором оренди може бути передано переданий цілісний майновий комплекс підприємства, його структурних підрозділів або окреме індиві-

дуально визначене майно підприємства. Відповідно до ст.4 Закону України “Про оренду державного та комунального майна” від 10.04.1992р. № 2269-ХІІ (далі – Закон про оренду) [13], цілісним майновим комплексом (ЦМК) є господарський об’єкт із завершеним циклом виробництва продукції (робіт, послуг) з наданою йому земельною ділянкою, на якій він розміщений, автономними інженерними комунікаціями, системою енергопостачання.

Орендодавцем залежно від об’єкту оренди можуть бути Фонд державного майна України (ФДМУ, його регіональні відділення та представництва), галузеві академії наук, або державне (комунальне) підприємство. У разі, якщо в оренду передано цілісний майновий комплекс (далі – ЦМК) державного чи комунального підприємства, таке підприємство після укладення договору оренди припиняє свою діяльність шляхом приєднання до орендаря (керуючої компанії). Орендар стає правонаступником відповідного підприємства за всіма зобов’язаннями (рис.1).

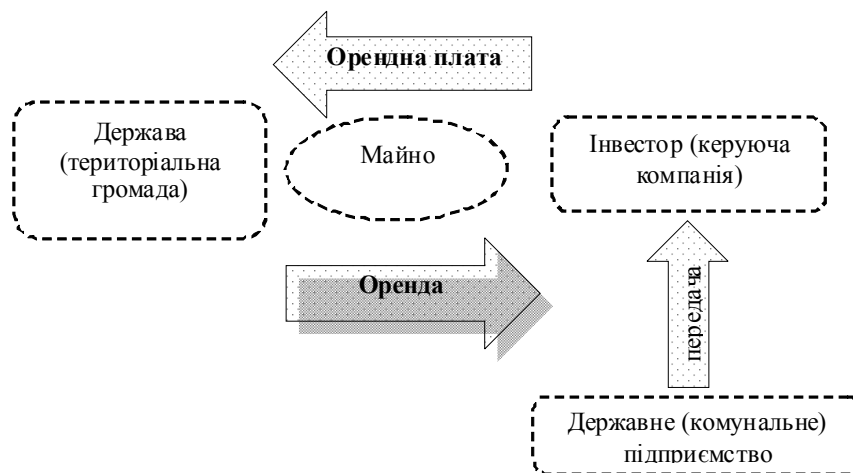


Рис. 1. Модель створення оптового ринку на основі оренди державного чи комунального майна

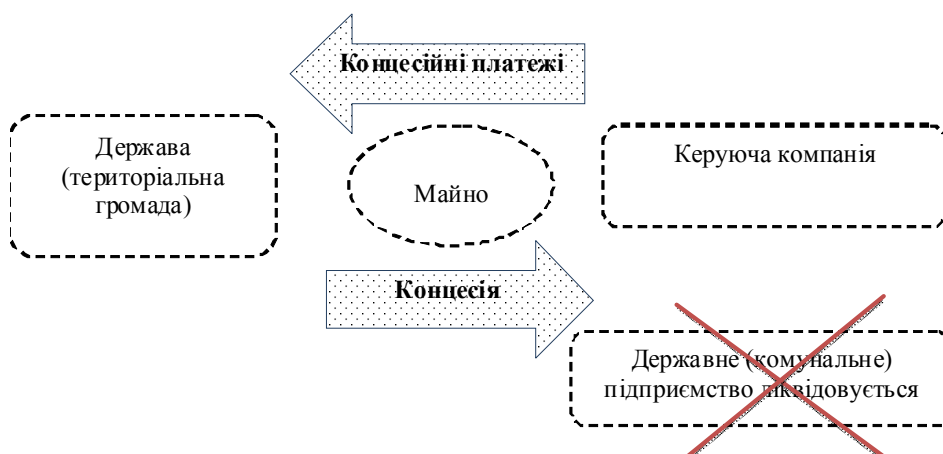


Рис. 2. Модель створення оптового ринку на основі передачі державного чи комунального майна в концесію

Модель 1.2. Оптові ринки, створені за рахунок державного майна, закріпленого відповідно за державними (комунальними) підприємствами, що передається в строкове платне управління Інвестору

(керуючій компанії ОРСП) на підставі договору концесії (рис. 2).

Концесія – це надання права на управління об’єктом концесії на певний строк за певну плату концесіонеру (інвестору, керуючій компанії), який зобов’язується управляти об’єктом концесії, сплачувати концесійні платежі, бере на себе майнову відповідальність та підприємницький ризик, та має право власності на прибуток, отриманий від управління (експлуатації) об’єкта концесії (ст. 1 Закону України “Про концесії” № 997-ХІV від 16.07.1999) [11].

У концесію передається як майно, так і право на побудову, добудову майна (об’єкта концесії) і на подальше його використання (управління, експлуатацію) концесіонером з метою отримання прибутку. Концесіонер (інвестор, керуюча компанія) зобов’язується створити (побудувати, поліпшити) та (або) управляти об’єктом концесії.

Об’єктом концесії може бути: а) цілісний майновий комплекс підприємств (ЦМК) або система

в) спеціально збудовані об'єкти відповідно до умов концесійного договору; г) спеціально збудовані об'єкти відповідно до умов концесійного договору для задоволення громадських потреб у сферах діяльності, що визначені частиною другою та третьою цієї статті.

Передача об'єкта здійснюється шляхом підписання договору концесії. Строк, на який може укладатися концесійний договір, становить від 10 до 50 років.

За договором концесії, де об'єктом концесії є цілісний майновий комплекс підприємства, концесіонер (керуюча компанія) отримує у користування й управління цілісний майновий комплекс підприємства разом зі земельними ділянками та право на отримання прибутку від використання ЦМК підприємства. У разі укладання такого договору концесії на баланс керуючої компанії передається ЦМК підприємства, а підприємство підлягає ліквідації.

Модель 1.3. Оптові ринки створені за рахунок державного (комунального майна) та майна Інвестора (керуючої компанії), шляхом передачі у спільну діяльність в якості вкладів майна або права користування майном державного та приватного партнерів відповідно (рис. 3).



Рис. 3. Модель створення оптового ринку за рахунок державного (комунального) майна та майна інвестора, шляхом передачі у спільну діяльність

Договір про спільну діяльність може бути укладений між інвестором (керуючою компанією ОРСП) та державним (комунальним) підприємством (КМУ або уповноваженим ним органом). Сутність такого договору полягає у тому, що сторони зобов'язуються спільно діяти з метою ефективного використання майна та земельних ділянок, закріплених за державним чи комунальним підприємством (далі – Д(К)П). Спільна діяльність може здійснюватися на основі об'єднання вкладів учасників (просте товариство) або без об'єднання вкладів учасників (ч. 2 ст. 1130 Цивільного кодексу України (далі – ЦК) [15]. Договір про спільну діяльність може бути укладений за одним з порядків, передбачених чинним законодавством України: а) загальний порядок, передбачений Порядком укладання державними підприємствами, установами, організаціями, а також господарськими товариствами,

у статутному капіталі яких частка держави перевищує 50 відсотків, договорів про спільну діяльність, договорів комісії, доручення та управління майном, затвердженим Постановою КМУ від 11.04.2012 р. № 296 [12]; б) спеціальний порядок, передбачений Законом про ДПП. Відповідно до ч. 1 ст. 1133 ЦК України вкладом учасника у спільну діяльність можуть бути грошові кошти, інше майно, професійні й інші знання, навички та вміння, а також ділова репутація і зв'язки.

Вкладом держави (територіальної громади) у спільну діяльність, може бути, зокрема, право доступу Керуючої компанії до земельних ділянок, що закріплені за Д(К)П на праві постійного користування. Таке право цілковито залежить і є чинним в межах строків чинності договору про спільну діяльність. Керуюча компанія в даному випадку не набуває самостійних прав на землю – вона залишається державною (чи комунальною) власністю та у постійному користуванні Д(К)П. Вкладом держави (територіальної) громади може бути також право користування нерухомим майном Д(К)П.

Вкладом інвестора у спільну діяльність може бути сільськогосподарська техніка, грошові кошти тощо. Оцінка вкладів учасників спільної діяльності здійснюється за згодою сторін (ч. 2 ст. 1133 ЦК Украї-

ни). Утім, якщо стороною договору про спільну діяльність буде Д(К)П, то оцінка вкладу держави обов'язково здійснюється незалежним оцінювачем за ринковою ціною.

Модель 1.4. Формування інфраструктури ОРСП відбувається за рахунок державного (комунального) майна, що передається в строкове управління інвестору (керуючій компанії ОРСП) (рис. 4).

За договором управління майном установник управління (власник майна) передає керуючій компанії (управителю) на певний строк майно в управління, а керуюча компанія зобов'язується за плату здійснювати від свого імені управління цим майном в інтересах установника управління. За договором управління керуючій компанії може бути передано – ЦМК, цінні папери, майнові права та інше майно (ч. 1 ст. 1029, ч. 1 ст. 1030 ЦК України) [15].



Рис. 4. Модель формування інфраструктури оптового ринку за рахунок державного (комунального) майна, що передається в строкове управління керуючій компанії

Модель 2. Кооперативні (фермерські) ОРСП, що створюються на базі майна сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу.

Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив утворюється шляхом об'єднання фізичних та/або юридичних осіб – виробників сільськогосподарської продукції для організації обслуговування, спрямованого на зменшення витрат та/або збільшення доходів членів цього кооперативу під час провадження ними сільськогосподарської діяльності та на захист їхніх економічних інтересів (7 ч. 1 ст. 1 Закону України “Про сільськогосподарську кооперацію” від 17.07.1997 р. № 469/97-ВР, далі – Закон про сільгоспкооперацію) [16].

Основними видами діяльності такого кооперативу є постачальницька, переробна, заготівельно-збутова діяльність, тощо (ч. 1 ст. 5 Закону про сільгоспкооперацію). Так, заготівельно-збутові сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи здійснюють, зокрема, заготівлю, зберігання, перепродажу обробку та продаж продукції, що вироблена членами такого кооперативу, надають їм маркетингові послуги.

Особливістю сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу є те, що кооператив є неприбутковою організацією та створюється для надання послуг тільки його членам, не маючи на меті одержання прибутку. Ключовою метою створення кооперативу є зменшення витрат та/або збільшення доходів членів кооперативу (ч. 1 ст. 9 Закону про сільгоспкооперацію) [16]. Дохід кооперативу може формуватися за рахунок (ч. 4 ст. 9 закону): а) надходжень від його членів у вигляді оплати за надані послуги у процесі виробництва, заготівлі, переробки, постачання сільськогосподарської продукції; б) коштів або майна, які надходять у вигляді пасивних доходів; в) субсидій (дотацій), отриманих з державного та/або місцевих бюджетів для підтримки кооперативів, державних цільових фондів або в межах технічної чи благодійної, у тому числі гуманітарної, допомоги; г) інших не заборонених законом надходжень.

Вищим органом управління кооперативу є загальні збори членів кооперативу (ч. 1 ст. 15 Закону України “Про кооперацію” від 10.07.2003 р. № 1087-IV, надалі – Закон про кооперацію) [17]. Обов'язковою умовою набуття членства у копера-

тиві є внесення його засновниками (членами) вступного і пайового внесків у розмірах, визначених загальними зборами кооперативу (ч. 1 ст. 6 Закону про сільгоспкооперацію). Такі внески можуть бути здійснені у вигляді майна, майнових прав, грошових коштів, а також земельної ділянки (абз. 7 ч. 1 ст. 2 Закону про кооперацію). При цьому слід мати на увазі, що у разі виходу, виключення з кооперативу чи ліквідації кооперативу фізична або юридична особа, яка внесла свій майновий пай у кооператив у формі земельної ділянки, отримує свій майновий пай виключно у формі земельної ділянки. У разі ліквідації кооперативу майновий пай у формі земельної ділянки не може бути використаний для виплати заробітної плати працівникам, виконання зобов'язань перед бюджетом, банками та іншими кредиторами. Кожний член кооперативу має один голос, і це право не може бути передано іншій особі.

Створення ОРСП на базі майна сільськогосподарських кооперативів є властивим регіональним оптовим ринкам, коли має місце об'єднання регіональних сільськогосподарських виробників і створення кооперативу для надання послуг саме таким виробникам (рис. 5).

Роль держави (територіальної громади) у реалізації моделі 2:

- не є членом кооперативу (керуючої компанії), відповідно не приймає участь в управлінні ринком;
- надає субсидії (дотації) з державного та/або місцевих бюджетів для підтримки сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, державних цільових фондів або в межах технічної чи благодійної, у тому числі гуманітарної допомоги.

Модель 3. Приватні ринки створені приватними та/або інституційними інвесторами на базі майна приватного інвестора – юридичної особи.

Однією із найпоширеніших форм господарювання в Україні на сьогоднішній день є товариство з обмеженою відповідальністю. Це обумовлено більш гнучким законодавчим регулюванням питань формування органів управління та діяльності товариства, відсутністю вимог щодо мінімального розміру статутного капіталу товариства тощо.

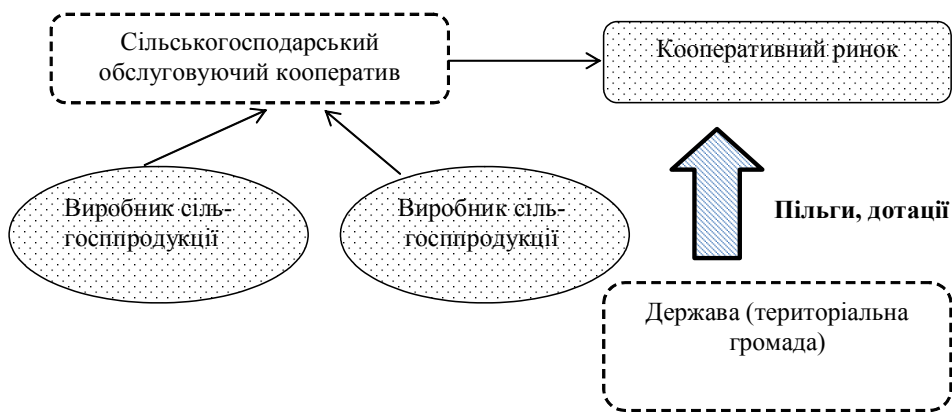


Рис. 5. Модель кооперативного ОРСП, що створюються на базі майна сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу

Акціонерне товариство, на відміну від товариства з обмеженою відповідальністю, має більш складний порядок створення та функціонування (розмір статутного капіталу має становити не менше 1250 мінімальних заробітних плат на дату реєстрації товариства, ч. 1 ст. 14 Закону України “Про акціонерні товариства” від 17.09.2008 р. № 514-VI) [18], реєстрація випуску акцій в Національній комісії з цінних паперів та фондового ринку України, розкриття інформації щодо господарської діяльності тощо (рис. 6).

4. Висновки

Оптові ринки стали поряд із організованими формами оптової торгівлі потужним каналом збуту сільськогосподарської продукції, вносячи важливий та вагомий елемент конкуренції як у сферу оптової торгівлі, так і в галузь торгівлі загалом. Важливими активами оптового ринку сільськогосподарської продукції є його інфраструктура, яка може бути сформована як за рахунок коштів (майна) приватного інвестора, так і за рахунок державного чи комунального майна. При цьому участь держави (терито-

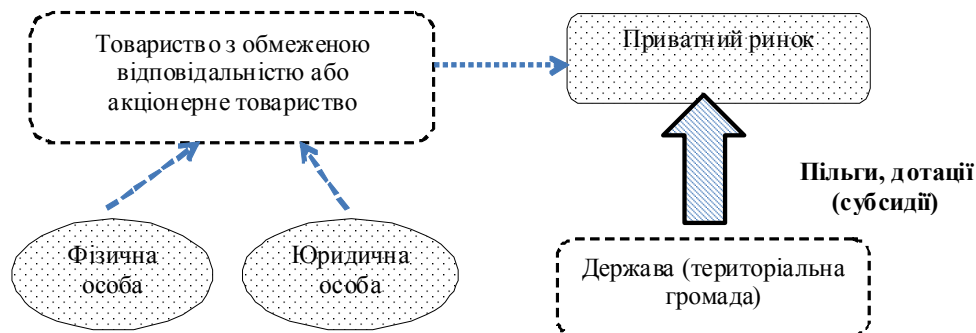


Рис. 6. Модель приватного ринку, що створюється на базі майна приватного інвестора

В той же час акціонерні товариства є однією з найбільш захищених законодавством організаційно-правових форм з точки зору захисту прав акціонерів (інвесторів), вони є найбільш популярною формою ведення бізнесу за кордоном, а значить більш зрозумілою для іноземних інвесторів.

Роль держави (територіальної громади) у реалізації моделі:

- не є засновником (учасником) керуючої компанії, отже не приймає участь в управлінні оптовим ринком;
- надає в межах законодавства субсидії, дотації та пільги;
- повне або часткове відшкодування витрат, що пов’язані із створенням і функціонуванням оптових ринків сільськогосподарської продукції тощо.

ріальної громади) у створенні ринку та формуванні його інфраструктури може бути активною (чи пасивною).

Впровадження розглянутих моделей створення та функціонування оптових ринків дасть змогу наблизити виробництво до потреб ринку, що сприятиме не тільки вирішенню проблем реалізації сільськогосподарської продукції, а й зростанню ефективності внутрішньої торгівлі. Реалізація вказаних моделей повинна здійснюватись через регуляторну політику у сфері торгівлі на державному, міжрегіональному та регіональному рівнях. Ця політика повинна ґрунтуватися на координації та узгодженні інтересів і дій держави та приватного інвестора, що є важливим стимулятором розвитку економіки та її інтеграції у європейське співтовариство.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Горбонос Ф. В. Організаційно-функціональна модель оптового ринку сільськогосподарської продукції на локальному рівні / Ф. В. Горбонос, Н. Ф. Павленчик, А. О. Павленчик, І. О. Корчинський // Економіка АПК. – 2009. – № 7. – С. 108-120.
2. Кашуба Ю. П. Регіональні оптові ринки сільськогосподарської продукції. / Ю. П. Кашуба, Я. С. Янишин // Економіка АПК. – 2012. – № 2. – С. 57-61.
3. Копитко О. В. Інфраструктурне забезпечення оптових ринків сільськогосподарської продукції / О. В. Копитко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.1. – С. 266-272.
4. Корінець Р. Я. Про діяльність асоціації оптових ринків сільськогосподарської продукції / Р. Я. Корінець // Економіка АПК. – 2011. – № 9. – С. 75-81.
5. Куцик П. О. Організаційно-економічний механізм функціонування оптово торгівлі в ринковому середовищі : монографія / П. О. Куцик, М. Я. Вірт. – Львів : Вид-во ЛКА, 2011. – 320 с.
6. Михайлов Ю. Оптові продовольчі ринки України: процес пішов / Ю. Михайлов // Пропозиція. – 2011. – № 11.
7. Нехайчук Д. В. Про створення оптового ринку сільськогосподарської продукції як передумови успішної реалізації кластерного підходу в агро-секторі Автономної Республіки Крим / Д. В. Нехайчук // Економіка харчової промисловості. – 2011. – № 4(12).
8. Ринденко Н. А. Організаційно-правові форми оптових ринків сільсько-господарської продукції / Н. А. Ринденко // Економіка АПК. – 2011. – № 10. – С. 56-60.
9. Стройко Т. В. Розвиток оптових ринків сільськогосподарської продукції як елементу гарантування продовольчої безпеки / Т. В. Стройко // Економіка АПК. – 2012. – № 12. – С. 43-48.
10. Про державно-приватне партнерство : Закон України від 01.07.2010р. № 2404-VI // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/go/2404-17.
11. Про концесії : Закон України від 16.07.1999 р. № 997-XIV // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/go/997-14.
12. Про затвердження Порядку укладення державними підприємствами, установами, організаціями, а також господарськими товариствами, у статутному капіталі яких частка держави перевищує 50 відсотків, договорів про спільну діяльність, договорів комісії, доручення та управління майном : постанова КМУ від 11.04.2012 р. № 296 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.afp.org.ua/.../KMU_296_11.04.2012.doc.
13. Про оренду державного та комунального майна : Закон України від 10.04.1992 р. № 2269-XII // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/go/2269-12.
14. Про оптові ринки сільськогосподарської продукції : Закон України від 25.06.2009 р. № 1561-VI // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1561-17.
15. Цивільний кодекс України : від 16.01.2003 р. № 435-IV // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/go/435-15.
16. Про сільськогосподарську кооперацію : Закон України від 17.07.1997 р. № 469/97-ВР // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/go/469/97-вр.
17. Про кооперацію : Закон України від 10.07.2003 р. № 1087-IV // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/go/1087-15.
18. Про акціонерні товариства : Закон України від 17.09.2008 р. № 514-VI // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/go/514-17.
19. Методичні рекомендації щодо створення та функціонування кооперативних оптово-роздрібних ринків сільськогосподарської продукції / М. П. Гриценко, Ю. П. Воскобійник, Р. Я. Корінець, Н. Г. Копитець, Ю. Я. Лузан, М. Й. Малік, О. М. Могильний, Л. В. Молдаван, П. Т. Саблук, Р. М. Шмідт, О. Г. Шпикуляк // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <www.minagro.gov.ua/.../metod.recomendacii schodo stvorenni optovo-rozdribnih rinkiv.doc>.
20. Densley B. Wholesale market management. A manual [Electronic resource] / B. Densley, E. Sanchez-Monjo // FAO Agricultural services bulletin. – 1999. – № 90 / Mode of access: http://books.google.com.ua/books?id=EPDQWephIzMC&printsec=frontcover&hl=ru&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&qf=false.
21. Seidler E. Wholesale Market Development – FAO's Experience [Electronic resource] / E. Seidler // Paper prepared for the 22nd Congress of the World Union of Wholesale Markets. September 2001. – South Africa. – Rome: FAO. Mode of access: www.fao.org/www.fao.org/ag/magazine/markets.pdf.
22. Tollens E. Wholesale Markets in African Cities. Diagnosis, Role, Advantages, and Elements for Further Study and Development [Electronic resource] / E. Tollens // FAO Food Supply and Distribution to Cities in French-Speaking Africa. Food into cities collection. : University of Louvain, 1997. – April. – 26 p. Mode of access: http://www.fao.org/docrep/003/ab790e/b790e00.htm#Contents.

11. БАНКІВСЬКА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 336.717.061

Бучко І. Є.

ОЦІНКА СКОРИНГОВИХ МОДЕЛЕЙ ТА ДОЦІЛЬНІСТЬ ЇХ ЗАПРОВАДЖЕННЯ БАНКАМИ УКРАЇНИ

Анотація. Узагальнено значення кредитного скорингу для оцінки кредитоспроможності позичальників. Проаналізовано підходи, що використовуються для побудови скорингових моделей та доцільність їх запровадження банками України.

Ключові слова: кредитний скоринг, скорингова модель, банк, кредитоспроможність, позичальник

Buchko I.

EVALUATION SCORING MODEL AND FEASIBILITY OF THEIR IMPLEMENTATION BY UKRANIAN BANKS

Summary. Summarized importance of credit scoring to assess the creditworthiness of borrowers. The approaches used to build scoring models and the feasibility of their implementation by banks of Ukraine.

Keywords: credit scoring, scoring model, bank credit, the borrower

1. Вступ

Традиційно скорингом вважають математичну або статистичну модель, за допомогою якої на підставі кредитної історії “минулих” клієнтів, банк намагається визначити, наскільки велика вірогідність того, що окремий потенційний позичальник поверне кредит у обумовлений строк.

Скорингові системи є дуже зручним інструментом оцінки кредитоспроможності. Використання скорингу сприяє підвищенню швидкості прийняття рішень щодо видачі кредитів, що є дуже важливим у сучасних умовах. Окрім того, скоринг враховує не тільки фінансові показники діяльності позичальника, але й якісні показники кредитоспроможності.

Якісні показники кредитоспроможності відіграють не менш важливу роль у визначенні вірогідності повернення кредиту, ніж кількісні. Широке розповсюдження скорингових систем для виявлення та оцінки ризиків роздрібного кредитування пояснюється наявністю великої кількості однотипних позичальників у цій сфері кредитування.

Скоринг зумовлює можливість здійснення експрес-аналізу в присутності позичальника. Більшість спеціалістів визнає її найприйнятнішою для споживчого кредитування, з урахуванням алгоритмів побудови системи і вхідних інформаційних даних.

Останнім часом в Україні метод скорингової оцінки стає все більш популярним, хоча західні банки скорингові методики застосовують досить давно й ефективно. Серед зарубіжних вчених своєї праці проблематиці кредитного скорингу присвяти-

ли такі вчені як: Hand D. J., Liu Y. A., Thomas L. C. та ін. [5; 6; 7; 8; 9]. В Україні застосування скорингових систем розпочалося порівняно недавно. Розробці методик присвячені дослідження О. Терещенка, О. Черняка, А. Камінського, Г.Крістіюгло, Отонєць К. та ін. [1; 2; 3; 4]. Серед українських банків відразу з'явилися бажані застосувати неадаптовані західні інструменти зменшення кредитних ризиків, проте актуальною залишається проблема формалізованої оцінки факторів кредитування в умовах економічної невизначеності. Метою даної публікації є оцінка моделей кредитного скорингу та доцільність їх запровадження у банках України.

2. Характеристика підходів, що використовуються для побудови скорингових моделей

Проблему кредитного скорингу можна розглядати як задачу класифікації: знаючи відповіді на запитання анкети $x \in A$, визначити, до якої групи належить позичальник: $x \in A_c$ для “хороших” клієнтів, і $x \in A_b$ для поганих. При цьому необхідно розуміти, що абсолютно точна класифікація принципово неможлива хоча б тому, що один і той же набір відповідей може бути дано як «добрим», так і «поганим» клієнтом (нагадаємо, що питання в анкеті є вторинні характеристики позичальників). Хотілося б, однак, побудувати таку модель, яка виробляла б правильну класифікацію у більшій кількості випадків. Більшість статистичних методів приводять до побудови правила класифікації, заснованого на лінійній скоринговій функції. Воно може бути отримано використанням різних підходів.

Байєсівський підхід

Припустимо, що відомі такі функції і величини [5;7]:

– p_G – частка “хороших” клієнтів, і, відповідно, $p_B = 1 - p_G$ – частка «поганих» клієнтів;

– $p(x|G)$, $p(x|B)$ – ймовірності того, що відповідно “добрий” і “поганий” клієнт дадуть відповіді x ;

– L – втрати від того, що “хороший” клієнт буде класифікований як “поганий”;

– D – втрати в разі дефолту, тобто від класифікації “поганого” клієнта як “доброго”. За формулою повної ймовірності можна тоді обчислити:

$p(x) = p(x|G)p_G + p(x|B)p_B$ – ймовірність того, що клієнт дасть відповіді x , і потім по теоремі Байєса визначити: $p(x) = p(x|G)p_G + p(x|B)p_B$ – тобто ймовірності того, що клієнт з даними відповідями буде “добрим” або “поганим”.

$$q(G|x) = \frac{p(x|G)p_G}{p(x)}, \quad q(B|x) = \frac{p(x|B)p_B}{p(x)} \quad (1)$$

Середні втрати в розрахунку на одного клієнта становлять:

$$EL = L \sum_{x \in A_B} q(G|x)p(x) + D \sum_{x \in A_G} q(B|x)p(x) - L \sum_{x \in A_B} p(x|G)p_G + D \sum_{x \in A_G} p(x|B)p_B \quad (2)$$

і є мінімальними при виборі:

$$A_G = \{x | Dp(x|B)p_B \leq Lp(x|G)p_G\} \quad (3)$$

Якщо далі припустити нормальність розподілів $p(x|G)$, $p(x|B)$ із загальною коваріаційною матрицею, то виходить лінійне правило:

$$A_G = \{x | w_1 x_1 + \dots + w_n x_n > c\} \quad (4)$$

Таке правило фактично означає, що кожному набору відповідей x присвоюється «рахунок» $s(x)$ за формулою:

$$s(x) = w_1 x_1 + \dots + w_n x_n, \quad (5)$$

і означає, що в $s(x)$ міститься достатньо інформації для розрізнення класу клієнта. Таким чином, розмірність завдання зменшується з n , з розподілами $p(x|G)$, $p(x|B)$, до 1 до 1 з розподілами $p(s|G)$, $p(s|B)$. Знаходження правила класифікації зводиться до пошуку оптимального порогу c із завдання оптимізації:

$$L \sum_{s < c} p(s|G)p_G + D \sum_{s \geq c} p(s|B)p_B \rightarrow \min \quad (6)$$

Множинна регресія

Інший спосіб отримати лінійну скорингову функцію – використовувати одним з різновидів лінійної регресії. У найпростішому варіанті визначається залежна змінна Y , приймаюча значення 1 в разі “доброго” клієнта і 0 в разі “поганого”, і потім використовується метод найменших квадратів для знаходження ваг півднів, забезпечують найкраще передбачення значення Y . При використанні лінійної регресії фактично робиться спроба пов'язати ймовірність дефолту p зі значеннями відповідей на питання лінійною функцією [5; 6]:

$$p = w_0 + w_1 X_1 + \dots + w_n X_n \quad (7)$$

Тут є очевидна невідповідність: ліва частина є ймовірність і повинна змінюватися від 0 до 1, тоді як права може приймати будь-які значення. Для подолання цих труднощів саме значення ймовірності замінюється деякою функцією від нього, так щоб ця функція була монотонною, приймала певні значення. Логістична регресія замінює ймовірність дефолту на логарифм шансів дефолту:

$$\log \frac{p}{1-p} = w_0 + w_1 X_1 + \dots + w_n X_n = s(X) \quad (8)$$

Таким чином, рахунок пов'язаний тут не з ймовірністю дефолту p ($B \setminus x$), а з відношенням $p(B|x)/p(G|x)$:

$$s(x) = \log \frac{p(B|x)}{p(G|x)} \quad (9)$$

Іншим прикладом є аналіз:

$$\Phi^{-1}(p) = w_0 + w_1 X_1 + \dots + w_n X_n, \quad (10)$$

де $\Phi(x)$ – функція стандартного нормального розподілу.

Дискримінантний аналіз

Використовуючи лінійні скорингові функції, можна оцінити ймовірність приналежності клієнта того чи іншого класу, визначивши [5;8]:

$$s_1(x) = w_0^1 + w_1^1 X_1 + \dots + w_n^1 X_n,$$

$$s_2(x) = w_0^2 + w_1^2 X_1 + \dots + w_n^2 X_n, \quad (11)$$

$$s_m(x) = w_0^m + w_1^m X_1 + \dots + w_n^m X_n.$$

Далі необхідно просто вибрати той клас, якому відповідає більший рахунок. У випадку двох класів це дає той же самий результат, що і лінійна регресія.

Лінійне програмування

Ще один спосіб отримати лінійну скорингову функцію полягає у використанні лінійного програмування. Нехай є набір даних, що включає в себе відповіді на питання x_{i1}, \dots, x_{im} для кожного з N клієнтів та індикатори наявності дефолту Y_i . Ідеально було б знайти лінійну функцію $s(x)$, яка б повністю розділяла “добрих” і “поганих” клієнтів [5;8]. Однак, оскільки це зазвичай неможливо, будемо шукати (x) з міркувань мінімізації помилки a_i в кожному конкретному випадку:

$$\begin{cases} a_1 + \dots + a_N \rightarrow \min \\ w_1 x_{i1} + \dots + w_m x_{im} \geq c - a_i, Y_i = 0 \\ w_1 x_{i1} + \dots + w_m x_{im} \leq c + a_i, Y_i = 1 \\ a_i \geq 0. \end{cases} \quad (12)$$

Тут мінімізація проводиться за змінним $(w_1, \dots, w_n, c, a_1, \dots, a_N)$. Можна також мінімізувати максимальну можливу помилку, замінивши всі a_i на одну змінну a .

Перевага методу лінійного програмування полягає у можливості включити в програму додаткові обмеження. Наприклад, якщо кредитний продукт направлений на людей молодого віку, можна накласти додаткове обмеження на відповідну вагу $W_i \geq W_i^0$, так що скорингова функція буде віддавати перевагу людям цього віку.

Дерева класифікації

На відміну від попередніх методів, класифікаційні дерева (інакше – рекурсивні алгоритми розбиття) не призначені для побудови лінійної скорингової функції. Натомість вони послідовно розбивають клієнтів на групи за однією зі змінних так, щоб ці групи, наскільки можливо відрізнялися за величиною кредитного ризику. Процес розбиття продовжується доти, поки групи, що залишилися, не стануть настільки малі, що наступне розбиття не призведе до статистично значимого відмінності в рівні ризику. Кожному листу дерева потім приписується певна категорія клієнтів. На рис. 1 зображено приклад дерева класифікації [5;6].

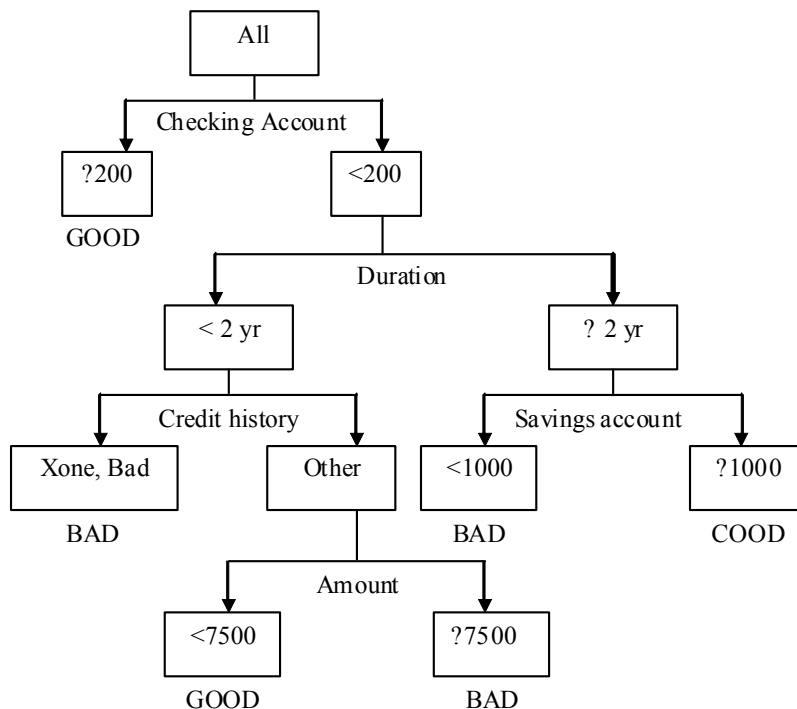


Рис. 1. Дерево класифікації скорингової моделі

Модифікацією дерев класифікації є дерева моделей, де кожному [тут і далі в прикладах використаний набір даних German з UCI Machine Learning Repository] листу відповідає не певна категорія, а своя лінійна регресійна модель. Це дозволяє спочатку досить грубо розділити клієнтів на основні групи, а потім для кожної групи скористатися регресійною моделлю.

Рахунок (score) – кількісна оцінка кредитоспроможності потенційного позичальника (чим більше рахунок, тим остання вище). Зазвичай рахунок пропорційний ймовірності або шансам успішного по-

вернення кредиту, тому за рахунком визначається ймовірність дефолту і на цій підставі приймається рішення, або, залежно від того, в який проміжок потрапив рахунок, визначається клас клієнта і на підставі цього – умови видачі кредиту.

Якщо скорингова система так чи інакше визначає ймовірність дефолту позику позичальника $P_{\text{деф}}$, то необхідно встановити порогову (допустиму) ймовірність дефолту. Це можна зробити, обчисливши середні втрати від дефолту, і ввівши обмеження, що ці втрати не можуть бути більше доходу в разі успішного повернення кредиту.

Втрати у разі видачі кредиту неплатоспроможного позичальника, втрати у разі відмови “хорошому” клієнту утворюють так звану матрицю штрафів (misclassification costs matrix). У цій матриці стовпцям відповідають фактичні (реальні) класи клієнтів, а рядками – передбачені. На діагоналі знаходяться нулі (тобто за правильно передбачений клас штраф відсутній), а у всіх інших осередках вказується штраф за пророкування одного класу (рядок), якщо насправді клієнт належить іншому класу (стовпець) табл.1.

Таблиця 1

Матриця штрафів

	good	bad
good	0	5
bad	1	0

У випадку матриці (табл.1) штраф складає 1 одиницю за відмову “хорошому” клієнта і 5 одиниць за видачу кредиту “поганого” клієнта. Як видно, у випадку двох класів матриця штрафів містить

два значення – штрафи за помилки першого і другого роду. Елементи матриці можуть бути визначені, виходячи з граничного значення імовірності дефолту p^* (вище якого кредити видаватися не повинні). Прийmemo, що штраф за відмову хорошому клієнтові дорівнює 1, а n – штраф за прийом поганого клієнта.

$$\text{Тоді: } p^* = \frac{1}{1+n}, \quad n = \frac{1-p^*}{p^*} \quad (13)$$

Наприклад, $n = 19$ при $p = 5\%$ і $n = 9$ при $p = 10\%$. Для матриці, наведеної вище, $p^* = \frac{1}{6} \approx 17\%$

[5; 9].

Матриця штрафів використовується у ході оцінки якості використовуваних моделей, а також є частиною вхідних даних деяких алгоритмів (наприклад, при побудові дерев класифікації).

3. Використання скорингових систем банками України

Слід зауважити, що скорингові моделі можуть розроблятися банками самостійно на основі внутрішньої інформації за допомогою спеціально створених відділів, проте дозволити собі це можуть лише великі розвинені банки. Скорингові системи вже запроваджені у ПАТ “Дельта Банк”, ПАТ “Райффайзен Банку Аваль”, “Унікредит Банку”, “Родовід Банк”, ПАТ “Universal Bank”, ПАТ “Альфа-Банк”, ПАТ “ОТР Банк”, ПАТ “Home Credit Bank”, ПАТ “Кредитпромбанк”, ПАТ “VAB Банк”, ПАТ “Приватбанк”, ПАТ “Кредобанк”. Розробників скорингових рішень фінустанови вибирають, виходячи з цін на їх продукцію і досвіду в цій сфері. У нас такі програми пропонують дві компанії: вітчизняна “Скорто Солюшенс” і міжнародна фірма SAS, що працює з банками у всьому світі. Деякі фінінститути звертаються в компанію Experian, у якої немає представництва в нашій країні (найближчий її офіс знаходиться в Росії). Є банки, які намагаються впроваджувати скоринг силами своїх фахівців або фахівців міжнародної групи, до якої вони входять. Як правило, банки обмежуються придбанням скорингової карти для оцінки платоспроможності позичальника і рідко купують у того ж розроблювача програми для служб зі збору боргів. Розробників скорингових рішень фінустанови вибирають, виходячи з цін на їх продукцію і досвіду в цій сфері. У нас такі програми пропонують дві компанії: вітчизняна “Скорто Солюшенс” і міжнародна фірма SAS, що працює з банками у всьому світі [10].

Банкам, що тільки виходять на роздрібний ринок і не мають бази даних позичальників розробники пропонують так звані дженерикові скорингові карти, які містять усереднені дані про платоспроможного позичальника. Але така карта – лише відправна точка в побудові скорингу. При появі своїх кредитних історій банк разом з розробником удосконалює цю карту. Багато банків кинулися агресивно завойовувати ринок споживчого кредитування, маючи лише дженерикові карти або розробки російських і польських банків. Така політика приз-

вела до великої кількості поганих позик. Але, на нашу думку, це природна плата за вхід на ринок, адже, отримавши дані про неповернення, банки зможуть краще відсівати позичальників.

У вартості споживчого кредиту (досягає 50-100% річних) маржа за ризик становить 10-12%. Це означає, що в міру вдосконалення методик оцінки ризиків кредити будуть дешевшати. Ми погоджуємося з думкою провідних фахівців, що скоринг навіть на основі дженерикової карти все одно набагато краще, ніж видача кредитів намання. Так, в одному з вітчизняних банків використання дженерикової карти допомогло знизити рівень дефолтів на сім відсотків [10].

Скорингові системи дозволяють їм швидко і об'єктивно оцінювати позичальників і відсіювати шахраїв. Бальну оцінку позичальнику ставить комп'ютерна програма, в яку менеджер фінустанови вводить відповіді на питання анкети. Таким програмним забезпеченням прагнуть обзавестися більшість банків. Якщо раніше оформлення споживчого кредиту займало від трьох до чотирнадцяти днів, то тепер це не влаштовує ні клієнтів, ні посередників в особі магазинів і автосалонів. Роздрібні фінінститути стали конкурувати за швидкістю прийняття рішень. При цьому вони визнають, що ручне і суб'єктивне прийняття рішень щодо беззаставних позик стає все більш ризикованим. Банк повинен сам вибрати точку відсікання – мінімальний бал, при якому можна видавати кредит. Отже, гарна скорингова модель відсіває до 90% неплатоспроможних клієнтів, однак при цьому заважає в одержанні кредиту 10% якісних позичальників.

На нашу думку, в Україні необхідно заохочувати створення рейтингових агентств, тому що їх діяльність буде сприяти зниженню кредитних ризиків банків і підвищувати надійність банківської системи України в цілому. Проте, українські банки змушені спиратися на власні методики оцінки кредитного ризику, брати на себе всю вагу кредитного ризику. Важливим також є те, що в центрі аналітичної роботи, пов'язаної зі скорингом, знаходиться систематична перевірка ефективності діючої моделі з метою коригування шкали оцінок. Можливо буде потрібно оновити і внутрішню градацію балів за одним чи рядом показників, які характеризують якість заявок на кредит. Технології кредитного скорингу мають постійні тенденції до розвитку та вдосконалення, що дозволяє розробляти нові алгоритми, які, у свою чергу, дозволяють мінімізувати кредитний ризик. Ці алгоритми мають у своїй основі різні критерії, які залежать від типу кредитної організації, параметрів кредиту та ін. Такі вдосконалення можуть успішно знайти своє застосування в Україні, де існує проблема недостатності історичних даних про попередній досвід кредитування. Банкам слід проводити аналіз функціонування кожної сфери економічної діяльності і форми власності та ризиків, що їм притаманні, та рекомендується розробляти чинники додаткової оцінки позичальників залежно від основного виду діяльності та

форми власності, використовуючи при цьому досвід власної, кредитної та претензійної роботи.

4. Висновки

Таким чином, упровадження скорингових систем у практику українських банків необхідне як для самих банків щодо впевненості в поверненні кредиту позичальником та, відповідно, зниженню кредитних ризиків банку, так і для позичальників, для яких скорингова система відчутно скоротить час на прийняття банком рішення на видачу кредиту.

Широке розповсюдження скорингових моделей для виявлення та оцінки ризиків роздрібного кредитування пояснюється наявністю великої кількості однотипних позичальників у цій сфері кредитування. Оцінка якості моделей, що використовує банк, може відбуватися із застосуванням наступних методів: бек-тестінг (backtesting), стрес-тестінг (stress testing), аналіз чутливості до кредитних ризиків, забезпечення незалежного нагляду та контролю за моделями, що використовуються. Отже, впровадження скорингових систем є необхідним напрямком швидкої та якісної оцінки кредитоспроможності позичальників- фізичних осіб та відповідно зниження кредитного ризику банку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Камінський А. Б. Моделювання фінансових ризиків: монографія / А. Б. Камінський. – К. : Видавничо - поліграфічний центр «Київський університет», 2006. – 306 с.

2. Камінський А. С. Експертна модель кредитного скорингу позичальника банку / А. С. Камінський // Банківська справа. – 2009. – № 1. – С.75-81.

3. Крістіогло Г. М. Використання скорингових моделей в умовах невизначеності та ризику споживчого кредитування / Г. М. Крістіогло // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 7(74). – С. 86–90.

4. Отонець К. Практичні аспекти застосування скорингу для оцінки кредитного ризику/ К. Отонець // Фінансовий ринок України – 2006. – № 4. – С. 14–17.

5. Hand D. J. Statistical classification methods in consumer credit/ D. J. Hand, W. E. Henley // Journal of the Royal Statistical Society. Series A. 1997. V. 160. P. 523-541.

6. Liu Y. New issues in credit scoring application./ Y. Liu // Arbeitsbericht 16/2001, Institut für Wirtschaftsinformatik, 2001.

7. Liu Y. A framework of data mining application process for credit scoring. / Y. Liu // Arbeitsbericht 01/2002, Institut für Wirtschaftsinformatik, 2002.

8. Liu Y. The evaluation of classification models for credit scoring. / Y.Liu // Arbeitsbericht02/2002, Institut für Wirtschaftsinformatik, 2002.

9. Thomas L. C. A survey of credit and behavioural scoring: forecasting financial risk of lending to consumers/ L. C. Thomas // International Journal of Forecasting. 2000. V. 16. p. 149-172.

10. Офіційний сайт українського банківського порталу. Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://banker.ua>.

МЕТОДОЛОГІЯ АГРОПРОМИСЛОВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

***Анотація.** Досліджено методологічні аспекти та сучасні тенденції розвитку агропромислової інтеграції, наведено основні її риси, накреслені перспективи розвитку. Також завдяки інтеграційним процесам розширюються можливості збільшувати обсяги виробництва не тільки за рахунок сировинної складової, а й асортименту продуктів харчування. Підвищується конкурентоспроможність готової продукції шляхом залучення переробними підприємствами новітніх технологій. Відтворюється процес взаємопов'язаних ланок агропромислового комплексу.*

Ключові слова: кооперація, агропромислова інтеграція, економіка сільськогосподарського виробництва

Martyniuk I. I.

METHODOLOGY OF AGRO-INDUSTRIAL INTEGRATION

***Summary.** Methodological aspects and modern tendencies of agro-industrial integration development are investigated. Besides its main features and perspectives of its development are directed.*

It should be noted that its volume of production will be increased due to integration processes and modern (up-to-day) technologies. The process of inter-connected links of agroindustrial complex is recreated.

Keywords: cooperation, agroindustrial integration, economics of agricultural production

1. Вступ

Розвиток підприємництва в аграрній сфері супроводжується пошуком інноваційних форм економічних відносин між господарюючими суб'єктами різних форм власності. Агропромислова інтеграція еволюціонує, трансформується, змінює характер відносин її учасників, призводить до заміни традиційних економічних механізмів управління новими, що будуть тільки впроваджуватись.

Довготривала криза в сільськогосподарській сфері України загальмувала агропромислову інтеграцію з підприємствами промислового комплексу. Дослідження глибинних методологічних проблем інтеграційних процесів агропромислового комплексу дозволяють виявити їх позитивні та негативні наслідки для сільськогосподарського виробництва. Це особливо є актуальним при входженні України до європейського ринку. Враховуючи те, що Україна – одна з найбільших країн Європи, для неї особливо важливою є інтеграція саме з країнами Європейського Союзу.

Вчені [1, С.3-9; 6, С.57; 7, С.19-37], які досліджували розвиток інтеграції сільськогосподарського виробництва в Україні, сходяться на тому, що сьогодні реструктуризація аграрних підприємств передбачає переважно створення великих агропромислових комплексів. Різні форми інтеграції підприємств сільського господарства досліджували Р. Волошин, О. Кібукович, Є. А. Кобець, А. Кучер та інші науковці [2, С.39-41; 3, С.252-254; 4, С.19;

5 С.133-136]. Однак недостатньо дослідженими залишаються пов'язані з методологією та практикою формування інтегрованих підприємств в агропромисловому комплексі на регіональному і місцевому рівнях державного управління проблеми, що і зумовлює необхідність подальших наукових досліджень у цьому напрямі.

2. Необхідні визначення

Для досягнення поставленої мети в роботі були визначені та реалізовані такі наукові завдання: визначення поняття “агропромислова інтеграція” та її історичний розвиток; уточнення економічної сутності, змісту, форм і умов розвитку цього процесу; дослідження особливостей та напрямків розвитку інтеграційних формувань в аграрній сфері економіки; визначення типів створення інтеграційних об'єднань залежно від виробничо-економічних відносин і виду взаємовідносин між промисловими підприємствами та сільськогосподарськими виробниками.

Серед науковців існує значна кількість визначень поняття “агропромислова інтеграція” і кожне з них є правомірним, тому що відображає підхід автора до дослідження цього процесу як співпраці підприємств агропромислового комплексу з погляду розвитку між ними зв'язків, або з позиції їх об'єднання. При цьому важливим є соціальний ефект інтеграції. Є. А. Кобець [4, С.6] вважає, що агропромислова інтеграція – це соціально-еконо-

мічний процес, який здійснюється шляхом розвитку технологічних, економічних та організаційних зв'язків підприємств різного рівня суспільного виробництва у формі їх співпраці або об'єднання для спільного виробництва, переробки, зберігання і доведення до споживача продуктів харчування і предметів споживання з сировини сільськогосподарського походження.

Інтеграція в загальному розумінні означає процес об'єднання зусиль різних підсистем для досягнення цілей організації чи внесення будь-яких окремих частин в єдине ціле визначеної системи.

У науці та суспільній практиці розрізняють три види інтеграції: горизонтальну, вертикальну та змішану [8, С.41]. Кооперування в одній сфері діяльності, поглиблення спеціалізації певних ланок єдиного технологічного процесу, зниження витрат виробництва називають горизонтальною інтеграцією. Цей вид інтеграції найбільш чітко проявляється при розвитку виробничо-економічних зв'язків у зерновому виробництві між насінницькими, репродукційними підприємствами та господарствами з виробництва зерна.

Під вертикальною інтеграцією розуміють об'єднання підприємств і виробництв, що діють в суміжних та взаємозалежних сферах. Це призводить до зведення під єдине управління всіх чи основних стадій виробництва сільськогосподарської сировини, заготівлі, транспортування, зберігання, обробки та переробки, а також реалізації готових продуктів.

Є. А. Кобець [4, С.19] вертикальну інтеграцію в агропромисловому комплексі поділяє на такі форми:

- інтеграція сільськогосподарських підприємств з переробними, обслуговуючими, торгівельними організаціями на акціонерних принципах з певною часткою акцій у виробників сировини;

- інтеграція шляхом залучення підприємств різних галузей АПК або однієї сфери з метою розвитку діяльності, яка ведеться в інших сферах АПК;

- створення виробником сировини інтегрованих внутрішньогосподарських формувань, які діють в єдиному економічному просторі.

Як при горизонтальній, так і при вертикальній інтеграції проявляється технологічна і технічна спільність стосовно виробництва та збуту певних продуктів або надання послуг.

Принципові відмінності від наведених вище видів інтеграції має змішана інтеграція, що проявляється економічним об'єднанням в один господарський організм різнопрофільних виробництв і підприємств різних сфер діяльності, які не мають між собою ні технічної, ні технологічної спільності з виробництва та збуту визначеного товару чи послуги.

3. Особливості інтеграції в аграрному секторі

Принципово будь-який вид інтеграції у виробництві харчових продуктів об'єднує рівноправні підприємницькі структури й одиниці в межах єдиної організації. Функціонування всіх членів інтег-

рованої системи необхідно погоджувати таким чином, щоб природна чи штучна сировина, напівфабрикати та різні компоненти промисловості за своїми якостями й стандартами відповідали вимогам наступної фази виробництва, переробки чи реалізації. Тільки за такої організації праці можна забезпечити високу якість і максимальну ефективність господарського комплексу.

У процесі розвитку фермерства поряд зі зміцненням одно продуктивних і появою багатопрофільних кооперативів фермерів почали закладати основи вертикальної інтеграції об'єднань фермерів і промислових переробних підприємств у вигляді агропромислових об'єднань. Між членами таких об'єднань встановлюються прямі довгострокові контракти, що зменшує кількість посередників у системі "виробник-споживач" сільськогосподарської продукції, що здешевлює кінцеві продукти харчування.

У кооперації та інтеграції фермерських господарств виявляється об'єктивний процес концентрації й усусупільнення сільськогосподарського виробництва. Невеликі багатопрофільні фермерські кооперативи виявилися нездатними вирішити продовольчу проблему в умовах індустріального суспільства. Відбувається "кооперативна колективізація" при збереженні приватної власності в основній виробничій ланці аграрного виробництва – фермерському господарстві [9, С. 221].

Якщо інтегрований фермер втрачає право власності на засоби та результати свого виробництва, позбавляється виробничої самостійності, неможливо буде зберегти почуття господаря – підприємця. У такому випадку фермерство втрачає свою головну перевагу – самозабезпечення мотивації до високопродуктивної та ефективної праці.

Отже, в інтегрованих утвореннях постачальники сировини та її переробки залучають в аграрну сферу за допомогою договірних відносин. Ця форма міжгосподарських зв'язків у певному сенсі обмежує правоздатність сільськогосподарських підприємців, тому що партнери вимагають постачання продукції певної якості та за обумовленою контрактом ціною. Власники зберігають право власності, але втрачають права самостійного прийняття рішень. За рахунок контрактних зв'язків дрібні та середні форми, переробні підприємства і підрозділи виробничої інфраструктури потрапляють у сферу впливу великого капіталу. Його економічне панування сприяє формуванню найбільших підприємств, що об'єднують виробництво, переробку, зберігання, транспортування і збут сільськогосподарської продукції в одному циклі, під контролем єдиного управлінського органу. Господарства, що входять до інтегрованих формувань, виконують специфічні виробничі операції з метою забезпечення функціонування загального технологічного процесу, підвищуючи його економічну ефективність.

Агропромислова інтеграція землеробства з промисловістю має такі переваги:

- забезпечується єдиний процес виробництва, закупівлі, зберігання, переробки сільськогосподарсь-

кої продукції та реалізації готових продуктів харчування;

- створюються умови для гармонійного поєднання інтересів усіх

учасників агропромислового комплексу, їх відносин і належної відповідальності за спільну роботу;

- складаються сприятливіші умови для широкого впровадження у

виробництво сільськогосподарської продукції досягнень науково-технічного прогресу, що сприяє відповідальності виробленої продукції встановленим стандартам якості;

- виникає можливість організації сільськогосподарського виробництва на принципах економії всіх ресурсів;

- досягається скорочення управлінського апарату, він стає мобільнішим, дешевшим і ефективнішим;

- забезпечується оптимальна форма поєднання територіального і галузевого принципів управління;

- поліпшуються можливості виходу на зовнішні ринки для збуту виробленої продукції та залучення додаткових грошових ресурсів.

Проте, незважаючи на позитивні риси великого інтегрованого агропромислового виробництва, така діяльність має й негативні тенденції:

- часто вирощуються лише високоприбуткові монокультури, що різко погіршує стан одних земель, якщо не вносяться органічні добрива;

- вноситься велика кількість пестицидів, що призводить до забруднення ґрунтів;

- погіршується фінансове становище, а часто ліквіднуються дрібні сільськогосподарські підприємства, коли через швидкий розвиток агропромислових холдингів вони втрачають конкурентоздатність тощо [5, 9].

У соціальному плані інтеграція сільського господарства і промисловості в агропромисловому комплексі сприяє стиранню відмінності між містом і селом, зменшенню відсталості села, панування міста над селом. Саме громадський поділ праці спонукає створення матеріальних передумов інтеграції землеробства і промисловості.

Союз сільського господарства і промисловості не виникає і не досягається сам по собі. Для цього потрібні такі соціальні передумови:

- високий рівень розвитку продуктивних сил і виробничих відносин;

- достатній ступінь суспільного поділу праці;

- індустріалізація сільськогосподарського виробництва;

- поглиблення спеціалізації та підвищення рівня концентрації виробництва сільськогосподарських товарів;

- розширення та поглиблення міжгосподарської кооперації;

- зародження і розвиток виробничо-економічних зв'язків між сільськогосподарськими і промисловими підприємствами у формі агропромислової інтеграції.

Агропромислова інтеграція дозволяє ефективніше використовувати трудові ресурси в промисловості, тому що переробка промисловості так само, як і сільське господарство, працює сезонно, що дозволяє вести перерозподіл трудових ресурсів і засобів виробництва з переробної промисловості в сільське господарство.

Економічне реформування сільськогосподарського виробництва в Україні передбачає створення багатокладності в економіці за допомогою розвитку підприємництва на основі різних форм власності. При появі відповідальних умов нові суб'єкти підприємницької діяльності можуть виникати на основі старих і нових форм власності, однак не як альтернатива. Замінити приватної власності державній та колективній власності призводить до низки негативних наслідків, які можуть знижувати загальну ефективність підприємницької діяльності в агропромисловому комплексі. При цьому:

- звужується сфера підприємництва. Виявляється неспроможність колишніх державних і колективних господарств функціонувати ефективно в ринкових умовах. У результаті штучно створюється умови їх банкрутства або реформування у приватні структури;

- в умовах наявності великого вільного ринкового простору виникає нездорова конкуренція між приватним і державно-кооперативним секторами аграрної економіки, що знесилює обидва ці сектори. Результатом нездорової конкуренції є заповнення ринку сільськогосподарської продукції виробами іноземного походження;

- недорозвиненість вітчизняного сільськогосподарського підприємництва, знесення його в результаті нездорової конкуренції робить ці підприємства неконкурентоспроможними на зовнішньому ринку, що перетворює вітчизняну агропромислову сферу на сировинний додаток розвинутих країн, де з наших напівфабрикатів виготовляють високоякісні продукти харчування й завозять на наш ринок;

- можливості запобігання закладаються в нормативно-законодавчих актах, що сприяють розвитку державно-приватного партнерства. Зокрема, запровадження пайовання як способу привласнення засобів і результатів виробництва. Так земельні угіддя й основні виробничі фонди розподіляються між основними членами трудового колективу державного сільськогосподарського підприємства в формі паїв, на які нараховується частина одержаного господарством приватно-державного партнерства прибутку. Отже, сільські працівники стають реальними співгосподарами засобів і результатів інтегрованого сільськогосподарського виробництва, що підвищує їх зацікавленість у кінцевих результатах праці.

Агропромислові підприємства нашої країни можуть брати активну участь у процесі розвитку міжнародного поділу праці – міжнародній економічній інтеграції. Для цього процесу характерно утворення однорідного, внутрішньоєдиного господарського організму, що охоплює декілька країн, виникнення

цілісності відокремленого агропромислового комплексу декількох держав.

Міжнародна економічна інтеграція означає взаємоприспосовування національних економік, підключення їх до єдиного процесу відтворення. Це передбачає певну територіальну, економічну, структурну та технологічну спорідненість процесів виробництва в країнах-учасниках інтеграції й пояснює її регіональний характер.

Сукупність таких чинників міжнародної економічної інтеграції як участь у міжнародному поділі праці, спорідненість економічних структур, технологічна подібність країн-партнерів і близькість споживчих переваг формується в регіональному масштабі та просуває господарські зв'язки до інтеграційного типу розвитку. Регіональний характер міжнародної економічної інтеграції пов'язують також з тим, що інтернаціоналізація сільськогосподарського виробництва здійснюється нерівномірно, а передумови для міжнародної інтеграції складаються першочергово у тих регіонах, де найбільш тісні економічні зв'язки.

4. Висновки

У дослідженні визначено, що агропромислова інтеграція у сільськогосподарському виробництві складається з низки продовольчих товаровиробників, кожен з яких виконує свої функції у виробництві сировини, її переробки та реалізації готової продукції. Кожна сфера діяльності агропромислового комплексу є однією з взаємопов'язаних ланок в ланцюгу відтворювального процесу.

Завдяки інтеграційним процесам розширюються можливості збільшувати обсяги виробництва не тільки за рахунок сировинної складової, а й асортименту продуктів харчування.

Підвищується конкурентоспроможність готової продукції шляхом залучення переробними підприємствами новітніх технологій. Це дає можливість знизити трудомісткість готових продуктів, що підвищує ефективність агропромислового виробництва.

Рівень, напрямки та форми агропромислової інтеграції змінюються і удосконалюються протягом всього періоду розвитку виробництва сільськогосподарських товарів. При цьому внутрішні інтеграційні процеси сільськогосподарського виробництва при певних умовах можуть набувати міжнародного характеру.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрійчук В. Г. Надконцентрація агропромислового виробництва і земельних ресурсів та її наслідки / В. Г. Андрійчук // Економіка АПК.-2009. № 2. – С. 3-9.
2. Волошин Р. Розвиток аграрного підприємства в контексті земельних трансформацій / Р. Волошин, Л.Заставнюк // Економічний аналіз. – 2010. – № 7. – С. 39-41.
3. Кібукович О. Інтеграційні процеси в сільському господарстві як основа формування територіальних структур / О. Кібукович // Сучасні досягнення геодезичної науки і виробництва. – 2011.- Вип. 1(21). – С. 252-254.
4. Кобець Є. А. Розвиток інтеграційних формувань в АПК: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд.економічних наук: спец. 08.00.04 “Економіка і управління підсистемами (економіка сільського господарства)” / Є. А. Кобець. – Миколаїв, 2008. – 19 с.
5. Кучер О. Специфіка конкуренції в контексті розвитку агрохолдинга / О. Кучер // Формування конкурентоспроможного середовища для досягнення світових параметрів факторіальних і результативних показників виробництва: Матеріали Всеукраїнської науково-практичної інтернетконференції 24-25 червня 2010 р. – Тернопіль; ТІ АПВ НААНУ, 2010. – 269 с. – С. 133-136.
6. Месель-Веселяк В. Я. Аграрна реформа і організаційно-економічні трансформації у сільському господарстві: доповідь на дванадцятих річних зборах Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників 25-26 лютого 2010 р. / В. Я. Месель-Веселяк. – К.: ННЦ “ІАЕ”, 2010. – 57 с.
7. Саблук П. Т. Проблеми забезпечення дохідності агропромислового виробництва в Україні в постіндустріальний період / П. Т. Саблук. // Економіка АПК. – 2008. – № 4. – С. 19-37.
8. Радіонова О. А. Институциональные преобразования и развитие интеграционных процессов в АПК / О. А. Радионова, Е. В. Дацкова // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2005. – № 5. – С. 39-42.
9. Шпикуляк О. Г. Институт аграрного рынка: монографія / О. Г. Шпикуляк.– К.: ННЦ “ІАЕ”, 2009. – 480 с.
10. Янків М. Д. Організаційно-економічні механізми розвитку і функціонування АПК України / М. Д. Янків. – Львів: КООПОСВІТА, 2000. – 450 с.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЗЛОЧИННОСТІ

***Анотація.** Проаналізовано основні тенденції формування злочинності в Україні та її вплив на національну безпеку. Зроблено спробу встановлення основних чинників, під впливом яких скоюються злочини. Описано основні тенденції поширення злочинності в Україні на основі офіційних статистичних даних.*

Ключові слова: Злочинність, злочини, ризики, загрози, національна безпека, економічна ситуація, суспільство, реформи.

Tomanevych L.

SOCIO-ECONOMIC FEATURE OF CRIMINALITY

***Summary.** The main tendencies of crime formation in Ukraine and its influence on national security are analyzed. An attempt to set the main factors under the crime expansion in Ukraine on the basis of official statistic data are described.*

Keywords: crime, crimes, risk, threat, national security, economic situation, society, reform

1. Вступ

Загальновідомо, що злочинність соціальне явище яке виникає разом із розвитком суспільства. Проблема злочинності завжди була й залишається однією з найважливіших і актуальних в умовах дії глобальних процесів. Злочинність, особливо в її організованих формах, реально загрожує національній безпеці країни, перетворюючись з пасивного об'єкта правового впливу на активного суб'єкта протистояння суспільству, державі, правопорядку. У зв'язку з цим виникає гостра необхідність протиставити злочинності всю свою інтелектуальну та організаційну силу, мінімізувати ризики і загрози та змінити соціально-економічну ситуацію на краще.

Досліджуючи дану проблематику, нами поставлено за мету виділити ряд актуальних проблем, що є важливими для будь-якої країни світу, а саме: з'ясування причин виникнення, наслідків і поширення злочинності, тенденцій розвитку та створення ефективних методів протидії.

Свій внесок у вивчення злочинності, а також у формування соціального порядку зробили священнослужителі, філософи, юристи, психологи, літератори, представники різних галузей науки. Про причини злочинності та заходи боротьби з нею писали Лок, Гельвецій, Гольбах, Дідро, Вольтер, Бентам та інші філософи, акцентуючи на соціальній невлаштованості суспільства та необхідності попередження злочинності.

До аналізу злочинності як соціально-правового та економічного явища зверталися багато авторів, зокрема, Г. А. Аванесов, С. С. Алексєєв, Ю. М. Антонян, Н. А. Беляєв, Ю. Д. Блувштейн, С. В. Бородін, С. Є. Віцин, Б. В. Волженкін, А. А. Герцензон, С. Є. Жалінській, Г. І. Забрянській, Н. І. Загородніков, В. М. Зирянов, А. І. Долгова, С. В. Дьяков, В. К. Звірбуль, І. І. Карпець, В. М. Коган, А. А. Конєв, М. П. Клейменов, В. М. Кудрявцев, Н. Ф. Кузнєцова, Д. А. Лі,

С. С. Остроумов, В. С. Овчінській, А. А. Піонтковський, А. Б. Сахаров, К. Т. Ростов, Д. А. Шестаков, А. С. Шляпочников, В. С. Устинов, А. М. Яковлев та багато інших.

2. Соціальні та економічні передумови злочинності

Кожній фазі цивілізації притаманні специфічні форми злочинності. Злочинність епохи феодалізму мала переважно характер насильства і кровопролиття. У буржуазному суспільстві вона зводилась до обману, крадіжок і розбійних нападів [7, С. 12] Причини злочинності сучасного періоду мають соціально-економічне підґрунтя і характеризують відносини людини із зовнішнім середовищем у всіх його складностях і протиріччях. Майбутній устрій суспільства також матиме свої небезпеки, які породять характерні для нього форми злочинності.

Аналіз причин виникнення злочинності зобов'язує констатувати, що злочинність – це негативне явище, яке притаманне будь-якій соціально-економічній і політичній системі, де в кожній з них, крім загальних причин, є свої, що виникають з конкретно-історичних, економічних, політичних, соціальних та інших умов життя суспільства [2].

Злочинність, вивчається різними науками, які досліджують як її окремі сторони та структурні елементи, так і місце та роль у суспільстві, а також її вплив на національну безпеку держави.

Злочинність – це соціально-правове, історично мінливе, негативне явище, що складається з усієї сукупності скоєних в той чи інший період в державі (регіоні, світі) злочинів, що мають кількісні (стан, динаміка) і якісні (структура та характер) показники [3, С. 178].

Злочинність є явищем перехідним. Як система, вона має свою внутрішню логіку розвитку, а тому революційна зміна одного суспільного ладу

на інший не знищує її. Змінити психологію та поведінку людини раптово неможливо, для цього необхідний певний час. У такому аспекті злочинність завжди є перехідним явищем [5, С.178].

Здійснюючи аналіз дефініцій, можемо узагальнити, що злочинність - це дзеркальне відбиття негативних явищ і протиріч, які породжуються та існують у нашому суспільстві, характеризується діями скоєними людьми в суспільстві проти інтересів всього суспільства чи певної його частини.

Проте, слід зазначити, що сучасна злочинність в глобалізованому просторі об'єднала усі зазначені прояви, які особливо гостро актуалізувались у сфері господарської діяльності у кризовий період. Спостерігається тенденція до зростання економічних злочинів, важких насильницьких злочинів, корисливо-насильницьких посягань, злочинів торгівлею людьми, тощо.

Має тенденцію до збільшення кількості злочинів у сфері незаконного обігу наркотиків, їх аналогів, та прекурсорів. Практично у всіх сферах життєдіяльності суспільства спостерігається зростання рівня корупції, та економічних злочинів, які бувають значно витонченішого та більш прихованого характеру, що й породжує нові причини і умови.

Н. Кузнецова групує усі причини і умови в чотири основні підсистеми: правові детермінанти; економічні; кримінальної агресії; кримінальної небережності.

До правових причин відносять: психологію правового нігілізму, правової легковажності, правового безкультур'я, тощо. Правовими умови є: недосконалість законодавства; прорахунки правозастосовчої практики; неефективність правового виховання; неефективність громадської профілактики; неефективність ранньої профілактики на стадії правопорушень.

Економічними причинами є психологія здирицтва, паразитизму, бідність, корупція, тіньова економіка, тощо.

До економічних умов злочинності відносять: помилки у стратегії й тактиці економічних реформ, приватизації, банківській системі та акціонуванні, у виробничій сфері, сфері споживання і податковій системі; безконтрольність; безкарність.

Причинами, що породжують кримінальну агресію, є, психологія агресивності корисливої, побутової, націоналістичної та сексуальної. Умови: безконтрольність обігу зброї і наркотиків; пропаганда культу насилля, порнографії, проституції; відсутність ефективної ранньої профілактики.

Причини кримінальної небережності: психологія легковажного ставлення до дотримання вимог громадської безпеки; егоїстично недбале задоволення власних інтересів.

Умовами, які породжують кримінальну небережність є: недоліки в матеріальному, технологічному, організаційному, правовому забезпеченні особистої та громадської безпеки.

На динаміку злочинності як соціально-правового явища впливають дві групи факторів. Перша – це причини та умови злочинності, демографічна

структура населення й інші соціальні процеси та явища. Друга – зміни кримінального законодавства, що розширюють або звужують сферу злочинних діянь.

Диференціація соціальних і правових факторів впливає на статистичну криву злочинності, необхідну для об'єктивної оцінки реальних змін у її динаміці та прогнозі. Зниження чи зростання рівня злочинності відбуваються в результаті як реальних соціальних змін рівня та структури злочинності, так і в результаті правових змін у законодавчій характеристиці кола кримінально – караних діянь, у повноті реєстрації та в інших юридичних факторах [3С.216].

3. Критерії оцінки рівня злочинності

Злочинність, як і будь-яке інше соціальне явище, можна оцінювати за допомогою якісних та кількісних критеріїв, основними з яких є: рівень злочинності; коефіцієнти злочинності; динаміка злочинності; географія злочинності; структура злочинності; характер злочинності; ціна злочинності; стан злочинності.

Статистична картина динаміки злочинності також пов'язана з ефективністю діяльності своєчасного виявлення та реєстрації вчинених злочинів, їх розкриття та викриття винних, забезпечення невідворотності справедливого покарання.

До основних показників динаміки відносять:

а) рівень ряду - це показник абсолютної величини, рівня певного періоду, що відображений у конкретному ряді;

б) абсолютний приріст (зниження) - це різниця між рівнями минулого та попереднього періодів, відображена в абсолютних показниках;

в) темп росту (зниження) - відсотковий показник рівня минулого періоду до рівня попереднього, що береться як базовий (ланцюговий спосіб);

г) темп приросту (зниження) - відсотковий показник відношення приросту (зниження) всіх наступних рівнів ряду до першого, що визначений як нерухомий базовий (спосіб);

При аналізі злочинності слід брати до уваги і латентну злочинність – як сукупність передбачених кримінальним законом діянь, які з різних причин не були взяті до уваги органами внутрішніх справ, прокуратурою, службою безпеки та судом [7, С.32].

Отже, латентна злочинність містить суспільну небезпеку і становить серйозну загрозу для національної безпеки держави: вона зменшує ступінь достовірності прогнозів злочинності, утруднює визначення напрямків боротьби з нею; створює почуття безкарності, заохочує осіб, які скоїли тяжкі злочини, продовжувати свою злочинну діяльність, тобто сприяє зростанню злочинності, зокрема, рецидивної; руйнує їхні моральні та право захоронні бар'єри; складає хибне враження про фактичні обсяги злочинності, її рівень, структуру, динаміку, про величину й характер шкоди, завданої злочинністю; підриває авторитет правоохоронних органів держави; знижує активність громадян у боротьбі зі злочинністю; сприяє зростанню соціальної

напруги в суспільстві та процесам самодетермінації злочинності.

Соціальні відносини, що впливають на злочинність, можуть бути результатом несприятливо сформованої екологічної ситуації, коли цілі народи ставляться в нестерпні умови життя. Причому злочинність у таких випадках буває двоякого роду.

Насамперед злочинність посадових осіб, що виявили пагубний вплив на навколишнє середовище й здоров'я людей екологічної ситуації, пов'язаної з виробництвом, злочинність інших жертв ситуації, часто пов'язана з пияцтвом, як наслідком усвідомлення безперспективності життя, погіршенням фізичного стану, нервовими й психічними хворобами, що народжується на цьому ґрунті прагненням заподіяти комусь шкоди [1].

В умовах переходу до ринку, коли значно послаблений соціальний контроль, соціальна несправедливість також стає джерелом конфліктів і злочинності. Особливо сприятливе середовище для виникнення криміногенної ситуації в Україні було сформоване на початковому етапі трансформаційного періоду.

Негативний вплив обраних шляхів приватизації на її початкових етапах підсилювався відсутністю та недосконалістю нормативно-правової бази, від-

сутністю конкурентного середовища, без урахування стартових умов реформування економічної системи, національного менталітету тощо.

Корумповані відносини все більше витісняють правові та етичні відносини між людьми, сповільнюють економічне зростання, зменшують доходи на суму, що перевищують хабарі, спотворюють політику, і вона стає інструментом збагачення олігархів, заважають інвестиціям, не мотивують працівників [8]. У кінцевому результаті корупція збільшує нерівність між доходами, сприяє зростанню бідності через закріплення нерівного і несправедливого розподілу майна, призводить до скоювання злочинів та зростання злочинності в цілому.

Внаслідок вжитих організаційних заходів та посилення прокурорського нагляду забезпечено протидію корупції і хабарництву кримінально-правовими засобами. У 2012 р/ до суду направлено кримінальні справи про 2740 корупційних злочинів. Динаміку про кількість корупційних злочинів зображено на рис. 1 і 2.

Аналізуючи причини злочинності, слід виокремити ще одну важливу причину – тіньову економіку. Звичайна тіньова економіка є загальносвітовим, глобальним явищем, певною мірою властивою усім країнам. Тінізація економіки та криміналізація сус-

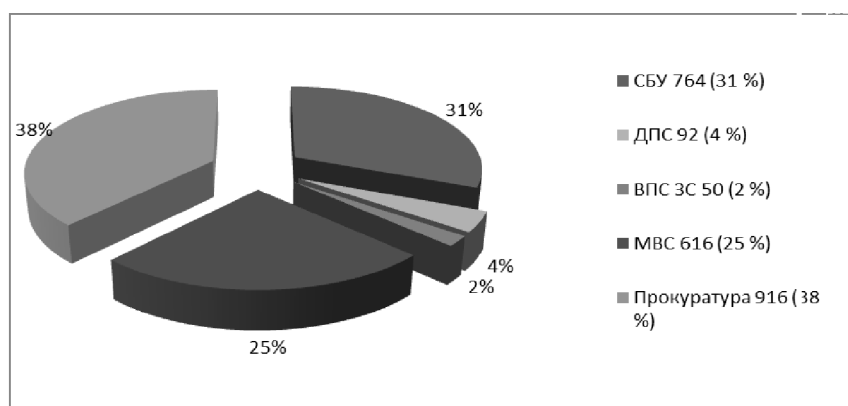


Рис.1. Кількість направлених до суду адміністративних протоколів про порушення вимог Закону України «Про засади запобігання і протидії корупції» за 12 місяців 2012 року

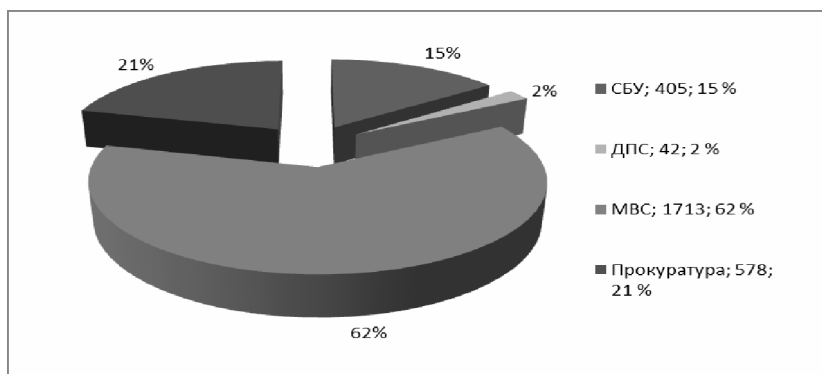


Рис.2. Кількість корупційних злочинів, кримінальні справи, які направлено до суду (у процентному співвідношенні за суб'єктом виявлення злочину)

Джерело: [9]

пільного життя є найгострішими в Україні, а від їх розв'язання безпосередньо залежить забезпечення сталого економічного розвитку, підвищення добробуту народу, і зміцнення національної безпеки держави [4, С.43]. Зростання питомої ваги тіньової економіки спостерігається на різних етапах переходу до ринкової економіки, а її показник перебуває вище критичної межі (30-35%). Жодна галузь економіки, чи організація, не може відчувати себе повністю захищеною від небажаних наслідків економічної злочинності. Крім безпосередніх збитків, економічна злочинність може завдати серйозної шкоди іміджу організацій та погіршити їхню репутацію, що в результаті може привести навіть до втрати долі на ринку.

4. Злочинність у регіональному вимірі

Загалом тенденція правопорушень в розрізі областей України характеризується такими даними (табл. 1).

zareєстрованих особливо важких злочинів та злочинів невеликої тяжкості (на 11,5%) [8].

Серед загальної кількості засуджених осіб, вироки (постанови) стосовно яких набрали законної сили, найбільшу частку становили засуджені за злочини проти власності – 85,4 тис. осіб, що на 8,3% більше порівняно з 2011 р. або 51,8% [51,1%] від загальної кількості засуджених осіб; у сфері обігу наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів або прекурсорів – 27,4 тис. осіб, що на 6,6% більше або стабільно 16,6% [16,6%]; проти життя та здоров'я особи (крім справ, що порушуються не інакше як за скаргою потерпілого) – 10,8 тис. осіб, що на 4,2% більше або 6,6% [6,7%] [9].

У кризових умовах, суспільство стає все менш толерантним до недотримання етичних норм поведінки, а вище перелічені чинники негативно впливають на психіку людей, їх неадекватну поведінку у суспільстві, а відтак і участь у протиправних діях.

Таблиця 1

Показники злочинності в розрізі областей України за 2012 – 2013 роки

№ п/п	Назва області	2011 р.	2012 р.	Відхилення + (-)
1.	Волинська	7673	6326	-1347
2.	Рівненська	6792	5651	-1141
3.	Київська	15485	15217	-268
4.	Чернігівська	8818	8221	-597
5.	Сумська	9800	8930	-870
6.	Полтавська	14258	12668	-1590
7.	Харківська	31847	30711	-1136
8.	Дніпропетровська	43092	40967	-2125
9.	Запорізька	24992	25249	+257
10.	Херсонська	12308	11452	-856
11.	Одеська	23253	24474	+1221
12.	Вінницька	11806	9793	-2013
13.	Тернопільська	5022	4273	-749
14.	Івано-Франківська	5518	4989	-529
15.	Львівська	15176	15892	+716

Джерело: [9]

Проаналізувавши табл.1, варто виділити дві категорії областей, в яких погіршилася та поліпшилася ситуація зі станом злочинності та рівнем розкриття злочинів у 2011-2012 роках. До першої категорії віднесемо перелік областей, у яких ситуація погіршилася – Дніпропетровська область, Одеська область, Луганська область, тоді як ситуація покращилась у Волинській області, Вінницькій, Рівненській, Харківській областях.

Згідно з даними Міністерства внутрішніх справ України у 2012 р. було зареєстровано 443,7 тис. злочинів, що на 6,6% менше порівняно з аналогічним періодом 2011 р. Зокрема, спостерігалось незначне зменшення кількості зареєстрованих злочинів середньої тяжкості – 231,2 тис., що на 4,8% менше, ніж минулого року, важких злочинів – 145,7 тис., що на 7,1% менше, ніж попереднього року. Збільшилась питома вага злочинів середньої тяжкості (52,1% проти 51,1 % у 2011 р., від загальної кількості зареєстрованих злочинів), питома вага тяжких злочинів зменшилась (32,8% проти 33%). Істотно зменшилась (на 11,3%) кількість

5. Висновки

Злочинність в Україні породжується цілою низкою криміногенних детермінант, що виникають у ключових сферах суспільного життя. У соціально-економічній сфері ними є: зuboжіння населення, безробіття, включаючи приховане, соціальна нерівність, погіршення соціального самопочуття населення, несформованість інститутів ринкової економіки, корупція, негативний вплив урбанізації; у політико-правовій сфері: нехтування законами, недоліки в законодавстві, низька ефективність діяльності суду та правоохоронних органів; у соціокультурній сфері: низький рівень політичної та правової культури населення, правовий нігілізм, негативний вплив масової культури, поширення різних форм соціальної патології.

Досліджуючи тенденції розвитку злочинності, можемо зробити висновок проте, що соціально-економічні чинники впливають на злочинність як відразу так і через певний період, оскільки, по-перше, їх вплив має опосередкований характер; по-друге, на злочинність мають вплив негативні явища, що виникають в суспільних процесах, економіці, полі-

тиці, екологічному середовищі. Подолання чи загострення суперечностей у соціально-економічній галузі залежить від соціально-культурних характеристик населення, і від способів розв'язання проблемних та конфліктних ситуацій, вивчення особистості злочинця, вивчення характеру правопорушень які виникають в Україні. Наведені міркування дають підставу для висновку, що злочинність істотно загрожує національній безпеці, і потребує активних дій з боку держави, громадськості, кожного громадянина зокрема. Використовуючи наукові методи аналізу і статистики, можна встановити певні закономірності, які й використати в прогностичних розрахунках поведінки злочинного середовища і вжити відповідних заходів щодо попередження і зменшення злочинності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Борисов В. И. Соотношение уголовно-правовой характеристики преступления и его состава / Борисов В. И. // Уголовное право: стратегия развития в XXI веке материалы X Международной научно-практической конференции (24-25 января 2013 г.). – Москва: Проспект, 2013. – 424 с. – С. 336–339.
2. Голіна В. В. Державне програмування і регіональне планування заходів запобігання злочинності / В. В. Голіна, С. Ю. Лукашевич, М. Г. Колодязний. – ХПраво, 2012. – 304 с.
3. Ігнатів О. М. Кримінологічний аналіз рівня та динаміки вбивств в Україні / О. М. Ігнатів // Форум права. – 2011. – № 4. – С. 314–326 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2011-4/11iomvvu.pdf>
4. Крайник Г. С. Міжнародні зобов'язання України щодо кримінальної відповідальності юридичних осіб / матеріали Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції 1-14 квітня 2013 р. “Проблеми впровадження кримінальної відповідальності юридичних осіб” [Електронний ресурс] // <http://ivpz.org/>.
5. Лемешко О. М. Етнозлочинність: проблеми подолання / Лемешко О. М. // Питання боротьби зі злочинністю: зб. наук. пр. – Х.: Право, 2011. – (0,5 д.а.).
6. Статистичний щорічник України за 2012 рік. К.: Державна служба статистики України, 2013. — 249 с.
7. Тринько Р. І. Злочинність в Україні / Р. І. Тринько. – ПП Арал.: Львів, 2009. – 55 с.
8. Звернення Колегії Міністерства внутрішніх справ України до особового складу ОВС та військовослужбовців Внутрішніх військ // Іменем Закону. – 2012. – № 6. – С. 1.
9. Антикорупційний звіт міністерства юстиції : Про результати заходів щодо запобігання і протидії корупції у 2012 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу : [роціhttp://www.minjust.gov.ua/news/43279](http://www.minjust.gov.ua/news/43279)

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

- АЛЕКСАНДРОВА Б. В.** — Торгово-промислова палата України (м. Київ)
АЛЕКСЄЄВ С. Б. — к.е.н., доц. каф. економіки підприємства ДНУЕТ ім. Михайла Туган-Барановського
АПОПІЙ Г. В. — здобувач Чернівецького економіко-правового коледжу
БІЛА О. Г. — проф. каф. фінансів і кредиту ЛКА
БІЛЯВСЬКИЙ В. М. — к.е.н., доц. каф. менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
БОЙКО В. С. — здобувач каф. економічної теорії ЛКА
БУЧКО І. Є. — к.е.н., доц. каф. банківської справи ЛКА
ГУРГУЛА О. М. — здобувач каф. економіки і банківської справи Ужгородського НУ
ГЕЛЕЙ Л. О. — здобувач ЛКА
ДИДІВ І. Б. — здобувач каф. статистики та аналізу ЛНАУ
ЗАБЛОЦЬКИЙ М. Б. — к.е.н., фінансово-економічний аналітик Української аграрної асоціації зовнішньоекономічної діяльності підприємств НАУ (м. Київ)
КАЧМАРИК І. Я. — асист. каф. міжнародних економічних відносин ЛКА
КОРЯГІН М. В. — д.е.н., доц., проф. каф. бухгалтерського обліку ЛКА
КРУПІН В. Є. — к.е.н., науковий співробітник Інституту регіональних досліджень НАН України
КУБАЙ М.-М. В. — аспірант ЛКА
КУЗЬМЕНКОВ О. О. — пошукувач каф. економічної теорії ЛКА
КУРЕВІНА І. О. — доц. каф. міжнародних економічних відносин ЛКА
КУЦИК П. О. — проф., перший проректор ЛКА
ЛИПЧУК В. В. — д.е.н., проф., зав. каф. статистики та аналізу ЛНАУ
МАКСИМЕНКО А. О. — молодший науковий співробітник Інституту регіональних досліджень НАН України
МАНАЧИНСЬКА Ю. А. — к.е.н., ст. викл. кафедри обліку і аудиту ЧТЕІ КНТЕУ
МАРТИНЮК І. І. — здобувач каф. менеджменту організації ім. проф. Є. Храпливого ЛНАУ
НАЗАРКЕВИЧ О. Б. — аспірант каф. економіки України ЛНУ ім. Івана Франка
ОЗЕРАН В. О. — к.е.н., проф. каф. бухгалтерського обліку ЛКА
ПАСЛАВСЬКА О. О. — аспірант ЛКА
РИЛЄЄВ С. В. — к.е.н., доц. каф. обліку і аудиту ЧТЕІ КНТЕУ
РІБУН М. В. — аспірант, лаборант каф. теорії і практики туризму та готельного господарства ЛІЕТ
РОМАНЧУК А. Л. — к.е.н., доц. каф. обліку і аудиту ЧТЕІ КНТЕУ
ТОМАНЕВИЧ Л. М. — к.е.н., проф. каф. економіки і економічної безпеки ЛДУВС
ЦВАЙГ Х. І. — к.е.н., доц. каф. економіки та економічної безпеки ЛДУВС
ШАРА А. К. — аспірант ЛКА
ШЕВЧУК Ю. А. — каф. політичної економії обліково-економічних факультетів факультету економіки та управління КНЕУ ім. Вадима Гетьмана
ЯСІНСЬКА Ю. Р. — здобувач каф. менеджменту ЛКА

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ВІСНИК
ЛЬВІВСЬКОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ АКАДЕМІЇ

Збірник наукових праць

СЕРІЯ ЕКОНОМІЧНА

Випуск 43

Літературний редактор – Ощипок Т. Ю.
Коректор – Кашуба М. І.

Комп'ютерний макет видавництва
Львівської комерційної академії

Підписано до друку 18.04.2014 р.
Формат 60x84/8. Папір офсетний.
Гарнітура Times New Roman. Друк на різнографі.
19,25 др. арк. 18 ум. др. арк. 14,13 облік. видавн. арк.
Тираж 300 прим. Зам. 66.

Віддруковано в друк. видавництва Львівської комерційної академії
79011, м. Львів, вул. У. Самчука, 6. Тел. 276-07-75. e-mail drook@lac.lviv.ua
Свідоцтво Держкомітету інформаційної політики, телебачення та радіомовлення України
серія ДК № 246 від 16.11.2000 р.