

ВІСНИК

ЛЬВІВСЬКОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ АКАДЕМІЇ

Збірник наукових праць

СЕРІЯ ЕКОНОМІЧНА

ВИПУСК 46

ЛЬВІВ
ЛЬВІВСЬКА КОМЕРЦІЙНА АКАДЕМІЯ
2014

Вісник Львівської комерційної академії / [ред. кол.: Башнянин Г. І., Куцик П. О., Семак Б. Б. та ін.]. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2014. – Вип. 46. – 294 с. – (Серія економічна).

Збірник наукових праць
Випуск 46

*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 № 6 від 29.12.2014 року*

Редакційна колегія:

Башнянин Г. І., д.е.н., проф. (головний редактор);
Куцик П. О., к.е.н., проф.;
Семак Б. Б., д.е.н., проф. (заступник головного редактора);
Ільчук О. О., к.е.н., доц. (відповідальний секретар);
Апопій В. В., д.е.н., проф.;
Шевчук В. О., д.е.н., проф.;
Дайновський Ю. А., д.е.н., проф.;
Мізюк Б. М., д.е.н., проф.;
Єлейко В. І., д.е.н., проф.;
Флейчук М. І., д.е.н., проф.;
Іляш О. І., д.е.н., проф.;
Редченко К. І., д.е.н., проф.;
Гринкевич С. С., д.е.н., доц.;
Васильців Т. Г., д.е.н., доц.;
Ковалик Н. В., к.ф.н., доц.

ЗМІСТ

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Куцик П. О., Дубової О. Ф.

МІГРАЦІЙНИЙ КАПІТАЛ ЯК ГЕОЕКОНОМІЧНИЙ ФЕНОМЕН ТА ФАКТОР
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....7

Свердан М. М.

ПОДАТОК НА БАГАТСТВО: КОНЦЕПЦІЯ І ПРАГМАТИКА.....14

Башияннин Г. І., Свінцов О. М., Шевчик Б. М.

ВПЛИВ ОСВІТНЬОГО КОМПЛЕКСУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....19

Башияннин Г. І., Свінцов О. М., Турянський Ю. І.

ЛІБЕРАЛІЗАЦІЙНА ЕЛАСТИЧНІСТЬ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ.....23

Боднар І. Р., Вовчанська О. М.

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ТА ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ: ПІСЛЯКРИЗОВІ
ВИКЛИКИ.....28

Брик А. О.

ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ ТА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН У КОНТЕКСТІ
ПОСИЛЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ КРИЗИ.....33

Кубай М. В.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ.....38

Дима О. О.

РИНОК ЛЕГКОВИХ АВТОМОБІЛІВ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ.....44

Решетова Г. В.

ФІНАНСІАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ: НАСЛІДКИ ДЛЯ КОМПАНІЇ В УМОВАХ ГРАНИЧНИХ
РИНКІВ КАПІТАЛУ.....50

Фаріон А. І.

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА УКРАЇНИ.....55

Рутар Т. С.

ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ УКРАЇНИ В УМОВАХ
ПОСТОЛІГАРХІЧНОГО ТРАНЗИТУ.....60

Заблоцький М. Б.

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ РЕГУЛЮВАННЯ РІВНОВАГИ НАЦІОНАЛЬНОЇ
ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ РЕФОРМ «СТРАТЕГІЇ - 2020».....67

Гудима Р. Р.

МОДЕРНІЗАЦІЯ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ПРИКОРДОННИХ РЕГІОНІВ:
ФІНАНСОВІ ТА УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ.....72

Проскура В. Ф.

РОЗРОБКА СИСТЕМИ МОНІТОРИНГУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ.....76

Караушу А. М., Вудвуд В. В.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В
ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ.....81

Кондро П., Вудвуд В.

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ
ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ.....85

Линник О. О.

АКУМУЛЯЦІЯ ЗОВНІШНЬОГО ДЕРЖАВНОГО БОРГУ, ІНВЕСТИЦІЇ І ПРИВАТНЕ
СПОЖИВАННЯ В УКРАЇНІ.....90

Гринкевич С. С.

ОБґРУНТУВАННЯ ОБ’ЄКТІВ АНТИСИПАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В КОНТЕКСТІ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ.....97

Хомів О. В.

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО БОРОТБЫ З ЕКОНОМІЧНОЮ ЗЛОЧИННІСТЮ.....102

**ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ТА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА У СФЕРАХ ТОРГІВЛІ І
ПОСЛУГ**

Барна М. Ю., Гук Х. З.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СФЕРИ ГОСТИННОСТІ У ЛЬВІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ.....106

Барна М. Ю.

ДОМІНАНТИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОЇ
ТОРГІВЛІ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ.....111

Басюк Д. І., Примак Т. Ю.

ДОСЛІДЖЕННЯ ЧИННИКІВ ПРИВАБЛИВОСТІ ДЕСТИНАЦІЇ ВИННОГО ТУРИЗМУ.....118

Красовський Є. В.

РОЗРОБКА КОНЦЕПЦІЇ ЕЛЕКТРОННОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ГОТЕЛЕМ.....125

Митник І. М., Гнатишак А. О.

ІМІТАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ТОРГОВИМ
ПІДПРИЄМСТВОМ.....130

Мищук І. П.

НЕОБХІДНІСТЬ ТА ШЛЯХИ ІНТЕГРАЦІЇ МАЛИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ У
РЕГІОНАЛЬНІ СИСТЕМИ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ЛОГІСТИКИ.....134

Тягунова Н. М., Іржавська Л. В.

РОЗВИТОК СФЕРИ ПОСЛУГ У СИСТЕМІ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ.....139

Тягунова Н. М., Вечірко О. М.

ТОРГОВЕЛЬНА ЛОГІСТИКА – ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РОЗДРІБНОГО
ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....143

Федик О. В.

ПРИНЦИПИ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА МЕТОДИ РЕГУЛЮВАННЯ ЗБУТУ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ГОСПОДАРСТВАМИ НАСЕЛЕННЯ.....147

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І КОНТРОЛЬ

Волошан І. Г.

МЕТОДИЧНА СКЛАДОВА ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....152

Колесник О. Л.

АУДИТ ОПЕРАЦІЙ УСТАНОВИ З ГОТІВКОЮ.....158

Мельник К. П.

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ЕВОЛЮЦІЇ ОПЕРАТИВНОГО КОНТРОЛЮ.....162

<i>Озеран Н. М.</i>	ОБЛІК ТОВАРИВ, ПРОДУКТІВ І ТАРИ У ЗАКЛАДАХ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ.....	168
<i>Підлипна Р. П.</i>	СТРАТЕГІЧНИЙ УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	174
<i>Судин Ю. А.</i>	КОНЦЕПТУАЛЬНО-ПРАКТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВІДОБРАЖЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО ГУДВІЛУ В СИСТЕМІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ.....	177
<i>Ціцька Н. Є.</i>	ЕТАПИ ВПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ.....	182
	ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	
<i>Сафонов Ю. М.</i>	АМЕРИКАНО-УКРАЇНСЬКА ЗОНА ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ В КОНТЕКСТІ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ УКРАЇНИ.....	186
	ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА	
<i>Дарміць Р. З., Горішна Г. П.</i>	СУТЬ, ПІДХОДИ ТА ОЦІНЮВАННЯ ПОСТАЧАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	190
<i>Міценко Н. Г., Жовтовський Н. О.</i>	ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ЯК БАЗИС ЙОГО СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	195
<i>Куцик В. І., Хижа Н. М.</i>	УДОСКОНАЛЕННЯ РЕГУЛЯТОРНОЇ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ НА ТОВАРИ У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ.....	199
<i>Міценко Н. Г., Ковалишин М. Р.</i>	ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД В УПРАВЛІННІ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	203
<i>Летуновська Н. Є.</i>	ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ОБ'ЄКТІВ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ ПІДПРИЄМСТВ.....	206
<i>Холик Х. Р.</i>	ДОСЛІДЖЕННЯ ДИНАМІКИ ЕКОЛОГІЧНИХ ВИТРАТ ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЩОДО МОЖЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ ЇХ В ОБЛІКУ.....	213
<i>Сушарник Я. А.</i>	МЕТОДИКА РОЗПОДІЛУ НЕПРЯМИХ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА.....	217
<i>Балабан Н. М.</i>	ДОСЛІДЖЕННЯ ФОРМ ТА ВИДІВ АУТСОРСИНГУ ПІДПРИЄМСТВ.....	221
<i>Ясінська Ю. Р.</i>	РАЦІОНАЛЬНА КАДРОВА ПОЛІТИКА НА ПІДПРИЄМСТВІ – УСПІШНА ФОРМУЛА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	224

<i>Терехов Д. С.</i>	
ІННОВАЦІЙНІ ФАКТОРИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУЧАСНОГО МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	229
<i>Алхасов Самір Яшар оглу</i>	
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КООПЕРАТИВОВ УКРАИНЫ И АЗЕРБАЙДЖАНА В РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ.....	232
СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ – ФАКТОРИ ЕФЕКТИВНОСТІ	
<i>Мисловська І. С.</i>	
РОЛЬ КУЛЬТУРНОГО ФАКТОРА У СТАНОВЛЕННІ ЕФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ.....	240
УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ТА ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ	
<i>Гаврилюк Г. Є.</i>	
ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ЗМІНИ В СТРУКТУРІ 2002-2012 РР.....	245
<i>Рудольф Кітц</i>	
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ КРАЇН РІЗНОГО РІВНЯ РОЗВИТКУ В УМОВАХ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ.....	249
<i>Канак О. Й.</i>	
ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ, ЩО ЗАБЕЗПЕЧУЮТЬ ЕФЕКТИВНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.....	253
<i>Гребенюк Н. В.</i>	
ЗНАЧИМІСТЬ ЗОВНІШНІХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ В УПРАВЛІННІ БАНКОМ У СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	257
<i>Масленніков Є. І.</i>	
УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ОПОДАТКУВАННЯ.....	262
<i>Пасека А. С., Овчарук М. П.</i>	
ЗОВНІШНІ КОМУНІКАЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВІДНОВЛЕННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ КРИЗИ ТА ПОСТКРИЗОВОГО ПЕРІОДУ.....	267
<i>Пономарьова Т. В., Царенко М. М.</i>	
ОСОБЛИВИЙ “ЦІННОПАПЕРОВИЙ” ПОДАТОК: ОКРЕМІ ПИТАННЯ РОЗРАХУНКУ ТА СКЛАДАННЯ ЗВІТНОСТІ.....	272
ВИМОГИ ДО СТАТЕЙ, ЩО ПОДАЮТЬСЯ ДО ПУБЛІКАЦІЇ У НАУКОВИХ ВІСНИКАХ ТА ЖУРНАЛАХ ЛЬВІВСЬКОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ АКАДЕМІЇ.....	276
ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ.....	291

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

УДК 339.924: 339.137.2+331.554.4

Куцик П. О., Дубовою О. Ф.

МІГРАЦІЙНИЙ КАПІТАЛ ЯК ГЕОЕКОНОМІЧНИЙ ФЕНОМЕН ТА ФАКТОР НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

***Анотація.** Обґрунтовано важливість грошових трансфертів як основного фактора міжнародної трудової міграції, що впливає на економічний розвиток країн третього світу. Проаналізовано вплив грошових трансфертів трудових мігрантів на розвиток економіки України та зростання доходів населення. Досліджено важливість грошових переказів у розвитку інвестиційного процесу держави та інвестування економіки. Наголошується, що в умовах економічної кризи ефективним механізмом швидкого залучення коштів на бюджетні потреби є випуск спеціальних державних облігацій та їх розміщення серед мігрантів і діаспори.*

Ключові слова: трудові мігранти, грошові перекази, міграційний капітал, інвестиції.

P. Kutsyk, O. Dubovoy

MIGRATION CAPITAL AS A GEO-ECONOMIC PHENOMENON AND A FACTOR OF NATIONAL ECONOMY

***Abstract.** The importance of cash transfers as a major factor of international labour migration affecting the economic development of the Third World countries is substantiated. The influence of money transfers of labour migrants on the economy of Ukraine and public income growth is analysed. The importance of money transfers for the investment process of the state and the investment of the economy is investigated. It is noted that under the conditions of economic crisis the effective mechanism for rapid raise funds for budgetary needs is the issue of special government bonds and their placement among migrants and diaspora.*

Keywords: labour migrants; money transfers; migration capital; investment.

1. Вступ

Україна як європейська держава вже тривалий період залучена в глобальні міграційні процеси, які особливо інтенсифікувалися на початку 90-х років минулого століття, тож аналіз і врахування загальносвітових міграційних тенденцій, їх наслідків є одним із важливих чинників формування міжнародної та внутрішньої політики Української держави. Міграція справляє значний вплив на розвиток української економіки шляхом прямих і непрямих інвестицій, міжнародного партнерства у дрібному та середньому бізнесі, впровадження інновацій та ін. Розширення процесу глобалізації економіки супроводжується зростанням масштабів міграції робочої сили. Водночас зростають і доходи та трансферти грошових переказів тих, хто працює за межами батьківщини. Причому обсяги і розміри грошових переказів зростають швидшими темпами, ніж кількість самих міжнародних мігрантів, і не тільки починають відігравати важливу роль для родин, які залишилися вдома, а й стають справжнім генератором розвитку економік країн — реципієнтів грошових трансфертів мігрантів.

2. Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Певний внесок у дослідження цієї актуальної проблеми зробили українські вчені: А. Гайдучкий [3; 12], Г. Глущенко [1; 2], О. Малиновська,

І. Марков [6-11], С. Князева, В. Кравців, П. Горун, І. Ольшевська та ін. Йдеться про формування аналітичних засад дослідження міграційного капіталу як геоекономічного феномену і з'ясування масштабів та ролі цього явища в українській та світовій економіці. Актуальною залишається потреба різнобічних досліджень проблем української трудової міграції, їх належного осмислення та оцінки з метою здійснення наукових передбачень розвитку цього феномену, а відтак забезпечення наукової та інформаційно-аналітичної бази для прийняття прикладних розробок.

Метою статті є окреслення особливостей міграційного капіталу як геоекономічного феномену та масштабів і ролі цього явища в українській та світовій економіці.

3. Виклад основного матеріалу дослідження.

Транснаціональні зв'язки, здійснювані міжнародними співтовариствами мігрантів, у літературі описуються як "п'ять Т": трансферти (грошові перекази і пожертвування), торгівля, транспорт, телекомунікації, туризм. Транснаціональна практика не є чітко структурованою, тому вивчення економічного ефекту, що виникає внаслідок транснаціональної міграції, не обмежується дослідженням лише тієї діяльності мігрантів, яка апріорі вважається еконо-

мічною. До форм прояву транснаціоналізму належать: участь у політиці країн походження, індивідуальні грошові перекази, колективні грошові перекази, підприємництво, передача знань, активне споживання мігрантами послуг багатьох секторів економіки країн походження – будівництва, туризму, індустрії розваг і засобів масової інформації [1].

Особливе місце у феномені транснаціоналізму посідають грошові трансферти, що по суті формують окрему складову міжнародного ринку капіталу – міграційний капітал. Обсяги цього капіталу визначаються як доходи мігрантів, що, за мінусом витрат на їхнє перебування в країні працевлаштування, скеровуються на батьківщину і використовуються для підвищення економічного та соціального рівня життя сімей і родин, розвитку місцевих територій та країн загалом.

Грошові трансферти – основний фактор міжнародної трудової міграції, який впливає на економічний розвиток країн третього світу. Найбільші одержувачі переказів мігрантів – Індія і Мексика (понад 10 млрд дол. США кожна), Філіппіни (6,4 млрд дол.), Марокко, Єгипет і Туреччина (по 3 млрд дол.), а трансферти в Ліван, Бангладеш, Йорданію, Домініканську Республіку, Сальвадор і Колумбію наближаються до 2 млрд дол. У Мексиці, найбільшому в Латинській Америці реципієнті прямих іноземних інвестицій (далі – ПІІ), до 2003 року грошові перекази мігрантів перевищили загальну суму ПІІ на 21%; доходи від туризму – на 42%. Перекази були еквівалентні 79% нафтового експорту і становили 2,2% ВВП. Однак незрівнянно більшу роль міграційний капітал відіграє в економіці найбідніших країн, де він понад ніж удвічі перевищує приплив ПІІ [2].

При певній критичній масі грошові трансферти позитивно впливають на поточний рахунок платіжного балансу, а також мають антициклічний вплив на економіку. Багато країн, що розвиваються, використовують майбутні потоки переказів в якості забезпечення (гарантії) при отриманні позикових коштів на міжнародному ринку позичкового капіталу. Для більшості країн-одержувачів потоки переказів перевищили обсяги офіційної фінансової допомоги і є більш ефективним інструментом боротьби з бідністю, фактично реалізуючи принцип самопомоги.

Сприятливий вплив трансфертів мігрантів полягає, крім того, в диверсифікації ризику та доступі до неофіційних ринків позичкового капіталу, ослабленні обмежень на позики, які накладаються офіційним банківським сектором на дрібні інвестиції. Якщо грошові перекази інвестуються, вони стимулюють зростання виробництва, а якщо спрямовуються на споживання, – то викликають позитивний мультиплікаційний ефект.

У контексті транснаціональної діяльності мігрантів особливий інтерес становлять колективні грошові перекази. Внаслідок зростання кількості учасників транснаціональної діяльності колективні перекази набули якісно нових характеристик. Колективні перекази об'єднуються з урядовими фондами. Подібні ініціативи істотно сприяють місцевій

системі охорони здоров'я, освіти, забезпечуючи користь однаково як сім'ям мігрантів, так і всім іншим жителям. З 1993 року в Мексиці однією з найбільш помітних була програма “два до одного”: до кожного долара колективних переказів мігрантів відраховувалося по долару з федерального бюджету і бюджету штату. Пізніше до цього додався долар від муніципальної адміністрації, і програма отримала назву “три до одного”. З 1992 по 2001 рр. у її межах мігранти інвестували 5 млн дол. у 400 проектів, повна ж сума вкладень у ці проекти становила 15 млн дол. [1; 3]. Масштаби і ступінь інституалізації колективних переказів, поряд з використанням передових телекомунікацій і нових методів у фінансовій сфері, призводять до суттєвого впливу на характер і темпи розвитку країн-донорів. Можливість доступу діаспор мігрантів, їх родичів, а також офіційних властей в єдиний віртуальний інформаційний простір дозволяє їм об'єднатися для вирішення найбільш актуальних місцевих завдань, включно з фінансуванням економічних і соціальних програм.

Для України ці питання мають особливе значення, адже кількість людей, що працюють за кордоном, обраховується мільйонами осіб. Незважаючи на глобальну кризу, заробітчани-мігранти надіслали додому 2008 року рекордну суму. Як зазначається у звіті ООН з торгівлі та розвитку про міграційні процеси, заробітчани вислали додому понад 300 мільярдів дол. США готівки. Це майже на 10 відсотків більше, ніж попереднього, 2007 року. Так сталося тому, що економічний спад впливає на дані процеси з певним запізненням. На початку липня 2011 року Національний банк опублікував статистику грошових переказів, які надійшли в Україну. Виявилося, що українці, які працюють за кордоном, в 2010-му перерахували додому майже 6 млрд дол. Приватні грошові перекази в Україну в цьому році практично зрівнялися з обсягом прямих іноземних інвестицій у країну – 5,9 млрд дол. порівняно з 5,98 млрд дол. Перерахування в Україну з Росії (1,61 млрд дол.), в якій працюють чимало жителів східних областей України, в 2013 році більш ніж у півтора рази перевищили річний бюджет Донецької (714 млн дол.) і Луганської областей (301 млн дол.). Приватні грошові перекази лише з чотирьох країн Західної Європи, де вже давно існують великі заробітчанські діаспори, додають до економічної статистики України цілий регіон розміром з область. Українці з Греції, Іспанії, Італії і Великої Британії в 2010 році переслали на батьківщину 986 млн дол. Практично на таку ж суму справила товарів і послуг вся Чернівецька область – її ВВП у 2010 році становив 1 млрд дол. Грошових переказів з однієї лише Італії 282 млн дол., де працюють тисячі жителів Хмельниччини, вистачило б на те, щоб покривати бюджетні видатки їх рідній області більше трьох років поспіль. Обсяг коштів, які українці пересилають з-за кордону додому своїм близьким (5,9 млрд дол.), у 2010 році майже зрівнявся з сумарним ВВП чотирьох західноукраїнських областей: Волинської (1,5 млрд дол.),

Рівненської (1,68 млрд дол.), Тернопільської (1,4 млрд дол.) і Закарпатської (1,57 млрд дол.) [4].

Трансферти грошових переказів по суті формують окрему складову міжнародного ринку капіталу – міграційний капітал. Його обсяги можна характеризувати як доходи мігрантів, які, за мінусом витрат на їхнє перебування в країні працевлаштування, скеровуються на батьківщину і використовуються для підвищення економічного та соціального рівня життя рідних і близьких, розвитку місцевих територій та країн загалом.

Залучення міжнародного міграційного капіталу та пов'язані з ним проблеми привертають дедалі більше уваги міжнародних організацій, органів державної влади та регуляторів фінансових ринків. По суті, йдеться про масштабну економічну діяльність, що впливає на загальну соціально-економічну ситуацію багатьох регіонів світу. В Україні за роки незалежності не було проведено жодних серйозних досліджень щодо обсягів і масштабів надходження міграційного капіталу з-за кордону. А статистичні дані, оцінки окремих фахівців, українських і міжнародних організацій є досить відмінними та базуються на неповних даних. Наприклад, Світовий банк, який щороку публікує дані про трансферти міграційного капіталу між країнами світу, приписує Україні лише 595 млн дол. надходжень грошових переказів у 2006 році. Дещо вищі оцінки дає Національний банк України. За цими даними, протягом 2000-2006 рр. обсяги міграційного капіталу, що надійшов в Україну через банківську систему, зросли у 2,2 рази і перевищили в 2006-му 2 млрд дол. Найбільші темпи зростання спостерігалися саме у 2006 році (на 30%), що зумовлено більшою лібералізацією ринку грошових переказів і зниженням цін на послуги з переказу коштів. Ще близько 1 млрд дол. надійшло через спеціалізовані системи грошових переказів (Western Union, MoneyGram тощо). За оцінкою фахівців Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України, мігранти заробляють 4,7-7,5 млрд дол. на рік. Водночас дослідники додають, що немає інформації, скільки доходу мігранти залишають, а скільки надсилають на батьківщину. За їхніми припущеннями, в Україну надходить близько половини цих коштів, тобто 2,5-3,5 млрд дол. [3].

Такі значні розходження в оцінках обсягів надходження міграційного капіталу зумовлені відсутністю державної політики в цій сфері, непрозорістю схем переказу коштів, а також обмеженнями валютного законодавства України, що забороняє громадянам відкривати рахунки за кордоном. Як наслідок, абсолютна більшість коштів надсилається трудовими мігрантами через неофіційні (незарєстровані) канали, через знайомих, водіїв міжнародних маршрутів, неофіційні системи грошових переказів або доставляється особисто. Для визначення реальних обсягів міграційного капіталу, що надходить в Україну, на думку А. Гайдучького, варто розробити певну систему обчислень, яка охоплює три основні етапи: 1) обчислення масштабів трудової міграції; 2) обчислення обсягів доходів (заробітків) трудових мігрантів; 3) визначення параметрів розподілу до-

ходів трудових мігрантів і частки їх грошових переказів в Україну [3].

Різні кількісні оцінки української трудової міграції, що суттєво відрізняються (іноді у рази), окреслили проблему недосконалості дослідницьких методик обрахунку та, водночас, складності фіксації феномену міграції, різні форми прояву якого важко піддаються традиційним статистичним методам. Переважна більшість цих досліджень реалізовувалися у полі країни-донора. Єдиним винятком є низка дослідницьких проєктів, що здійснена експертною групою сектора етнонаціональних досліджень Інституту народознавства НАН України та Лабораторії соціальних досліджень у Львові на чолі з І. Марковим. В їх основу покладені результати польових досліджень українських мігранських спільнот у країнах-донорах (держави ЄС та РФ) [5-11]. Українці сьогодні перебувають у всіх країнах ЄС, що приймають велику кількість іммігрантів. Нами наведено статистичні дані щодо присутності українських мігрантів у семи країнах ЄС (табл. 1).

Таблиця 1
Співвідношення кількості регулярних і нерегулярних (легальних і нелегальних) українських трудових мігрантів у країнах ЄС [5]

Країна	Офіційні / Експертні дані, осіб
Польща	16 469 / понад 450 000
Чехія	64 000 / понад 200 000
Ірландія	3 500 / понад 10 000
Великобританія	10 000 / 70 000
Італія	195 412 / близько 600 000
Іспанія	69903 / понад 200 000
Греція	близько 20 000 станом на 2001 рік / 60-80 тисяч
Португалія	37851 / 75 000
Нідерланди	40 000
Німеччина	128 110
Бельгія	30 000
Інші країни ЄС	32 465
Всього у світі	4 500 000

Цікаво, що в аналітичних висновках проєкту проблема різної відмінності між офіційними статистичними даними та отриманими експертними показниками кількості присутніх українців у відповідній країні означається як співвідношення регулярних і нерегулярних (легальних і нелегальних) іммігрантів [5].

Відношення трудових мігрантів до загальної кількості населення в Україні коливається в межах 11-12%. Рівень цього показника стає очевидним, порівняно з іншими країнами. Наприклад, у Грузії частка трудових мігрантів сягає 36% населення самої країни, в Молдові – 27%. У північних країнах Латинської Америки завдяки територіальній близькості до США та Канади також великі масштаби еміграції: у Сальвадорі – до 30% населення, на Гаїті – 24, в Екваторі – 16%. Враховуючи такі міжнародні масштаби, трудову міграцію українців можна вважати досить помірною. Наступний етап – обчислення обсягів заробітків українських трудових мігрантів за кордоном. Аналіз досліджень та опитувань українських мігрантів Міжнародною організацією з міграції стосовно місячного доходу показав

істотні коливання цього показника між країнами. Найбільший дохід мігранти отримують у країнах Європейського Союзу. Особливо слід виділити Ірландію (3125 дол. на місяць), Швейцарію (2300), країни Бенілюксу (1600-1675), Німеччину (1300) та Італію (934). Значно меншим є дохід українців, які працюють у країнах Східної Європи: Чехія – 527 дол. на місяць, Румунія і Словаччина – 430, Росія – 371. На основі даних про річний дохід мігрантів в окремих країнах світу можна визначити загальний дохід трудових мігрантів за країнами працевлаштування. Як наслідок, найбільший сукупний річний дохід мають українці, які працюють у Росії, – 8,9 млрд дол., що зумовлено найбільшою їх кількістю – 2 млн осіб. Далі розташовуються Італія та Польща, де обсяги сукупних доходів становлять відповідно 5,6 та 5,2 млрд дол. Сума доходів у всіх країнах виводить нас на загальну суму доходу, яку українські мігранти заробляють за кордоном. Вона становить близько 35,3 млрд дол. на рік, або, в розрахунку на одного мігранта, 7157 дол. Третій етап – обчислення сум коштів, які трудові мігранти переказують на батьківщину. Якщо виходити з даних про надходження міграційного капіталу в сумі 3,06 млрд дол. у 2006 році (дані НБУ по банківській системі 2,06 млрд дол. + 1 млрд через спеціалізовані системи переказу), то з'ясується, що в середньому один мігрант надіслав на батьківщину 621 дол. (3,06 млрд дол. – 4,93 млн мігрантів), або 52 дол. на місяць (621 дол. США: 12 місяців) [12]. Логічно постає запитання, чи потрібно українцям їхати на заробітки за кордон, тяжко працювати і заощаджувати, аби в середньому на місяць надіслати 52 дол. своїм рідним і близьким в Україні. Приблизно такою картина щодо міграційного капіталу була і в 2013 році, а висновки змушують замислитися над повнотою офіційних даних і необхідністю визначити більш реальні обсяги міграційного капіталу, який надсилають майже 5 млн українців з-за кордону. Звичайно, обсяги доходів мігрантів і грошових переказів, які надсилаються ними на батьківщину, суттєво різняться, з огляду на витрати мігранта на проживання, харчування, транспорт тощо. Виходячи з більш як 50-річного досвіду трудової міграції населення Латинської Америки до Північної Америки, а також народів Південної Азії в регіон Перської затоки, можна з впевненістю стверджувати, що мігранти скеровують 50-70%, а то й більшу частину отриманого доходу [3].

Проведені розрахунки, що базуються на опитуванні трудових мігрантів (проведено різними шляхами) відносно частки доходу, який ними скеровується на батьківщину, дозволили розрахувати можливі реальні масштаби переказів вітчизняних мігрантів. Результати цих розрахунків показали, що в середньому один наш мігрант переказує на батьківщину 60,3% отриманого доходу, тобто на рівні мігрантів з інших регіонів світу. І фактично йдеться про 21,3 млрд дол. (60,3% від загальних доходів мігрантів у сумі 35,3 млрд дол.). Зрозуміло, що понад 20 млрд дол. надходжень міграційного капіталу – цифра доволі вражаюча. Це майже п'ята

частина ВВП країни і значно більше за обсяги надходжень сукупних іноземних інвестицій в Україну.

Однак ситуація стає більш реальною і ймовірною, якщо поглянути на дані інших країн світу. Наприклад, надходження міграційного капіталу відносно ВВП Молдови становить понад 46%, у Тонзі і Лесото – понад 25%, у Таджикистані – понад 23%. Розраховані обсяги ймовірних надходжень міграційного капіталу в країну стають ще реальнішими, якщо розділити 21,3 млрд дол. на кількість українських мігрантів (4,93 млн осіб), буде близько 4320 дол. на одного мігранта на рік, або 360 дол. грошового переказу на місяць (4320: 12 місяців). Ці дані також можна порівняти з місячною сумою переказу в інших країнах світу. В таких бідних країнах, як Бангладеш і Пакистан, середньомісячні суми трансфертів у 1,5-2 рази більші, а в Індію – втричі більші, ніж їх українські мігранти надсилають на батьківщину. Водночас в обох випадках слід мати на увазі, що ці порівняння – це офіційна статистика, що, як правило, є неповною (за даними Світового банку, в середньому по країнах світу офіційність на рівні 50%) [3; 12].

Фахівці, які глибше знайомі зі статистикою про грошові перекази трудових мігрантів у різних країнах світу, можуть зауважити, що обчислені обсяги міграційного капіталу в Україну такі великі, що наближаються до країн із дуже великими масштабами трудової міграції, наприклад Китай, Індія, Мексика тощо. Справді, за офіційними даними тільки у Мексику міграційний капітал надійшов у розмірі понад 25 млрд дол., в Індію – 23,5 млрд, Китай – 22,5 млрд дол. Чималі обсяги також залучали Ліван, Марокко, Бангладеш, хоча кількість їх заробітчан за кордоном значно менша, ніж українських. Але в цьому випадку за згаданими країнами знову ж таки наводяться офіційні дані грошових переказів, а по Україні – розрахункові. Якщо врахувати, що в середньому у світі офіційність грошових переказів трудових мігрантів становить 50%, то потрібно щонайменше подвоїти. Тому виникає потреба оцінити рівень офіційності міграційного капіталу в Україні. Якщо взяти за основу дані НБУ та обсяги трансакцій через спеціалізовані системи і зіставити їх з розрахунками (21,3 млрд дол. США), то рівень офіційності сягає всього 14%. Одразу виникають сумніви щодо низької частки офіційних трансфертів грошових переказів в Україну. Для оцінки ймовірності цього показника важливими є міжнародні порівняння.

Окремі фахівці зазначають, що неофіційні трансферти міграційного капіталу вдвічі більші за офіційні, і при цьому лише на Індію та Китай припадає по 40 млрд дол. неофіційних надходжень, ще 5 млрд – на Пакистан. За іншими підрахунками, тільки зі США через системи неофіційних переказів мігранти щороку пересилають на батьківщину близько 200 млрд дол. США (за офіційними даними – 41 млрд дол.). Тобто неофіційні суми грошових переказів разів у чотири більші за офіційні. Ще більш вражаючою видається картина офіційних і неофіційних переказів у розрізі окремих країн. Подекуди співвідношення суми міграційного капі-

талу, що надійшов за неофіційними каналами, до офіційних трансфертів грошових переказів становить 50%, а в Індії, Уганді та Судані перевищує 80%. Отже, зважаючи на те, що Україна порівняно недавно приєдналася до широкомасштабних процесів трудової міграції, а також на нерозвиненість цього напрямку статистики та неврахування всіх трансфертів грошових переказів через банківські та небанківські системи, рівень офіційності грошових переказів порядку 14% є досить ймовірним. Він є близьким до відповідного показника в Індії, Уганді, Судані [3; 12].

Наслідком першого етапу світової економічної кризи 2008-2009 рр. стало зростання реального дефіциту бюджету України в наступні роки. Уряд змушений був залучати кошти через емісію та продаж облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП). Враховуючи досить високий рівень прибутковості ОВДП, цим інструментом, насамперед, мали б зацікавитись іноземні інвестори. Зважаючи на провал у корпоративних фінансах та великі борги вітчизняних компаній, сьогодні можна сподіватися лише на них.

Відтак, у Греції з початку 2010 року шляхом продажу п'яти-, семи- і десятирічних державних цінних паперів залучено близько 20 млрд євро. Понад половину з них придбали іноземні банки, інші фінансові та нефінансові установи. Однак важка ситуація в економіці, низький суверенний рейтинг України викликають сумніви в іноземних інвесторів. Саме суверенний рейтинг країни впливає на обсяги, тривалість і, головне, вартість фінансових ресурсів, які готові вкладати іноземні інвестори. Єдиною формою залучення капіталу могли би бути прямі іноземні інвестиції. Однак перспективи їх залучення в Україну також дуже оманливі. Так, наприклад, у 2008 році на 40 країн світу припало понад 80% усіх прямих іноземних інвестицій (понад 1,2 трлн дол.). України в цьому списку немає. На решту 170 країн припало дещо більше 300 млрд дол. [12].

Основним бенефіціаром прямих іноземних інвестицій в Україну, хоч як це дивно для не втаємничених у тонкощі фахівців, є Кіпр. Але фактично це український капітал, який офіційно чи неофіційно вивезений і повертається в Україну в формі іноземних інвестицій під захистом відповідного законодавства. Тобто український бізнес, незважаючи на різні рейтинги, кризи і бюрократію, продовжує фінансувати свої проекти під прикриттям “іноземного інвестора”. Частка “українських” іноземних інвесторів з країн спрощеного оподаткування (Кіпр та Британські Віргінські Острови) становить близько 25%, але значна частина таких інвестицій у 2014 році “залишила” країну. Наприклад, якщо відняти кошти, проплатені через цю країну за “Криворіжсталь” та інші гіганти, то за всі роки звідти надійшло менше 2 млрд дол.

Водночас Україна має ще одне потужне джерело припливу капіталу з-за кордону, яке досі не набуло офіційного статусу в державній економічній (фінансовій, бюджетній чи банківській) політиці. Йдеться про кошти, зароблені українськими мігран-

тами за кордоном і переказані на батьківщину. Такий міграційний капітал становить особливий інтерес.

Водночас інституційне забезпечення використання грошових переказів на цілі економічного розвитку в Україні перебуває на дуже низькому рівні. Рівень “офіційності” переказів становить всього 20-25%, що вдвічі нижче, ніж у середньому в світі. В абсолютних цифрах, за попередніми оцінками, у 2013 році офіційні перекази сягнули близько 7 млрд дол. Значно більшими є можливості українських мігрантів та діаспори, якщо виходити з оцінки їхніх активів.

Міжнародний досвід показує, що ефективним механізмом швидкого залучення коштів на бюджетні потреби може бути випуск спеціальних державних облігацій та їх розміщення серед мігрантів і діаспори. За останні 60 років цим механізмом скористались уряди понад 20 країн світу на суму понад 50 млрд дол. (Ізраїль, Індія, Бангладеш, Китай, Ефіопія, Еритрея, Ліван, Пакистан, Непал, Марокко, Ямайка, Зімбабве, Кенія тощо). Найбільший досвід накопичили Ізраїль та Індія, які за 60 років залучили майже 40 млрд дол. Окремі країни періодично продають облігації для мігрантів у межах програм фінансування інфраструктурних проектів (Ізраїль, Бангладеш, Філіппіни). Але більшість країн використовують такий механізм одноразово, приміром, у важкі часи для врегулювання платіжного балансу, фінансування державного боргу, реалізації національних програм будівництва соціальної інфраструктури, зруйнованої внаслідок природних катаклізмів чи військових конфліктів. Сьогодні, коли відбувається війна на сході нашої країни, залучення таких інвестицій є “спасінням” для економіки та держави зокрема. Важливою тут є довіра потенційних інвесторів до державних органів.

Найбільш активно кошти мігрантів за такою програмою залучала Індія. У 2000 році на врегулювання платіжного балансу та боротьбу з наслідками Азіатської кризи було залучено 5,5 млрд дол. У 2008-му Ефіопія розпочала продаж спеціальних облігацій для мігрантів з метою відбудови енергогенеруючих об'єктів післявоєнних конфліктів.

Потенціал реалізації облігацій серед українських мігрантів і діаспори є дуже великим. Якщо виходити з цього, Україна може розраховувати щонайменше на 3-6 млрд дол. на рік. Коли ж спиратися на загальні обсяги переказів (у тому числі й неофіційні) – 25 млрд дол., то шляхом продажу облігацій можна залучати на рік до 10 млрд дол. [3].

Для країни механізм випуску і реалізації спеціальних міграційних облігацій має подвійне значення. З точки зору інвесторів-мігрантів облігації дають їм можливість продемонструвати патріотизм, надавши допомогу своїй батьківщині на вигідних для себе умовах. Цей патріотизм виявлявся під час Революції гідності, а ще більшим є під час неоголошеної війни з Росією. З точки зору української влади залучені від мігрантів кошти – це стабільне і дешеве джерело зовнішнього фінансування державного боргу та вирівнювання платіжного балан-

су, особливо в період високої вартості кредитних ресурсів. Слід мати також на увазі, що грошові перекази, на відміну від інших інвестиційних ресурсів, найменшою мірою залежать від кризових процесів і мають явно виражену контрциклічну природу формування і функціонування.

Розпочати національну програму продажу облігацій мігрантам можливо досить швидко. Цей проект можна організувати під патронатом Міністерства фінансів чи Національного банку (як це відбувається в Індії та ін.), державних банків (Шрі-Ланка, Китай), спеціалізованих державних компаній (Ізраїль, Ефіопія). Викуп облігацій та виплати процентного доходу гарантуються урядом.

На першому етапі облігації доцільно розповсюджувати в країнах найбільшої концентрації українців (країни ЄС, США, Канада, Ізраїль та ін.). Продаж облігацій можна здійснювати через консульства (як це має місце у Непалі), міжнародні банківські холдинги (Індія), відділення національних банків за кордоном (Філіппіни), спеціалізовані компанії (Ізраїль). Відсоткові ставки за такими облігаціями можуть бути як фіксовані, так і плаваючі. Фіксовані ставки можуть становити 8-12% річних. Але це втричі більше, ніж мігранти розміщують на депозитах у країнах працевлаштування (як правило, під 2-4% річних). Номінальна вартість облігації може становити від 500 до 5000 дол. Валюта придбання: дол. США, євро. Терміни дії облігацій можуть бути різні – від одного до десяти років. Головна особливість таких облігацій – відсутність необхідності встановлювати міжнародні рейтинги їх надійності та реструкувати в країнах розповсюдження. Офіційна статистика декларує цифри у рази менші від тих, що їх верифікує А. Гайдучський [3].

Проте, навіть послуговуючись правилом “золотої середини”, можна з великою вірогідністю оперувати цифрами, що є доволі вражаючими та певною мірою домінуючими для сучасного фінансового поля України й, відповідно, для такого сектора національної економічної безпеки нашої держави, як фінансова безпека.

Продовженням трендів грошових трансфертів української міграції став 2011 рік. Показово, що сума грошових переказів трудових мігрантів у цьому році практично зрівнялася з об'ємом прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в економіку України. Приватні особи збільшили перекази в країну на 20%, до 7,02 млрд дол. Основними країнами, звідки здійснюються 70% переказів українських трудових мігрантів у 2011 році (зрештою, як і в попередні роки) були: Росія (+ 22,8%, 1,99 млрд), США (+6%, 613 млн), Німеччина (+10,8%, 423 млн), Греція (+12,6%, 341,4 млн), Кіпр (+36,8%, 331,1 млн), Італія (+15,4%, 325,2 млн). Росія як одна з найбільших країн реципієнтів трудової міграції з України разом з іншими країнами СНД забезпечила 30% коштів, офіційно і неофіційно перерахованих в Україну [13-14].

Проте ситуація в 2012-2013 рр. змінилася. Згідно з даними НБУ обсяг грошових переказів в Україну з-за кордону в 2013 році досяг 8,5 млрд

дол. США, що на 13,4% перевищило показники 2012 року. Лівову частку цього потоку склали заробітки мігрантів. Тим часом інші канали надходження валюти неабияк збідніли. Зокрема, обсяг експорту товарів з України скоротився на 7,5%, склавши 65 млрд дол. США. Через несприятливу ситуацію на зовнішніх ринках знизилися практично всі основні статті українського експорту: на 20,7% – продукції машинобудування, на 13,8% – хімічної продукції, на 7,0% – металургійної та на 4,8% – аграрної. На тлі зростання переказів заробітчан обсяг ПІІ в 2013 році в порівнянні з попереднім періодом скоротився практично вдвічі – до 3,8 млрд дол. США. У 2014 році ситуація з експортом, залучення прямих іноземних інвестицій та іншим капіталом стала катастрофічною.

Таким чином, перекіс інвестицій на користь грошей трудових мігрантів – перспектива подальших декількох років. Звичайно, ситуація не стане такою, як у Таджикистані, де перекази заробітчан становлять близько 90% ВВП, але, правдоподібно, що частка приватних переказів в Україну буде поступово зростати.

Узагальнюючи результати проведених досліджень, можна дійти висновку, що надходження переказів від українських мігрантів за 2013 -першу половину 2014 років у сумі близько 31 млрд дол. США є досить ймовірними. Відсутність офіційного підтвердження цих даних зумовлена низкою зовнішніх і внутрішніх чинників: високі ціни на послуги з переказу, непродумана державна політика в даній сфері, проведення АТО на сході країни тощо.

4. Висновки

Враховуючи сучасну економічну ситуацію та виходячи з контексту економічної безпеки держави, необхідно налагодити фаховий моніторинг кількості мігрантів, їх заробітків і переказів в Україну. З цією метою доцільно розробити програму з лібералізації законодавства в сфері надходження грошових переказів, що дасть змогу значно збільшити обсяг надходження міграційного капіталу через фінансово-банківську систему. Адже надходження капіталу в обсягах близько 23 млрд дол. щороку значно перевищує сумарні надходження в Україну всіх форм іноземних інвестицій. Це може стати додатковим стимулом розвитку інфраструктури фінансово-банківського сектора, тому необхідно науково обґрунтувати шляхи його оптимального використання у загальнодержавних та регіональних програмах і проектах.

Оптимальне використання потенціалу міграційного капіталу зможе стабілізувати ряд макроекономічних, макрофінансових і соціальних показників. На відміну від короткострокового спекулятивного капіталу іноземних інвесторів, кошти мігрантів можуть працювати на національну економіку. Облігації для мігрантів – це також додатковий спосіб оцінити повні масштаби доходів і переказів українських мігрантів. На сьогодні лише четверта частина переказів спрямовується через фінансово-банківську систему. Це вдвічі менше, ніж загалом у світі. Тому облігації – ефективний механізм залучення

коштів мігрантів в економічний оборот та зменшення частки неофіційних заощаджень, але при надійній банківській системі. Кошти від продажу облігацій у майбутньому можна використати не лише для вирішення нагальних фінансових проблем бюджету. В перспективі фінансові ресурси мігрантів потрібно спрямовувати здебільшого на розвиток інфраструктурних, у тому числі соціальних, проєктів малих міст і сільської місцевості.

За таких умов українські мігранти та діаспора швидше стануть інвесторами, позитивно налаштованими до розвитку вітчизняної економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Глущенко Г. И. Миграция и развитие / Г. И. Глущенко. – М. : Экономика, 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economizdat.ru/cgi-bin/main.cgi?page>.
2. Глущенко Г. Транснаціоналізм мігрантів и перспективи глобального розвитку / Г. Глущенко // *Мировая экономика и международные отношения*, 2005. – № 12. – С. 50-57.
3. Гайдуцький А. П. Міграційний капітал в країнах, що розвиваються : наук. видання / А. П. Гайдуцький. – К. : УкрІНТЕІ, 2008. – 296 с.
4. Кореспондент-Україна: Труднощі переказів. 10 фактів про приватні грошові перекази в Україну [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://migrationfinance.org/analytics/analytics.html>
5. На роздоріжжі. Аналітичні матеріали комплексного дослідження процесів української трудової міграції (країни ЄС та Російська Федерація) ; [за ред. І. Маркова]. – Львів, 2009. – С. 4-14.
6. Markov I. General characteristics of current labour immigration in the Russian Federation / I. Markov // *Ukrainian Labour Migration Processes in Russia: Social and Gender Aspects. Materials of a Comprehensive Sociological Study* / I. Markov, O. Ivankova-Stetsiuk, G. Seleshchuk, S. Odynets. – Odessa, 2011. – P. 6-15.
7. Марков І. Сучасні міграції у соціодинаміці глобалізованого суспільства: теоретичні аспекти постановки проблеми / І. Марков // *Українознавчий альманах*. – Вип. 7. – К., 2012. – С. 4-14.
8. Соціальне обличчя новітньої української трудової міграції / [за ред. І. Маркова]. – Львів : Манускрипт, 2003. – С. 22-40.
9. Марков І. Деякі аспекти формування міграційної політики України / І. Марков // *Українська трудова міграція у контексті змін сучасного світу : зб. наук. статей* / [за ред. І. Маркова]. – Львів, 2005. – С. 72-75.
10. Марков І. Сучасна трудова міграція українців у Європі: підсумки комплексного дослідження української трудової міграції до країн ЄС та Російської Федерації / І. Марков // *Новітня еміграція: соціального і національного сирітства* : зб. наук. статей і виступів. – Львів, 2010. – С. 39-41.
11. Markow I. G. Moderne ukrainische Arbeitsmigration in EU-Ländern: Genderaspekt / I. G. Markow // *Sammelwerk der Vorträge der gemeinsamen Seminare der AWO Heimatgarten und der Nationslen Universitat "Odessaer Juristische Akademie" (Oktober 2009 und Juli 2010)*. – Odessa, 2011. – P. 276-281.
12. Гайдуцький А. П. Інвестиційні перспективи міграційного капіталу / А. П. Гайдуцький // *Дзеркало тижня*. – 2010. – № 20. – 29 травня.
13. НБУ: у 2010 році перекази українців, які працюють перевищили 1,5 млрд доларів США [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukranews.com/uk/news/economics/2011/04/29/42550>.
14. Трудові мігранти підмінили інвесторів. Приватні перекази в Україну досягли 7 млрд дол. США [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kommersant.ua/doc/1907229>.

ПОДАТОК НА БАГАТСТВО: КОНЦЕПЦІЯ І ПРАГМАТИКА

***Анотація.** Розглянуто зміст податку на багатство. Наведено його економічну інтерпретацію. Розглянуто передумови запровадження податку на багатство. Визначено специфіку функціонування податку на багатство у ринковій економіці. Досліджено можливості створення багатства і збагачення населення. Встановлено напрями розвитку податкової системи та перспективи введення податку на багатство.*

Ключові слова: багатство, оподаткування, податок на багатство.

M. Sverdan

WEALTH TAX: CONCEPT AND PRAGMATICS

***Abstract.** The essence of wealth tax is considered. Its economic interpretation is showed. Preconditions for wealth tax introduction are considered. The specificity of functioning of wealth tax in a market economy is defined. The possibilities of wealth creating and enriching the population are investigated. Directions of the tax system development and the prospects for a wealth tax introduction are established.*

Keywords: wealth, taxation, wealth tax.

1. Вступ

Податки – первинна фінансова категорія з теоретичної точки зору. З позиції прагматики податки – багатофункціональний практичний важіль, що здійснює всебічний вплив на перебіг соціально-економічних процесів у загальному вираженні. Конкретизуючи ефект дії оподаткування, потрібно визначити податки як впливовий інструмент держави на мотивацію суспільної поведінки. Населення країни по-різному ставиться як до оподаткування в цілому, так і до його окремих форм та видів. Насамперед податки є основою формування державних доходів. Водночас податки є чинником економічного розвитку й формування достатку громадян. Тому важливо, щоби податки не стали антистимулом розвитку економіки та соціальним дестабілізатором у суспільстві.

На кожній стадії цивілізації податки повинні відповідати властивим їй особливостям. У різні періоди суспільної еволюції запроваджувалися різні форми та види оподаткування. Податки відображають безкомпромісний характер відносин держави та суспільства. Держава завжди намагається мобілізувати з допомогою податків якнайбільше доходів у своєму бюджеті, проте наміри суспільства завжди мають протилежне вираження приватно-суб'єктивних інтересів. Однак імперативність оподаткування не залишає суспільству альтернативи вибору. Таким чином, оптимальність – головна домінанта державної політики оподаткування, яка повинна виходити з позиції хоча б відносно мінімального збалансування інтересів та потреб держави і суспільства. Пошук максимально відповідних форм та видів оподаткування – безперервний процес фінансової діяльності держави. Кожна суспільна епоха характеризується потенційними можливостями

генерування об'єктів оподаткування, і податки мають повинні відповідними податковій платоспроможності суспільства. Фіскальна експропріація суспільства – не ціль фінансової діяльності держави. Податки повинні бути ринково адекватними, фіскально достатніми й суспільно прийнятними. Фактично розвиток оподаткування відображається через існування різних форм та видів податків, що залежать від специфіки конструкції податкової системи держави, але в дійсності варіативність податків визначається особливостями створення наявних у суспільстві об'єктів оподаткування.

Першочергово фіскал набув прояву через оподаткування приватної власності, що надалі у процесі розвитку перетворилося в розгалужену систему дохідно-майнових податків. Доходи і майно оподатковуються, як правило, порізно. А це в сучасних умовах надзвичайно розширена система джерел походження доходів та майнових об'єктів. Водночас існує також й певний унікальний різновид дохідно-майнового оподаткування – податок на багатство. Оригінальна конструкція та специфіка справляння надають податку на багатство безаналогової універсальності [22].

Мета дослідження полягає в розкритті сутності податку на багатство, концептуалізації його змісту як особливої форми комплексного фіскалу на приватну власність у сукупному обсязі. Ідея та концепція оподаткування багатства існувала з давніх часів і знайшла свою практичну реалізацію.

2. Огляд літературних джерел

Мотивація дослідження сутності податку на багатство певною мірою обумовлена ініціативами реформування податкової системи в Україні. Для вітчизняної податкової практики податок на багатс-

тво є принципово новим та найменш дослідженим питанням [23]. У вітчизняних наукових джерелах він є практично не розкритим. Актуальність податку на багатство викликана активними ініціативами в Україні стосовно його введення й закріплення в Податковому кодексі [19].

Слід зазначити, що деякі наміри запровадження певного аналогу податку на багатство вже були зроблені раніше. Це відображено в Законі України “Про Державну програму економічного і соціального розвитку України на 2010 рік” – Антикризова програма, де була висунута ідея введення податків на розкіш [18]. Сьогодні спостерігається схожа з попередньою точка зору щодо можливості впровадження таких податків, при цьому використовуються різні поняття – як податок на розкіш, так і податок на багатство. Проте між ними є принципова відмінність. Внаслідок цього виглядають однозначними й тотожними поняття майна, розкоші, багатства, що є недоречним і неправомірним. У межах податкової науки і практики напрацьовані відповідні дефініції та поняття, що є важливим і необхідним для створення ефективної податкової системи.

Податок на багатство – окрема форма оподаткування приватної власності громадян [17]. За своєю суттю і специфікою справляння податок на багатство є принципово відмінним від інших різновидів податків та займає своє місце у податковій системі. Це відображено в базових джерелах у контексті дослідження податку на багатство [1; 15; 16]. В них однозначно й чітко виділяється податок на багатство та обґрунтовується економічний характер його функціонування. Необхідним внаслідок цього є розкриття сутності податку на багатство, його відмежування від інших видів податків і відображення специфіки конструкції, що надає йому власної специфічної оригінальності та неповторності.

3. Емпіричні результати

Різносторонність податкових реформ дозволяє більш чітко робити акцент в оподаткуванні. Сьогодні ефективно вже функціонують як системи оподаткування доходів та споживання, так і категорія податків на приватну власність, що засвідчує зарубіжна практика. Приватна власність є одним із фундаментальних інститутів системної організації ринкових відносин, що дозволяє водночас створювати розгалужені податкові системи. Приватна власність забезпечує на самозростаючій основі розширення податкової бази, створення значних об'єктів оподаткування та застосування до них доволі високого податкового пресингу.

З фіскальної позиції приватна власність – необхідний та вигідний для держави елемент ринкової економіки. Ще у давні часи лише сам факт володіння певною власністю вважався ознакою заможності. Перші форми прямого особистого оподаткування формувалися не на основі рівня доходів, а на підставі майнової оцінки платоспроможності індивідумів. Надалі це набуло потужного розвитку й перетворилося на доволі розгалужену систему май-

нового оподаткування, а в ході еволюціонування досягнуло найвищої та найбільш довшеної форми – податку на багатство.

Як правило, в сучасних умовах багатство асоціюється з окремими об'єктами власності, а оподаткування багатства ототожнюється в розрізі оподаткування окремих видів доходів чи майна.

Гіпотетично багатством справді можна вважати будь-який вид доходів чи майна. Однак всі вони оподатковуються окремо: для кожного об'єкта існує відповідний податок [8]. Натомість податок на багатство – це уніфікований податок, який охоплює всю приватну власність індивідума, але не враховує доходи.

Сучасна термінологія є різноманітною, а кожний термін має свою сферу практичного застосування: оподаткування доходів, оподаткування майна, оподаткування предметів розкоші (окремих майнових об'єктів), оподаткування багатства (податок на багатство) [20].

Отже, система майнового оподаткування в розрізі справляння окремих різновидів податків неправомірно ототожнюється з податком на багатство, оскільки паралельно можуть існувати квартирний податок, система майнових податків на різну нерухомість, податок на землю тощо, а також податки на розкіш, й особливо – податок на багатство.

Податок на багатство – унікальна комплексна форма оподаткування приватної власності. Економічна природа податку на багатство не стільки полягає в можливостях одержання індивідумом значних доходів, скільки ґрунтується на володінні власністю (майном – рухомим, нерухомим; інвестиціями – реальними, нематеріальними; тощо). В будь-якому випадку все має грошовий вираз, грошову оцінку і, відповідно, цілком імовірно може постати об'єктом оподаткування. Податкова база з податку на багатство охоплює сукупний обсяг приватної власності: до неї входять різноманітні об'єкти рухомого та нерухомого майна, фінансово-грошові вкладення, інші об'єкти власності [21].

Платниками податку на багатство є тільки громадяни. Фіскальний характер податку на багатство полягає в комплексному оподаткуванні достатку виключно заможних громадян. Економічний зміст податку на багатство розкривається через ту обставину, що індивідум досягає досить високого рівня свого фінансово-майнового становища, що дає державі потенційну можливість запроваджувати та мобілізувати додаткові кошти в бюджет. Власне, й сам податок на багатство є, по суті, додатковим податком для заможних громадян у контексті особистого оподаткування.

В сучасних умовах податок практично на будь-який об'єкт приватної власності не зовсім логічно та раціонально інтерпретується як податок на багатство. З-поміж загальної сукупності приватної власності (рухомого та нерухомого майна) можуть виділятися об'єкти, для яких висуюються особливі фіскальні вимоги та для яких призначені спеціальні податки – на розкіш. В цьому контексті помилковим припущенням слід вважати неправомірне ототожнення з податком на багатство додаткового по-

датку (sur-tax) на доходи (sur-income), оскільки він стягується як пряме логічне продовження особистого прибуткового податку. Такого роду “податок на розкіш” передбачалося запровадити в Італії у 2013 р. в розмірі 5% на доходи понад €90 тис. і 10% – з доходів понад €150 тис. Однак такий податок введено у Франції на 2014 р. у розмірі 75% для доходів понад €1 млн. Отже, чітке розмежування податків залежно від об’єкта оподаткування є необхідним, щоб не виникала зайва плутанина і певною мірою тавтологія в їх визначенні та сфері застосування.

Таким чином, особисте багатство – багатозначне поняття, хоча й має єдине вираження: фінансово-майновий стан. Окремі елементи багатства є лише його частковим відображенням. Це стосується майна та доходів, що перебувають у приватній власності індивідуума. Водночас необхідно розрізняти також джерела та методи утворення багатства. В класичному, чистому вигляді джерелом формування особистого багатства є доходи, які можуть спрямовуватися в заощадження та грошові вкладення, фінансові та реальні інвестиції тощо. Схильність до акумуляції багатства відстежується з давніх часів, що є цілком логічним процесом з точки зору альтернатив подальшого використання надлишку грошових доходів. Ще Аристотель поділяв багатство на два види: (1) сукупність споживних вартостей; (2) нагромадження грошових коштів. Таке розмежування було зроблене на основі виділення двох функцій грошей: міра вартості та засіб обігу. На цій підставі Аристотель перший вид багатства вважав природним, оскільки воно створюється у процесі виробничої діяльності, а другий – протиприродним, тому що воно виникає у процесі обігу. Відповідно до цього наука про багатство розподілялася на дві частини: економіку та хрематистику (тобто вміння робити гроші й мистецтво наживати статок). У праці “Політика” Аристотель зазначає, що у мистецтві наживати статок ніколи не буває межі, а бажання нагромадження змушує людей зберігати наявні грошові кошти чи навіть прагнути примножити їх до безмежності. Хоча безмежними є лише наміри, а достаток завжди має певні межі [14].

Доходи – основа особистого багатства індивідуума, основне джерело його створення та примноження, які відображають активний спосіб його нагромадження. Відповідно, потрібно виділяти також і методи утворення багатства: активні та пасивні [3; 10]. До пасивних методів створення багатства можна віднести, зокрема, успадкування, дарування тощо [4; 13]. Через це ще одним проблемним питанням є розмежування податку на багатство від категорії податків на успадкування і подарунки [2; 6; 11].

Податки на спадщину і дарування – це податки на певні об’єкти у процесі переходу прав власності [5]. Податок на багатство – це податок на вже наявні об’єкти власності у розпорядженні індивідуума в їх загальному обсязі. Тому й існує відмінність між ними: transfer taxes та wealth tax [7; 12]. Таким чином, податки категорії transfer taxes –

лише один із різновидів оподаткування приватної власності, а самі об’єкти власності цієї групи – один із методів створення багатства, що оподатковується окремо – податком на багатство (wealth tax).

Податок на багатство справляється у контексті особистого дохідно-майнового оподаткування, проте виступає окремим фіскальним інститутом у групі податків на власність. Досвід використання податку на багатство є доволі тривалим. Особливо його популярність та практика проявилися в країнах Західної Європи і Латинської Америки.

Податок на багатство сьогодні використовується у багатьох країнах Західної Європи: Ісландії, Іспанії, Нідерландах, Норвегії, Франції, Швейцарії. Податок на багатство також стягувався в Греції та Ліхтенштейні. Водночас чимало країн Західної Європи здійснили ліквідацію податку на багатство. В 1997 р. податок на багатство був скасований в Австрії і Данії, в 2005 р. – у Люксембурзі та Фінляндії, в 2007 р. – у Швеції (введений у 1947 р.). Хоча тенденція 1990-2000-х рр. засвідчує факт масової ліквідації податку на багатство, однак, починаючи з 2010 р., у західноєвропейських країнах знову активізувалися процеси відновлення чи введення податку на багатство. В деяких країнах податок на багатство вже поновлено: у 2010 р. – в Ісландії (скасований – у 2005 р.), в 2011 р. – в Іспанії (скасований – у 2008 р.), також його відновлення передбачалося в Німеччині – в 2014 р. (скасований – у 1997 р.).

Стягується податок на багатство також і в деяких азійських країнах – Індії та Пакистані; свого часу податок на багатство справлявся і в Японії, однак був скасований ще в 1950 р.

Доволі популярним податок на багатство є і в країнах Латинської Америки: Аргентина, Домінікана (Домініканська Республіка), Колумбія, Коста-Ріка, Перу, Сальвадор, Уругвай.

У кожній країні, де справляється податок на багатство, існує власний досить високий ліміт розміру об’єкта оподаткування, що є передумовою для його активації. Наприклад, величина фінансово-майнового достатку громадян становить: у Франції – € 800 тис., в Іспанії – € 700 тис., у Норвегії – € 103 тис. (870 тис. норвезьких крон), в Ісландії – € 466 тис. (75 млн. ісландських крон). Це індивідуальні знижки, при перевищенні яких стягується податок на багатство.

Елементи конструкції податку на багатство в кожній країні різні. Як правило, найбільше це відображається через особисті податкові знижки та ставки податку. Зокрема, у Франції та Іспанії застосовується податкова шкала (5 та 8 ставок відповідно; максимальні – 1,5% та 2,5%), у Норвегії – єдина ставка 1,5%. В Ісландії у 2010-2011 рр. використовувалась єдина ставка 1,5%; на 2012-2014 рр. також запроваджена шкала податкових ставок: для багатства вартістю 75-150 млн. ісландських крон (€ 466-933 тис.) – 1,5%, для багатства вартістю понад 150 млн. ісландських крон (€ 933 тис.) – 2%.

Податок на багатство стягується з чистої вартості багатства (net wealth tax), тобто з чистої вар-

тості активів – за вирахуванням зобов'язань, що виникають у зв'язку з володінням власністю. Оцінка особистого майна здійснюється на основі ринкової, або кадастрової, вартості, за певними методами. Як правило, від сплати податку на багатство звільнюються меблі та інші предмети домашнього вжитку, твори мистецтва, патенти, страхові поліси, певні види приватних колекцій (книг, марок), транспортні засоби особистого користування, а також споруди, будівлі, земельні ділянки в тих випадках, коли вони підлягають оподаткуванню спеціальними податками.

Водночас моделі податку на багатство різняться в розрізі країн. У Великобританії діє єдиний податок, що стягується з сукупної вартості лише нерухомого майна. Базою оподаткування слугує річна чиста вартість майна, яка переоцінюється відповідно до чинної методології. У податкову базу не включаються фінансово-грошові активи. Отже, у Великобританії діє лише часткова форма прояву податку на багатство, яка швидше має вигляд універсального майнового податку (з нерухомості).

Спроби повернення податку на багатство зроблено також в Італії, який має певну специфіку. З 2011 р. запроваджено його певний варіант: податок один, однак стягується з нерухомості та фінансових активів порізно. Податок на нерухомість складає 0,76% ринкової вартості придбання майна. Податок не застосовується для розміщених на території Італії фінансових активів: він має відношення до італійських резидентів й накладається на їх фінансові активи, що знаходяться за кордоном; в 2011-2012 рр. розмір податку становив 0,1%, у 2013 р. – 0,15%.

Очевидно, що оподатковувана база для обчислення податку на багатство може бути забезпечена виключно за рахунок об'єктів майна (рухомого та нерухомого). Проте, як демонструє зарубіжний досвід та практика, фінансово-грошові вкладення також можуть становити значний обсяг достатку індивідуума й виступають обов'язковою компонентою оподаткованої бази для нарахування податку на багатство.

Незважаючи на деяке скорочення податку на багатство в окремих країнах, його функціонування залишається доволі масштабним. Більше того, робляться спроби його відновлення чи введення. Це означає, що податок на багатство становить інтерес і є перспективним. Ефективність податку на багатство перевірена часом й підтверджена в багатьох країнах, де він зарекомендував себе як повноцінний фіскальний інститут держави.

4. Висновки

Податок на багатство є доволі дискусійним предметом у сучасних умовах. Хоча тенденції розвитку податкових систем провідних країн світу свідчать про схильність до введення податку на багатство. Останнім часом спроби впровадження податку на багатство робляться також у США.

В кожному суспільстві завжди існує категорія заможних осіб, здатна сплачувати податок на багатство. Це демонструє рівень їх особистого достат-

ку – високий рівень доходів, значне майнове забезпечення, наявність фінансових інвестицій тощо [9].

Набутий досвід податкової практики корисний для країн, де відсутні тривалі традиції оподаткування чи податкові системи перебувають у стані кардинальних ринково орієнтованих трансформацій. Це ж стосується і політики особистого дохідно-майнового оподаткування в Україні, де також присутня категорія заможного прошарку населення. Цілком допустимо, що податок на багатство може бути впроваджений у вітчизняну практику оподаткування, що залежить від фіскальних акцентів держави.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ablett J. R. The distribution of wealth and the case for annual net worth taxation / by John R. Ablett. – Sydney: CEDA, 1983. – 48 p.
2. Bracewell-Milnes B. The wealth of giving: every one in his inheritance / by Barry Bracewell-Milnes. – London: Institute of Economic Affairs, 1989. – 112 p.
3. Counsel P. The essentials of wealth: what you need to do in order to make wealth happen / by Paul Counsel. – Midland, WA: Wealth and Wellness Mastery Pty Ltd., 2003. – 227 p.
4. Counsel P. The mechanics of wealth: putting your money to work in both the share and real estate markets / by Paul Counsel. – Midland, WA: Wealth and Wellness Mastery Pty Ltd., 2003. – 374 p.
5. Cunliffe J. Inherited wealth, justice and equality / edited by John Cunliffe and Guido Erreygers. – London; New York: Routledge, 2013. – xix, 237 p.
6. Erreygers G. Is inheritance legitimate?: ethical and economic aspects of wealth transfers / edited by Guido Erreygers, Toon Vandevelde, eds. – Berlin; New York: Springer, 1997. – viii, 235 p.
7. Gale W.G. Rethinking estate and gift taxation / William G. Gale, James R. Hines Jr., Joel Slemrod, editors. – Washington, D.C.: Brookings Institution Press, 2001. – x, 515 p.
8. Gokhale J. Wealth, Inheritance and the Estate Tax / Jagadeesh Gokhale, Pamela Villarreal // National Center for Policy Analysis. – 2006. – Policy Report №289. – 19 p.
9. Hansson Å. The Wealth Tax and Entrepreneurial Activity / Åsa Hansson // Journal of Entrepreneurship. – 2008. – Vol. 17. – №2. – P. 139-156.
10. Jarvis C.R. Wealth secrets of the affluent: keys to fortune building and asset protection / by Christopher R. Jarvis, David B. Mandell. – Hoboken, N.J.: John Wiley & Sons, 2008. – xxiii, 375 p.
11. Killius J. Inheritance and wealth tax aspects of emigration and immigration of individuals / by Jurgen Killius. – Hague; London; New York: Kluwer Law International, 2003. – xi, 63 p.
12. Kley V. The Taxation of Capitalistic Bequests / by Verena Kley. – Weisbaden: Gabler Verlag; Springer, 2012. – xiv, 121 p.
13. McDonald P. Building your wealth: strategies for reducing tax and increasing wealth / Peter McDonald, Barbara Smith and Ed Koken. – Camberwell, Vic.: John Wiley & Sons Australia, 2006. – xvi, 256 p.

14. Phelps O. The secret of wealth / by Owen Phelps. – Durand, Ill.: Durand Corp., 2007. – 104 p.
15. Sandford C.T. Taxation of net wealth, capital transfers, and capital gains of individuals / Prepared by C.T. Sandford. – Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development, 1988. – 279 p.
16. Tait A.A. The taxation of personal wealth / by Alan A. Tait. – Urbana: University of Illinois Press, 1967. – 238 p.
17. The taxation of net wealth, capital transfers, and capital gains of individuals: report of the OECD Committee on Fiscal Affairs / Prepared by C. T. Sandford. – Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development, 1979. – 195 p.
18. Закон України “Про Державну програму економічного і соціального розвитку України на 2010 рік” (№2278-VI від 20 травня 2010 р.).
19. Податковий кодекс України (№2755-VI від 2 грудня 2010 р.).
20. Свердан М. М. Налог на богатство: альтернативность сущности и вариативность моделей / М. М. Свердан // Пути развития экономики в контексте евроинтеграционных процессов : сборник материалов Международной научно-практической конференции (г. Симферополь, 7-8 февраля 2014 года) / Научное объединение “Economics”. – Симферополь : НО “Economics”, 2014. – С. 124-126.
21. Свердан М. М. Налог на богатство – фискальный инструмент государства в достижении социальной справедливости налогообложения / М. М. Свердан // Экономика, социология, право: новые вызовы и перспективы : материалы научно-практической конференции 27-28 июня 2011 г. – Москва, 2011. – С. 89-92.
22. Свердан М. М. Податок на багатство – ознака заможного суспільства та передумова утвердження статусу фіскальної держави / М. М. Свердан // Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава: шляхи та засоби побудови : матеріали всеукраїнських наукових економічних читань з міжнародною участю. – Миколаїв : НУК, 2011. – С. 255-261.
23. Свердан М. М. Податок на багатство: обґрунтування фіскальної доцільності та ефективності / М. М. Свердан // Податкова реформа в Україні: досвід, реалії та перспективи : матеріали XIII-ої Міжнародної науково-практичної конференції. – Донецьк : ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, 2013. – Т. 2. – С. 163-165.

ВПЛИВ ОСВІТНЬОГО КОМПЛЕКСУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація. Розглянуто сутність освітнього комплексу суспільства і визначено його структуру на основі застосування системно-синергетичної методології функціонування економічних систем. Простежено складові національної економічної системи і вплив на них освітнього комплексу. Досліджено основні економічні функції освітньої послуги на індивідуальному і соціальному рівнях у системі споживання, розподілу та відтворення.

Ключові слова: освітній комплекс, економічна система, освітня послуга, цінність, корисність, структура, система освіти.

G. Bashnyanyn, O. Svinzov, B. Szewczyk

THE INFLUENCE OF AN EDUCATIONAL COMPLEX ON THE EFFICIENCY OF NATIONAL ECONOMY FUNCTIONING

Abstract. The essence of society's educational complex is considered and its structure on the basis of systematic and synergetic methodology of economic systems' functioning is determined. The components of the national economic system and the influence of an educational complex on them are observed. The main economic functions of educational service on individual and social levels in the system of consumption, distributing and reproduction are studied.

Keywords: educational complex, economic system, educational service, value, usefulness, structure, education system.

1. Вступ

В основу сучасних наукових уявлень про будову світу, в якому живе людина, покладено ідею його системної організації, що передбачає дослідження об'єктивних явищ у контексті їх взаємозв'язку "частина-ціле". Сучасна наука встановила, що універсальним способом існування об'єктивної реальності є система як упорядкована та відокремлена множина взаємодіючих елементів, що утворює стійку єдність – цілісність, володіє структурою та організацією. Відкритою і стаціонарною, а отже, живою і прогресуючою системою є людське суспільство як верхній щабель надсистеми "біосфера". Функціонування системи "суспільство", тобто способи її руху, визначаються підсистемами діяльності, серед яких найбільші – економічна та політична системи суспільства. Як система відкрита і стаціонарна економіка суспільства розвивається через метаболізм та гомеостаз, обмінюючись із довкіллям енергією та ентропією і нагромаджуючи вільну енергію – основу людського прогресу. Довколишнє середовище економіки має природне та антропогенне походження, яке пов'язане з наповненням економіки речовинно-енергетичною та інформаційно-енергетичною основами розвитку. Антропогенним середовищем, пов'язаним із наповненням економіки інформаційно-інтелектуально-інноваційними ресурсами розвитку, виступає освітній комплекс суспільства, в якому також діють економічні зако-

ни: виробництва, обміну, споживання, відтворення тощо. Тому освітній комплекс суспільства можна досліджувати лише у контексті функціонування економічної системи.

2. Огляд літературних джерел

У вітчизняній економічній науці проблемам економічної системології приділено чимало уваги. Зокрема, у працях Б. Гаврилишина [3], Г. Башнянина [1; 2], Б. Кульчицького і Я. Кульчицького [5; 6], Л. Лиска [8], П. Леоненка [7] та інших вчених економічна система розглядається як сукупність механізмів та інститутів становлення, розвитку, функціонування та регулювання практики господарювання. Система освіти – це відкрита стаціонарна система суспільства, що метаболізує в економічну систему не лише технокультурно-адаптований людський капітал для потреб виробництва й обміну, не лише зумовлює галузеву структуру економіки для потреб власного функціонування, а й виступає важливим чинником інституціоналізації економіки, формування норм дії, культури мислення, етики бізнесу тощо. Однак цей чинник соціально-економічної ефективності важко піддається кількісному виміру, а значення його для економіки у стані транзиції стратегічне. Саме такий підхід до розгляду освіти як системної цілісності, що забезпечує розвиток економіки, покладено в основу цієї статті.

3. Суть і види економічних систем

У межах системологічного підходу в сучасній економічній теорії за способом організації праці виділяють традиційні, інтелектуальні та квазіінтелектуальні економічні системи [2, с. 15-127]. Традиційна економічна система – це така виробнича система, яка базується на фізично-розумовій або ручній праці, а результатами виробничих процесів виступають традиційні блага і послуги, корисність яких виражена їх речовинно-енергетичною основою. Традиційна система організації праці структурно поділяється на техніко-економічну та соціо-економічну підсистеми. Перша відображає реалізацію традиційних ресурсів у традиційні продукти за допомогою традиційного виробництва. Друга підсистема представлена інститутом традиційної власності на традиційні фактори виробництва, де об'єктами виступають традиційні товари, традиційні капітали і блага. Інтелектуальні економічні системи являють собою конгломерат суспільних, правових та економічних інститутів виробництва, розподілу та споживання інтелектуальних благ на основі пріоритетності застосування розумової праці у виробничих системах економіки. Соціально-економічну основу інтелектуальних економічних систем становить інститут інтелектуальної власності. Результатом функціонування даних систем є виробництво інтелектуальних благ і послуг, де мірилом їх корисності виступають інформаційно-енергетичні потоки. Квазіінтелектуальні економічні системи – це перехідні динамічні структури трансформації виробничих систем в інтелектуальні.

Однак для будь-якої моделі економічної системи, зокрема для виробничої її підсистеми, умовою функціонування та розвитку виступає поєднання матеріально-енергетичної першооснови всіх форм руху і саморозвитку природи та ідеально-інформаційної основи соціально-економічного цілепокладання, що фундаментально опосередковує людину і природу [9]. Сукупність інформаційних знань дозволяє формувати, від індивіда до суспільства включно, прейскурант цільових потреб і в межах законів природно-об'єктивних процесів здійснювати творчий вибір напрямів та інтенсивності життєво необхідних процесів за допомогою прогресивних виробничих технологій. А це означає, що інформаційно-цільова основа діяльності виступає двигуном функціонування всіх типів економічних систем: як традиційних, так і інтелектуальних. Інформаційна основа виробництва є базовою для технологічних економічних систем, оскільки функція техносфери полягає у мінімізації опору трудовим зусиллям з боку речовини природи, на яку спрямована сила дії товаровиробника з метою ресурсозбереження. Умовою ж техногенезу виступає особливий інноваційно-інтелектуальний антропо-ресурс. Базовою ланкою регенерації даного ресурсу у всіх сучасних національних економічних системах вважається освітній комплекс суспільства.

4. Економічні функції освітніх послуг

Освітній комплекс суспільства – це сукупність освітніх закладів для виробництва і пропозиції соціоадаптивних інформаційних знань – освітніх послуг. Освітня послуга, як об'єкт специфічного

привласнення-споживання виконує ряд функцій, що зумовлюються тим чи іншим рівнем соціальної адаптації індивіда:

1) на індивідуальному рівні освітня послуга виступає як знання, з допомогою якого індивід впорядковує для себе сукупність уявлень про дійсність;

2) на соціальному рівні сукупність освітніх послуг формує ціннісну орієнтованість індивіда.

Цінність переважно формується на основі життєвого досвіду внутрішнього пережиття і кристалізується у форму етичної норми, виступаючи як символ. Цінність освітніх послуг зумовлюється рівнем можливості їх майбутнього застосування у практиці реалізації угод обміну в соціально-економічній площині та у технокультурі – у виробничих економічних системах. Нівелювання рівня відносності у процесі прогнозування реальної можливості практичного застосування у майбутньому накопичених інформаційних знань визначає рівень корисності освітніх послуг, а отже, якість і пріоритетність їх засвоєння. Сказане в першу чергу стосується закладів професійно-технічної, вищої та післядипломної освіти, меншою мірою вищих класів середньої школи.

В економічній діяльності об'єктивність корисності освітньої послуги, що являє собою інформаційно-теоретичну модель максимально ущільнених знань про певну сферу діяльності, зумовлює рівень продуктивності праці, очікування вищої винагороди та ймовірності кар'єрного зростання. Процес привласнення-споживання освітніх послуг та реалізація потенціалу їх корисності через відтворення інформаційних знань, набутих під час навчання, передбачає наявність певного часового лагу, тобто певного проміжку часу, протягом якого індивід здійснює пошук місця праці, де б існувала робоча вакансія, адекватна здобутому ним фаху. Такий часовий лаг включає одну небезпеку – зниження потенціалу об'єктивної корисності інформаційних знань у часі. Це особливо актуально в сучасних умовах, коли актуальність набутих знань сягає в середньому 5 років, а потім “старіє” внаслідок впровадження інновацій у постіндустріальних виробничих економічних системах. Перед індивідом постає необхідність безперервного навчання, постійного підвищення кваліфікації та оволодіння новітніми виробничими технологіями.

Зазначимо, що ключовим фактором як кількісного зростання інформаційних знань, так і збереження цінності інформації (адже саме цінність освітньої послуги визначає конкурентну перевагу того чи іншого молодого спеціаліста на ринку праці) є творчий характер даного виду інтелектуальної праці, якщо класифікувати розумову діяльність за мірою креативності та кваліфікаційної складності [4]. Інтелектуальна творча праця – це ступінь поєднання і застосування здобутих знань, що є реакцією людини на динамічно видозмінюване довкілля. Прикладне трансформування інформаційних знань викладачем (вчителем) у самозростаючу цінність відповідно до кількості споживачів (учнів, студентів) являє собою суть відчуження вартості в умовах функціонування інтелектуальних економічних систем. Це особливий спосіб відчуження. “Персоніфікований інтелектуальний капітал як засіб вироб-

ництва, – наголошує О. Кендюхов, – не може бути відчужений від його носія і переходить з категорії приватної власності до категорії особистої власності співробітника” [4, с. 53]. І саме такий спосіб “відчуження” передбачає наступне:

- дозволяє примножувати вартість у теоретично безмежну кількість раз упродовж одного акту трудового цілепокладання (якщо враховувати можливості дистанційного навчання, самопідготовку тощо);

- антропоресурс виробництва (інтелект вчителя-викладача) не підпадає під дію закону спадної продуктивності (через те, що викладач часто виступає ретранслятором знань – навчальної програми, він, у порівнянні із науковцем-непедагогом, менш підвладний впливу “ентропії думки”), а отже, не позбуває себе інформації у процесі продажу як її носій;

- відчуження інформаційних знань є функцією здобуття освіти (адже в майбутньому знання необхідно буде застосовувати безпосередньо на робочому місці) і є тим соціоекономічним середовищем, де виробляється, обмінюється, споживається, відчужується, привласнюється і відтворюється абсолютна додана вартість у широкому розумінні цього слова – En arche en ho Logos.

5. Освітній комплекс суспільства і його взаємозв’язок із національною економічною системою

Освітній комплекс суспільства – це сукупність

організацій та установ формування та відтворення робочої сили відповідних кваліфікаційних рівнів для забезпечення функціонування і розвитку економічної системи суспільства. Водночас освітній комплекс виступає невід’ємним, всепроникаючим елементом у кожному підсистемі діючої національної економічної системи, елементами якої є: ринкова, грошова, фінансова та виробнича системи, системи регулювання та споживання, а також соціально-економічна система власності (див. рис.).

У ринковій економічній системі освітня послуга виступає як товар, ціна котрого визначається компромісною угодою між продавцем (закладом освіти) та покупцем (домогосподарствами, підприємствами і державою), а також між покупцем (закладом освіти) і продавцем (носієм інтелектуального ресурсу – педагогом, викладачем, науковим співробітником тощо) на ринку ресурсів. У системі регулювання освітній комплекс підлягає змішаній регуляції як з боку держави, так і з боку ринку. Необхідність адміністративного регулювання спричинена завданнями макроекономічного розвитку, а ринкового – короткостроковою кон’юнктурою, що зумовлене тимчасовими приватними орієнтаціями агентів економіки. У системі споживання, розподілу і відтворення освітня послуга реалізує свою функцію корисності: по-перше, на ринку ресурсів, по-друге, безпосередньо на робочому місці, де бере участь у створенні вартості як інтелектуального ка-



Рис. Структура національної економічної системи

піталу через процес самовідтворення у виробничих економічних системах.

Ідея відчуження частки власності як джерела майбутніх доходів відома ще з біблійних часів. У Середньовіччі ця ідея ототожнювалася Церквою (а отже, і суспільством) із лихварством і засуджувалась. На зламі XIX-XX століть дана ідея кристалізувалася в інститут реалізації угод обміну на ринку капіталів, що призвело до становлення корпоративістських систем. Сучасність характеризується становленням ноосферного суспільства через творення знанневої економіки, де генерування нових знань і цінної інформації набуває статусу пріоритетної стратегічної діяльності. Формується новий тип економічних систем, де процеси відчуження набувають цілком іншої природи. Дослідити ці феномени – важливе завдання сучасної економічної теорії.

Функціональна структура освітнього комплексу у його взаємозв'язку з економічною системою суспільства охоплює:

- виробничу підсистему – сукупність механізмів та способів трансформації економічних ресурсів в інтелектуально-інформаційний товар – освітню послугу;

- ринкову підсистему, яка у часі переважно невіддільна від безпосереднього виробництва і є середовищем обміну та реалізації освітніх послуг;

- цінову підсистему як основну умову реалізації угод обміну інформаційних знань на ринку освітніх послуг;

- фінансову підсистему, що є сукупністю механізмів та форм акумуляції, руху і використання фінансових фондів системи освіти;

- підсистему регулювання, що передбачає структуру розподілу і використання ресурсів, привласнення доходів та визначає вектор розвитку, а отже, галузеву структуру економіки;

- підсистему споживання освітніх послуг з метою подальшого відтворення попередньо спожитих інформаційних знань для їх застосування у системах праці як людського капіталу.

Ключова ідея концепції освітнього комплексу передбачає інтерпретацію систем економіки і освіти як цілісності, тобто системи. Освітній комплекс охоплює систему освіти, економіку освіти та ефект емерджентності соціально-економічної системи, зумовлений процесом освіти. Структуру і принципи функціонування системи освіти України розглянуто у Законі України “Про освіту”. Система освіти як галузь соціально-економічної діяльності є об’єктом дослідження напряму економічної науки – економіки освіти. Економіку освіти визначають як напрям економічної теорії, що вивчає особливі виробничі відносини та економічні механізми функціонування системи освіти, її економічну роль у процесі розширеного відтворення та забезпечення суспільного розвитку. Базовою категорією економіки освіти виступає навчальний заклад як суб’єкт господарювання, зокрема його фінансово-господарська діяльність, кадри та навчально-матеріальні ресурси, правові засади, менеджмент закладу та маркетинг освітніх послуг.

Однак це ще не освітній комплекс. Економіка системи освіти набуває ознак освітнього комплексу тоді, коли соціально-економічна ефективність освіти, відображена і проявлена у функціональних під-

системах економічної системи, зумовлює розвиток останньої. Тобто, на відміну від економіки системи освіти, освітній комплекс забезпечує не лише функцію розширеного відтворення, а, власне, розвиток економічної системи.

6. Висновки

Отже, економічна система має внутрішню функціональну структуру, яка охоплює виробничу, ринкову, цінову, грошову, фінансову, фіскальну, регуляторну підсистеми та підсистему розподілу і споживання. Освітня система, продукуючи кваліфіковані кадри, розцінюється як складова виробничої економічної системи; постачаючи на ринок трудові ресурси, визначає пропорції рівноваги в межах ринкової економічної системи; акумулюючи і витрачаючи фінансові фонди, впливає на підсистему розподілу, споживання, відтворення, а отже, повному формує наступні етапи виробництва, обміну, розподілу і споживання національної (і не тільки) економічної системи суспільства. В цьому випадку економіка системи освіти трансформується в освітній комплекс суспільства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Башнянин Г. І. Метрологічні економічні системи: Вступ у загальну теорію і методологію формування економічних параметрів / Г. І. Башнянин. – Львів: Новий Світ, 2005. – 1083 с.

2. Башнянин Г. І. Економічні системи: проблеми структуризації і типологізації / Г. І. Башнянин, І. М. Копич, Б. М. Шевчик. – Львів : Коопосвіта, 1999. – 220 с.

3. Гаврилишин Б. Дороговкази в майбутнє / Б. Гаврилишин. – К. : Основи, 2000. – 238 с.

4. Кендюхов О. Мотивація творчої інтелектуальної праці: дослідження основних підходів / О. Кендюхов // Економіка України. – 2005. – № 3. – С. 49-56.

5. Кульчицький Б. В. Економічні системи суспільства: теорія, методологія, типологізація / Б. В. Кульчицький. – Львів : ЛНУ ім. І. Франка, 2003. – 352 с.

6. Кульчицький Я. В. Порівняння економічних систем (проблеми методології) / Я. В. Кульчицький, Б. В. Кульчицький. – Львів : Видавничий центр ЛНУ ім. І. Франка, 2007. – 318 с.

7. Леоненко П. М. Сучасні економічні системи : навч. посібник / П. М. Леоненко, О. І. Черепніна. – К. : Знання, 2006. – 429 с.

8. Лиско Л. Р. Економічні системи. Людський вимір / Л. Р. Лиско. – Львів : Видавничий дім “Панорама”, 2003. – 300 с.

9. Сімоно Ф. 39 уроків сучасної економіки / Ф. Сімоно. – К. : Видавничий дім “КМ Академія”, 2004. – 303 с.

10. Куцик П. О. Глобальна економіка: принципи становлення, функціонування та розвитку / Куцик П. О., Ковтун О. І., Башнянин Г. І. – Львів : Вид-во ЛКА, 2015. – 594 с.

11. Башнянин Г. І. Державне регулювання макроекономічних процесів на основі грошово-кредитного механізму / Башнянин Г. І., Носов О. Ю., Труш І. Є. – Львів : Ліга-Прес, 2015. – 222 с.

12. Ковтун О. М. Глобальна економіка : підручник / Ковтун О. М., Куцик П. О., Башнянин Г. І. – Львів : Вид-во ЛКА, 2014. – 704 с.

ЛІБЕРАЛІЗАЦІЙНА ЕЛАСТИЧНІСТЬ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Анотація. Розглянуто сутність поняття «лібералізаційна еластичність» економічних систем і метрологічний спосіб її визначення. Проаналізовано основні фактори, що детермінують рівень лібералізаційної ефективності економічних систем. Запропоновано типологізацію економічних систем за ступенем їх лібералізаційної еластичності, яка відіграє вагомий теоретико-методологічний роль у формуванні спеціальної лібералізаційної теорії як однієї зі складових економічної теорії в широкому розумінні.

Ключові слова: лібералізація, лібералізаційна ефективність, економічні системи, мікроекономічні системи, макроекономічні системи.

G. Bashnyanyn., O. Swintsov, Yu. Turyanskyuy

LIBERALIZATION ELASTICITY OF ECONOMIC SYSTEMS

Abstract. The essence of «liberalization elasticity» of economic systems and the metrology method of its determination are considered. The main factors which determine the level of liberalization effectiveness of economic systems are analyzed. The typology of economic systems by the degree of their liberalization elasticity which plays a significant theoretical and methodological role in the formation of a special liberalization theory as one of the components of an economic theory in its broad sense is offered.

Keywords: liberalization, liberalization effectiveness, economic systems, microeconomic systems, macroeconomic systems.

1. Вступ

Між лібералізацією та економічною ефективністю функціонування господарських систем немає однозначної детермінації. Ми не можемо стверджувати, що в будь-якій економічній ситуації розширення масштабів лібералізації на додаткову одиницю призведе до зростання чи зниження рівня економічної ефективності функціонування господарських систем на скільки-небудь одиниць. Проблема тут значно складніша. В одних випадках економічні системи сильно реагують на зміну лібералізаційного режиму, в інших – слабо. Тому подальший конструктивний розвиток теорії лібералізації економічних систем повинен відштовхуватися від факту про неоднозначність зв'язку між параметрами економічної ефективності й масштабами лібералізації. При зміні масштабів лібералізації на одиницю ми можемо мати великий список значень рівнів економічної ефективності функціонування господарських систем залежно від того, якими є дані масштабу лібералізації (до якого лібералізаційного типу належить та чи інша економічна система) і який функціональний, формаційний чи ринковий тип систем лібералізується. З огляду на зазначене метою статті є дослідити лібералізаційну еластичність, тобто чутливість економічних систем до зміни масштабів лібералізації.

2. Огляд літературних джерел

В економічній літературі як минулого, так і сучасній пріоритетною є теорія, що всі економічні системи (незалежно від їх формаційного, функціо-

нального чи ринкового типу) однаково (точніше, однозначно, якщо брати до уваги метрологічний бік справи) реагують на лібералізацію: або позитивно, або ніяк, або негативно. Відмінність між різними школами економічної теорії полягає лише в тому, що пріоритетна роль відводиться певному типу впливу лібералізації на економічний розвиток і функціонування господарських систем. У класичних і сучасних неокласичних концепціях [1-5] постулюється теза про лише позитивну роль лібералізації, в марксистських і сучасних неомарксистських – негативну [6-9] і центристських (кейнсіанських і неокейнсіанських) – про двояку роль, як позитивну, так і негативну [10-15]. При цьому жодна з концепцій лібералізації не бере до уваги того, що різні системи по-різному реагують на зміну масштабів лібералізації: одні – сильніше, інші – слабше, одні – позитивно, інші – нейтрально або негативно і т. д.

3. Фактори, що детермінують рівень лібералізаційної ефективності економічних систем

На лібералізаційну ефективність (лібералізаційні ефекти) впливає багато факторів: початковий рівень лібералізації систем, масштаби лібералізації, тривалість ринкового періоду, формаційний (а також функціональний і ринковий) тип систем, що лібералізуються. Залежно від факторів детермінації лібералізаційної ефективності змінюється й загальний вигляд функції лібералізаційної ефективності (рис. 1).



Рис. 1. Фактори, що детермінують рівень лібералізаційної ефективності економічних систем

4. Суть лібералізаційної еластичності економічних систем

З суто лібералізаційних позицій усі економічні системи можуть бути класифіковані на різні лібералізаційні типи: гіполібералізовані, квазілібералізовані, лібералізовані, гіперлібералізовані та метагіперлібералізовані системи. Лібералізація гіпер- чи метагіперлібералізованих систем навряд чи призведе до підвищення ефективності їх функціонування, швидше такі системи ніяк не будуть реагувати на подальшу їх лібералізацію. Тим більше вона практично неможлива, оскільки процеси лібералізації досягли своїх крайніх меж і за ними лібералізація або втрачає певний сенс, або трансформується у свою прямию протилежність. Теоретично повна лібералізація (або гранично крайня лібералізація) означає виведення певної економічної системи з податкового поля чи повну ліквідацію податкових відносин фірми з державою. Зрозуміло, що така крайня форма лібералізації сприятиме підвищенню економічної ефективності функціонування певної господарської системи, бо тоді валовий чи чистий дохід фірми буде більший від звичайного на величину потенційних (можливих, але не реалізованих практично) початкових відрахувань. Але тут слід зважити на важливу обставину. Таке різке підвищення економічної ефективності функціонування певної системи можливе лише в коротко-тривалому ринковому періоді і тоді, коли ліквідація податкових стягнень стосується лише окремо взятої фірми, а не всіх мікроекономічних систем. В останньому випадку внаслідок різкого скорочення суспільного сектора економіки (а він, як відомо, формується і розвивається за рахунок податкових надходжень до державного бюджету і, крім того, складає певну суспільну інфраструктуру для розвитку власне приватного сектора економіки) у дещо віддаленій перспективі почне різко знижуватися ефективність функціонування кожної окремо взятої мікроекономічної системи, що була звільнена від податкових відрахувань (рис. 2).

Таке різке зниження продуктивності приватного сектора економіки в умовах його надлібералізації (надмірно високої лібералізації, що вже входить у зону податкових відносин фірм із державою і в крайній формі означає повну ліквідацію податків) породжується ефектом згорання суспільного сектора економіки. Суспільний сектор економіки не тільки виконує певні суспільні (соціальні) функції, а й одночасно формує певну суспільну інфраструктуру для розвитку приватного сектора економіки. Без цієї суспільної інфраструктури він не тільки погано розвиватиметься, але взагалі може зникнути, розвалитись. Ознаки такого руйнування приватного сектора ми сьогодні спостерігаємо в країнах так званого «дикого» капіталізму, в яких соціальна інфраструктура економіки з року в рік звужується (деякі країни Латинської Америки, а також окремі постсоціалістичні країни). На жаль, і в

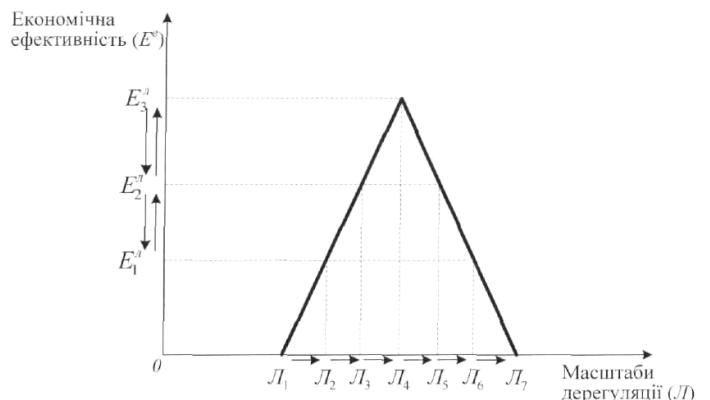


Рис. 2. Трансформація позитивного впливу на негативний в умовах тотальної гіперлібералізації мікроекономічних систем приватного порядку

Україні останніми роками розвиток приватного сектора економіки відбувається у зазначеному вище напрямі – до деградації вже певною мірою сформованого приватного сектора. Останній ніяк не може

достатньо розвинути через вузьку суспільну інфраструктуру.

Щоправда, в науковому аналізі вказаної проблеми треба бачити різницю між різними ринковими типами мікроекономічних систем. Як відомо, приватні системи за своїми суто ринковими ознаками поділяються на кілька типів: чисті конкурентні, конкурентно-монополістичні, конкурентно-олігополістичні, чисті монополістичні. Останні є значно менше лібералізованими, ніж перші. Тому їх подальша лібералізація може ще супроводжуватися формуванням значних економічних ефектів. Однак не слід забувати, що вона здатна впливати на економіку двояко. З одного боку, позитивно, оскільки продуктивність слабо лібералізованих систем внаслідок їх подальшої лібералізації зростатиме. А з іншого, – негативно, оскільки на макроекономічному рівні подальша лібералізація слабо лібералізованих приватних систем спричинить зниження (через певний проміжок часу) продуктивності національної економіки загалом. Тут, у даній теоретичній і практичній ситуації, виникає проблема співвідношення мікроекономічних і макроекономічних ефектів лібералізації. Лібералізацію приватних систем різних ринкових типів слід продовжувати доти, доки макроекономічний лібералізаційний ефект перевищуватиме мікроекономічний.

Таким чином, ми бачимо, що різні за ступенем попередньої лібералізації приватні економічні системи по-різному реагуватимуть на подальшу лібералізацію. Гіперлібералізовані – ніяк, помірно лібералізовані – помірно і позитивно, а слабо лібералізовані – сильно і позитивно. Існує чітка залежність лібералізаційної ефективності від масштабів лібералізації, яку можна зобразити у вигляді певного списку чи вектора, де кожному конкретному значенню масштабів лібералізації відповідає своє значення лібералізаційної ефективності (а за умови, коли ми досліджуємо чистий вплив лібералізації на економічний розвиток. – і загальної економічної ефективності):

$$\begin{pmatrix} L_1 \\ L_2 \\ L_3 \\ L_4 \\ \vdots \\ L_n \end{pmatrix} \text{ — } \begin{pmatrix} E_1^e \\ E_2^e \\ E_3^e \\ E_4^e \\ \vdots \\ E_n^e \end{pmatrix}, \quad (1)$$

або

$$\begin{pmatrix} E_1^e \\ E_2^e \\ E_3^e \\ E_4^e \\ \vdots \\ E_n^e \end{pmatrix} \text{ — } \begin{pmatrix} L_1 \\ L_2 \\ L_3 \\ L_4 \\ \vdots \\ L_n \end{pmatrix}. \quad (2)$$

При незначних масштабах лібералізації формується позитивний лібералізаційний ефект і позитивний зворотний ефект розширення суспільного сектора економіки. Останній має місце тому, що помірна лібералізація супроводжується розширен-

ням податкової бази, а отже, ширшими є можливості для розвитку суспільного сектора економіки, що, як відомо, складає інфраструктуру суспільного порядку для розвитку власне приватного сектора економіки. А за значних масштабів лібералізації не тільки формується власне негативний лібералізаційний ефект макроекономічного порядку, а й негативний зворотний ефект звуження суспільного сектора економіки.

Та сама приватна система по-різному реагує на зміну масштабів лібералізації в різних діапазонах цього масштабу, а отже, вона має різну лібералізаційну еластичність масштабного порядку. З іншого боку, різні формаційні й функціональні типи систем також по-різному реагують на зміну лібералізаційного режиму. І загальна закономірність тут така: чим конкурентніша система, тим вона реагує на зміну лібералізаційного режиму слабше, а чим концентрованіша (монополізованіша), – тим сильніше. По-різному реагують на лібералізаційні процеси також приватні й суспільні системи. У зв'язку з цим виникає потреба в науковому вирішенні такої проблеми, як визначення ступеня чутливості тих чи інших систем до посилення умов лібералізації. Для цього ми вводимо в науковий обіг термін «лібералізаційна еластичність» економічних систем. Під нею ми і розуміємо чутливість (якісну та особливо кількісну) економічних систем до зміни масштабів лібералізації.

З суто метрологічного боку лібералізаційна еластичність систем може бути визначена співвідношенням диференціальних величин економічного (чи лібералізаційного) ефекту (E^e) і масштабів лібералізації (L), тобто:

$$E_{e-l}^e = dE^e : dL. \quad (3)$$

Цей параметр вказує, наскільки зміниться рівень економічної ефективності функціонування господарських систем при зміні рівня їх лібералізації на одиницю.

5. Основні типи економічних систем

за ступенем їх лібералізаційної еластичності

Розглянемо типи економічних систем за ступенем їх чутливості до зміни масштабів лібералізації (рис. 3):

1) абсолютно чутливі економічні системи, які надзвичайно сильно (чи позитивно, чи негативно, що вже не принципово) реагують навіть на незначне розширення масштабів лібералізації;

2) гіпереластичні економічні системи, що сильно реагують (позитивно чи негативно) на зміну (посилення) масштабів лібералізації;

3) власне еластичні економічні системи, які більш-менш помірно реагують (позитивно чи негативно) на розширення масштабів їх лібералізації;

4) квазіеластичні економічні системи, які слабо реагують на зміну масштабів лібералізації;

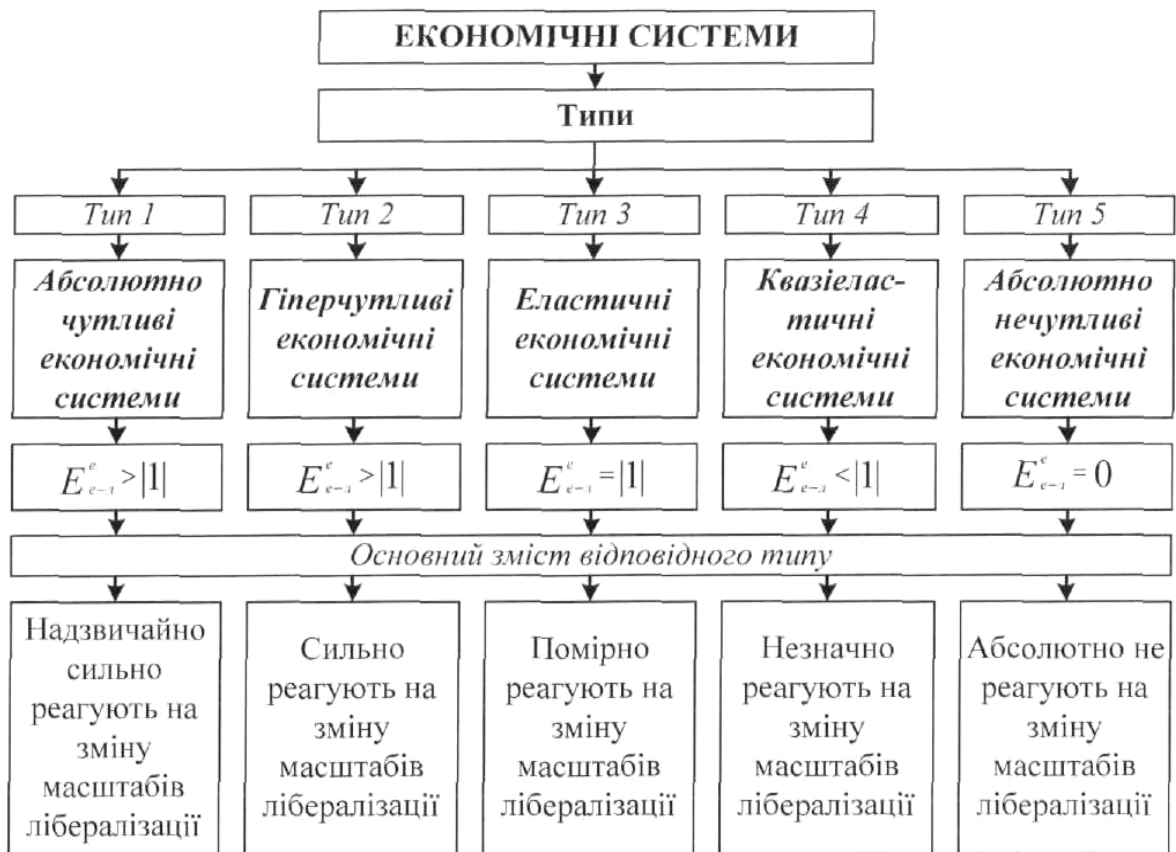


Рис. 3. Типологізація економічних систем за ступенем їх лібералізаційної еластичності

5) абсолютно нечутливі (або майже нечутливі) економічні системи, які ніяк не реагують на зміну лібералізаційних умов (ні позитивно, ні негативно).

Наведена вище типологізація економічних систем за параметром їх чутливості до лібералізації може відігравати значну методологічну (точніше, теоретико-методологічну) роль у подальшому спеціальному аналізі лібералізаційних процесів і формуванні спеціальної лібералізаційної теорії як однієї зі складових економічної теорії в широкому розумінні.

6. Висновки

Різні за функціональним, формаційним і ринковим типом економічні системи мають різну лібералізаційну ефективність, бо вони по-різному реагують на зміну масштабів лібералізації, мають різну лібералізаційну чутливість, чи лібералізаційну еластичність. Кількісно вона визначається як співвідношення диференціальних величин приросту економічної ефективності (лібералізаційного ефекту) і масштабів лібералізації.

У теоретичному аналізі проблем лібералізації економічних систем важливу методологічну роль відіграє проблема типологізації економічних систем за ступенем їх чутливості до зміни масштабів лібералізації. За цим параметром можна виділити такі типи економічних систем: абсолютно чутливі; гіперчутливі; власне еластичні; квазіеластичні системи; абсолютно нееластичні системи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Маршалл А. Принципы экономической науки: в 3 т. / А. Маршалл. – Т. 1. – М. : Прогресс-Универс, 1993. – 415 с.
2. Маршалл А. Принципы экономической науки: в 3 т. / А. Маршалл. – Т. 2. – М. : Прогресс-Универс, 1993. – 310 с.
3. Маршалл А. Принципы экономической науки: в 3 т. / А. Маршалл. – Т. 3. – М. : Прогресс-Универс, 1993. – 351 с.
4. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов: в 2 т. / А. Смит. – Т. 1. – М. : Эконов, 1993. – С. 79-396.
5. Миль Дж. С. Основы политической экономии: в 3 т. / Дж. С. Миль. – Т. 1. – М. : Прогресс, 1980. – 495 с.
6. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс. – Т. 1. – Кн. 1: Процесс производства капитала. – М. : Политиздат, 1983. – 191 с.
7. Мочерний С. В. Основы экономических знаний / С. В. Мочерний. – К. : Феміна, 1995. – 352 с.
8. Хошимура Ш. Теория воспроизводства и накопления капитала / Ш. Хошимура. – М. : Прогресс, 1978. – 254 с.
9. Шухов Н. С. Русская политическая экономия / Н. С. Шухов, В. Н. Щербаков. – М., 1998. – 585 с.
10. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс // Антология экономической классики. – М. : Эконов, 1993. – Т. 2. – С. 137-434.

11. Долан Эдвин Дж. Макроэкономика / Эдвин Дж. Долан, Дэвид Е. Линдсей. – СПб. : АО «Санкт-Петербург оркестр», 1994. – 405 с.
12. Самуэльсон П. Экономика / П. Самуэльсон. – Т. 1. – М. : НПО «АЛГОН» ВНИИСИ, 1992. – 333 с.
13. Макконнелл Кэмпбелл Р. Экономикс. Принципы, проблемы и политика / Кэмпбелл Р. Макконнелл, Стэнли Л. Брю. – Т. 1. – М. : Республика, 1992. – 399 с.
14. Экономические системы / [за ред. Г. И. Башнянина]. – Т. 2. – Львів : Вид-во ЛКА, 2011. – 496 с.
15. Башнянин Г. И. Про періодичну матрицю економічних систем [Текст] : монографія / Г. И. Башнянин. – Львів : Вид-во ЛКА, 2003. – 115 с.
16. Куцик П. О. Глобальна економіка: принципи становлення, функціонування та розвитку / Куцик П. О., Ковтун О. І., Башнянин Г. І. – Львів : Вид-во ЛКА, 2015. – 594 с.
17. Башнянин Г. И. Сучасні економічні теорії глобальних систем / Башнянин Г. И., Шевчик Б. М.; [за ред. Г. И. Башнянина]. – [3-є вид., стереотипне]. – Львів : Новий Світ-2000, 2014. – 352 с.
18. Становлення теорії економічного лібералізму та її застосування в трансформаційній економіці / [Башнянин Г. И., Шевчик Б. М., Дунас О. І. та ін.]. – Львів : Ліга-Прес, 2013. – 164 с.
19. Башнянин Г. И. Ефективність лібералізації економічних систем кооперативного сектору економіки / Башнянин Г. И., Турянський Ю. І., Дунас О. І. // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України : збірник науково-технічних праць. – Львів : НЛТУУ, 2013. – Вип. 23.12. – С. 198-206.

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ТА ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ: ПІСЛЯКРИЗОВІ ВИКЛИКИ

Анотація. Розглянуто основні напрями державної інформаційної політики. Аналізуються інформаційні загрози національній безпеці України та шляхи гарантування інформаційної безпеки. Запропоновані підходи щодо забезпечення процесу безперервності функціонування системи інформаційної безпеки держави.

Ключові слова: державна політика, інформаційна безпека, інформаційні загрози, інформаційні ресурси, національна безпека.

I. Bodnar., O.Vovchanska

STATE POLICY AND INFORMATION SECURITY OF UKRAINE: POST-CRISIS CHALLENGES

Abstract. The main directions of state information policy are considered. The information threats analysis for national security of Ukraine and ways of ensuring of information security are analyzed. The approaches for the process continuity of functioning of the system of information security are proposed.

Keywords: state policy, information security, information threats, information resources, national security.

1. Вступ

Інформаційна безпека у сучасному постіндустріальному світі, в якому постійно виникають кризи, конфлікти, є основою національної безпеки країни. Проведення ефективної державної інформаційної політики позитивно впливає на вихід із внутрішньополітичних та зовнішньополітичних криз і вирішення конфліктів. Вперше проблема інформаційної безпеки була відзначена США ще в 1947 р. У країні був прийнятий закон “Про національну безпеку”. У 2012 р. експерти США визначили основну кібер-загрозу національній безпеці країни на наступне десятиліття.

Інформаційна безпека розглядається як глобальна проблема захисту інформації, інформаційного національного простору, суверенітету країни та інформаційного забезпечення прийняття урядових рішень. Захищаючи свої інформаційні інтереси, кожна держава повинна дбати про свою інформаційну безпеку. Цього ж вимагає і зміцнення української державності. Збалансована державна інформаційна політика України формується як складова частина її соціально-економічної політики, виходячи з пріоритетності національних інтересів та загроз національній безпеці країни.

Захист інформаційної сфери є основою наукових досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених. Вивченням ролі держави у формуванні інформаційного суспільства та забезпеченні інформаційної безпеки займаються такі вчені, як Г. Почепцов [1], І. Рамоне [2], О. Соснін [3] І. Арістова [4] та ін.

Мета статті полягає у необхідності теоретичного обґрунтування основних напрямів державної інформаційної політики з метою захисту національ-

ного інформаційного простору та гарантування інформаційної безпеки в посткризовий період.

2. Державна політика забезпечення інформаційної безпеки

В Україні всі види інформаційних технологій, їхнього виробництва та засоби забезпечення цих технологій становлять спеціальну сферу діяльності, розвиток якої визначається державною інформаційною політикою та Національною програмою інформатизації. Визначення завдань Національної програми інформатизації, пріоритетних напрямів розвитку інформатизації, обсягів, джерел і порядку їх бюджетного фінансування покладається на Кабінет Міністрів України і щорічно затверджується Верховною Радою України.

Національну безпеку України в інформаційній сфері слід розглядати як інтегральну цілісність чотирьох складових: персональної, публічної (суспільної), комерційної (корпоративної) й державної безпеки. Тому в процесі визначення характеру ризиків слід брати до уваги наступні елементи:

- концептуальні засади політичної безпеки, її принципи, стандарти та правила, погоджені з чинним законодавством та принципами забезпечення безперервності системи інформаційної безпеки особистості, суспільства, комерційних (корпоративних) структур та держави;
- визначення об'єктів та цілей;
- визначення прийнятних з погляду забезпечення інтересів усіх суб'єктів структур встановлення контролю над об'єктами безпеки, а також оцінка ризиків та управління ними;
- визначення статусно-функціональних ролей, очікувань та міри відповідальності суб'єктів включно

зі звітністю про події, які пов'язані з потенційними загрозами [5].

Розрізняють такі цілі державної політики гарантування інформаційної безпеки:

1. Реалізація конституційних прав громадян, суспільства та держави на інформацію.

2. Захист інформаційного суверенітету країни, зокрема національного інформаційного ресурсу, систем формування суспільної свідомості.

3. Забезпечення рівня інформаційної достатності для прийняття рішень державним установам, підприємствам та громадянам.

4. Належна присутність країни у світовому інформаційному просторі.

До завдань політики гарантування інформаційної безпеки належать:

1. Виявлення, оцінка та прогнозування поведінки джерел загроз інформаційній безпеці, що здійснюються шляхом оперативного моніторингу інформаційної ситуації.

2. Вироблення, координація та введення єдиної державної політики у галузі інформаційної безпеки.

3. Створення та експлуатація систем гарантування інформаційної безпеки.

4. Розробка, координація та запровадження єдиної державної політики у сфері міжнародних інформаційних відносин, зокрема у напрямі формування іміджу держави.

На особливу увагу заслуговує проблема забезпечення конституційних прав громадян на інформацію. Але розвиток інформаційних технологій пов'язаний як із позитивними, так і негативними сторонами. Вдосконалення засобів обробки і передачі інформації створює умови для розквіту демократичних суспільств, участі громадян у прийнятті найважливіших рішень тощо.

Враховуючи цілі та завдання політики інформаційної безпеки, виокремимо чотири основні напрями її забезпечення:

1. Забезпечення інформаційної достатності для прийняття рішень.

2. Захист інформації (інформаційних ресурсів).

3. Захист та контроль національного інформаційного простору, тобто систем формування масової свідомості.

4. Присутність у світовому інформаційному просторі.

Однією з найважливіших умов якісного інформаційного забезпечення є наявність багатьох інформаційних джерел. Це зменшує можливість дезінформації, проте необхідна рівновага між ними. Важливим напрямом забезпечення інформаційної достатності є визначення надійності джерел інформації. Підходить до тлумачення фактів значною мірою визначаються системою настанов, стереотипів та символів аналітика, тому не виключені можливості цілеспрямованих пропагандистських кампаній проти аналітиків, осіб, що приймають рішення. На сучасному етапі визначальними у прийнятті політичних та економічних рішень є аналіз

зібраної інформації, тобто виокремлення так званих "шумів" і правильна інтерпретація інформації.

Доступність та якість інформаційного забезпечення визначають темпи науково-технічного та економічного розвитку країни.

У загальній системі захисту інформації вирізняються такі напрями:

- законодавчо-нормативне забезпечення – передбачає розробку відповідних законодавчих актів, нагляд за виконанням законодавства з боку правоохоронних органів, судовий захист;

- організаційно-технічне забезпечення – розкриває систему заходів, спрямованих на недопущення реалізації загроз безпеці інформаційного ресурсу;

- страхування інформаційних ризиків – прийнятне лише для недержавних установ.

З метою забезпечення надійного захисту інформації в інформаційних системах вимоги безпеки необхідно враховувати вже під час їхнього проектування.

Надійне гарантування безпеки інформації у будь-якій інформаційній системі потребує системного підходу, побудови комплексної системи захисту (рис. 1).

Питання гарантування національної інформаційної безпеки розглядається на одному рівні із захистом суверенітету і територіальної цілісності країни. Концепція інформаційної безпеки України спрямована на визначення методів та засобів захисту інформації, створення засад формування державної політики, розвитку інформаційного простору країни, вироблення та реалізацію державної політики в сфері міжнародних інформаційних відносин.

Державна політика забезпечення інформаційної безпеки країни визначає основні напрями діяльності органів державної влади в інформаційній сфері. Ці напрями обумовлені змістом національних інтересів держави, суспільства та особистості. Основою гарантування інформаційної безпеки є мінімізація шкоди через неповноту, несвоєчасність або недостовірність інформації чи негативного інформаційного впливу через наслідки функціонування інформаційних технологій, а також несанкціоноване поширення інформації. Саме тому інформаційна безпека передбачає наявність певних державних інститутів і умов існування її суб'єктів, що встановлені міжнародним і вітчизняним законодавством.

Якщо заподіюється шкода в результаті недосконалість інформаційних відносин, використання неякісної інформації тощо, це свідчить про зниження інформаційної безпеки [6]. Таке визначення дає змогу розглядати як невирішені проблеми гарантування інформаційної безпеки в Україні наступне:

- недосконалість інформаційної політики та політики інформаційної безпеки держави;

- недосконалість нормативно-правової бази в сфері інформаційних відносин та інформаційної безпеки;

- недостатню розвиненість інформаційної інфраструктури держави;

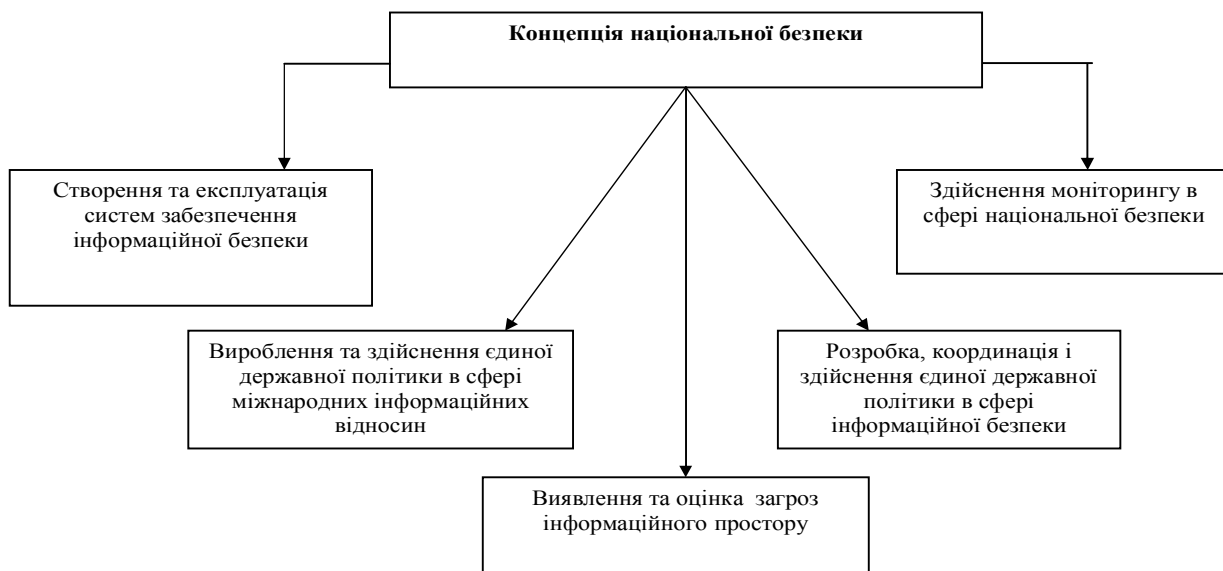


Рис. 1. Основні концепції національної безпеки
[Розроблено автором]

- введення іноземними державами обмежень по відношенню до України щодо розповсюдження інформації та отримання нових інформаційних технологій;

- протиправна діяльність посадових осіб, різних формувань та груп у сфері інформаційних інтересів громадян та держави;

- недосконалість державної системи забезпечення інформаційної безпеки;

- можливість виникнення нештатних, непередбачених ситуацій у системах, процесах, що базуються на використанні інформаційних технологій тощо.

3. Законодавчі норми щодо гарантування інформаційної безпеки

Інформаційна безпека є однією з суттєвих складових частин національної безпеки країни. Її забезпечення завдяки послідовній реалізації національної інформаційної стратегії значною мірою сприяло би забезпеченню досягнення успіху при вирішенні завдань у політичній, соціальній, економічній та

інших сферах державної діяльності. Проведення вдалої інформаційної політики може суттєво вплинути на вирішення внутрішньополітичних, зовнішньополітичних та військових конфліктів. У ст. 17 Конституції України зазначено: “Захист суверенітету і територіальної цілісності України, забезпечення її економічної та інформаційної безпеки є найважливішими функціями держави, справою всього українського народу” [5]. Інформаційну безпеку слід розуміти як сукупність засобів забезпечення інформаційного суверенітету України, захист інформаційної сфери від зовнішніх і внутрішніх інформаційних загроз. Ця безпека повинна включати ефективну протидію сукупності інформаційних загроз.

Втручання в інформаційні мережі розглядається як одна з найбільш ймовірних проблем національної безпеки. Інформаційні технології дають змогу країнам займати основні сектори на ринку високотехнологічних товарів. У 12-му п’ятирічному плані Китаю є зобов’язання виділити більше від 1 трлн. дол. на наукові дослідження, розробки та їх

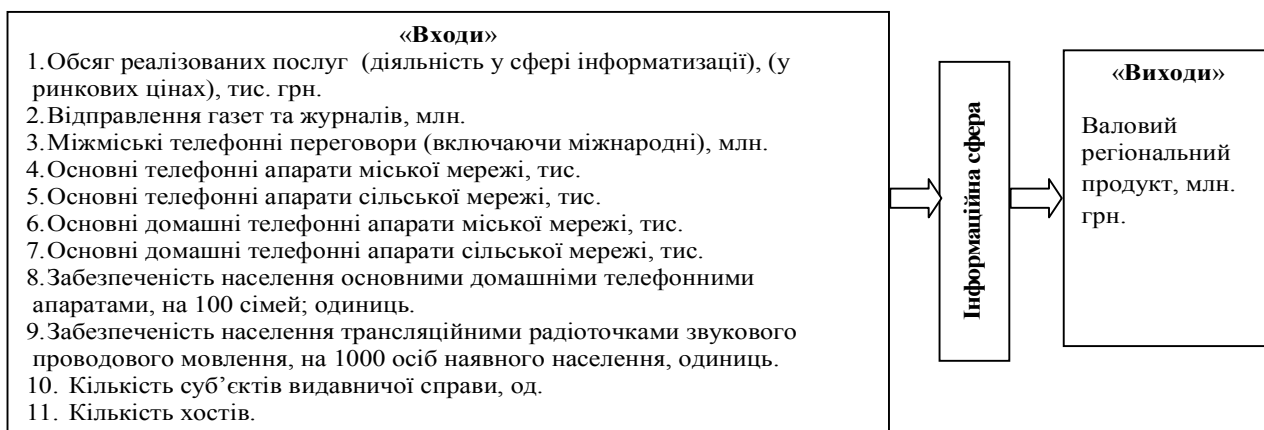


Рис. 2. Множина показників «входів» та «виходів» для оцінки ефективності використання інформаційних ресурсів України
[Розроблено автором]

впровадження у виробництво. Європа та Японія постійно демонструють новинки робототехніки, нанотехнологій.

Необхідність забезпечення інформаційної безпеки зумовлюється потребою забезпечення національних ресурсів [7]. Для визначення наявності та ефективності використання ресурсного потенціалу інформаційної сфери України було використано метод огортаючих даних, який дозволяє забезпечити співставність множини показників, які становлять інформаційний потенціал країни.

Результати дослідження ефективності використання ресурсів інформаційного комплексу за 11-ма показниками «входу» і одним показником «виходу» (валовий регіональний продукт, млн. грн.) (рис. 2) для областей України дозволили виділити дві групи регіонів за рівнем ефективності використання ресурсів (рис. 3): (1) регіони, які повною мірою використовують потенціал (коефіцієнт ефективності $f=1$); (2) регіони з низьким рівнем ефективності використання потенціалу (коефіцієнт ефективності $f > 1$).

Як видно з рисунку 3, до регіонів із недостатньо ефективним використанням потенціалу інформаційних ресурсів відносяться Одеська ($f=1,19$), Херсонська (1,25), Черкаська (1,31), Рівненська (1,37), Хмельницька (1,39), Вінницька (1,51), Львівська (1,52), Харківська (1,53) області, АР Крим (1,54). Регіонам із показниками низької ефективності використання потенціалу інформаційної сфери доцільно змінити політику розвитку сфери та використання інформаційних ресурсів.

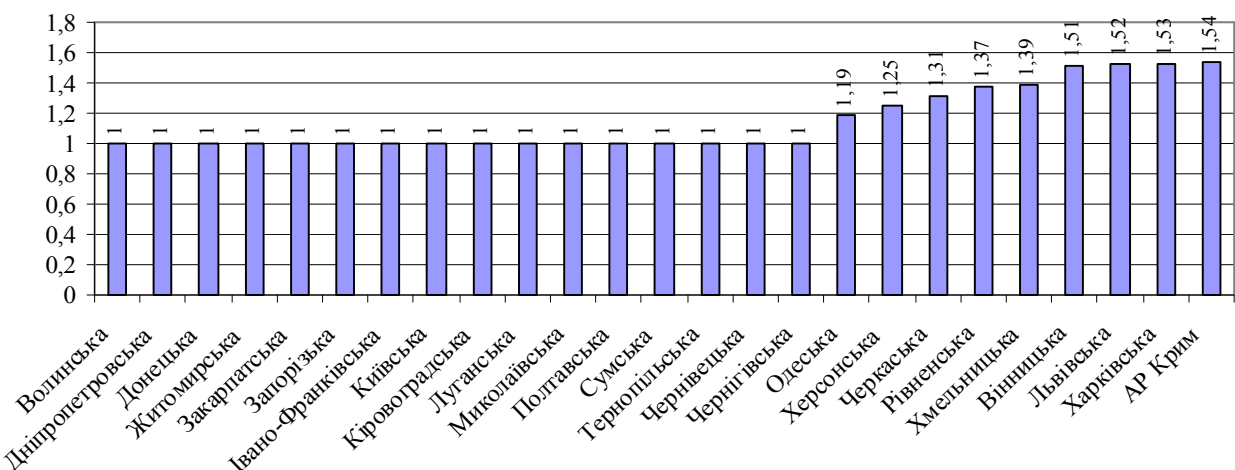
Забезпечення інформаційної безпеки зумовлюється також потребою забезпечення національної безпеки України в цілому. Завдання інформаційної безпеки – створення системи протидії інформаційним загрозам та захист власного інформаційного простору, інформаційної інфраструктури, інформаційних ресурсів держави. При виникненні криз, загостренні конфліктів інформаційна боротьба може перерости в інформаційну війну, яка ведеться за допомогою інформаційної зброї. Показниками виступають цілеспрямованість, масштабність та комплексність дій тощо.

Зростання та ускладнення інформаційних атак вимагає нової державної інформаційної політики. Практичне вирішення проблем інформаційної без-

пеки, притягнення до відповідальності за порушення або загрозу інформаційній безпеці у кожній державі здійснюється у порядку, передбаченому нормами міжнародного права, відповідними міждержавними договорами, а також внутрішнім законодавством [9, 10]. Інформаційна безпека регулюється визначеними нормами міжнародного права, які зафіксовані у документах ООН і ЮНЕСКО, у документах європейських міжнародних організацій, а також у нормативних актах окремих держав. Так, існує міжнародна норма стосовно перекручення інформації, інформації, що підбурює до повалення державного ладу в тій чи іншій країні. В міжнародних документах зафіксований захист інтелектуальної інформації, а також захист комерційної інформації.

Кожна країна приймає закони про захист інформації в різних галузях. Франція прийняла закон “Про інформації, інформаційні файли та права людини” (1978 р.), Німеччина – закон “Про захист інформації” (1990 р.), Австрія, Бельгія, Данія, Ірландія – закон “Про захист інформації” (1991 р.), Фінляндія, Ісландія – закон “Про захист інформації про особу” (1994 р.), Люксембург – закон “Про використання інформації в процесі роботи з комп’ютером” (1993 р.). В Україні прийнятий закон “Про захист персональних даних” (2010 р.). Кожна країна встановлює закони для регулювання інформаційних потоків і захисту інформації, що становить державну таємницю. Такий перелік оновлюється кожного року відповідно до пріоритетів та інтересів держави.

В межах міжнародних організацій була прийнята Міжнародна конвенція “Про співробітництво та транскордонну передачу даних” (1982 р.). У межах ЄС була прийнята Конвенція “Про захист персональної інформації у зв’язку з автоматизованою обробкою даних” (1991 р.). У 1998 р. за результатами 53-ої сесії ГА ООН розроблено резолюцію (A/RES/53/70) “Досягнення у сфері інформатизації та телекомунікацій в контексті міжнародної безпеки”. Резолюція 53/70 поклала початок обговоренню створення абсолютно нового міжнародно-правового режиму, суб’єктами якого в перспективі повинні стати інформація та інформаційна технологія. У 1999 р. на 54-ій сесії ГА ООН було прийнято оновлений проект резолюції (A/RES/54/49) “Досягнення у сфері інформатизації і телекомунікацій в кон-



тексті міжнародної безпеки”. Вперше було вказано на загрози міжнародній інформаційній безпеці відносно різних сфер економіки. За результатами роботи сесії було опубліковано проект “Принципів, що стосуються міжнародної інформаційної безпеки” (A/55/140Y). Розроблено кодекс поведінки держав в інформаційному просторі, який передбачає відповідні моральні зобов’язання, а також закладає основи для широких міжнародних переговорів під егідою ООН та інших міжнародних організацій із проблем міжнародної інформаційної безпеки. У переліку принципів наводяться основні визначення понять: інформаційної безпеки, міжнародної інформаційної безпеки, загроз інформаційній безпеці, інформаційної зброї, інформаційної війни, міжнародного інформаційного тероризму. Базові принципи міжнародної інформаційної безпеки визначають роль і права, зобов’язання та відповідальність держав в інформаційному просторі, а також конкретні завдання, вирішення яких було б направлено на обмеження загроз у сфері МІБ, до того ж, прописують роль ООН в контексті загальних зусиль у цій сфері. За результатами роботи 55-ої сесії ГА ООН у 2000 р. схвалено новий проект резолюції (A/RES/55/28), в якому наголошується, що цілями обмеження загроз у сфері інформаційної безпеки є “вивчення відповідних міжнародних концепцій, спрямованих на зміцнення безпеки глобальних інформаційних і телекомунікаційних систем та реалізація їх пропозицій”. Крім того, відповідно до рекомендацій резолюції 55/28 було підготовлено проект документа (A/56/164/Add.1) “Загальна оцінка проблем інформаційної безпеки. Загрози міжнародній інформаційній безпеці”. В документі виділені та описані одинадцять основних чинників, що спричиняють небезпеку особи, суспільства і держави в інформаційному просторі, тобто є найбільшими загрозами міжнародній інформаційній безпеці. В 2004 р. створена спеціальна Група урядових експертів держав-членів ООН (ГУЕ) для проведення всестороннього дослідження проблеми міжнародної інформаційної безпеки. Прерогативою діяльності ГУЕ є розгляд існуючих і потенційних загроз у сфері інформаційної безпеки та сумісних заходів із їх усунення. В 2009 р. ООН прийняла програму “Розвиток ЗМІ і ЗМК та їх захист”, в якому визначені міжнародні норми зміцнення безпеки глобальних інформаційних і телекомунікаційних систем.

4. Висновки

В Україні назріла об’єктивна потреба у державно-правовому регулюванні науково-технологічної та інформаційної діяльності, що відповідає б реаліям сучасного світу та рівню розвитку інформаційних технологій, нормам міжнародного права, але водночас ефективно захищала б власні українські національні інтереси. Відносини, пов’язані із забезпеченням інформаційної безпеки, як найважливіші сьогодні для суспільства та держави, вимагають найшвидшого законодавчого регулювання. Державна інформаційна політика повинна відображати нагальні питання, що склалися у міжнародній сфері та сфері інформаційної безпеки тощо. Необ-

хідним є забезпечення законодавчого захисту прав та інтересів всіх суб’єктів інформаційних відносин. Найскладнішими тут є такі завдання, які передбачають гармонійне забезпечення інформаційної безпеки держави, особи і суспільства з одночасним виокремленням нагальних пріоритетів, до яких слід віднести створення/відновлення основних точок захисту системи національної безпеки в інформаційній сфері, перегляд списку нових інформаційних загроз, усунення наявних із визначенням ступеня можливих наслідків та рівнів їх інтенсивності. Основні акценти державної інформаційної політики повинні базуватися на забезпеченні права на достовірну, повну та своєчасну інформацію, свободи слова та інформаційної діяльності в національному інформаційному просторі, недопущення втручання в зміст та внутрішню організацію інформаційних процесів, крім випадків, визначених законодавством відповідно до Конституції України; збереженні та вдосконаленні вітчизняного національного інформаційного продукту та технологій, національно-духовних та культурних цінностей України; забезпеченні інформаційної та національно-культурної ідентифікації України у світовому інформаційному просторі; гарантуванні державної підтримки та розвитку ресурсів науково-технічної продукції та інформаційних технологій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Почепцов Г. Г. Інформаційна політика : навч. посібник / Г. Г. Почепцов. – К. : Знання, 2006. – 663 с.
2. Рамоне І. Глобальні трансформації та стратегії розвитку : монографія / І. Рамоне, Д. Лук’яненко. – К., 2010 – 453 с.
3. Соснін О. Державне управління інформатизацією як виклик цивілізаційного зростання нації / О. Соснін // Зовнішні справи. – 2011. – № 9. – С. 38-41.
4. Арістова І. В. Діяльність органів внутрішніх справ щодо реалізації державної інформаційної політики : монографія / І. В. Арістова. – Х. : Нац. ун-т внутр. справ, 2006. – 354 с.
5. Закон України. Про інформацію [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2657-12>.
6. Бондаренко В. О. Інформаційна безпека сучасної держави: концептуальні роздуми [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.crime-research.ru/library/strateg.html.
7. Супрун В. М. Інформаційний суверенітет як один з елементів інформаційної безпеки держави: теоретико-правовий аспект [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http : // www.nbuv.gov.ua/port/natural/vkhnu/Pravo/2009](http://www.nbuv.gov.ua/port/natural/vkhnu/Pravo/2009).
8. Веб-сторінка Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http : // www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
9. Ярочкін В. Система безпеки фірми [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http : // www.nbuv.gov.ua](http://www.nbuv.gov.ua).
10. Державна інформаційна політика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http : // merega.org.ua/law/projects/derzh-polityka](http://merega.org.ua/law/projects/derzh-polityka).

ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ ТА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН У КОНТЕКСТІ ПОСИЛЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ КРИЗИ

Анотація. У статті розглядаються концептуальні підходи до державного регулювання продовольчої безпеки в зарубіжних країнах. Аналізується рівень продовольчої безпеки в розвинутих країнах та країнах, що розвиваються. Наводяться пропозиції щодо вдосконалення механізмів регулювання продовольчою безпекою України з урахуванням зарубіжного досвіду.

Ключові слова: продовольча безпека, продовольча криза, сільське господарство.

A. Bryk

FOOD SECURITY OF UKRAINE AND FOREIGN COUNTRIES WITHIN THE CONTEXT OF STRENGTHENING OF FOOD CRISIS

Abstract. The article reviews the conceptual approaches to government regulation of food security in foreign countries. The food security level in developed countries and countries which are developing was analyzed. The proposals for improving of regulating mechanisms of food security of Ukraine considering the international experience were outlined.

Keywords: food security, food crisis, agriculture.

1. Вступ

Рівень продовольчого забезпечення є важливим елементом у державній політиці в сучасних умовах. Термінологічний апарат щодо цієї сфери формувався ще в 70-ті роки ХХ ст., коли проблема голоду стала актуальною для більшості країн. Як основний акцент розглядалися кількісне задоволення продуктами харчування та їх фінансова доступність для будь-якої людини. Проте з часом дане питання не тільки не втратило своєї гостроти, а набуло особливої актуальності [13].

Еволюція поглядів на цю проблему стала причиною запровадження в обіг ООН поняття “продовольча безпека” у 1974 р. Це поняття розглядалось у контексті світової продовольчої безпеки, і малося на увазі збереження стабільності на ринках продовольчих товарів при доступності базових харчових продуктів для всіх країн світу. В загальному розумінні продовольча безпека окремої людини вимірюється кількістю та якістю продуктів харчування, достатніх для її нормального фізичного та інтелектуального розвитку [8].

Боротьба з голодом визнана як першочергове завдання міжнародного економічного співробітництва держав, тому продовольча безпека належить до категорії глобальних, оскільки для її вирішення недостатньо зусиль окремих держав, а потрібне добре налагоджене співробітництво світової спільноти, незалежно від суспільного та економічного розвитку [14].

Що стосується України, то проблема досягнення продовольчої безпеки має особливо важливе значення. На цей час спостерігаються достатньо низький рівень життя та соціальної захищеності значних верств населення, значне падіння рівня здоров'я нації, кризові демографічні процеси. Саме

перераховані чинники визначають необхідність вживання заходів щодо забезпечення продовольчої безпеки України, вдосконалення напрямів державної політики, національної, зокрема соціальної, безпеки держави [13]. Тому в умовах економічного розвитку в Україні та в процесі реалізації аграрної реформи значна увага повинна приділятися запозиченню міжнародного досвіду законодавчого врегулювання питань забезпечення продовольчої безпеки.

2. Аналіз основних літературних досліджень

Питанням забезпечення продовольчої безпеки приділяли значну увагу у своїх працях О. Зеленська [1], С. Кваша [4], Б. Пасхавер [5], Л. Батюк [8], В. Олійник [9], М. Лисак, В. Немченко, Ю. Білик, С. Майстро, М. Хорунжий, О. Чернелевська [12].

У даній статті поставлено за мету дослідити спектр напрямків забезпечення продовольчої безпеки України за допомогою досвіду зарубіжних країн та можливість їх адаптування до національних умов.

3. Дефініція поняття “продовольча безпека” та її теоретична сутність

Важливе значення в умовах економічної кризи всі країни приділяють продовольчій безпеці. “В сучасному світі є лише два справжніх види влади: влада нафти та влада продовольства. Причому влада продовольства ще більш могутня, ніж влада нафти... Саме тому найважливішим засобом нашого спілкування з 2/3 населення планети стане продовольство”. Ця думка належить колишньому міністру сільського господарства США Е. Батцу, була висловлена ще у 1975 р. і не втратила глибинного змісту й до сьогодні [15, с. 221].

Трактування дефініції “продовольча безпека”

Римська декларація Про всесвітню продовольчу безпеку (1996 р.)	Визначає продовольчу безпеку як стан, коли всі особи у будь-який час мають фізичний та економічний доступ до безпечного та повноцінного продовольства у обсягах, якості та асортименті, необхідних та достатніх для задоволення власних фізіологічних потреб і переваг, які необхідні для здорового життя, фізичного та соціального розвитку особистості, забезпечення здоров'я та розширеного відтворення народонаселення
Продовольча безпека країни за визначенням ФАО (англ. – <i>Food and Agriculture Organization</i>)	Це система, що чітко функціонує для забезпечення всіх прошарків населення харчовими продуктами за прийнятими фізіологічними нормами за рахунок власного виробництва та необхідного імпорту тих продуктів харчування, для виробництва яких немає внутрішніх умов
Закон України “Про продовольчу безпеку України”	<i>Продовольча безпека України</i> – захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої держава гарантує фізичну і економічну доступність та якість життєво важливих продуктів харчування населенню згідно з науково обґрунтованими наборами продуктів харчування, підтримує стабільність продовольчого забезпечення населення та забезпечує продовольчу незалежність
Пасхавер Б. Й., Кваша С.М.	Виділяють продовольчу безпеку як здатність країни самостійно забезпечувати себе необхідним обсягом та асортиментом продуктів харчування

Складено автором за: [2]; [3]; [4]; [5]; [6]

Отже, у сучасному світі набуває все більшої актуальності дослідження “продовольчої безпеки”. Так, за даними ФАО (англ. – *Food and Agriculture Organization*) зараз на планеті недоїдають або голодують жителі 50 країн із населенням більше від 925 млн. осіб, щорічно помирає від голоду 9 млн. осіб. У сучасному світі все більш поширеним явищем стають голодні бунти. Вони прокотилися такими країнами, як Гаїті, Болівія, Ємен, Афганістан, Індонезія, Буркіна-Фасо, Камерун, Сенегал тощо [1, с. 2].

Основними причинами нинішнього загострення продовольчої проблеми є:

- постійне зростання чисельності населення світу, підвищення світового сукупного попиту на продукти харчування (за прогнозами ООН, чисельність людства до 2050 р. зросте до 9,3 млрд. осіб, тоді як продуктивність рослинницької продукції – тільки на 15%, а вміст білка зменшиться на 20%);

- урбанізація та індустріалізація (зменшення у світовому масштабі посівних площ через зростання масштабів міст);

- сучасні екологічні проблеми глобального масштабу;

- негативний вплив світової фінансово-економічної кризи;

- зміни у торговельній політиці основних аграрних країн.

Загострення проблеми продовольчої безпеки на глобальному рівні пов'язане не стільки з вичерпанням можливостей світової агросистеми, скільки з комплексом передусім політичних та комерційних рішень країн, які сьогодні справляють найбільш суттєвий вплив на продовольче забезпечення. Так, протиріччя між принципами міжнародної аграрної політики і сучасними вимогами продовольчого ринку призводять до суттєвого обмеження заходів державної підтримки сільського господарства країн, що розвиваються (відповідно до вимог СОТ) і гальмування розвитку сільського господарства у багатьох країнах [1, с. 1].

Сучасні вчені трактують зміст поняття “продовольча безпека” по-різному. Отже, сучасний науково-практичний доробок пропонує чимало трактувань дефініції “продовольча безпека” (табл. 1).

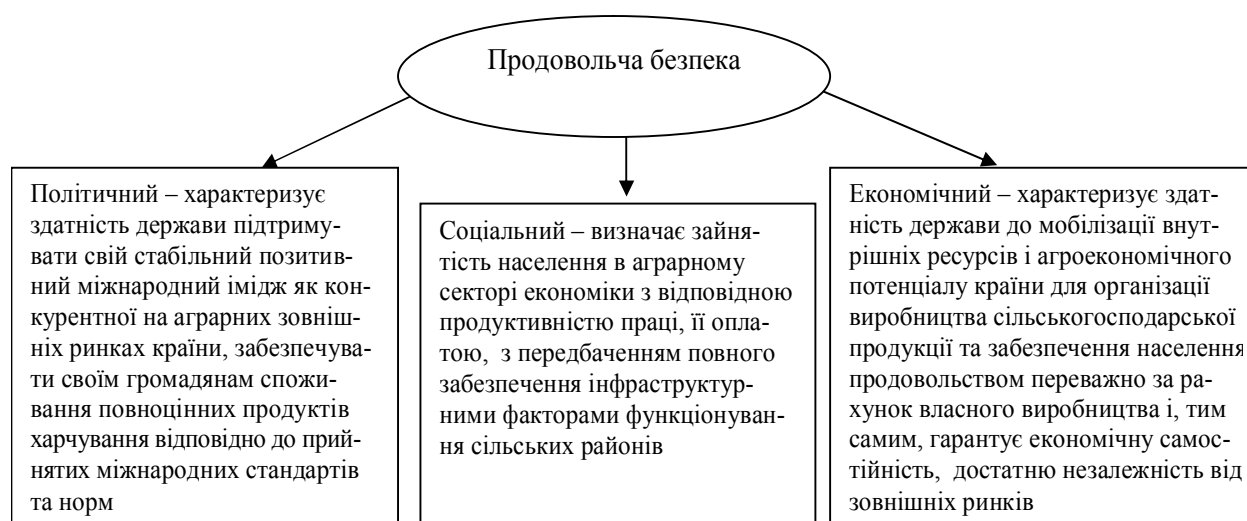


Рис. 1. Сутнісні аспекти продовольчої безпеки

Складено автором за: [1]

На нашу думку, продовольча безпека – це невід’ємна частина економічної безпеки. Це гарантований доступ усіх жителів країни до продовольства, здатність забезпечити поточні й надзвичайні потреби в продуктах харчування за рахунок власних ресурсів. Продовольча безпека держави є важливою складовою частиною економічної безпеки, яка, своєю чергою, є частиною суспільної безпеки держави. Продовольча безпека держави – це ступінь забезпеченості населення країни екологічно чистими і корисними для здоров’я продуктами харчування вітчизняного виробництва за науково обґрунтованими нормами і доступними цінами при збереженні і поліпшенні середовища проживання [16].

С. Кваша виділяє три сутнісні аспекти поняття “продовольча безпека” (рис. 1).

Таким чином, узагальнюючи різні наукові підходи щодо трактування економічної сутності категорії “продовольча безпека”, можна констатувати, що в традиційному розумінні вона означає: достатнє забезпечення населення країни продовольст-

лежності від зовнішніх чинників означає самозабезпечення продовольством, що є одним із найбільш важливих критеріїв продовольчої безпеки [6].

Останніми роками забезпечення населення якісними продуктами харчування у більшості країн світу значно покращилось, але України це стосується меншою мірою. Більше того, наша країна постала перед проблемою недостатності харчування [16]. Беручи до уваги кризу в Україні у зв’язку з агресією РФ, нестійкою економічною та валютною ситуацією значна частина населення не має змоги купувати необхідну кількість продуктів харчування для забезпечення активного і здорового життя, а деякі можуть споживати лише дешеві продукти, не отримуючи необхідну кількість калорій.

Якщо провести оцінку стану продовольчої безпеки України впродовж останніх років, то її можна оцінити як критично низьку. Рівень споживання населенням України м’ясо-молочних, рибних продуктів харчування знаходиться на надзвичайно низькому рівні (табл. 2).

Таблиця 2

Споживання населенням України основних видів продуктів харчування (на одну особу в рік, кг)

Види продуктів	Раціональна норма споживання	Роки				
		1999	2000	2005	2010	2013
М’ясо і м’ясопродукти	83	68	33,1	33	39	52,0
Молоко і молокопродукти	380	373	209,9	199	226	206
Яйця, штук	290	271	163	166	238	290
Риба та рибні продукти	20	18	7,2	8	14	14,5
Хліб і хлібні продукти	101	141	121,8	125	124	111,7
Картопля	124	131	121,9	135	135	128
Овочі та баштанні культури	161	103	95,9	102	120	144
Плоди, ягоди та виноград	90	47	22,1	29	37	48
Цукор	38	50	32,6	37	38	37,9
Рослинна олія	13	12	8,9	9	14	14,6

За: [17]

вом за рахунок переважно внутрішньодержавного виробництва; доступність основних видів продовольства широким верствам населення; захист інтересів споживачів від несумлінних виробників і неякісної продукції; захист ринку від надлишкового імпорту товарів; формування у державі резервів та страхових запасів продовольства.

4. Оцінка стану продовольчої безпеки України

Вважається, що стан продовольчої безпеки досягнуто, якщо забезпечено достатнє харчування всього населення за нормальних умов та мінімально необхідне – за надзвичайних обставин. Із збільшенням питомої ваги власної продукції зростає стабільність продовольчої безпеки країни. Також торгова система має визначальний вплив на забезпечення населення продуктами харчування, проте його основою є, без сумніву, власне виробництво. Задоволення потреби у продовольстві за рахунок внутрішнього виробництва при мінімальній за-

5. Державне регулювання продовольчої безпеки у зарубіжних країнах

У розвинутих країнах проблема забезпечення продовольчої безпеки вирішується державою на загальнонаціональному рівні. В Україні у ході реформування системи господарювання було реконструйовано державний механізм забезпечення населення продуктами харчування, а єдиної ринкової концепції вирішення цього питання поки не існує. Тому доцільно розглянути, яким чином вирішують дану проблему в окремих розвинутих країнах світу, з метою адаптації позитивного досвіду та шляхів із забезпечення продовольчої безпеки у нашій країні [8].

Так, Японія веде жорстку протекціоністську політику в сфері забезпечення продовольчої безпеки. При тому, що сільське господарство складає лише 2% ВВП Японії, галузь забезпечує близько 40% потреб країни у продуктах харчування. І це в країні, де орні землі складають лише 10% загальної площі. Завдяки застосуванню сучасних аграрних

технологій країна має найвищу врожайність сільськогосподарських культур – так, на початку нинішнього століття за врожайністю зернових Японія випереджає сільськогосподарські країни, а саме: США – в 1,3 рази, Канаду – майже в 2 рази, Україну та Росію – майже в 6 разів.

Ще одна азійська країна, яка досягла позитивних результатів у забезпеченні населення продуктами харчування (80 % забезпеченості продовольчими товарами), – це Китай. Основні напрямки реформування продовольчого ринку в Китаї зображено на рис. 2.

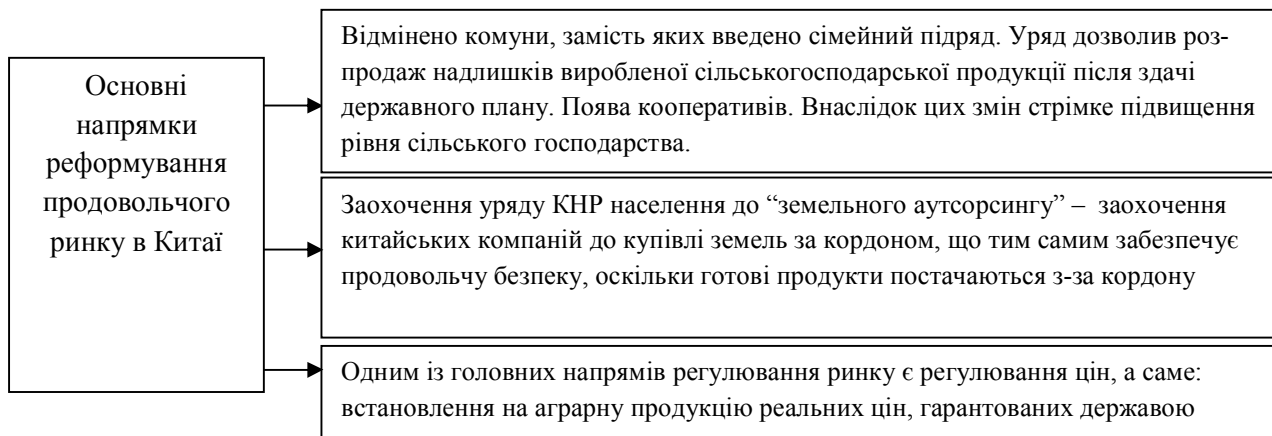


Рис. 2. Основні напрямки реформування продовольчого ринку в Китаї

Створено автором за: [8]; [9]

Отже, у країні існує політика обмеження на ввіз продовольства за тими продуктами, імпорт яких може конкурувати з внутрішнім виробництвом. Наприклад, майже повністю заборонений імпорт рису. Уряд Японії відкрито визнає той факт, що від стану продовольчого забезпечення населення залежить рівень національної безпеки [8].

Чітка система заходів підтримки сільського господарства є основною запорукою продовольчої безпеки в США. Головними напрямками забезпечення продовольчої безпеки США є:

- програма підтримки фермерів “Стабілізація доходів фермерів” (уряд витрачає 50 % бюджетних аграрних асигнувань). Значні обсяги фінансових ресурсів спрямовані на закупівлю надлишків сільськогосподарської продукції з метою отримання закупівельних цін та гарантування дохідності виробникам;

- надання допомоги вразливим верствам населення (пенсіонерам, безробітним, безкоштовне харчування у школах). Запровадження продовольчих талонів на безкоштовне харчування (кожний 9 американець користується продовольчим талоном);

- створення системи якості, контролю та безпеки продуктів харчування, завданням яких є жорсткий нагляд за продуктами харчування, які імпортуються в США (15% продуктів харчування ввозять у США з інших країн) [9];

- політика “продовольчої зброї”, суттю якої є ембарго на комерційний експорт продовольства в ті чи інші країни [8].

Отже, агропромисловий комплекс США відноситься до стратегічних інтересів країн, а його продукція нарівні з атомною сировиною та оборонними технологіями складає стратегічний ресурс держави.

Метою продовольчої політики ЄС є досягнення високих стандартів безпеки продовольства, захист і підвищення рівня охорони здоров’я споживачів, захист довкілля. Так, Європейська комісія розробила документ щодо продовольчої політики спільноти – Білу книгу про продовольчу безпеку. Цей документ передбачає низку заходів для поліпшення нинішньої системи й забезпечення повного контролю за оборотом продовольства. Одним із основних механізмів забезпечення продовольчої безпеки ЄС є фінансова підтримка фермерів [9].

Що стосується ситуації в Росії, то за розрахунками експертів, країна за рахунок власного виробництва забезпечує населення лише на 75% (за даними ООН даний показник є близьким до мінімального значення). Це свідчить про те, що власного сільськогосподарського виробництва для забезпечення населення необхідною кількістю продукції недостатньо. Тому для Росії збільшення обсягів сільськогосподарського виробництва набуває все більшої актуальності.

На відміну від інших регіонів світу, в Україні продовольча проблема залишається достатньо гострою, незважаючи на те, що населення держави за роки незалежності скоротилося майже на 7 млн. У нашій державі існує невідповідність одного з найкращих у Європі природно-ресурсного та людського потенціалу темпам росту реального валового внутрішнього продукту. Загострення продовольчої проблеми в Україні пов’язане з низькою прибутковістю більшості товаровиробників, що призвело до значного погіршення матеріально-технічного забезпечення, недотримання технологій виробництва сільськогосподарської продукції. Впродовж усіх років незалежності здійснювалися хаотичні, непослідовні реформи, в результаті яких матеріально-

технічна база АПК була зруйнована, товаровиробники не відчують стимулів у збільшенні харчової продукції.

Беручи до уваги досвід зарубіжних країн, доцільно здійснити державне регулювання продовольчої безпеки в Україні, де з початку 1990-х рр. реалізовувалась американська модель розвитку продовольчого ринку. Проте лібералізація цін на практиці призвела до порушення міжгалузевих і внутрішньогосподарських пропорцій, зростання цін на продукцію та падіння купівельної спроможності населення.

6. Висновки

Зважаючи на вищесказане, нами запропоновано низку необхідних заходів для покращення регулювання продовольчої безпеки:

заснування інституції, наприклад державного управління якістю та безпекою продуктів харчування, яка б контролювала вироблену та імпортовану продукцію; використання механізму державного протекціонізму з метою підтримки вітчизняного виробника; фінансова підтримка всіх секторів АПК: сільське господарство, харчова та переробна промисловість, торгівля; стабільна підтримка населення у забезпеченні продуктами харчування; розвиток фінансово-економічного механізму, який заохочуватиме виробників виробляти, а споживачів споживати [10, с. 16]; активізація інноваційної діяльності, що є рушійною силою аграрного виробництва та його продуктивності. Основна мета інновацій – досягнення двох важливих результатів: підвищення конкурентоспроможності аграрного сектора та нові методи ведення бізнесу [11, с. 405]; поступове скорочення ввезення тих продуктів харчування, виробництво яких є доцільнішим в Україні; підвищення рівня купівельної спроможності населення шляхом створення нових місць праці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Зеленська О. О. Система продовольчої безпеки: сутність та ієрархічні рівні [Електронний ресурс] / О. О. Зеленська // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 1 (59). – (Серія “Економічні науки”). – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/2458/1/23.pdf>.

2. Римская Декларация о всемирной продовольственной безопасности и План действий Всемирной встречи на высшем уровне по проблемам продовольствия, Рим, 13 ноября 1996 года [Електронний ресурс] / Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединённых Наций. – Режим доступу: http://www.rau.su/observer/N3-4_97/019.htm.

3. Декларация Всемирного Саммита по продовольственной безопасности [Електронний ресурс] / Всемирный саммит по продовольственной безопасности Рим, 16-18 ноября 2009 года / Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединённых Наций. – Режим доступу: <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/Meeting/018/k6050r.pdf>.

4. Кваша С. М. Зовнішньоекономічна діяльність АПК України: стан, стратегія і тактика розвитку / С. М. Кваша. – К. : ЗАТ “НІЧЛАВА”, 2000. – 252 с.

5. Пасхавер Б. Ценовая конкурентность аграрного сектора / Б. Пасхавер // Экономика Украины. – 2007. – № 1. – С. 80-84.

6. Закон України “Про продовольчу безпеку України” / Проект вноситься народними депутатами України М. М. Рудьковським, М. Є. Мельником від 22 грудня 2011 р. № 4227-VI // ВВР України. – 2011. – 15 с.

7. Лисак М. А. Аналіз стану забезпечення продовольчої безпеки України / М. А. Лисак // Облік і фінанси. – 2013. – № 3. – С. 136-142.

8. Батюк Л. А. Продовольча безпека та досвід її забезпечення в деяких розвинутих країнах світу [Електронний ресурс] / Л. А. Батюк // Вісник ХНТУСГ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 105. – 405 с. – Режим доступу: <http://khntusg.com.ua/node/784>.

9. Олійник В. Державне регулювання у сфері забезпечення продовольчої безпеки : зарубіжний досвід [Електронний ресурс] / В. Олійник // Державне управління та місцеве самоврядування. – 2012. – Вип. 1 (12). Режим доступу: [http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2012/2012_01\(12\)/index.html](http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2012/2012_01(12)/index.html).

10. Немченко В. В. Продовольча безпека : макро- та мікроекономічні аспекти / В. В. Немченко, Г. В. Немченко // Економіка харчової промисловості. – 2013. – №2 (18). – С. 15-18.

11. Немченко А. Б. Сучасні підходи до забезпечення продовольчої безпеки України / А. Б. Немченко, Т. Б. Немченко // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2013. – Вип. 23. – С. 401-406.

12. Чернелєвська О. Л. Парадигма продовольчої безпеки / О. Л. Чернелєвська // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. – № 2 (22). – С. 38-42.

13. Іванова Н. Є. Система індикаторів продовольчої безпеки України : огляд та аналіз [Електронний ресурс] / Н. Є. Іванова, О. В. Балуєва // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2013. – № 10. – Режим доступу: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=641>.

14. Веб-сторінка Продовольча та сільськогосподарська організація Об'єднаних націй (ФАО) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fao.org/home/ru/>.

15. Кашенко О. Л. Екологічна складова національної продовольчої безпеки – нова економічна парадигма формування стратегії національної продовольчої безпеки України у XXI столітті / О. Л. Кашенко. – К. : ІАЕ, 2001. – С. 221-223.

16. Ульяновченко А. В. Продовольча безпека – основа національної безпеки держави [Електронний ресурс] / А. В. Ульяновченко, Н. В. Прозорова // Міжнародний конгрес “Мир”. – 2014. – Режим доступу: http://congressworld.com.ua/blog_article.php?id=5.

17. Веб-сторінка Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ

Анотація. У статті розглянуто теоретичні підходи до визначення сутності боргової безпеки. Досліджено підходи вітчизняних та зарубіжних вчених щодо взаємозв'язку боргової безпеки як складового елементу фінансової безпеки. Проаналізовано діюче законодавство з питань визначення понять: національної, економічної, фінансової, боргової безпеки. Розглянуто підходи щодо оцінки рівня боргової безпеки держави.

Ключові слова: безпека, боргова безпека, фінансова безпека, національна безпека, економічна безпека, державний борг.

M. Kubay

CONCEPTUAL PRINCIPLES OF DEBT SECURITY RESEARCH

Abstract. The theoretical approaches to the definition of the essence of debt security are considered. The domestic and foreign scholars approaches to the relationship of debt security as the constituent element of financial security are investigated. The existing legislation considering the definitions, such as national, economic, financial, debt security is analysed. The approaches to the assessment of the state debt security level are considered.

Keywords: security, debt security, financial security, national security, economic security, state debt.

1. Вступ

Боргова безпека як важливий фактор соціально-економічного розвитку держави виступає свого роду індикатором і критерієм ефективності провадження виваженої боргової політики держави. З позицій об'єктивної реальності боргова безпека виражається у здатності дотримання такого рівня заборгованості, який задовольняє потреби держави у фінансових ресурсах та дає змогу зберегти стійкість фінансової системи країни, і при цьому не ставить під загрозу можливість виконання державою своїх функцій та зобов'язань щодо погашення та обслуговування боргів. Відтак, забезпечення боргової безпеки слід розглядати серед ключових завдань при реалізації стратегічних пріоритетів боргової політики країни.

Актуальність наукового дослідження обраної теми для України обумовлена динамікою суспільних процесів як у глобальному, так і в національному вимірах, а також зміною концептуальних підходів до поняття безпеки. Завдання боргової безпеки обумовлюються вагомістю боргу в гарантуванні економічного суверенітету держави, забезпеченні її макроекономічної стабільності та реалізації соціально-економічної стратегії. При цьому показники і критерії боргу відіграють роль ключових індикаторів боргової безпеки, а забезпечення боргової безпеки вирішальною мірою визначає стратегію розвитку боргової політики. Таким чином, гарантування боргової безпеки є однією з передумов досягнення стратегічних, соціально-економічних пріоритетів боргової стабільності і, без сумніву, вимагає детального вивчення.

2. Огляд літературних джерел

Дослідження проблеми державного боргу та механізму функціонування боргової політики проводилися відомими зарубіжними науковцями-економістами, зокрема Р. Барро, ДЖ. Б'юкененсом, У. Беверіджем, Дж. Кейнсом, К. Райхартом, Р. Манделом.

Питання формування та функціонування вітчизняного ринку державних боргових зобов'язань досліджували вітчизняні економісти: О. Барановський, М. Єрмошенко, В. Андрущенко, О. Василик, Т. Вахненко, В. Гейць, І. Лютий, В. Мунтіян, А. Сухоруков, Т. Філоненко. У роботах авторів висвітлюються окремі питання стосовно фінансової політики держави, державного боргу та управління ним, проблеми боргової політики держави та її оцінювання. Однак у працях зазначених науковців залишається несформований єдиний погляд щодо впливу державних запозичень на боргову безпеку країни: існує розбіжність підходів до оцінювання критичності обсягів внутрішніх та зовнішніх державних запозичень, впливу боргової безпеки на фінансову безпеку країни.

Серед українських науковців, які здійснили ґрунтовні дослідження саме з питань боргової безпеки України та провели аналіз її стану на основі відповідних індикаторів, варто відзначити О. Барановського, В. Козюка, Н. Кравчука, С. Марченка, О. Цурака, Т. Богдан.

Необхідність подальших наукових пошуків у даному напрямку обумовлена динамічністю розвитку зовнішньоекономічної сфери, вдосконаленням правової регламентації оцінки рівня боргової

безпеки України шляхом затвердження відповідної методики, яка, на наш погляд, не повною мірою відображає увесь спектр загроз, які характеризують рівень боргової безпеки держави, а відтак – потребує доповнення.

3. Теоретичні основи дослідження безпеки

Науковому осмисленню питань боргової безпеки, на нашу думку, сприяли певні особливості досліджень у галузі безпеки, а саме: логіка вивчення її структурних елементів від загального до часткового і системний характер.

Термін “безпека” почали вживати ще в XII ст., за умов стрімкого розвитку суспільства поняття безпеки широко застосовується в науковій літературі, у зв’язку зі зростанням небезпек.

Теоретичні підвалини вивчення поняття безпеки як характеристики економічних систем в Україні закладалися на початку 90-х років XX століття. Тоді був сформульований теоретико-методологічний підхід, який визначав парадигму майбутніх наукових досліджень і був реалізований у законодавстві. В його основу покладене розуміння безпеки як стану захищеності відповідної системи або інтересів суб’єктів (особи, держави, суспільства), який характеризується відсутністю загроз, стійкістю до їх впливу, здатністю до розвитку та відтворення.

Сучасне розуміння поняття “безпека” дає “Великий тлумачний словник сучасної української мови”, де “безпека” описується як стан, коли нікому, нічого, ніколи, ніщо не загрожує [5].

Безпеку також розглядають як комплекс заходів, що вживаються для захисту від будь-якого зовнішнього впливу, спрямованого на порушення ефективності функціонування об’єкта.

Так, Ю. Кунєв вказує, що термін “безпека” зазвичай означає відсутність небезпеки (неприпустимого ризику), пов’язаної (пов’язаного) з можливістю заподіяння будь-якої шкоди системі [9].

З виникненням національних держав, перетворенням їх на основний суб’єкт міжнародних відносин безпека набула характеру національної безпеки. Англійський філософ і політичний мислитель Т. Гоббс свого часу сказав: “Національна безпека – це не просто центр державницької діяльності, вона – головний сенс існування держави”. Без неї, вважав Т. Гоббс, взагалі неможливе існування будь-якої держави.

Поняття національної безпеки відображає провідну роль нації – політичної, державно-громадської спільноти як носія інтересів розвитку суспільства. У сучасному світі однією з найбільших цінностей стала самостійна державність.

Поняття “національна безпека” було вперше введене у політичному лексиконі в посланні Президента Т. Рузвельта до Конгресу США в 1904 р., де він обґрунтовував приєднання зони Панамського каналу інтересами національної безпеки. З того часу, переважно з воєнно-політичної точки зору в США та інших країнах Заходу під національною безпекою (national security) розуміють стан, що є результатом здійснення оборонних заходів, які під-

вищують захищеність держави від ворожих актів або інших видів зовнішнього втручання. Безпеку також розглядають як комплекс заходів, що вживаються для захисту від будь-якого зовнішнього впливу, спрямованого на порушення ефективності функціонування об’єкта. При цьому особлива увага принаймні в США приділяється саме проблемам національної безпеки.

Для порівняння, в сучасній українській науці “безпеку” тлумачать як рівень захищеності життєво важливих інтересів людини, а також суспільства, держави, докільля від реальних загроз, що їх створюють антропогенні чи природні чинники. При цьому розрізняють: воєнну, екологічну, економічну, інформаційну, пожежну, політичну, продовольчу, радіаційну, соціальну, технічну, транспортну, фінансову, ядерну безпеку. Крім того, “важливий чинник політики будь-якої держави – національна безпека” [6].

Сьогодні зовнішня політика України, як і будь-якої країни, залежить від стратегічних пріоритетів та цілей. Слід зазначити, що сприйняття України світом суттєво змінилося в позитивному напрямку, за рахунок чого Україна отримала нові можливості для реалізації власних національних інтересів.

Аналіз наукових досліджень дає можливість стверджувати, що сьогодні немає єдиної думки в тлумаченні базових понять національної безпеки та що поняття національної безпеки впливає з поняття національного суверенітету.

С. Мочерний писав, що поняття “суверенітету” визнається як незалежність держави від інших країн під час здійснення внутрішньої та зовнішньої політики в інтересах народу за одночасного реального втілення прав окремої особи й трудового колективу [10].

У Законі України “Про основи національної безпеки України” прийнятому Верховною Радою України 19 червня 2003 р., та із змінами, внесеними згідно із Законами у 2006 та 2010 роках, зазначається, що одним із принципів забезпечення національної безпеки є своєчасність і адекватність заходів захисту національних інтересів реальним і потенційним загрозам. Серед пріоритетних національних інтересів проголошено створення конкурентоспроможності, соціально орієнтованої ринкової економіки та забезпечення постійного зростання рівня життя і добробуту населення.

Невід’ємною складовою національної безпеки держави, що визначається як захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, є економічна безпека. В сучасних умовах особливого значення набуває необхідність дотримання економічної безпеки. У статті 17 Конституції України проголошується, що поряд із захистом суверенітету і територіальної цілісності України найважливішою функцією держави та українського народу є і забезпечення її економічної безпеки.

Економічна безпека – це такий стан національної економіки, який дозволяє зберегти стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз і здатний задоволь-

няти потреби особи, сім'ї, суспільства, держави [15].

За своєю природою економічна безпека держави охоплює всі галузі господарства, враховуючи економічні інтереси громадян та груп населення та поєднує їх загальнодержавними інтересами. Держава повинна боронитися від економічних загроз, що можуть бути як внутрішніми, так і зовнішніми. Заходи та засоби захисту держави від цих загроз повинні розроблятися на підґрунті науки про економічну безпеку держави.

На наш погляд економічна безпека – це складова частина національної безпеки, на основі якої повинна забезпечуватися стійкість до зовнішніх та внутрішніх загроз, а також стійке економічне зростання, захист економічних інтересів держави для задоволення потреб громадян, суспільства та держави в цілому.

У літературі до категорії економічної безпеки включають такі складові: сировинно-ресурсна, енергетична, фінансова, безпека фінансово-кредитної сфери, воєнно-економічна, технологічна, продовольча, аграрна, демографічна, екологічна, промислово-технологічна, соціальна, продовольча, приватизаційна, зовнішньоекономічна безпеки [12], [14], [15].

В. Мунтіян до внутрішніх складових економічної безпеки відносить: сировинно-ресурсну, енергетичну, фінансову, воєнно-економічну і чомусь тіньову економіку [11].

На думку М. М. Єрмошенка, до економічної безпеки слід відносити тільки ті її складові, які включають лише економічні відносини або базуються на них, що й буде єдиним критерієм класифікації складових економічної безпеки. Тобто до категорії “економічна безпека держави”, на думку вченого, доцільно відносити лише фінансову, внутрішньоекономічні і зовнішньоекономічні складові безпеки.

Рівень економічної безпеки залежить від достатності ресурсів (сировинних, енергетичних, трудових, фінансових) для економічного розвитку, стабільності ринків (продовольча безпека) та зовнішньополітичної стабільності. Загроза економічній безпеці виникає у зв'язку з різкими коливаннями пропозиції ресурсів і попиту на них, що зумовлюють різноманітні кризи на ринках та погіршення загальноекономічної динаміки. У сучасних умовах економічна безпека стає все більш залежною від тенденцій у світовій економіці. Глобалізація зумовлює підвищення ризиків, що виникають унаслідок поглиблення залежності національних економік від неочікуваних коливань кон'юнктури світових ринків.

Невід'ємною складовою економічної безпеки є фінансова безпека, проблеми якої найбільше досліджуються у роботах О. Барановського [3], А. Сухорукова [13], М. Єрмошенка [16] та інших.

4. Боргова безпека у системі фінансової безпеки держави

Дослідження боргової безпеки як характеристики соціально-економічної системи вимагає роз-

криття її внутрішньої природи та вивчення взаємозв'язку поняття безпеки та боргу.

Виділення в окремий сегмент наукового дослідження поняття боргової безпеки, без сумніву, пов'язане з дослідженнями фінансової безпеки. Серед перших дослідників цього наукового напрямку були: О. Барановський, М. Єрмошенко, В. Мунтіян, І. Бінько, Г. Пастернак-Таранушенко, В. Шлемко, А. Сухоруков.

Основою фінансової безпеки є стабільність фінансової системи; саме такий підхід є характерним для робіт західних економістів, у яких фінансова безпека фактично ототожнюється з фінансовою стабільністю на макроекономічному рівні. У вузькому розумінні фінансова безпека визначається як “надійна захищеність фінансової системи від внутрішніх та зовнішніх загроз” [4].

Сьогодні у науковій, політичній та правовій літературі не описується чітко визначення поняття “фінансова безпека”. Так, у Концепції економічної безпеки України (Інститут економічного прогнозування НАН України) “фінансова безпека – це захищеність фінансових інтересів суб'єктів господарювання на усіх рівнях фінансових відносин, забезпеченість домашніх господарств, підприємств, організацій, установ, регіонів, галузей, секторів економіки, держави фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення їх потреб і виконання існуючих завдань” [7].

На наш погляд, під “фінансовою безпекою” слід розуміти багаторівневу фінансову систему, яка утворюється з низки підсистем, на основі яких забезпечується збалансованість та стійкість фінансової системи до внутрішніх та зовнішніх загроз, що сприяє покращенню умов для стабільного економічного зростання держави.

Фінансова безпека, у свою чергу, містить такі складові: бюджетна безпека, валютна безпека, грошово-кредитна безпека, боргова безпека, безпека страхового ринку, безпека фінансового ринку.

Розкриваючи сутність боргової безпеки, відзначимо, що вона розглядається як елемент фінансової безпеки, а тому окремих методологічних засад щодо вивчення цього поняття не існує. Для всебічного з'ясування природи поняття боргової безпеки важливо, на нашу думку, виходити з суті поняття безпеки загалом. Так, зокрема, польський економіст Л. Коженевські, аналізуючи сучасні дослідження з безпеки, визначає загальний характер даного терміна і пропонує для розгляду принаймні дві концепції:

- концепція, яка виділяє суть безпеки у таких формах (умовах) існування, які забезпечують тривалість, стабілізацію, вдосконалення та розвиток;
- концепція, яка виділяє суть безпеки у загрозах, що походять з оточення, хоча також можуть існувати в основі кожної організації та в течії інформації, котрі поєднують дану одиницю з середовищем [8].

Останніми роками за кордоном з'явився новий теоретичний напрямок, присвячений проблемі “боргового накриття” (debt overhang), який полягає в тому, що певний обсяг наявних державних зобо-

в'язань може викликати занепокоєння щодо спроможності країни виконати їх повною мірою. А окремі науковці вводять у науковий лексикон стосовно зовнішніх державних запозичень поняття “боргової безпеки” країни.

Згідно із Законом України “Про основи національної безпеки України” боргова безпека – це рівень внутрішньої та зовнішньої заборгованості з урахуванням вартості її обслуговування та ефективності використання внутрішніх та зовнішніх запозичень й оптимального співвідношення між ними, достатній для вирішення нагальних соціально-економічних потреб, що не загрожує втратою суверенітету та руйнуванням вітчизняної фінансової системи [2].

Вчений О. І. Барановський повністю погоджується з вищенаведеним формулюванням поняття “боргова безпека” та використовує його у своїх наукових працях.

Враховуючи альтернативні погляди на теоретичне роз'яснення поняття “боргова безпека”, вважаємо, що під борговою безпекою держави слід розуміти: певний рівень державної заборгованості, який дозволяє зберегти стійкість фінансової системи країни до внутрішніх та зовнішніх загроз та забезпечити економічну незалежність держави, підтримуючи при цьому належний рівень платоспроможності та кредитного рейтингу держави.

Боргову безпеку держави як елемент національних інтересів розглядають у межах комплексного підходу як підсистему в багаторівневій системі фінансової безпеки держави. Системну сутність безпеки, які входять до складу національної безпеки, наочно зображено на рис. 1.1.



Рис. 1.1. Боргова безпека у системі національної безпеки

Системна сутність національної безпеки, яка входить до складу міжнародної та глобальної системи безпеки, проявляється в тому, що вона включає у себе складову економічної безпеки, яка, в свою чергу, об'єднує різні галузі життя і розвитку людини, держави та суспільства. Кількість та склад цих структурних елементів визначаються типом економічної системи та її регуляторною моделлю. Всі види безпеки дуже тісно пов'язані між собою,

так що інколи важко їх відокремити один від одного, проте всі вони базуються на економічній безпеці. Отже, системність безпеки дозволяє виокремлювати у повноцінний об'єкт дослідження не лише складові економічної безпеки, а і її підсистеми.

В Україні функціонує трирівнева система фінансування: бюджетне фінансування, банківські кредити і прямі інвестиції через механізм ринку капіталів. Тому особливої уваги потребує безпека всіх цих рівнів. Саме надійність фінансової системи відіграє величезну роль для держави, на основі якої повинні забезпечуватися оперативність розрахунків між підприємствами, збереження заощаджень, приплив інвестицій в економіку. В цілому фінансова безпека охоплює фінансову безпеку населення, окремих домашніх господарств, підприємств, організацій, установ, галузей, регіонів, окремих секторів економіки, держави.

Найважливішими показниками фінансової безпеки держави є: величина внутрішнього і зовнішнього боргів; рівень інфляції; стійкість національної валюти; сальдо платіжного балансу країни. Внутрішня та зовнішня заборгованість стала невід'ємною складовою фінансової системи більшості країн світу, спричинена дефіцитом бюджету. За такої ситуації виникає потреба в додаткових фінансових ресурсах, які отримуються завдяки емісії грошей, або запозиченням всередині країни та зовні.

Рівень державного боргу та спосіб його фінансування суттєво впливає на загальні кредитні умови країни, розвиток інфляційних процесів, обмінний курс, приплив капіталу, іноземні інвестиції, довіру підприємців та споживачів. Методи управління державним боргом можуть як активно сприяти розвитку фінансового ринку України, так і суттєво гальмувати його.

Розмір державного боргу залежить від безлічі факторів, що впливають на нього неоднозначно. Якщо випуск державних боргових зобов'язань як у вартісній, так у товарній формах, відновлення і захист заощаджень громадян однозначно збільшують державний борг, то конкурентоспроможність національних сировинних ресурсів і товарів, а також послуг, що сприяє зароблянню вільно конвертованої валюти, навпаки, дає змогу зменшити заборгованість. У цьому зв'язку слід враховувати також небезпеку збільшення державного зовнішнього боргу внаслідок невиконання зобов'язань за валютними кредитами з боку національних суб'єктів господарювання.

Управління такою складною та неоднозначною категорією, як державний борг, потребує наявності повноцінного правового забезпечення процесу формування боргових зобов'язань і використання запозичених коштів, функціонування відповідних структур із обслуговування державних боргових зобов'язань, а також створення дієвого механізму його погашення.

Щодо юридичної сторони даного питання, то за Законом України “Про структуру державного внутрішнього боргу України” Верховна Рада України затверджує структуру та граничний розмір державного боргу країни. Проте досі в Україні не прийнято закону про зовнішній державний борг.

Зовнішній державний борг України є заборгованістю держави за непогашеними зовнішніми позиками і невиплаченими за ними процентами на певну дату. Він складається із заборгованості держави міжнародним і регіональним банкам, урядам, приватним іноземним банкам, корпораціям і міжнародним фінансовим організаціям. Проблема зовнішнього боргу тісно пов'язана передусім із системою фінансової безпеки держави. По-перше, з погляду потенційно можливого позитивного впливу міжнародної фінансової допомоги на вирішення нагальних потреб України, а відтак, відносного поліпшення стану фінансової безпеки. Виходячи з того, що показники зовнішньої фінансової допомоги можуть закладатися у бюджетні параметри, їх недотримання означатиме загрозу фінансовій безпеці України. По-друге, з погляду досягнення надмірних щодо узагальнюючих макроекономічних показників розмірів зовнішнього боргу та необхідних коштів на його обслуговування, а відтак, погіршення стану фінансової безпеки держави. При цьому слід зазначити, що запозичені ресурси, які використовуються не за призначенням, становлять навіть більшу небезпеку, ніж відсутність зовнішніх позик взагалі. Таким чином, якщо зовнішні державні запозичення перебувають у загальноприйнятих у світі безпечних межах, вони не становлять загрози борговій безпеці, а відтак, і фінансовій безпеці загалом.

Фінансову безпеку будь-якої держави визначає насамперед її фінансова незалежність. При цьому велике значення має розмір зовнішньої фінансової допомоги з боку міжнародних фінансових інституцій та обсяг іноземних інвестицій у національну економіку. Багато в чому фінансова безпека держави визначається характером внутрішньої та зовнішньої фінансово-кредитної політики країни. Також неоднозначний вплив на фінансову безпеку держави має політичний клімат країни. Фінансовій безпеці, безумовно, сприяє організація в державі нормального обміну фінансовими ресурсами між галузями, регіонами, країнами.

Проблема фінансової безпеки держави на сьогоднішній день виходить за межі національних кордонів. Зростає рівень інтеграції та консолідації фінансових ринків, збільшуються обсяги переливу капіталу і посилюється інтенсивність його обігу. Нові можливості створюються зростаючою інтеграцією світових ринків капіталу, змінами в обсягах і складі фінансових потоків, а також зростанням кількості кредиторів та позичальників. Глобалізація фінансових ринків сприяє створенню більш складного фінансового середовища, тому для збереження стабільності міжнародних грошових і фінансових систем необхідне поліпшення нормативів фінансових ринків та спостереження за ними.

Отже, управління державними зобов'язаннями необхідно будувати з урахуванням обов'язкового дотримання боргової безпеки держави.

Питання боргової безпеки України та її впливу на фінансову безпеку на сучасному етапі є невирішеними. В умовах глобалізації, коли стратегією України є євроінтеграція, для закріплення позицій

серед розвинутих країн Україні необхідно вирішити питання забезпечення фінансової та боргової безпеки.

У свою чергу, рівень боргової безпеки визначається багатьма факторами.

По-перше, ступінь боргової безпеки залежить від стану нормативно-правової бази, що регламентує формування державного боргу і використання запозичених коштів. Слід зазначити, що в Україні дотепер не прийнято закон про державний борг.

По-друге, боргова безпека зумовлюється загальним обсягом, структурою (за джерелами запозичень, видами валют, умовами емісії, амортизації та обслуговування) боргових зобов'язань та динамікою державного боргу.

По-третє, йдеться про перелік наявних і потенційно можливих боргових інструментів, а також фактичні пропорції між ними і можливість диверсифікації ринку державних цінних паперів.

По-четверте, рівень боргової безпеки держави прямо залежить від офіційного валютного курсу і темпів зростання ВВП.

По-п'яте, на боргову безпеку впливає сучасна система управління державним боргом.

Отже, якісною характеристикою боргової безпеки держави є визначення боргового тягаря та рівня платоспроможності. Для оцінки цих параметрів світова практика використовує близько двох десятків показників-індикаторів і ще більшу кількість їх граничних (порогових) значень. Така кількість індикаторів та їх граничних значень зумовлена різноманітністю методик, що застосовуються для їх розрахунку, а також специфікою розрахунку та застосування певних макроекономічних показників кожною окремою державою.

Зниженню рівня боргової безпеки держави відбувається під впливом таких чинників: зростання процентних ставок на ринку державних запозичень, підвищення рівня оподаткування суб'єктів господарювання, зменшення виробничого споживання внаслідок падіння інвестицій, вплив із країни сукупних валютних резервів, передача частини державної власності у власність зарубіжних країн. Тобто рівень боргової безпеки безпосередньо позначається на рівні бюджетної, інфляційної, валютної та інвестиційної безпеки.

Дійсний рівень боргової безпеки може бути визначений за умови створення дієвої системи оцінки, розробки і затвердження її індикаторів та їх кількісних значень.

5. Висновки

В умовах глобалізації стратегією України є євроінтеграція для закріплення позицій серед розвинутих країн. За таких умов Україні необхідно вирішити питання забезпечення боргової та фінансової безпеки.

Боргова безпека держави є однією з найважливіших складових фінансової безпеки, проблема якої стала найбільш актуальною в період кризи 2008-2010 рр.

Аналіз теоретичних та практичних проблем боргової безпеки України та її вплив на фінансову

безпеку на сучасному етапі не вирішені. Це супроводжує небезпеку повторення негативного досвіду державних запозичень початку 1990-х років.

З метою підвищення рівня боргової безпеки України, на нашу думку, слід звернути особливу увагу на реалізацію таких стратегічних заходів, як:

- вдосконалення вітчизняного законодавства щодо державного боргу шляхом прийняття Закону України “Про державний борг”, що дозволить, у свою чергу, вдосконалити механізм здійснення державних запозичень та погашення державного боргу та створить умови для прозорості та передбачуваності в питаннях управління державним боргом і ризиками;

- зменшення боргового тягаря та розвитку альтернативних, непозикових інструментів фінансування бюджетних видатків;

- використання внутрішніх запозичень як засобу перерозподілу прибутку всередині країни;

- інвестування залучених коштів на покращення розвитку виробничої, транспортної, енергетичної, інформаційної та інших видів інфраструктури.

Боргова безпека є необхідним елементом ефективної реалізації економічної стратегії України та вирішення першочергових завдань забезпечення фінансової безпеки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Конституція України. – К. : Відомості Верховної Ради України, 1996. – №17.
2. Україна. Закон. Про основи національної безпеки України: від 19.06.2003 №964-4-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 2003.
3. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізм забезпечення) : монографія / О. І. Барановський. – К. : Нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 759 с.
4. Василик О. Фінансова безпека // Економічна енциклопедія: У 3 т. – Т.3 / Василик О., Мочерний С.; [редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. – К. : Вид. Центр “Академія”, 2002. – С. 807.
5. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел]. – К. : ВТ “Перун”, 2001. – 1440 с.
6. Енциклопедія Сучасної України. – К., 2003. – Т. 2. – С. 385.
7. Концепція економічної безпеки України; Ін-т екон. прогнозування / [кер. проекту В. М. Геєць]. – К. : Лотос, 1999. – 56 с.
8. Коженевські Л. Управління безпекою / Л. Коженевські // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №1(31). – С. 147-154.
9. Кунєв Ю. Д. Безпека митної справи як складова безпеки держави / Кунєв Ю. Д. // Митна справа. – 2007. – №2(50). – С. 3-8.
10. Мочерний С. Національний та економічний суверенітет країни / С. Мочерний // Економіка України. – 2005. – №10. – С. 4-13.
11. Мунтіян В. І. Економічна безпека України / В. І. Мунтіян. – К. : Вид-во КВІЦ, 1999. – С. 462.
12. Національна безпека України, 1994-1996 рр. : наук. доповідь. – К. : НІСД, 1997.
13. Сухоруков А. І. Сучасні проблеми фінансової безпеки України / А. І. Сухоруков. – К. : НІПМБ, 2004. – 117 с.
14. Проблеми економічної безпеки в Україні : аналіт. доповідь. – К. : УЦЕПД, 1997. – 54 с.
15. Шлемко В. Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення : монографія / В. Т. Шлемко, І. Ф. Бінько. – К. : НІСД, 1997. – 144 с.
16. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М. М. Єрмошенко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 309 с.
17. Єрмошенко М. М. Стратегічна інформація в забезпеченні фінансової безпеки держави / М. М. Єрмошенко // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №10. – С. 76-82.

РИНОК ЛЕГКОВИХ АВТОМОБІЛІВ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

***Анотація.** Досліджено стан, зокрема поточний, вітчизняного ринку легкових автомобілів. Особливу увагу приділено вторинному ринку легкових автомобілів України. У статті проаналізовано значний обсяг статистичної інформації, що характеризує показники вітчизняного ринку легкових автомобілів.*

Ключові слова: аналіз ринку, ринок легкових автомобілів, вторинний ринок легкових автомобілів, сервісна політика автодилера.

О. Дима

CAR MARKET AND PROSPECTS OF ITS DEVELOPMENT IN UKRAINE

***Abstract.** The state, including current, of the domestic car market was investigated. Particular attention was paid to the second-hand car market in Ukraine. The article analyzes the significant amount of statistical information that characterizes the indicators of the domestic car market.*

Keywords: market analysis, car market, second-hand car market, auto-dealer service policy.

1. Вступ

Прояви кризи негативно позначилися на багатьох вітчизняних ринках. Особливо гостро негативні процеси проявляються на ринках послуг та товарів довгострокового споживання. Купівельна спроможність населення різко знизилася, що зумовлено інфляцією, зниженням доходів та негативними очікуваннями. Великий бізнес так само, як і малі й середні підприємства, максимально скорочує свої витрати, намагаючись мінімізувати збитки від кризових процесів у країні. Очевидною є відсутність позитивних перспектив для ринку легкових автомобілів і, особливо, швидкого повернення до показників 2007-2008 рр.

Для забезпечення стійкості свого бізнесу вітчизняні автодилери вимушені розробляти нові моделі отримання прибутку. Дослідження структури ринку легкових автомобілів західних країн вказує на значні відмінності від українського ринку.

Вітчизняні автодилери повинні не лише концентрувати свої зусилля на продажу нових автомобілів, але й звернути увагу на вторинний ринок автомобілів, автосервісне обслуговування та інші супутні послуги. Це дозволить розширити прибуткову базу та забезпечить довгострокову стійкість бізнесу. Метою статті є дослідження поточного стану ринку легкових автомобілів та визначення подальших перспектив його розвитку.

2. Огляд останніх досліджень і публікацій з проблеми

Проблеми ринку легкових автомобілів досліджує ряд вітчизняних учених: Юринець О. В., Марушак О. Я. [10], Мороз Л. А. [3], Перетятко А. В. [4], Прохницька Г. Л. [5], Чайченко Ю. В., Яременко С. С. [11], В. В. Мовчаренко, В. В. Гливенко [2], Савич О. П. [8], Сафоненко А. М. [9] та багато інших. Крім цього, ринок автомобілів України прискіпливо вивчають вітчизняні консалтингові компанії Автоконсалтинг, Кредит-Рейтинг та галузеві організації.

3. Аналіз первинного ринку легкових автомобілів

Для формування уявлення про структуру ринку легкових автомобілів наведемо кілька показників діяльності ринку.

Починаючи з 2001 року, темп зростання обсягів продажу нових автомобілів становив більше від 30 %. Позитивна динаміка зростання продажів легкових автомобілів протрималася до початку економічної кризи 2008 року, коли ринок був відкинтий до показників 2003 року (рис. 1).

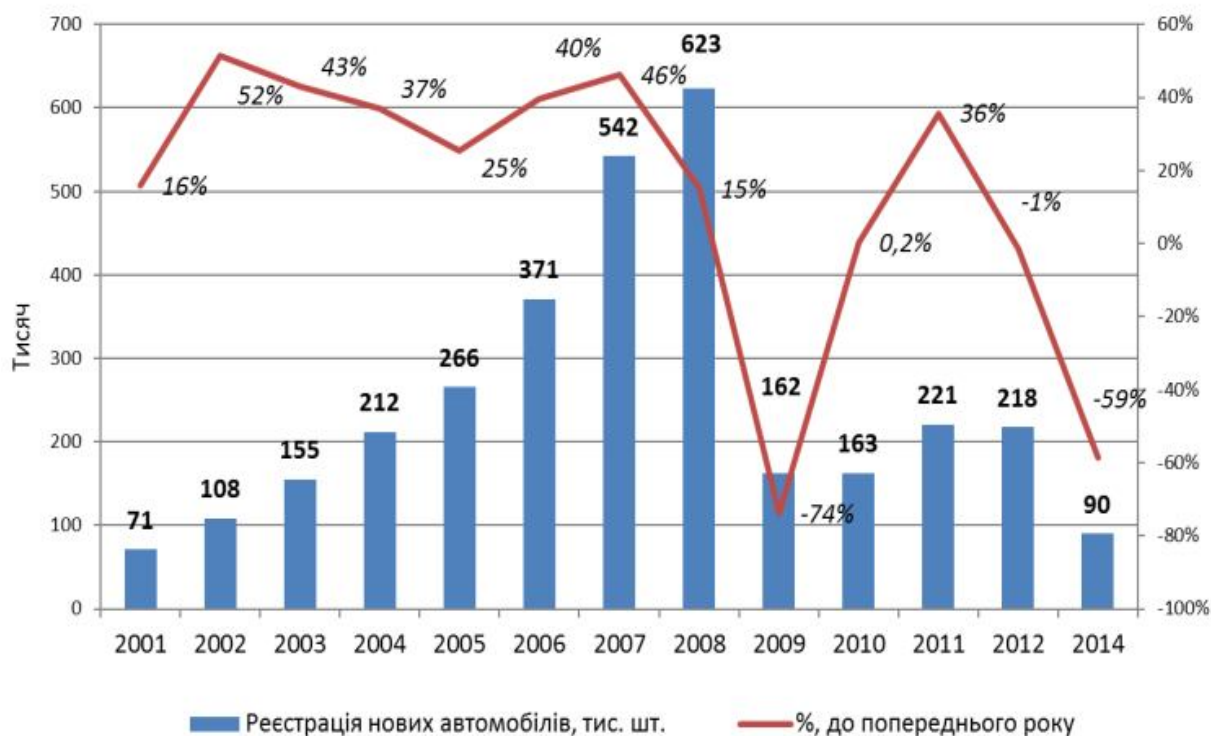


Рис. 1. Обсяги продажу нових автомобілів в Україні (складено автором на основі даних Автоконсалтинг [6])

Таблиця 1

Розподіл продажу нових автомобілів за їх походженням*

Показники	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Автомобілі, імпортовані з-за кордону (СВU), тис. шт.	54	105	184	246	67	86	144	153
Крупновузлове збирання (SKD), тис. шт.	61	97	174	234	52	36	26	27
СВU + SKD, тис. шт.	115	202	358	480	119	122	169	180
Автомобілі вітчизняного виробництва, тис. одиниць	151	169	184	143	43	41	51	38
Усього, тис. шт.	266	371	542	623	162	163	221	218
Частка іноземних автомобілів, %	43,2	54,5	66,0	77,0	73,3	74,9	76,7	82,7

* Складено автором на основі даних Автоконсалтинг [6]

Насамперед варто відзначити, що автомобільний ринок після економічної кризи “не поспішає” відновлюватися. Станом на кінець 2012 року обсяги продажу нових автомобілів перебували на рівні, зафіксованому в 2004 році. Крім цього, вже другий рік спостерігається стагнація ринку, зі зниженням обсягів продажу нових автомобілів на 1,5 % у 2012 році.

Станом на 2012 рік серед усього обсягу проданих автомобілів майже 82,72 % вироблені інозем-

ними компаніями, тоді як у 2005 році кількість автомобілів, імпортованих із інших країн, не перевищувала 45 % (табл. 1).

Варто зауважити, що спостерігається зміна вподобань споживачів. Так, щороку все більше продається автомобілів високого та середнього цінних сегментів, тоді як продажі автомобілів у низькому цінному сегменті постійно знижуються (рис. 2).

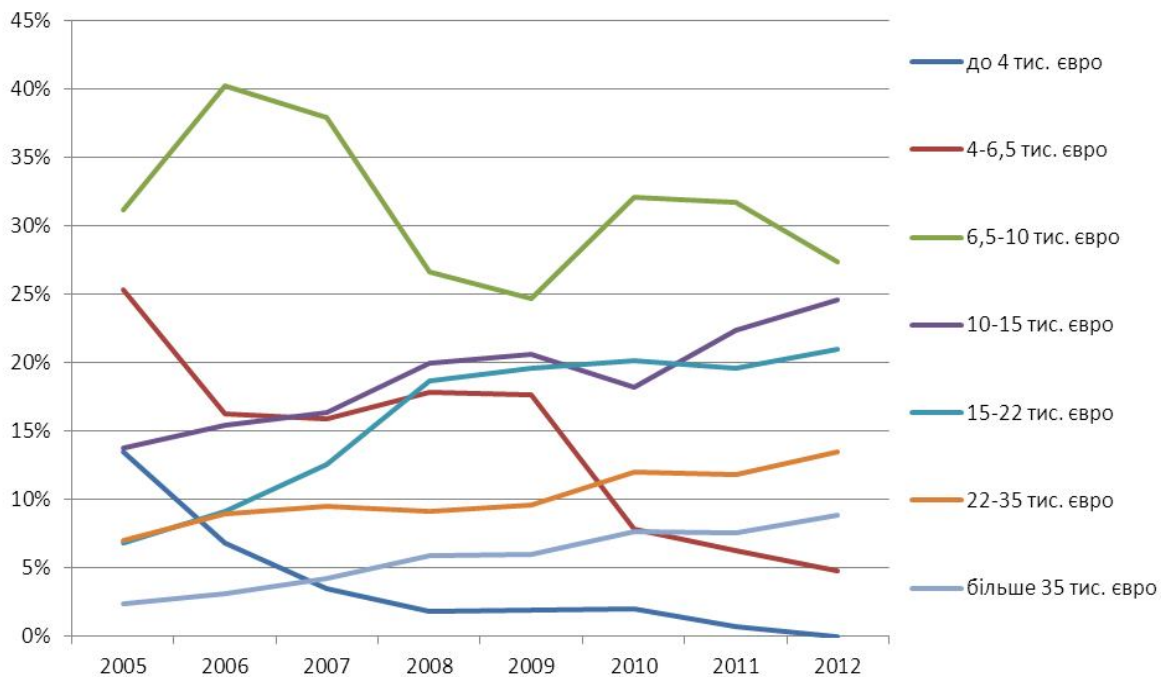


Рис. 2. Динаміка продажу автомобілів різних цінових сегментів (складено автором на основі даних Автоконсалтинг [6])

За даними провідних вітчизняних автодилерів, зменшення обсягів продажів у 2014 р. найбільше торкнулося автомобілів вищого цінового сегмента, тоді як зниження продажів у низькому ціновому сегменті спостерігається менше. Зазначимо, що обсяги продажу автомобілів у 2014 році скоротилися майже вдвічі, відкинувши ринок до показників 2002 р. Виробництво на вітчизняних автозаводах скоротилося за підсумками року на 35 %, причому в останні місяці року спостерігалось скорочення обсягів виробництва в межах 60-80 % [1].

4. Стан вітчизняного парку легкових автомобілів

Якщо не акцентувати увагу на макроекономічних показниках економічного розвитку України, то ми можемо констатувати, що вітчизняний ринок

легкових автомобілів все ж має багато передумов для зростання. Крім купівельної спроможності, економічних реалій та відповідних очікувань споживачів, треба враховувати стан автопарку та кількість легкових автомобілів на 1000 осіб. Саме за останніми показниками вітчизняний ринок має всі перспективи стати справжнім "клондайком" для багатьох виробників автомобілів.

За даними Асоціації дилерів автомобілів з пробігом, український авторинок далекий від насичення. У середньому по Україні показник автомобілізації становить менше 200 авто на 1000 жителів (рис. 3). У Європі показник автомобілізації складає 400 авто на 1000 жителів, а в Італії – до 600 авто. Середній вік автомобіля в Європі – 8 р., тоді як в Україні середній вік вітчизняних марок – 14-16 р., іномарок – 10-12 р.

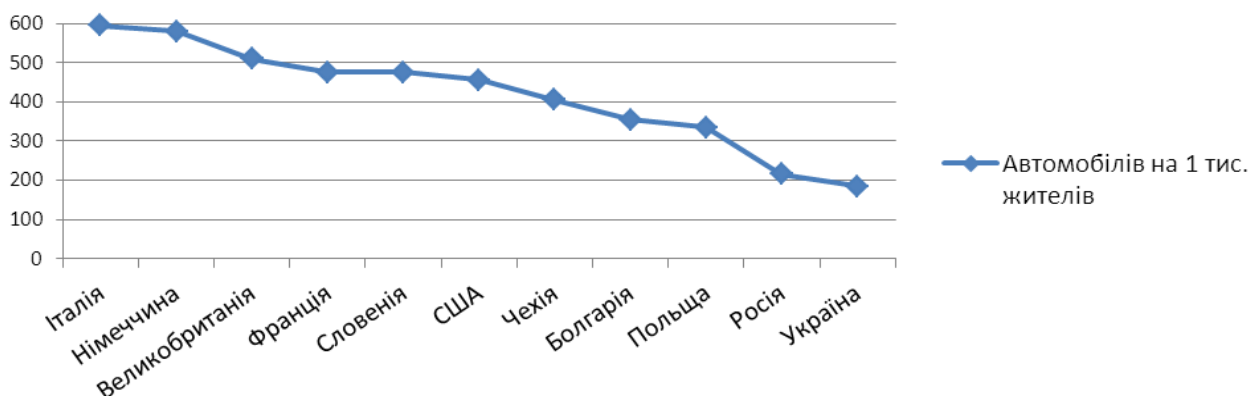


Рис. 3. Концентрація легкових автомобілів на 1000 жителів [8]

5. Перспективи розвитку вторинного ринку легкових автомобілів

Варто відзначити, що все більше розвивається вторинний ринок автомобілів. Отже, споживачі надають перевагу автомобілям преміум та середнього сегментів відомих товаровиробників на вторинному ринку, замість придбання нових автомобілів із низького цінового сегмента.

Звернемося до вторинного ринку легкових автомобілів України. Зокрема, в Європі та США автодилери на кожен новий автомобіль продають 1,25-2,0 уживаних [7]. Після економічної кризи, щоб компенсувати втрати від спаду на первинному ринку, дилери активно розпочали торгівлю автомобілями з пробігом. В Україні донедавна вторинний авторинок мало цікавив дилерів і був на 90 % стихійним. У 2009 році ситуація різко змінилася. Кри-

мобілів із пробігом, кількість яких перевищує 60 % (рис. 4). Причому продажі автомобілів із пробігом, завезених із-за кордону, не перевищує 1 %, що зумовлено високими митними ставками.

Базуючись на даних Асоціації дилерів автомобілів з пробігом [7], вторинний ринок автомобілів має таку структуру (рис. 5):

Останнім часом офіційні автодилери активізувалися з послугою trade-in. Це дозволяє збільшити обсяги продажу автомобілів на первинному ринку та забезпечити додатковий прибуток.

Крім того, як показує зарубіжна практика, автодилери на кожний новий автомобіль продають 1,25-2 автомобілі з пробігом. Навіть більше, без зустрічної купівлі вживаного автомобіля нові майже не продаються. Це зумовлює відповідну структуру прибутку автодилера. На рис. 6 показано

Таблиця 2

Співвідношення первинного та вторинного ринків автомобілів*

Показники ринку	Ринок автомобілів	
	первинний	вторинний
Обсяг у 2009 р., автомобілів	162292	337886
Скорочення у 2009 р., %	74	19,4
Грошовий еквівалент, млрд. євро	2,4	1,7-2,5
Середня ціна автомобіля, тис. євро	14,8	5-7

* Складено автором на основі даних Асоціації дилерів автомобілів з пробігом [7]

за обвалила продажі на первинному ринку на 74 %. При цьому вторинний ринок знизився лише на 19,4 % (табл. 2).

Експерти пояснюють це тим, що такий сегмент менше залежить від кредитування, а тому він не так сильно постраждав від кризи. Крім того, знизилася і доходи населення, що прямо відобразилося на споживчих перевагах українців [7]. Попит на автомобілі залишається на високому рівні, але купівельна спроможність знизилася. Тому споживачі готові купувати автомобілі з пробігом, які коштують значно дешевше від нових.

На сьогоднішній день особливістю ринку легкових автомобілів України є значна частка авто-

структуру прибутку, яка існувала в більшості вітчизняних автодилерів до 2008 року, та зроблено порівняння зі структурою прибутку автодилерів США [7].

За даними Асоціації дилерів автомобілів з пробігом, в Україні станом на 2010 рік частка угод за схемою trade-in у продажах офіційних дилерів мінімальна. У великих гравців, які беруть автомобілі в залік, вона становить не більше від 5-10 % [7]. Співвідношення продажів автомобілів через умовно первинний ринок на вторинному ринку представлено на рис. 7.

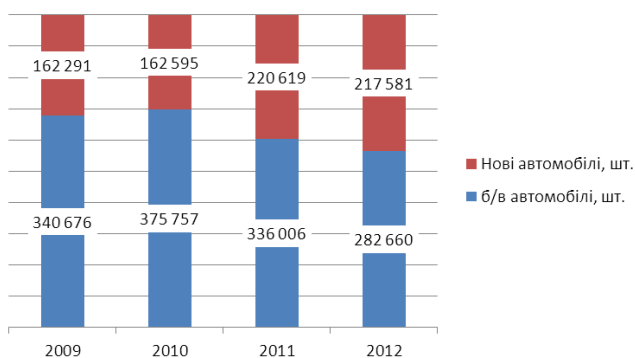


Рис. 4. Продажі нових та б/в автомобілів в Україні, 2009-2012 роки (складено автором на основі даних Автоконсалтинг [6])

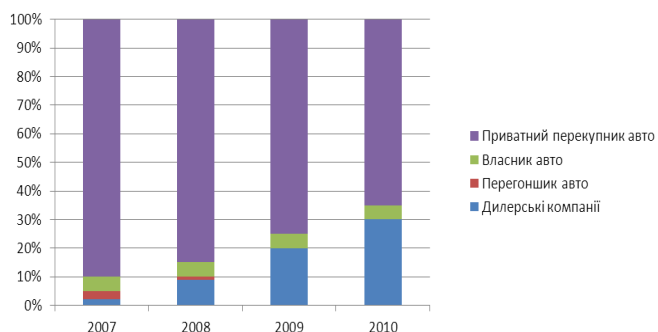


Рис. 5. Структура вторинного ринку автомобілів за типом посередників [7]

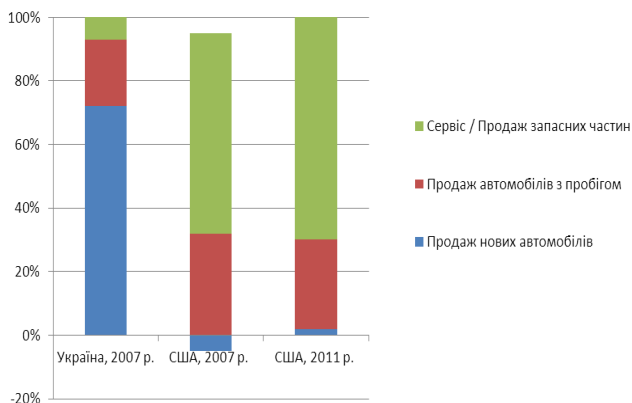


Рис. 6. Структура доходів автосалонів в Україні та США (складено автором на основі даних Асоціації дилерів автомобілів з пробігом (Україна) та National Automobile Dealers Association (США) [7, 12])

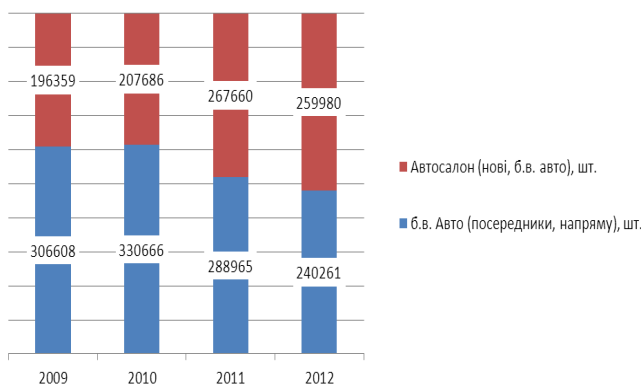


Рис. 7. Продажі автомобілів через автосалони та на «стихийному» ринку в 2009-2012 рр. (складено автором на основі даних Автоконсалтинг [6])

6. Структура ринку легкових автомобілів України

Купівля автомобіля в залік є лише одною послугою, що надається автосалонами кінцевому споживачу. Не варто забувати, що автосалони можуть/мають забезпечувати споживача якісним сервісом, вчасним технічним оглядом і постачанням запасних частин та іншими послугами до купівлі, під час купівлі та після купівлі товару. Після проведеного аналізу ми можемо представити структуру ринку автомобілів України в такому вигляді (рис. 8):

На жаль, вітчизняні автосалони до цього часу вбачають основне джерело прибутку саме в продажу автомобілів, що значно обмежує їх прибуткову базу, роблячи вразливими до кризових процесів у економіці та прояву такого негативного явища, як відкладений попит.

7. Висновки та напрямки подальших досліджень

Ринок легкових автомобілів переживає сьогодні не найкращі часи. Переважна більшість автомобілів експортується з інших країн, що негативно відображається на платіжному балансі України. Водночас в Україні розвивається вторинний ринок автомобілів, що наближає його за структурою до західних ринків, де превалюють продажі вже використаних машин. Щорічні продажі тільки на 40 % забезпечуються на первинному ринку.

Формується цивілізований ринок продажу автомобілів із пробігом. Розвиток вторинного ринку дає змогу вітчизняним автосалонам розширити сервісний складник свого бізнесу та підвищити «стійкі» характеристики автомобілів, продовжуючи їх життєвий цикл і мінімізуючи навантаження на навколишнє середовище.

У подальших дослідженнях варто детально розглянути сервісний сегмент ринку легкових автомобілів. Особливо доцільно проаналізувати взаємо-

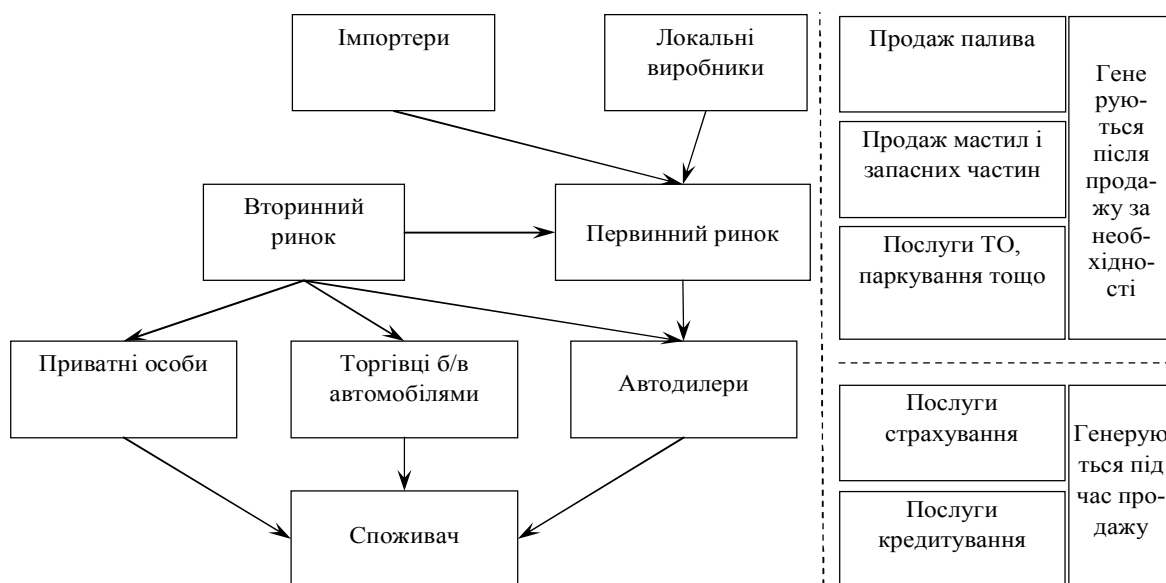


Рис. 8. Структура ринку легкових автомобілів України (власна розробка автора)

зв'язок кредитних послуг та страхових послуг із обсягами збуту легкових автомобілів. Не менш важливо оцінити поточний рівень та перспективи розвитку автосервісу, який автодилери можуть пропонувати своїм споживачам.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. В Україні виробництво автотранспорту цього року впало на 28% // УНІАН. – 2014 / [Електронний ресурс] : Веб-сайт УНІАН. – Режим доступу : <http://economics.unian.ua/industry/1006041-v-ukrajini-virobnitstvo-avtotransportu-tsogo-roku-vpalo-na-28.html> – Назва з екрана.
2. Мовчаренко В. В. Аналіз ринку легкових автомобілів України / В. В. Мовчаренко, В. В. Гливенко // Наук. вісник Черніг. держ. ін-ту економіки і управління. – 2011. – Вип. 3. – С. 176-179. – (Серія “Економіка”).
3. Мороз Л. А. Тенденції розвитку українського автомобільного ринку і маркетингова комунікаційна політика його учасників / Л. А. Мороз // Вісник Нац. ун-ту “Львів. політехніка”. – 2012. – № 735. – С. 154-159.
4. Перетяцько А. В. Аспекти розвитку вітчизняного легкового автомобілебудування / А. В. Перетяцько // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 5. – С. 31-37.
5. Прохницька Г. Л. Кон'юнктура глобального ринку легкових автомобілів : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.00.02 / Г. Л. Прохницька, К. : Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка, 2009. – 20 с.
6. Ринок автомобілів // Автоконсалтинг. – 2014 [Електронний ресурс] : Веб-сайт Автоконсалтинг. – Режим доступу: <http://www.autoconsulting.com.ua/> – Назва з екрана.
7. Рынок автомобилей с пробегом в Украине : Независимое исследование Ассоциации дилеров автомобилей с пробегом [Електронний ресурс] : Веб-сайт Булавка: автомобили с пробегом, 2014. – Режим доступу: <http://www.bulavka.ua/files/pic/news/carmarket.pdf>. – Назва з екрана.
8. Савич О. П. Маркетинг автозапчастин : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / О. П. Савич. – К. : Держ. вищ. навч. закл. “Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана”, 2012. – 200 с.
9. Сафоненко А. М. Формування сервісної політики підприємства у системі маркетингу : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / А. М. Сафоненко. – К. : Держ. вищ. навч. закл. “Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана”, 2013. – 236 с.
10. Юринець О. В. Тенденції та перспективи розвитку автомобілебудівної галузі України у післякризовий період / О. В. Юринець, О. Я. Марущак // Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. Проблеми економіки та управління. – 2013. – № 754. – С. 99-105.
11. Яременко С. С. Огляд автомобільного ринку України та тенденції його розвитку / С. С. Яременко, Ю. В. Чайченко // Materiały IX Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji “Naukowa myśl informacyjnej powieka – 2013” Volume 4. Ekonomiczne nauki: Przemysł. Nauka i studia. – S. 51-57.
12. NADA state-of-the-industry repo, 2012 [Електронний ресурс] : Веб-сайт National Automobile Dealers Association, 2014. – Режим доступу: <http://www.nada.org/NR/rdonlyres/C1C58F5A-BE0E-4E1A-9B56-1C3025B5B452/0/NADADATA2012Final.pdf>. – Назва з екрана.

ФІНАНСІАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ: НАСЛІДКИ ДЛЯ КОМПАНІЇ В УМОВАХ ГРАНИЧНИХ РИНКІВ КАПІТАЛУ

Анотація. Розглянуто ключові наслідки процесу фінансіалізації світової економіки як мегатренду сучасного розвитку, що притаманний епосі неолібералізму. Визначено макроекономічні умови функціонування компаній в умовах граничних ринків капіталу. Обґрунтовано позитивні наслідки фінансіалізації для компаній в умовах ринків, що розвиваються.

Ключові слова: фінансіалізація; граничні ринки; фінансова лібералізація; фондовий ринок.

G. Reshetova

FINANCIALISATION OF ECONOMY: IMPLICATIONS FOR A COMPANY IN THE MARGINAL MARKETS OF CAPITAL

Abstract. The key consequences of the financialisation process of the global economy as a megatrend of modern development that is inherent to the era of neo-liberalism are considered. The macroeconomic conditions of companies functioning in the marginal markets of capital are determined. The positive effects of financialisation for companies in the emerging markets were substantiated.

Keywords: financialisation; marginal markets; financial liberalization; stock market.

1. Вступ

На сучасному етапі глобального економічного розвитку окреме місце займають процеси зміни світової фінансової архітектури, що визначає ключові засади функціонування світогосподарської системи в цілому. Дослідження впливу наслідків таких процесів на сьогодні набуває все більшої актуальності.

Глобалізаційні процеси у світовій економіці стали підґрунтям до формування нових засад фінансового ринку. Новітнім етапом у розвитку макроекономіки став неолібералізм – політекономічна теорія, згідно з якою індивід може досягти благополуччя, використовуючи свої підприємницькі здібності в умовах вільного ринку, хоча й в окремих інституційних межах – сформованого права власності, вільного ринку та вільної торгівлі. Лозунг неоліберальної держави – це гнучкість (на ринках праці, при розміщенні інвестиційного капіталу), вільна конкуренція, що фактично відкриває ринок децентралізованому капіталу та монополістичній владі. Неоліберальні держави прагнуть до зниження бар'єрів для руху капіталу через кордони та відкритості ринків (як товарних, так і грошових) для глобального нагромадження капіталу – іноді конкурентного, але частіше монополістичного.

Фінансову лібералізацію найчастіше розглядають як частину структурних реформ, типових для неоліберального підходу до розвитку. Це є найважливішим аспектом фінансіалізації, що збільшило розширення національних економік до глобальної фінансової системи.

Згідно з ліберальним підходом фінансова відкритість удосконалює потоки іноземних заощаджень у країни з недостатнім обсягом фінансових ресурсів. Це зменшує ризики інвесторів, внутрішніх та зовнішніх, відповідно до можливості диверсифікації активів. Фінансова відкритість також за-

безпечить подолання проблем платіжного балансу за рахунок коригування внутрішнього попиту. Ефективність національної фінансової системи буде зростати відповідно до конкуренції між міжнародними та національними фінансовими інституціями та можливості експансії на міжнародний фінансовий ринок.

Неолібералізм, що базується на засадах децентралізації, глобалізації та фінансової лібералізації, став підґрунтям для фінансіалізованої економіки світу. З початком епохи фінансіалізації влада перейшла до фінансових інвесторів. Це відбулося внаслідок появи відносно великої свободи руху капіталу в міжнародному масштабі та відносно відкритості ринків товарів, що призвело до послаблення позицій реального сектора економіки.

Незважаючи на виокремлення вченими переважно негативних наслідків фінансіалізованої економіки, не варто забувати про окремі позитивні фактори впливу, особливо в умовах граничних ринків капіталу як тих, що мають динамічний розвиток.

2. Аналіз основних літературних джерел

Поняття “фінансіалізація” є відносно новим та розглядається зарубіжними вченими та економістами як ключова ознака новітнього етапу розвитку світової економіки.

Геральдом Епштайном запропоновано вдале визначення фінансіалізації як зростаючої ролі фінансових мотивів, фінансових гравців, фінансових інституцій в операціях національних та міжнародних економік, фінансової індустрії в світовій економіці, фінансових контролерів у менеджменті корпорацій, фінансових активів серед інших активів, цінних паперів в обігу та акцій серед інших фінансових активів, фондового ринку як ринку корпоративного контролю у визначенні корпоративної стратегії та

коливань фінансових ринків як детермінантів бізнес-циклів. Більш вузько фінансіалізація може асоціюватися з великою кількістю змін. Ці зміни включають зміни політики центрального банку до стабілізації цін, значне збільшення грошових потоків, як національних, так і міжнародних, удосконалене фінансування домогосподарств та суб'єктів ринку споживання, зміни у корпоративному управлінні, спроби наближення інтересів менеджерів із акціонерами [3].

Грета Кріпнер у своїй роботі “Фінансіалізація американської економіки” зазначає, що фінансіалізація – це підхід до акумуляції, де прибуток генерується через фінансові канали частіше, ніж через торгові та продовольчі [4].

Фінансіалізацію можна визначати як зростання частки фінансового сектору у валовому внутрішньому продукті. Фінансіалізація переважно є важливим фактором росту нерівності доходів, що, в свою чергу, може бути причиною повільного росту економіки як розвинутих країн, так і країн із перехідною економікою.

На думку українського вченого Базилевича В. Д., фінансіалізація відображає кардинальні зрушення у структурі сучасної світової економіки, пов'язані з гіпертрофованим домінуванням фінансового сектора [2].

Фінансіалізація відображає трансформацію капіталістичної економії, базовану на змінах реальною надходження. Фінансова діяльність поширилася на деякі нові економічні сегменти буденного життя – домогосподарство, пенсії, споживання тощо. Зростання фінансового сектора забезпечило нові межі для формування збільшення вартості, особливо в країнах із розвинутою економікою.

Отже, фінансіалізація є новітнім етапом розвитку світової економіки, що характеризується переміщенням ціноутворюючих процесів із реального сектора економіки у фінансовий. Тобто у сучасних умовах формування ціни компанії відбувається меншою мірою на основі можливості отримання прибутків, коли більше за рахунок попиту та позиції її акцій на фондовому ринку.

Світова фінансова криза 2007-2009 рр. дала підґрунтя до критики епохи фінансіалізації серед науковців та практиків. Наприклад, на думку Кротті, фінансіалізація послаблює нефінансові корпорації та обмежує зростання сукупного попиту. Згідно Агліетта і Бретон зростаюча фінансова лібералізація докорінно змінила зв'язки між фінансовим сектором та економікою. Стівен Чікетті та Еніссе Харрубі з Банку міжнародних розрахунків зазначають, що вплив на економічне зростання є позитивним на ранніх стадіях розвитку, коли після певного моменту він стає негативним, оскільки фінансовий сектор починає конкурувати з іншими секторами за обмежених ресурсів [5, с. 1].

Вченими доведено, що фінансіалізація призводить до виникнення кризових явищ в економіці. Глобальна криза 2007-2009 років була спричинена фінансовими спекуляціями на іпотечному ринку США, на протигагу загальної трансформації фінансової системи розвинутих країн. Вплив колапсу

ринку нерухомості США на країни, що розвиваються, посилюється за рахунок зростання фінансового сектора у третьому кварталі, що є головною особливістю фінансіалізації. Доведено: з різних причин великі соціальні та економічні втрати були зазнані країнами, що розвиваються. Першочергово це витрати від фінансової та валютної криз, тоді як подальші витрати стали результатом низької дохідності валютних резервів до залучених коштів.

Процес фінансіалізації розглядається сучасними вченими як передумова виникнення кризових явищ у світовій економіці. Незважаючи на всі негативні фактори впливу на світогосподарську систему, варто зауважити, що фінансіалізація несе в собі певні позитивні наслідки для країн із граничними ринками капіталу. Саме визначення умов функціонування суб'єктів господарювання в умовах граничних ринків капіталу на сучасному етапі розвитку глобальної економіки обумовлює актуальність дослідження.

3. Теоретичний коментар

Дослідження процесу фінансіалізації базується на посткейнсіанській інвестиційній теорії, основним напрямом якої є дослідження шляхів максимізації доходів, мінімізації витрат для “економічної людини” (споживача, підприємця, найманого працівника). Згідно з кейнсіанською інвестиційною теорією для розвитку підприємництва повинні виконуватися дві умови: очікування прибутків та достатні ресурси для реалізації проектів. У 1992 році Лавої запропонував реінтерпретацію посткейнсіанської теорії фірми.

Відповідно до запропонованої інтерпретації фінансіалізація та зростання вартісно-орієнтованого підходу передбачає наступне:

1. Акціонери очікують високої прибутковості (високих дивідендів за умов менших вкладень акціонерного капіталу або можливості зворотної купівлі акцій). Доходність інвестицій є основою попиту інвесторів та акціонерів, умовою фінансування проектів тощо.

2. Переваги менеджменту на користь зростання послаблюються як результат запровадження короткострокових схем та орієнтації на фінансові ринки. Сутністю цього положення є визначення цілі менеджменту як формування ціни на акції компанії, тобто використання схем для короткострокового зростання вартості власного капіталу.

Фінансіалізація прийшла на зміну фордизму, маючи на меті не визначення оптимального рівня доходності та зростання для генерації прибутку, а можливість найвищого рівня доходності для можливостей розширення виробництва. Це є той рівень доходності для акціонерів, що відповідає можливості залучення додаткових інвесторів.

Згідно з реінтерпретацією посткейнсіанської теорії фірми в умовах фінансіалізованої економіки пріоритети (забезпечення очікуваної доходності, збільшення багатства, розширення бізнесу тощо) акціонерів є стратегічною ціллю функціонування будь-якого суб'єкта господарювання. Фінансіалізація є макроекономічними умовами діяльності кожного учасника економічних відносин у світогосподарській системі.

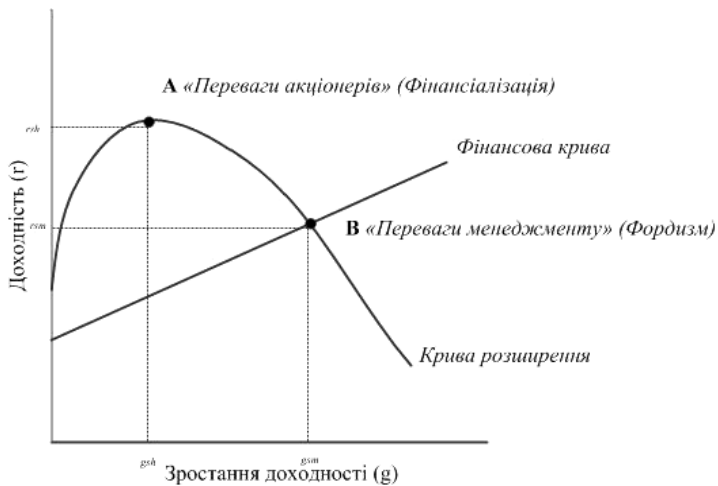


Рис. 1. Реінтерпретація посткейнсіанської теорії фірми
Джерело: [6]

4. Результати дослідження

З огляду на факт фінансіалізації економіки як глобальну макроекономічну передумову розвитку сучасних світових економічних відносин варто визначити, що фінансіалізація пов'язана з великою кількістю змін, серед яких:

- значне зростання фінансових потоків, як міжнародних, так і внутрішніх. Національні підприємства, збільшуючи масштаби власного виробництва, прагнуть до залучення значних обсягів інвестицій, які не завжди можуть бути покриті внутрішніми інвесторами. Міжнародний фінансовий ринок відкриває нові можливості для бізнесу в будь-якій країні світу;

- зміни політики центрального банку, направлені на стабілізацію ціни, тобто таргетування інфляції, набувають меншого значення за часів зміни кон'юнктури світового фінансового ринку;

- фінансування домогосподарств та суб'єктів попиту, що призводить до зростання кредитного ресурсу. Фінансіалізація є епохою розвитку економіки світу в цілому, і наслідки цього явища мають вплив на кожного суб'єкта економічних відносин. Саме тому домогосподарства прагнуть до залучення інструментів фінансового ринку, що збільшує купівельну спроможність кожного суб'єкта економіки;

- підвищення впливу фінансових інститутів та інституційних інвесторів. Фінансова криза 2007-2009 рр. вказала на те, що за умов нестабільності фінансового ринку під вплив негативних наслідків підпадають усі суб'єкти економічних відносин;

- впровадження змін, що запропоновані такими міжнародними організаціями, як МВФ та Світовий банк. З метою залучення додаткових кредитних ресурсів рівень країн повинен відповідати нормам, що висунуті світовими фінансовими організаціями, найбільшу квоту в яких одержують країни з розвинутими економіками. У свою чергу, саме розвинуті країни мають можливість одержання вигоди

від фінансування країн на початкових етапах розвитку;

- зміни у корпоративному управлінні й спроби вирівняти інтереси менеджерів та акціонерів через опціонні плани. Саме виникнення ринку деривативів стало підґрунтям до формування ціни компенсаційних угод на фінансовому ринку. Конфлікт менеджерів та акціонерів наразі вирішується схемою опціонів, що має на меті захист прав суб'єктів корпоративного управління.

Саме ці ключові фактори є базисом для критики епохи фінансіалізації та пошуків нових етапів розвитку світової економіки. Але варто зазначити, що, незважаючи на велику кількість негативних наслідків даного процесу, проходження всіх структурних змін економічних систем є неминучими.

Фінансіалізація як мегатренд розвитку економічної системи світу стає підґрунтям до нової оцінки процесів.

Наслідки фінансіалізації найбільше впливають на найменш розвинуті країни, де фінансовий сектор, як правило, має яскраво виражений транснаціональний характер та схильний до систематичного ризику, де значна частка депозитів інвестується в інструменти з низьким ступенем ризику, включаючи короткострокові ліквідні активи та іноземні державні облигації.

Відповідно до Broad Market Index станом на травень 2013 року Standard & Poor's класифікували Україну як країну з граничними ринками капіталу, де ринкова капіталізація становить 2,8 мільярди доларів [8]. Граничні ринки капіталу характеризуються наступними ознаками:

- граничні ринки капіталу, на відміну від ринків, що розвиваються, мають низький рівень капіталізації та ліквідності;

- спостерігається відносна недоступність іноземних інвесторів на граничні ринки капіталу;

- на відміну від ринків капіталу, що розвиваються, граничні ринки мають низьку кореляцію з розвинутими ринками, а отже, відображають менший ризик інвестування;

- спостерігається великий ступінь систематичного ризику, особливо політичного;

- граничні ринки капіталу мають значно більший потенціал зростання, ніж ринки, що розвиваються.

Саме тому граничні ринки капіталу є привабливими для інвесторів, що прагнуть високого довгострокового доходу з низькою кореляцією з іншими ринками, незважаючи на поточну низьку капіталізацію та ліквідність. Країни з граничними ринками капіталу через певний час мають можливість стати більш ліквідними та демонструвати співвідношення "ризик-дохідність" на рівні розвинутих ринків.

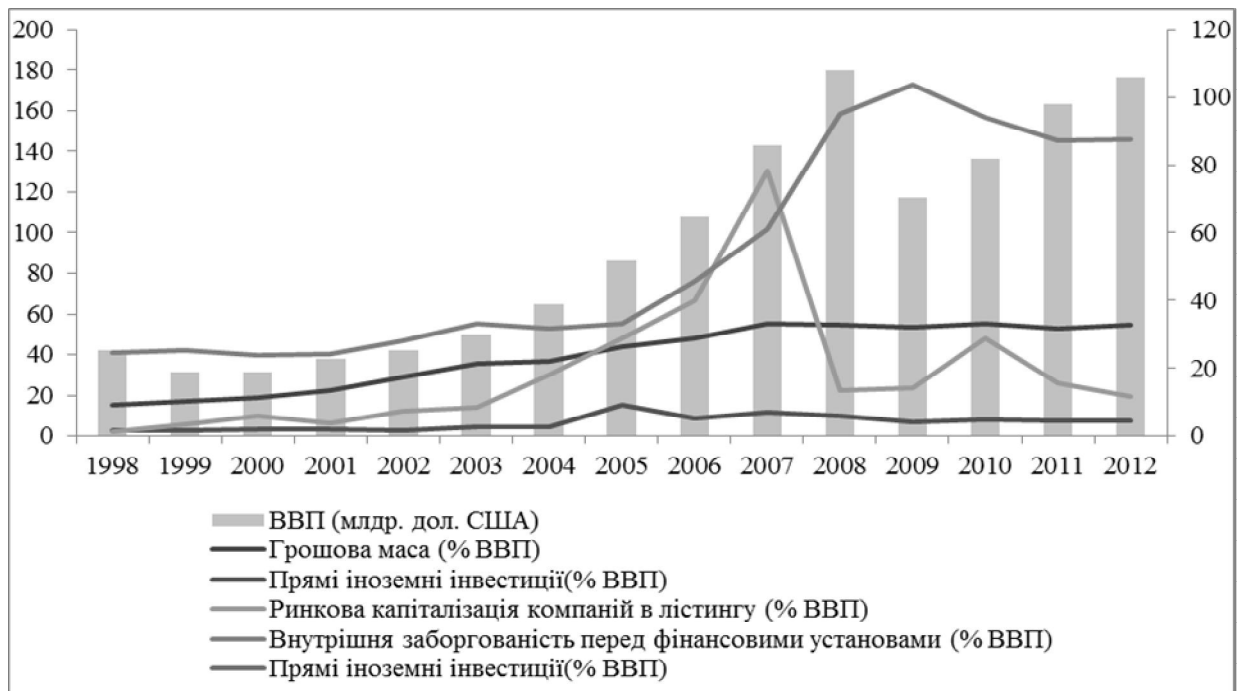


Рис. 2. Основні макроекономічні показники України в контексті фінансiалiзацiї (станом на кiнець 2012 року)

Джерело: складено за [7]

Як видно на рис. 2, з кожним роком частка фінансового сектора у ВВП України зростає, незважаючи на кризу 2008 року. Показником, що зазнав найбільшої волатильності під впливом кризових явищ, стала ринкова капіталізація компаній у лістингу, що вимірюється вартістю публічних компаній, які котирують свої акції на фондовій біржі. Станом на 2012 рік обсяг фондового ринку України склав 0,6% ВВП, що вдвічі більше за аналогічний показник 1998 року. Зростання обсягів фондового ринку є основною особливістю процесу фінансiалiзацiї економiки [7].

На сучасному етапі розвитку економіки України найбільш важливим є визначення ключових характеристик фондового ринку у контексті наслідків фінансiалiзацiї. Спільною рисою появи фондових ринків у країнах з перехідною економікою є тісний зв'язок із розбудовою ринкових відносин з процесами приватизації. Поява перших акціонерів в Україні асоціюється з хвилею приватизації 90-х років, особливістю яких був поділ корпоративних прав серед працівників підприємств. Поштовх до створення фондових бірж також дала широко-масштабна приватизація. За відносно короткий проміжок часу, на відміну від еволюційного формування класу власників у розвинених країнах, мало бути приватизовано тисячі підприємств, які склали основу економік країн Центральної та Східної Європи.

З огляду на більшу волатильність та динамічний розвиток української економіки наслідки фінансiалiзацiї мають безпосередній вплив як на макросередовище всередині країни, так і на кожного суб'єкта господарювання всередині. Саме тому

більшій актуальності набуває дослідження впливу наслідків фінансiалiзацiї на суб'єктів економічних відносин.

Наразі українські емітенти не мають можливості залучення достатніх обсягів капіталу для фінансування виробничої діяльності. Саме тому інтеграція ринків капіталу дає додаткові перспективи для вітчизняних компаній. Але, з іншого боку, менеджмент стикається з українськими законодавчими реаліями, які не передбачають юридичного обґрунтування можливості залучення іноземного капіталу. Відповідно до Закону України "Про цінні папери та фондовий ринок" українські компанії не мають права виходу на міжнародний ринок капіталу та зобов'язані котирувати власні акції на українській фондовій біржі [1].

Умови макроекономічного середовища стають підґрунтям до визначення ключових особливостей функціонування вітчизняних публічних компаній за умов фінансiалiзованих граничних ринків:

1. Поширення публічності компаній. Макроекономічне середовище, в якому функціонують підприємства, визначає умови їх діяльності. Умовою для розширення можливостей залучення додаткових фінансових ресурсів стала публічність, що передбачає прозорість в управлінні та здійсненні операційної діяльності для інвесторів та акціонерів.

2. Трансформація публічних компаній у холдингові. Для виходу на міжнародний ринок капіталу з метою залучення значних ресурсів, що є обмеженими в межах внутрішнього фондового ринку, вітчизняні емітенти реєструють холдингову компанію за межами України, хоча сто відсотків активів залишається у розпорядженні українського емітента.

3. Розширення інструментів залучення додаткових фінансових ресурсів. В умовах граничних ринків капіталу переважно використовуються прості джерела фінансування, тоді як міжнародний ринок надає більші можливості у контексті обсягів та строків. Українські публічні компанії наразі мають можливість залучення додаткових ресурсів за допомогою первинних та вторинних публічних розміщень акцій, приватних розміщень акцій, емісії еврооблігацій, синдикованого кредитування тощо.

4. Використання деривативів. На сьогодні ринок деривативів в Україні є вкрай малим, але варто визнати, що українські емітенти використовують можливості даного ринку для хеджування ризиків. Поширення використання даних інструментів є, безперечно, відображенням фінансiалiзацiї економiки.

5. Якісні зміни стратегії корпоративного управління. Вихід на міжнародний ринок капіталу диктує певні умови для українських публічних компаній. Саме тому вітчизняні акціонери уважно ставляться до процесу підбору менеджменту, який би забезпечив стає зростання вартості компанії на ринку.

6. Вартісно-орієнтований підхід до управління компанією. На сьогодні стратегічною метою функціонування підприємства стає справедлива вартість як показник потенціалу зростання добробуту її акціонерів.

Виходячи з вищезазначеного, варто зауважити: фінансiалiзацiя як глобальний тренд розвитку світової економiки, що характеризується зростанням ролі фінансової системи, дає підстави до формування нових стратегічних цілей функціонування компанії. Наразі прибуток втрачає свою важливість у визначенні ефективності дій менеджменту підприємства, даючи поштовх до вартісно-орієнтованого підходу управління.

5. Висновки

Фінансiалiзацiя глобальної економiки, безумовно, стала новим етапом у розвитку світогосподарських відносин. На сьогодні фінансова лібералізація, вільна торгівля та перелив капіталів, що не обмежуються кордонами держави, є ключовими характеристиками глобалізаційних процесів в економіці. Фінансова система стала об'єднуючою ланкою в економічних відносинах, що показало можливість динамічного, швидкого та гнучкого розвитку. Все це формує макроекономічні умови функціонування кожного суб'єкта економічних відносин у глобальному просторі. Граничні ринки капіталу, які характерні для країн, що розвиваються, зазнають значного впливу від зовнішнього середовища через підвищену волатильність та ризик. Основними ри-

сами сучасного розвитку української економіки стали зміна стратегічних цілей діяльності компанії та перехід до вартісно-орієнтованого управління, що обумовлює ряд якісних змін: інтеграція до глобального торговельного та фінансового простору; залучення іноземних інвесторів до фінансування операцій компанії; використання інструментів міжнародного фінансового ринку; пошук стратегій корпоративного управління, направлених на підвищення вартості компанії для акціонерів. Для українських компаній як тих, що функціонують на граничних ринках капіталу, фінансiалiзацiя мала певні позитивні наслідки, відкриваючи можливості динамічного розвитку за підтримки міжнародних фінансових ресурсів та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних емітентів у світі. Варто також зауважити: незважаючи на існуючі кризові явища, що мали безпосередній вплив на економіку країни, необхідно відзначити нові можливості потенційного зростання українського бізнесу в майбутньому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України "Про цінні папери та фондовий ринок" № 3480-15 від 11.07.2014 р.
2. Базилевич В. Д. Концептуалізація мегатрендів економічного розвитку в контексті глобальних викликів сучасності : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. „Парадигмальні зрушення в економічній теорії XXI ст.” (15-16 листопада 2012 р.) / В. Д. Базилевич. – К. : Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, 2012. – С. 11-15.
3. Gerald A. Epstein (2005). Financialization and the World Economy. Edward Elgar Publishing Limited.
4. Paul Kedrosky and Dane Stangler (2011). Financialization and Its Entrepreneurial Consequences. Kauffman Foundation Research Series: Firm Formation and Economic Growth.
5. Scott, Peter and Ryoo, Soon (2007). Macroeconomic implications of financialization. Economics Department Working Paper Series. University of Massachusetts. Paper 41.
6. Till van Treeck (2009). The macroeconomics of “financialisation“ and the deeper origins of the world economic crisis. Working Papers. Macroeconomic Policy Institute.
7. Сайт Світового Банку. Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/country/ukraine>.
8. Сайт “MSCI Frontier Markets Indexes” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.msci.com/products/indexes/country_and_regional/fm/.

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА УКРАЇНИ

Анотація. У статті проаналізовано основні та другорядні фактори впливу на процес залучення іноземних інвестицій в економіку країни. За допомогою статистичного та порівняльного підходу проведено системний розподіл вхідного іноземного капіталу за регіонами. Досліджено пріоритетні зміни в рейтингах оцінки інвестиційного клімату інвесторами за такими напрямками: динаміка зміни індексу інвестиційної привабливості загалом, у розрізі за регіонами, податковим індексом. Розглянуто поточний процес виконання планових національних проєктів, спрямованих відповідно до пріоритетних напрямів соціально-економічного розвитку.

Ключові слова: інвестиції, капітал, інвестори, інвестиційні показники, інвестиційний клімат.

A. Farion

ANALYSIS OF INVESTMENT ENVIRONMENT IN UKRAINE

Abstract. The article analyzes the main and secondary factors of impact on the process of attracting of foreign investment into the country's economics. Using statistical and comparative approach, a system distributing of incoming foreign capital by the regions was implemented. The priority changes in the ranking of investment climate by investors were studied in the following areas: a dynamics of change of investment attractiveness index in general, considering the regional aspect, considering the tax index. The current process of implementation of planned national projects directed in accordance with the priorities of social and economic development was considered.

Keywords: investments, capital, investors, investment indicators, investment climate.

1. Вступ

Низький рівень залучення іноземних інвестицій в економіку країни породжує необхідність пошуку проблем, а також причин, які зумовлюють такий стан, адже практикою підтверджено, що капіталовкладення іноземних інвесторів виступають ключовим фактором відродження економіки в цілому та сприяють зростанню ефективності її окремих секторів. Для пошуку оптимальних рішень необхідно проводити щорічний комплексний аналіз змін в інвестиційному середовищі країни, які неопосередковано впливають на рішення інвесторів, оскільки будь-які, навіть незначні зміни можуть прямо і безповоротно вплинути на рішення інвестора вкладати кошти в конкретну галузь економіки чи шукати більш оптимальні варіанти.

2. Аналіз основних літературних джерел

Дослідженню стану та проблем інвестиційного середовища присвячено значний обсяг праць теоретично-прикладного, наукового та практичного спрямування. Проблеми інвестиційного аналізу та пріоритетні напрямки розвитку інвестиційної політики у контексті модернізації економіки розглядаються в працях Я. В. Белінської, О. О. Єгорова, Д. В. Ляпіна, Н. С. Медведкової, А. П. Павлюк. Проблеми формування інвестиційного середовища та державного регулювання інвестиційного процесу розглядали провідні вчені, а саме: А. А. Даниленко, С. В. Захарін, І. М. Крупка, О. Є. Кузьмін, О. А. Пересада. Аналіз результатів їх досліджень показує, що існуюча фінансово-економічна криза пов'язана значною мірою з недосконалим інвестиційним середовищем, що вимагає поглибленого аналізу і комплексного підходу до вирішення проблемних питань.

Метою дослідження є аналіз стану та основних проблемних факторів, які негативно впливають на процес залучення іноземних інвестиційних ресурсів у економіку країни.

Аналіз стану об'єкта дослідження доцільно проводити зовнішніми експертами, які зацікавлені у позитивних змінах, адже вони працюють на українських ринках і їхні ризики зростають за умов погіршення стану інвестиційного середовища, тому їхня об'єктивна оцінка є доречною з точки зору прийняття певних радикальних заходів.

Томас Фіала, представник та бізнес-лідер "Dragon Capital", говорячи про зміну інвестиційного клімату в Україні, зазначає: "Українська економіка знаходиться на шляху зростання до 5% як в 2011, так і в 2012, залишаючись лідером зростання в регіоні Центральної та Східної Європи ... Подолання непривабливої спадщини минулих років та зміна переважаючих стереотипів – не буде швидким процесом. Але ... сплеск активності в IPO та M&A¹ з другої половини 2010 року в таких секторах, як сільське господарство, FMCG, металургія, гірничодобувна галузь та інші – вже вказує на іншу картину. Сільське господарство, ймовірно, на даному

Томас Фіала, представник та бізнес-лідер "Dragon Capital", говорячи про зміну інвестиційного клімату в Україні, зазначає: "Українська економіка знаходиться на шляху зростання до 5% як в 2011, так і в 2012, залишаючись лідером зростання в регіоні Центральної та Східної Європи ... Подолання непривабливої спадщини минулих років та зміна переважаючих стереотипів – не буде швидким процесом. Але ... сплеск активності в IPO та M&A¹ з другої половини 2010 року в таких секторах, як сільське господарство, FMCG, металургія, гірничодобувна галузь та інші – вже вказує на іншу картину. Сільське господарство, ймовірно, на даному

¹ M&A – злиття та поглинання.

етапі представляє найбільший інвестиційний потенціал України...” [7].

А. Дерев'яненко, представник ЕВА², відзначає також позитивну зміну в інвестиційному кліматі: “... Не дивлячись на труднощі та ризики, пов'язані з інвестуванням в Україну, з тих пір як країна відкрила свої двері для міжнародної торгівлі, незмінний потік хоробрих та рішучих інвесторів прийшли в країну для ведення бізнесу тут. Багато хто залишається для того, щоб зробити це своїм домом та багато з них були успішними” [7].

3. Теоретичний та практичний коментарі

Для того, щоб отримати цілісну оцінку стану інвестиційного клімату, дослідження доцільно проводити за такими напрямками:

- 1) пріоритетні зміни в рейтингу оцінки інвестиційного клімату інвесторами;
- 2) зміни у законодавчій сфері;
- 3) прийняття та виконання національних проєктів відповідно до пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку;
- 4) податкове врегулювання;
- 5) здійснення Медіакомпанії.

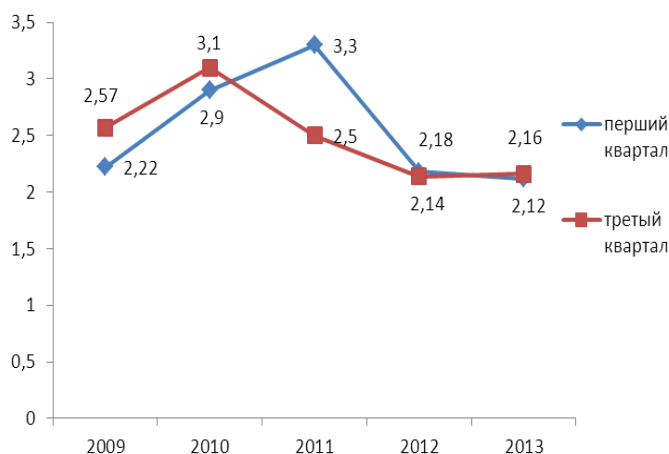


Рис. 1. Динаміка зміни індексу інвестиційної привабливості за 2009-2013 рр.

Джерело: Проєкт ЕВА

Основними показниками рівня привабливості інвестиційного клімату, за даними Державного агентства з інвестицій та управління національними проєктами України, є: індекс інвестиційної привабливості, податковий індекс, індикатор змін потоків прямих іноземних інвестицій в Україну, рівень зростання ВВП (макроекономічні показники), створення стратегічних пріоритетів та національних проєктів (інфраструктура, сільське господарство, покращення якості життя, енергозберігаючі програми³).

За показником глобального індексу конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму Україна посіла 73 місце серед 144 країн у 2012 році порівняно з 82 місцем серед 142 країн світу в 2010-му. Проте за індексом технологічного розвитку позиція України не покращується (81 місце), її відносять до групи транзитивних країн, які конкурують за допомогою низькотехнологічних засобів виробництва та мають низький рівень продуктивності праці, але наближаються до середньо технологічно розвинених країн [6].

Індекс інвестиційної привабливості України, за дослідженням Європейської бізнес-асоціації, в першому кварталі 2013 року становив 2,12 бала з 5, і цей показник був одним із найгірших за останні чотири роки. Протягом останнього часу спостерігалося значне його зростання (рис. 1), зокрема в III кварталі 2013 року відносно II кварталу зазначений показник зріс на 0,04 пункта.

Індекс інвестиційної привабливості за регіонами показує значний відрив у інвестиційній привабливості між регіонами індустріального (виробничого) значення та сільськогосподарського виробництва (рис. 2).

Податковий індекс щорічно зростає (табл., рис. 3) за рахунок низки проведених заходів у податковій сфері, а саме: поступового зменшення податку на прибуток юридичних осіб: 21% з 31 грудня 2012 р., 19% з 1 січня 2013 р. (поточний), 16% з 1 січня 2014 року; зменшення вищезгаданого прибутку на виробництво ліцензійного програмного забезпечення, встановлення 0 % ставки оподаткування на такі сектори виробництва, як кораблебудування, літакобудування, виготовлення сільськогосподарських машин. Строком на 10 років з 1 січня 2011 року звільняється від оподаткування прибуток, отриманий від надання готельних послуг у готелях категорій “п’ять зірок”, “чотири зірки” та “три зірки”, у тому числі новозбудованих чи реконструйованих, або в яких проведено капітальний ремонт чи реставрацію існуючих будівель і споруд, а також підприємств галузей легкої промисловості (крім підприємств, які виробляють продукцію на давальницькій сировині), прибуток від продажу електричної енергії, виробленої з відновлювальних джерел енергії. Також заплановане податкове стимулювання для нових проєктів з метою стимулювання створення нових робочих місць. До 1 січня 2020 року передбачається звільнення від оподаткування прибутку виробників біопалива на виробництво електричної та теплової енергії, а також прибутку підприємств з видобування та використання газу (метану) вугільних родовищ [4].

² ЕВА – Європейська бізнес-асоціація.

³ Презентація Державного агентства з інвестицій та управління національними проєктами України

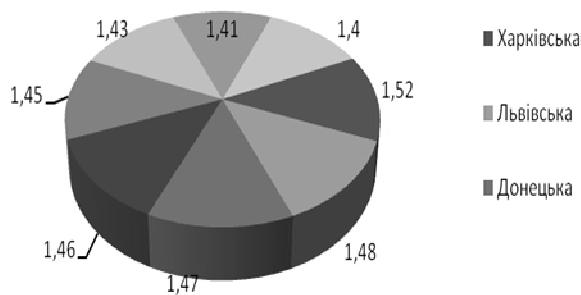


Рис. 2. а) Регіони з індексом інвестиційної привабливості значення від 1,5 до 1,39 (2013 р.)
Джерело: Проект ЕВА

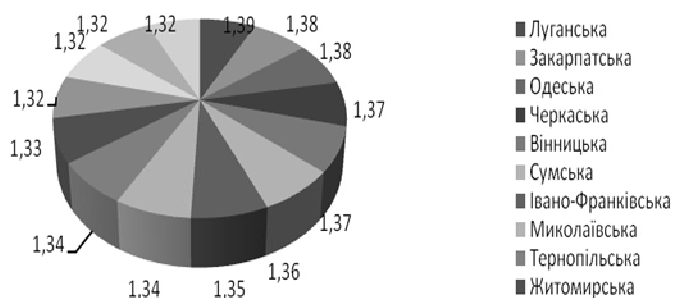


Рис. 2. б) Регіони з індексом інвестиційної привабливості значення від 1,39 до 1,29 (2013 р.)
Джерело: Проект ЕВА

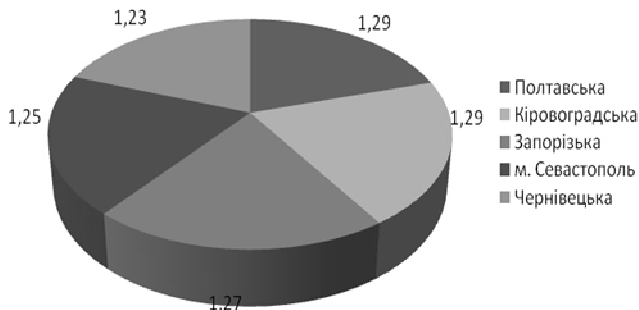


Рис. 2. в) Регіони з індексом інвестиційної привабливості значення від 1,29 до 1,23 (2013 р.)
Джерело: Інвестиційна реформа

Згідно зі статистичними даними Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України у 2012 році в Україну інвестовано 6,14 мільярдів доларів⁴. Протягом зазначеного року Держінвестпроектм підписано 24 меморандуми про співпрацю з іноземними інвестиційними та приватними компаніями.

⁴ Задекларовано через сервіс INVESTUKRAINE (Сервіс індивідуального супроводу інвесторів та реалізація механізму “єдиного інвестиційного вікна” через мережу Регіональних центрів Держінвестпроекту)

У законодавчому полі створені сприятливі фактори для інвестування, а саме: протягом останніх 5 років внесено низку змін в існуючу законодавчу сферу, а також прийнято нові нормативно-правові заходи регуляторного характеру:

1) усунуто адміністративний бар'єр для входження іноземного капіталу в Україну щодо обов'язковості реєстрації іноземних інвестицій, який був запроваджений наприкінці 2009 року;

2) Законом України “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо стимулювання іноземних інвестицій та кредитування” від 27.04.2010 р. № 2155 знято обов'язковість реєстрації іноземних інвестицій та необхідність реєстрації інвестиції за двома різними процедурами;

3) 1 січня 2012 року набрав чинності Закон України № 2623 “Про підготовку та реалізацію інвестиційних проектів за принципом “єдиного вікна”. Цей Закон визначає правові та організаційні засади відносин, пов'язаних із підготовкою та реалізацією інвестиційних проектів за принципом “єдиного вікна”;

4) прийнято Закон України № 2404-VI від 01.07.2010 “Про державно-приватне партнерство”, що визначає правові, економічні та організаційні засади реалізації державно-приватного партнерства в Україні, зокрема для регулювання відносин, які виникають при реалізації проектів у окремих сферах економічної діяльності;

5) для підвищення захисту іноземних інвестицій Законом України від 16.03.2000 р. № 1547 ратифікована Вашингтонська Конвенція 1965 року про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами;

6) підписано та ратифіковано Верховною Радою України міжурядові угоди про сприяння та взаємний захист інвестицій з більше ніж 70 країнами світу;

7) для сприяння іноземним інвесторам у питаннях взаємодії з органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування утворено Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України [4].

На початку 2013 року ситуація з вирішенням проблем інвестиційного характеру в різних сферах економіки змінилася несуттєво, зберігається тенденція 2012 р. Уряд України вибрав європейський вектор розвитку, про це свідчать позитивні зміни в ключових факторах інвестиційного клімату: послаблення податкового тиску, стабілізація курсу гривні, мінімізація вхідних процедур для іноземних інвесторів, проведення інвестиційних форумів (представлення України на світовому ринку). Уряд держави також планує переглянути існуючі пільги під час сплати податків з метою створення конкурентного ринкового середовища та рівних умов для ведення бізнесу. Документ передбачає внесення змін до Податкового кодексу щодо реформування фіксованого сільськогосподарського податку та перегляду пільг зі сплати податку на додану вартість, податку на прибуток підприємств [5].

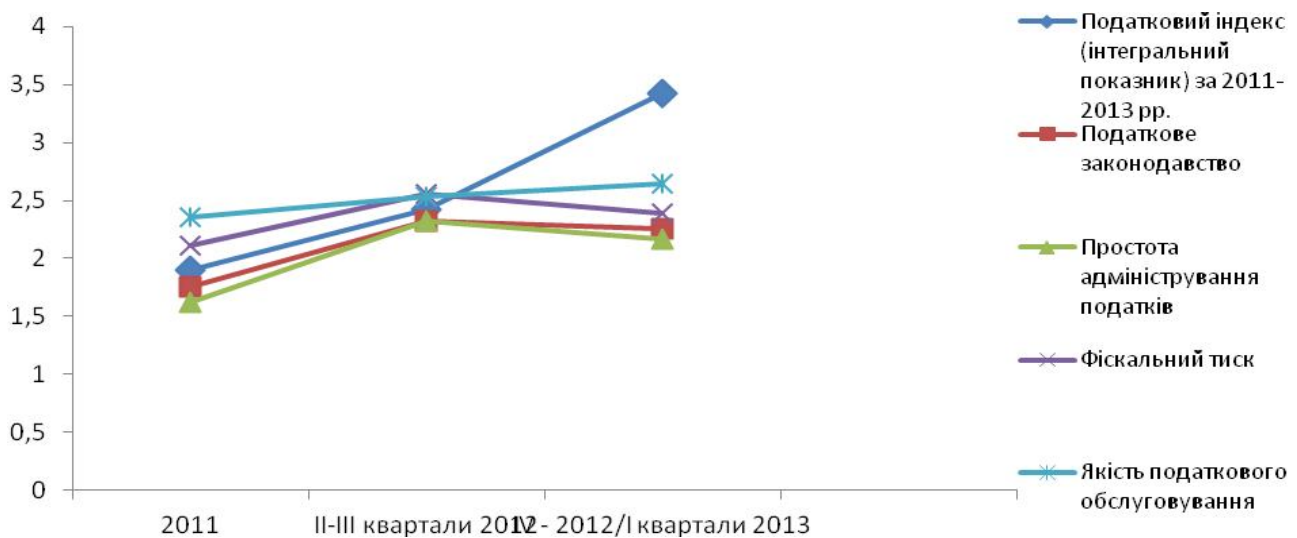


Рис. 3. Податковий індекс (інтегральний показник) за 2011-2013 рр.

Джерело: Інвестиційна реформа

Проте в Україні і надалі існують несприятливі фактори для здійснення іноземних інвестицій. Неврегульованими питаннями залишаються:

- 1) неоднозначність та суперечливість окремих норм законодавства;
- 2) недосконале податкове, земельне, корпоративне законодавство;
- 3) тривалість і громіздкість процедури реєстрації підприємств;
- 4) складна процедура виділення земельних ділянок;
- 5) громіздка дозвільна система;
- 6) невпорядкованість питань захисту інтелектуальної власності;
- 7) недосконала митна система;
- 8) недосконала регуляторна система;
- 9) відсутність сучасних фінансових інструментів;
- 10) недостатній розвиток приватних організацій;
- 11) низькі стандарти корпоративного управління.

Одними з найбільш неврегульованих проблем залишаються питання спрощення митних процедур та реформування судової системи, а також технічні бар'єри в торгівлі та проведення земельної реформи. Неможливо не відзначити також і той негативний фактор, що за результатами дослідження

Doing business⁵ щодо процедури одержання дозволів на будівництво, Україна в світовому рейтингу країн посідає 183 місце.

Окрім проблем, пов'язаних із недоліками інвестиційного клімату, на найближчу перспективу існує низка ризиків (як зовнішніх, так і внутрішніх) для стабільної позитивної динаміки інвестиційних процесів. Серед таких ризиків: структурні ризики, суверенний ризик, фінансові ризики, ризик банківського сектора та недотримання прав міноритарних акціонерів щодо участі в управлінні товариством.

4. Висновки

Інвестиційне середовище держави являє собою цілісний інтегральний набір інструментів, який характеризує здатність бізнес-середовища ефективно залучати інвестиційний капітал іноземних інвесторів. Можна впевнено відзначити певне поліпшення інвестиційних показників України, зокрема зростання інтегрального індексу інвестиційної привабливості та впровадження змін, які відбулися завдяки створенню більш прозорих, стабільних і краще пристосованих до ситуації правил ведення бізнесу. Проте система механізмів стимулювання інвестиційної діяльності є недостатньо ефективною.

⁵ Результати дослідження програми Doing business in Ukraine Міжнародної фінансової корпорації (IFC).

Незважаючи на низку заходів, не вдалося кардинально покращити умови ведення бізнесу, забезпечити його дієву мотивацію до активного інвестування у пріоритетні сфери економіки та створити привабливі умови для реалізації іноземними інвесторами своїх інвестиційних проектів у нашій країні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. The Global Competitiveness Report 2012-2013: Full Data Edition. – Geneva: World Economic Forum, 2012. – Р. 15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf.
2. Боярко І. М. Інвестиційний аналіз : навч. посіб. / Боярко І. М., Гриценко Л. Л. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 400 с.
3. Держінвестпроект презентує інвестиційне дослідження [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>.
4. Інвестиційна реформа [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrproject.gov.ua>.
5. Інвестиційно-кліматичні пояси України: між вироками та можливостями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua>.
6. Пріоритети інвестиційної політики у контексті модернізації економіки України : аналітична доповідь / [А. П. Павлюк, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська та ін.]. – К. : НІСД, 2013. – 48 с.
7. Проект ЕВА “Відкрийте привабливу для бізнесу Україну” за підтримки компанії-члена Асоціації Dragon Capital [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.dragon.cap.ua>.
8. Україна і світ у 2013 році. Управління маркетингу департаменту стратегічного розвитку і маркетингу. За матеріалами: Forbes, The Economist, PricewaterhouseCoopers, Standard & Poor’s, Economist Intelligence Unit, Morgan Stanley, Oliver Wyman [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kreditprombank.com>.

ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПОСТОЛІГАРХІЧНОГО ТРАНЗИТУ

Анотація. Розглядаються питання сутності та основних напрямків постолігархічного транзиту в межах економічної трансформації України. Особлива увага приділяється з'ясуванню політико-економічних факторів олігархічного капіталізму в Україні та формулюванню пропозицій щодо розбудови інститутів вільноринкового капіталізму в післяреволюційний період.

Ключові слова: посткомуністичний транзит, посткомуністичні економічні трансформації, політико-економічна інституційна модель, постолігархічний транзит, розмах реформ, темп реформ.

T. Rutar

PROBLEMS OF ECONOMIC TRANSFORMATION OF UKRAINE UNDER THE CONDITIONS OF POST-OLIGARCHIC TRANSIT

Abstract. The questions of the essence and main directions of post-oligarchic transit within the economic transformation of Ukraine are considered. Special attention is paid to the finding out of political and economic factors of oligarchic capitalism in Ukraine and developing of proposals for the formation of institutions of free-market capitalism in the post-revolutionary period.

Keywords: post-communist transit, post-communist economic transformation, political and economic institutional model, post-oligarchic transit, scope of reforms, pace of reforms.

1. Вступ

Політико-економічна інституційна модель, яка сформувалася в багатьох пострадянських країнах, у тому числі і в Україні, зазнала глибокої кризи протягом останніх років. Причини цієї кризи приховуються у високих цінах на імпортований газ і різкому спаді попиту на сировинні товари на світових ринках (в першу чергу металопродукти). В такій ситуації у категоричній формі постало питання про радикальну трансформацію всієї інституційної системи шляхом прискореної євроінтеграції або її консервацію на довготривалу перспективу в межах євразійської інтеграції. Вибір главою держави і його політичною силою євразійської перспективи спричинив протест українського народу, який отримав назву “Євромайдан”, що згодом переріс у революцію. Перемога антиолігархічної революції повернула Україні перспективу стати на шлях європейського розвитку. У зв'язку з тим сьогодні існує глибока суспільна потреба у наукових публікаціях, в яких би обґрунтувалися й окреслювалися шляхи постолігархічного транзиту. Йдеться про те, якою повинна бути поточна антикризова економічна політика зокрема і стратегія інституційних змін загалом.

2. Огляд літературних джерел

Проаналізована література здебільшого присвячена питанням, що стосуються з'ясування політико-правових, економічних факторів посткомуністичної трансформації, а також суті та основних атрибутів олігархічного капіталізму [1; 3; 6; 11; 16]. Однак ця проблема і надалі потребує ряд уточнень,

доповнень і узагальнень, особливо в частині вирішення теоретичних проблем трансформації в умовах постолігархічного транзиту.

Метою дослідження є аналіз основних атрибутів олігархічного капіталізму й окреслення стратегічних пріоритетів трансформації в умовах постолігархічного транзиту.

3. Основні фактори становлення олігархічного капіталізму та його атрибути

Для реалізації мети дослідження необхідно з'ясувати такі поняття, як “посткомуністичний транзит” і “постолігархічний транзит”. Поняття “посткомуністичний транзит” розкриває сутність та основні напрямки переходу від комуністичної інституційної системи до системи вільноринкового капіталізму. Цей перехід передбачає низку реформ (політичних, економічних, правових, у сфері культури), сукупність яких називають посткомуністичними трансформаціями. Посткомуністичний транзит, на думку Л. Бальцеровича, включає дві групи реформ: макроекономічної стабілізації (або фінансової стабілізації) й інституційної розбудови [3]. Якщо перша група реформ повинна забезпечити демонтаж інститутів старої системи і тим самим створити передумови для переходу, то друга – побудову економічних інститутів вільного ринку.

Крім поняття “посткомуністичний транзит”, необхідно також використовувати “постолігархічний транзит”. На користь вживання такого поняття можна висунути наступні аргументи. По-перше, ряд посткомуністичних країн внаслідок відкладених або припинених реформ не вийшли на вищий

цивілізаційний рівень, а опинилися в сірій зоні олігархічного капіталізму, який за багатьма параметрами поступається колишній комуністичній системі. По-друге, перехід від олігархічного капіталізму до вільноринкового може бути ще складнішим і тривалішим, ніж посткомуністичний. По-третє, існують відмінності між двома транзитами у темпах, напрямках і фазах проведення реформ. По-четверте, якщо початок посткомуністичного транзиту починається з розпадом СРСР і утворенням суверенних держав або ліквідації монополії правлячих комуністичних партій, то початок посткомуністичного транзиту важко визначити хронологічно. На мій погляд, початком постолігархічного транзиту можна вважати ліквідацію монополії президентської влади внаслідок конституційних змін. Таку монополію можна ліквідувати лише за умови глибокої економічної кризи, внаслідок якої пануюча політична сила втрачає легітимність і має обмежені фінансові ресурси для виконання соціальних зобов'язань, або революції, спричиненої цією кризою. Водночас варто принагідно зауважити, що не завжди революція сприяє демократичному транзиту – в деяких випадках вона може призвести до утвердження ще більш жорсткого авторитаризму. По-п'яте, якщо для початку посткомуністичної трансформації пріоритетним було проведення радикальних економічних реформ, то для постолігархічної трансформації – створення інститутів консолідованої політичної демократії, верховенства права та вільного ринку. По-шосте, політична опозиція до авторитарно-олігархічної влади є більш рентоорієнтованою, ніж політична опозиція до комуністичного режиму, і тому має велику спокусу в

післяреволюційний період використати стару інституційну базу для власного збагачення. По-сьоме, соціально-політичні групи, які підтримують олігархічну систему, є значно сильніші за своїми фінансовими та медійними ресурсами, гнучкістю маніпулювання свідомістю, ніж аналогічні групи у посткомуністичний період. Однак перевагою у швидкому забезпеченні постолігархічної трансформації є наявність значно сильнішого громадянського суспільства, представники якого сформувалися в умовах розвитку частково вільного підприємництва, співпраці із західним світом, а також набули величезного досвіду політичної боротьби під час революційних подій (особливо під час розгортання силового сценарію).

Для того, щоб окреслити реформаторські пріоритети в межах постолігархічного транзиту, необхідно узагальнити систему факторів, які призвели до формування олігархічного капіталізму. В цьому контексті важливо також охарактеризувати основні інституційні параметри даної політико-економічної системи.

Для реалізації завдань, сформульованих у статті, зупинимося на факторах, які визначають траєкторію інституційних змін. До них можна віднести початкові умови, радикальні економічні реформи, розбудову політико-правових та економічних інститутів і євроатлантичну перспективу. Під початковими умовами розуміють такі умови, що існували до зміни політичного режиму. До них, як правило, відносять попередню якість формальних та неформальних інститутів, а також культурно-цивілізаційну якість політичних еліт, впливових соціальних груп та мобілізацію мас.

Таблиця 1

Хронологія подій: посткомуністичні країни

Країна	Тривалість комуністичного режиму	Зміна режиму	Початок перетворень	Початок стабілізації (місяці)	Рішення щодо інтеграції в Європу
Чехія	42	Грудень 1989	1991	Січень 1991 (1)	Березень 1992
Естонія	51	Серпень 1991	1992	Червень 1992 (10)	Червень 1995
Словенія	46	Червень 1991	1992	Лютий 1992 (8)	Червень 1996
Польща	41	Червень 1989	1990	Січень 1990 (7)	Березень 1992
Румунія	42	Травень 1990	1991	Січень 1993 (32)	Лютий 1995
Болгарія	43	Червень 1990	1991	Лютий 1991 (7)	Січень 1995
Хорватія	46	Червень 1991	1992	Грудень 1992 (18)	Червень 2004
Росія	74	Грудень 1991	1992	Січень 1992 (2)	-
Україна	72	Серпень 1991	1992	Листопад 1994 (38)	-
Молдова	51	Серпень 1991	1992	Вересень 1993 (24)	-
Киризія	71	Серпень 1991	1992	Квітень 1993 (20)	-
Білорусь	72	Липень 1991	1992	Листопад 1994 (40)	-
Узбекистан	71	Вересень 1991	1992	Листопад 1994 (38)	-
Туркменістан	71	Жовтень 1991	1992	1999? (90+)	-
Казахстан	71	Грудень 1991	1992	Січень 1994 (38)	-
Грузія	70	Квітень 1991	1992	Вересень 1994 (38)	-

Джерело: [6, с. 200-201]

Розмах та темп реформ на початку трансформаційного періоду

Країна	Розмах-94 індикатори Світового банку	Розмах-97 індикатори ЄБРР	Темп
Чехія	3,61	3,52	0,95
Естонія	2,93	3,48	1,90
Словенія	4,16	3,18	1,74
Польща	4,14	3,48	1,54
Румунія	2,29	2,70	0,58
Болгарія	2,90	2,78	0,94
Росія	1,92	3,00	1,26
Україна	0,80	2,41	0,54
Молдова	1,62	2,56	1,07
Киргизія	1,81	2,74	1,05
Білорусь	1,07	1,67	0,41
Узбекистан	1,11	2,19	0,68
Туркменістан	0,63	1,30	0,41
Казахстан	1,31	2,63	0,92

Джерело: [6, С. 153]

Радикальні економічні реформи охоплюють фінансову стабілізацію, яка поєднує рестрикційну монетарну та фіскальну політику і всеохоплюючу лібералізацію (цінову, зовнішньоекономічної діяльності, валютну). Що стосується пріоритетності інституційної основи для забезпечення радикальних економічних реформ, то в першу чергу йдеться про політико-правову інституційну модель, закріплену в конституції, а також незалежність центрального банку для забезпечення монетарної політики і стабільного валютного курсу. Повільні, часткові, незбалансовані реформи на початку трансформаційного періоду створюють фундамент для формування олігархічного ладу. Щоб зрозуміти причини формування олігархічного капіталізму в Україні, достатньо проаналізувати таблиці, які, з одного боку, розкривають хронологію здійснення реформ, з іншого, – їх розмах і темп. У такому ракурсі досить чітко можна виявити кореляцію між початковими умовами, швидкістю й обсягом реформ.

З цієї таблиці випливає, що Україна мала значно несприятливішу інституційну основу, ніж інші посткомуністичні країни, оскільки вона зазнала більш тривалого і глибшого тоталітарного впливу, що позначилося на деформації економічної структури і низькій якості політико-управлінської еліти. Крім цього, Україна також відставала і у зміні політичного режиму на початку перетворень, у проведенні стабілізаційних заходів, що не могло негативно не позначитися на розмаху і темпі радикальних економічних реформ. Безумовно, що швидкий старт у стабілізаційних заходах не можна вважати вирішальним фактором успішної економічної трансформації, якщо не враховувати сукупність інших факторів. Велике значення в успішному трансформаційному процесі мала євроінтеграційна перспектива, яка служила своєрідним маяком для визначення вектора та напрямків економічного розвитку. Країни, еліти яких прийняли рішення про євроінтеграцію на ранніх етапах трансформації, сьогодні мають вільноринкову економіку та розвинену політичну демократію і навпаки – країни, які цього не

зробили, стали на шлях олігархічного капіталізму або просоціалістичного авторитаризму.

Виходячи з даної таблиці, можна розкрити кореляцію між темпом (швидкістю) і розмахом (узгальненим показником реформаторських заходів). Ці поняття використовує Л. Норгаард [11, с. 153]. Важливість такого підходу полягає у тому, що він розрізняє розмах 1994 (вимірюється за індикаторами Світового банку), а це дає можливість визначити ефективність реформ на початку трансформаційного періоду, і розмах 1997 (вимірюється за індикаторами ЄБРР), що дозволяє розкрити кореляцію між результативністю економічних реформ та інституційним розвитком.

У цьому аспекті лідером є Естонія, яка зробила великий стрибок у сумарному показнику проведення реформ у 1997 р. порівняно з 1994 р. Це означає, що радикальні економічні реформи дуже синхронно супроводжувалися розбудовою політико-правових та ринкових інститутів. Чехія, Польща і Словенія, які були лідерами на початку проведення реформ, дещо відстали від темпів інших країн. Україна за розмахом реформ відставала майже від всіх посткомуністичних країн на початку трансформаційного періоду, але за рахунок стабілізаційних заходів, здійснених за президентства Л. Кучми, значно поліпшила свої реформаторські результати.

Таким чином, запізнілі й повільні економічні реформи та політико-правові й економічні інституційні зміни створили джерела для трансформації адміністративно-командної економіки в олігархічну. Тут важливо звернути увагу саме на ті джерела формування олігархату, які стали можливими внаслідок вищезазначених реформ. До них можна віднести: прямі бюджетні дотації державним підприємствам і отримання прибутків, пов'язаних із ними приватними фірмами; отримання державних кредитів під низькі проценти в умовах гіперінфляції; закупівлю енергоносіїв та інших природних ресурсів за низькими державними цінами з наступним їх продажем за високими ринковими цінами; “інсай-

дерську приватизацію” – приватизацію великих державних підприємств.

Отже, першим джерелом формування олігархії була обмежена лібералізація та фінансова стабілізація, які призвели до глибокої деформації цін, що поклалося в основу вищезазначених корупційних схем.

Другим джерелом формування олігархії була інсайдерська велика приватизація, в результаті якої привілейовані кола, які збагатилися ще раніше, отримали майже за безцінь державні й муніципальні активи. Під інсайдерською приватизацією розуміють таку форму приватизації, через яку активи державних підприємств передаються у власність їхніх трудових колективів. При цьому доступ до інформації про реальний стан та ціну активів має керівництво такими державними підприємствами. В даному випадку приватизаційне законодавство спеціально формується відповідними лобістами, які є представниками директорату промислових підприємств (в Україні – парламентська група “239”). Інсайдерські механізми приватизації, що мали масштабне поширення у багатьох посткомуністичних країнах (особливо в Росії і Україні), знайшли глибоке висвітлення у працях багатьох іноземних авторів [15; 17]. Такий спосіб приватизації призвів до олігархізації економіки, оскільки власники компаній заволоділи підприємствами всього виробничого циклу (сталеливарними підприємствами, шахтами, експортними портами).

В контексті приватизації важливо враховувати вплив способу приватизації на подальшу продуктивність приватизованих підприємств [6, с. 52]. Найвищу продуктивність мають новостворені фірми. За ними розташовуються малі й середні підприємства, далі – великі підприємства, а найгіршими показниками продуктивності характеризуються державні підприємства.

Методологічною основою для визначення основних атрибутів олігархічного капіталізму послужили такі теоретичні положення: О. Гаврилішина про розуміння олігархату як концентрації власності та фінансових активів у руках політико-бізнесових еліт (“економічної олігархії”)

[6, с. 319-320]; О. Фісуна про олігархічний неопатрімоніалізм як захоплення і розподіл держави регіональними, рентоорієнтованими групами через клієнтурно-патронажну мережу [14, с. 172]; Д. Норта про тип соціального порядку обмеженого доступу, який ґрунтується на певній формі природної держави (крихкої, базової і зрілої) [12]; В. Ланового про особливості та організаційну структуру олігархічних операцій в Україні [10].

Таким чином олігархічний капіталізм виник у тих країнах, що проводили повільні часткові економічні реформи та розбудову політико-правових та економічних інститутів. Як політико-економічна система олігархічний капіталізм передбачає концентрацію капіталу в руках владо-управлінської верхівки (політичної, адміністративної, правоохоронної та судової). Цей капітал нагромаджений не шляхом підприємницької діяльності в межах глобальної і національної вільної конкуренції, а корупційних схем у сфері публічної господарсько-фінан-

сової діяльності. Характерними ознаками олігархічного капіталізму є:

- монополія політичної влади у вигляді консолідованого і напівконсолідованого авторитарного та гібридного режимів;

- домінування політичної олігархії, тобто соціальної групи, яка завдяки максимальному наближенню до верховної влади має необмежений доступ до фінансових і природних ресурсів та здійснює контроль над політико-правовими, правоохоронними й адміністративними структурами влади;

- зв'язок політики і бізнесу, який ґрунтується на тіньових механізмах співпраці та взаємній циркуляції політичної й економічної олігархії;

- органічний зв'язок політики й адміністративної діяльності, який передбачає формування адміністративного апарату політичною верхівкою за кланово-корупційними критеріями;

- цілковита залежність судової та правоохоронної діяльності від політичних структур, які в знак нагороди за обслуговування їхніх кланових інтересів надають їм право патронату над бізнесом та кримінальними структурами;

- органічний зв'язок між політикою та криміналітетом для виконання найбільш нелегальних та незаконних методів діяльності в інтересах політичної та економічної олігархії;

- розгалужена система нелегального підкупу різних категорій населення з боку олігархії (так званих тітушок) для виконання різноманітних замовлень кримінального та аморального спрямування з метою захисту їхніх інтересів;

- розгалужена система легального підкупу категорій населення з боку олігархії у вигляді соціальних пільг, отримання звань і нагород (академік, народний артист, заслужений діяч науки і техніки, Герой України);

- митно-податкові, бюджетно-дотаційні, кредитні, цінні преференції як інструменти збагачення олігархії, а також контроль над державними монополіями;

- олігархічна економічна структура, що функціонує у вигляді багатоярусного і багатогалузевого холдингу, в якому управління пакетом акцій здійснює фінансова корпорація і характеризується антагонізмом інтересів між виробничими та фінансовими секторами, загальнокорпоративним менеджментом та менеджментом окремих підприємств.

Олігархічний капіталізм призводить не тільки до економічного занепаду, але й моральної й інтелектуальної деградації суспільства. Найпотворніші форми він набуває у вигляді напівконсолідованого або консолідованого авторитаризму, де спостерігається найвищий ступінь монополізації влади і власності, що спричинює найвищий рівень “розквіту” корупції.

4. Проблеми постолігархічного транзиту в Україні

Щоб здійснити успішний постолігархічний транзит у післяреволюційний період, необхідно в найбільш короткі терміни радикально перебудувати всі інститути державно-суспільного ладу відповідно до найбільш ефективних моделей країн, які

успішно здійснили посткомуністичну трансформацію. Програма-мінімум повинна включати: ефективну економічну антикризову політику; зміну політичних еліт шляхом президентських і парламентських виборів у межах запровадження нової моделі виборчої системи і конкурентних правил виборчого процесу; реформу правоохоронної системи та публічної служби; радикальне кадрове оновлення всіх інститутів державної влади шляхом люстрації, переатестації й запровадження конкурентного механізму публічного відбору та призначення посадових осіб. Цю програму доцільно реалізувати до ухвалення нової редакції конституції.

Програма-максимум передбачатиме ухвалення нової редакції конституції, яка повинна закріпити новий порядок формування уряду, розширення права громадськості через інститут прямої демократії, нову модель органів регіонального і місцевого самоврядування у межах децентралізації та справедливу судову систему.

Серед названих напрямків трансформації невідкладною є стратегія ефективної антикризової політики, оскільки вона має забезпечити фінансову стабільність як основу подальших реформ і віри народу в їх успішне здійснення. Основні антикризові пріоритети політики уряду після повалення диктатури В. Януковича відобразилися в урядовій програмі від 27 лютого 2014 р. і плані дій “Відновлення України” від 26 вересня 2014 р. [5; 13].

Їхня суть зводилася до подолання кризи в економіці, пов'язаної з великим дефіцитом бюджету і платіжного балансу, успадкованого від попереднього режиму та спричиненого російською анексією Криму і війною на Донбасі. Уряд намагався різко зменшити державні витрати за рахунок скорочення державного апарату, пільг і привілеїв для політиків і чиновників, субсидій для енергетичного сектора, а також збільшення податкового тиску на бізнес. Однак урядові дії протягом 9 місяців виявилися недостатніми для забезпечення фінансової стабілізації, оскільки КМУ зволікав із проведенням системних радикальних реформ. На цю особливість вказували такі відомі постаті економічної науки, як К. Бендукідзе, О. Гаврилишин, О. Аслунд [2; 4; 7].

Здебільшого безуспішні дії уряду щодо реформ пояснювалися старим реакційним складом парламенту, який ніби свідомо гальмував усі реформаторські урядові пропозиції. В цей час поширилася думка, що зміна політичних еліт відбудеться під час президентських та парламентських виборів. Така зміна могла би стати успішною при наявності нової політичної сили, сформованої на базі активістів Майдану, і при радикальній зміні виборчих інститутів. Проте колишня опозиційна еліта, яка після перемоги Революції гідності стала правлячою, була помічена в збереженні “старих” виборчих правил гри, оскільки вона сформувалася в системі олігархату і виражала інтереси певних олігархічних кланів. До того ж, значно знизилася громадська активність у зв'язку з війною на Донбасі. Тому не вдалося запровадити такі демократичні виборчі інститути, як пропорційна система з відкритими регіональними списками, ефективний державний та громадський контроль над фінансами

партій та виборчих фондів, заборона на політичну рекламу в ЗМІ (телебачення і радіомовлення); обов'язкові політичні дебати, а також використання вже ухваленого до виборів антикорупційного та люстраційного законодавства. Очікувана ротація еліт відбулася лише частково (за експертними оцінками на 10-15 %). Йдеться не про нові обличчя, а про людей, “невкорінених” в олігархічну систему. Після парламентських виборів новий уряд сформувався на базі 5 партій, що задекларували себе як проєвропейські реформаторські сили. Основні стратегічні пріоритети діяльності коаліції були сформульовані у коаліційній угоді та програмі урядової діяльності. Ряд важливих антикризових заходів було відображено у змінах до Бюджетного та Податкового кодексів [8; 9]. Заслужують на увагу перш за все ті заходи, які стосуються послаблення ресурсних позицій олігархії та бюрократичної верхівки. До них можна віднести: підвищення рентного податку на надра (особливо суб'єктів господарської діяльності, які працюють за спільними з державою договорами); запровадження податку на житлово і комерційну нерухомість із заставою 2 % від мінімальної заробітної плати (за винятком тих власників, які мають квартиру більше 60 м², будинок більше 120 м² і декілька об'єктів нерухомості більше 180 м²); збільшення податку на пасивні доходи від 15 до 20 % (за винятком дивідендів для фізичних осіб, які сплачують податок на прибуток); запровадження податку на дорогі автомобілі, об'єм двигуна яких перевищує 3 кубічних літри; запровадження податкового компромісу, згідно з яким суб'єкти господарської діяльності, які оприлюднили свої боргові зобов'язання щодо невивлати податку на прибуток і ПДВ і сплатили 5 % від цієї суми, звільняються від юридичної відповідальності; скасування багатьох соціальних пільг, зокрема транспортних, на придбання шкільних підручників, шкільних автобусів і т.д.; встановлення податку зі ставкою 15 відсотків на спеціальні пенсії, які перевищують 3 мінімальні зарплати; в межах децентралізації фінансових повноважень місцеві бюджети отримують 10 % податку на прибуток, 100 % державного мита за надання адміністративних послуг, 80 % екологічного податку, 25 % податку на надра, податок на майно, єдиний податок, податок на автомобілі, місцеві збори.

Безумовно, що дані зміни є важливим кроком на шляху скорочення дефіциту державного бюджету, забезпечення певного рівня макроекономічної стабільності. Однак його слід вважати неповним з точки зору глибокого підриву основ олігархічного ладу. Йдеться про те, що треба радикально скасувати всі привілеї і пільги для політиків, працівників правової та правоохоронної систем та адміністративного управління. У цьому плані доцільно визначити верхню межу зарплат для найвищих посадових осіб держави як постійний принцип оплати праці у державному секторі, а не вимушений захід (вона не повинна перевищувати мінімальну зарплату не більше ніж у 10 раз). Це поставить у залежність підвищення зарплат для управлінців вищого державного рівня від зростання зарплат у суспільстві і державному секторі й буде стимулювати управлінську ефективність. Відповідно до

рівня зарплати необхідно переглянути всі спеціальні пенсії для колишніх і чинних посадовців на рівні не більше 60 відсотків від зарплати (можливе також оподаткування цих пенсій ставкою від 15 до 50 відсотків). Подібний захід відновить соціальну справедливість у суспільстві, оскільки так звані спеціальні пенсії є грубим порушенням конституційного принципу рівності громадян перед законом (адже конституція не передбачає спеціальних привілеїв для окремих соціальних груп, як це мало місце у феодальному суспільстві). І тому посилення на незворотність закону щодо спеціальних пільг не має конституційних підстав (як це стверджує КСУ). Зарплати і пенсії для наступних посадовців відповідно до нового законодавства, яке регулює цю сферу, повинні нараховуватися на загальних підставах.

Важливим є також скорочення витрат на соціальну сферу, пов'язану з наявністю величезної категорії пільг (приблизно 380) за рахунок їх впорядкованості та монетизації. Треба чітко встановити законодавчі критерії малозабезпечуваності, враховуючи сукупний дохід та майновий стан, і на цій основі розробити механізм надання адресної допомоги.

З точки зору демонтажу олігархату необхідно повністю ліквідувати всі преференції: податкові, кредитні, митні, цінні та у сфері субсидування. Саме такий механізм нанесе потужний удар по системі монополізації та протекціонізму, що є основою олігархату. Жорсткі антимонопольні заходи в цьому сенсі можуть послужити лише додатковим інструментом для сприяння вільній конкуренції.

Виходячи з того, що величезні статки як олігархів, так і верхівки бюрократичного апарату нажиті за рахунок нещадної експлуатації суспільства, необхідно нарешті відновити справедливість у цьому питанні з допомогою цивілізованих методів. До таких методів слід віднести законодавство про реприватизацію, амністію офшорного капіталу та прогресивне оподаткування споживання, в першу чергу нерухомості та землі. Що стосується оподаткування нерухомості, передбаченого чинним Податковим кодексом, то воно є недостатнім. Базою оподаткування повинна стати ринкова вартість метра квадратного житла та землі, і податкові ставки повинні коливатися від 0,4 до 4 відсотків їх ринкової вартості. Такі заходи дозволять не тільки значно збільшити дохідні частини державних та муніципальних бюджетів, але й масштабно скоротити глибоку соціальну прірву між "соціальними верхами" і "соціальними низами". Що стосується оподаткування комерційної нерухомості, то тут недоцільно робити певні винятки.

Правоохоронна система, яка породжена більшовицькою революцією, повинна бути ліквідована українською революцією Майдану. Така система від більшовицьких часів по сьогоднішній день здебільшого виконувала не правоохоронні функції, а карально-репресивні по відношенню до свого народу. До цього треба додати, що за часів державної незалежності України карально-репресивні функції правоохоронної системи були значно доповнені функціями корупційними. Реформа такої системи повинна передбачати в першу чергу децентралізацію функцій МВС і прокуратури, ліквідацію їх

структурних підрозділів, неадекватних їх сучасному статусу, демілітаризацію багатьох посад і повну люстрацію всієї управлінської верхівки. Законодавство про люстрацію (очищення через жертвоприношення) має виходити з основного принципу, що посади, звання управлінської верхівки, як правило, здобуті корупційним шляхом і не відповідають сучасним стандартам вільного світу. З цією метою люстрація повинна ґрунтуватися на таких критеріях: майновий – перевірка на предмет відповідності розміру майна доходам; моральний – позиція щодо виконання чи невиконання репресивних заходів авторитарних політичних режимів. Професійні критерії мають передбачати перевірку кадрів на предмет їх відповідності новим інституційним стандартам шляхом комп'ютерного тестування в режимі онлайн. Вони повинні застосовуватися в межах переатестації, підбору та призначення кадрів.

Отже, політик чи чиновник, які нажили великі статки, не мають належної професійної підготовки, заповзято виконували накази авторитарної влади та хиталися разом із "генеральною лінією" панівних олігархічних кланів, повинні бути позбавлені права і надалі виконувати свої функції.

Що стосується виконання програми-максимум, то в найбільш оптимальному плані конституція мала б бути ухваленою конституантою. Але на сьогодні, в силу російської агресії, цей сценарій видається маловірогідним. Тому внесення конституційних змін у межах чинної конституції виглядає більш реальним. Конституційні зміни повинні торкнутися закріплення такої інституційної системи, яка зможе бути найбільш демократичною й ефективною на сучасному етапі. Це в першу чергу стосується закріплення: порядку ухвалення нової редакції конституції конституантою; парламентської республіки як форми державного правління; інститутів прямої демократії, що мають розширити права народу як суверена.

Виходячи із того, що в даній ситуації складно буде реалізувати найбільш демократичний спосіб ухвалення конституції, таку можливість треба законодавчо закріпити для подальшого вдосконалення конституційного процесу. Щодо форми правління, то більшість політиків і громадян схиляються до парламентсько-президентської форми. На мою думку і як показує досвід посттоталітарних країн (у тому числі і посткомуністичних) з точки зору ліквідації старої інституційної бази найбільш ефективною формою є парламентська республіка.

На підтвердження своєї думки наводжу такі аргументи: парламентська республіка забезпечує: більш високий рівень економічної трансформації (Естонія, Словенія, Угорщина, Чехія); збалансування повноважень (арбітражних, управлінських і контрольних) між главою держави, прем'єр-міністром і парламентською опозицією; гармонізацію національних і регіональних інтересів, політичних та громадських інтересів та вдосконалення законодавчого процесу через механізм погоджувальних процедур; уникнення соціальної напруги та фінансових витрат через прямі вибори глави держави у слабкоформованому громадянському суспільстві.

Надання народу ефективних механізмів впливу на процес прийняття політичних рішень повинно бути закріплене в основному законі та законодав-

чих актах. Відповідно до світової практики країн, які мають розвинену політичну демократію, такими механізмами є інститути прямої демократії у вигляді конституційної народної ініціативи, законодавчої ініціативи, законодавчого та конституційного референдумів, законодавчого вето, конституанти для ухвалення нової конституції, припинення повноважень представницьких органів і вищих посадових осіб місцевого самоврядування шляхом місцевих референдумів.

Вибори до місцевих органів влади у післяконституційний період повинні відбуватися в межах нового законодавства, яке не тільки закріпить найбільш демократичну модель виборчої системи, але і найбільш прозорий механізм контролю над виборчим процесом загалом, особливо його фінансової складової.

5. Висновки

Країни, які не успішно здійснили посткомуністичний транзит, опинилися у зоні олігархічного або державного капіталізму. Джерелами встановлення олігархічного капіталізму є часткові реформи у вигляді обмеженої макроекономічної стабілізації, лібералізації та інсайдерської приватизації. Внаслідок таких реформ політико-соціальні групи, які перебували при владі, зуміли сконцентрувати в своїх руках владу та власність, а більша частина населення опинилася в злидньому становищі. Олігархічний капіталізм ґрунтується на монополії політичної влади в межах консолідованого, напівконсолідованого, авторитарних та гібридного режимів. Він передбачає приватизацію політико-владних функцій на основі зрощення політики та бізнесу, адміністративної діяльності, судової та правоохоронної діяльності й криміналітету. Постолігархічний транзит можливий лише після ліквідації політичної монополії у вигляді консолідованого або напівконсолідованого авторитаризму внаслідок народної революції. У післяреволюційний період необхідні радикальна перебудова всіх суспільних інститутів (у першу чергу політико-правових) і радикальне оновлення еліт шляхом вільних, чесних і прозорих виборів та люстрацій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Асемоглу Д. Институты как фундаментальная причина долгосрочного экономического роста / Асемоглу Д., С. Джонсон, Дж. Робинсон. – Институт приватизации и менеджмента. – 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.research.by/webroot/delivery/files/ecowest/2006n1r01.pdf>
2. Аслунд А. Ваши политики застряли в уставшей картине мира / А. Аслунд // Ліга інформ бюро. – 21.11.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.liga.net/opinion/211471_anders-oslund-vashipolitiki-zastryali-v-ustarevshey-kartine-mira.htm
3. Бальцерович Л. Навстречу ограниченному государству / Л. Бальцерович; [пер. с англ.]. – М. : Новое издательство, 2007. – 92 с.

4. Бендукідзе К. Якщо не проводити реформи, країни не буде. Бездіяльність дорівнює смерті / К. Бендукідзе // Українська правда. – 30 травня 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pravda.com.ua/articles/2014/05/29/7027364/view_comments/?attempt=1.

5. Відновлення України. План дій. – 26 вересня 2014. / КМУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [file:///D:/!!!DOWNLOADS/presentation%20\(9\).pdf](file:///D:/!!!DOWNLOADS/presentation%20(9).pdf).

6. Гаврилишин О. Капіталізм для всіх чи для обраних / О. Гаврилишин. – К. : Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2007. – 382 с.

7. Гаврилишин О. Передусім потрібно провести дерегуляцію бізнесу / О. Гаврилишин / Тиждень. – 9 жовтня 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tyzhden.ua/Economics/120449>.

8. Закон України “Про внесення змін до Бюджетного кодексу України” // Відомості Верховної Ради України, 28.12. 2014 р., № 50-51, ст. 572 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/79-19>.

9. Закон України “Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.golos.com.ua/Article.aspx?id=370432>.

10. Лановий В. Олігархічну модель потрібно трансформувати у вільний ринок / В. Лановий // Тиждень, 24 січня 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tyzhden.ua/Economics/69981>.

11. Норгаард О. Економічні інституції та демократична реформа. Порівняльний аналіз посткомуністичних країн / Норгаард О.; [пер. з англ. М. Козуба та А. Галушки]. – К. : Ніка-Центр, 2007. – 424 с.

12. Норт Д. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества / Норт Д., Уоллис Д., Вайнгаст Д.; [пер. с англ. Д. Узланера, М. Маркова, Д. Раскова, А. Расковой]. – М. : Издательство Института Гайдара. – 2011. – 479 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bib.convdocs.org/docs/32/31761/conv_1/file1.pdf.

13. Програма діяльності КМУ від 11.12.14 / Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=247809587&cat_id=246711250.

14. Фісун О. А. Динаміка демократичних переходів: транзитологічна інтерпретація / О. А. Фісун [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://referatu.net.ua/newreferats/207/183335>.

15. Barnes A. Cognitive Theft: Context and Choice in the Hungarian, Czech and Russian transformations 1989-2000 / A. Barnes // East European and Societies. – № 3. – 533-65 pp.

16. Hellman J. Winners take all: The politics of partial Reform in Post-communist Transitions / J. Hellman // World Politics, 1998. – № 50(2). – 203-234 pp.

17. Svejnar J. “Transition economies performance and Challenges” / J. Svejnar // Journal of Economic Perspectives. – Vol 16, no. 2.

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ РЕГУЛЮВАННЯ РІВНОВАГИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ РЕФОРМ «СТРАТЕГІЇ - 2020»

Анотація. У статті зроблено акцент на проблемі тривалого депресивного стану національної економіки України. Представлено моделі рівноваги економіки та ключові грошово-виробничі фактори її регулювання з боку Національного банку та уряду України. Обґрунтовано методологічні підходи до оцінки стану економіки, шляхи її стабілізації через нейтралізацію ефекту монетизованої продуктово-цінової дихотомії. Окреслено характер фінансово-економічних реформ «Стратегії - 2020».

Ключові слова: розбалансованість економіки, модель рівноваги економіки, ключові фактори регулювання рівноваги, основні регулятори, реформи, відсоткові ставки, оборотність грошей.

M. Zablotskyi

PRACTICAL CONSIDERATIONS OF BALANCE REGULATION OF THE NATIONAL ECONOMY IN THE CONTEXT OF REFORMS "STRATEGIES - 2020"

Abstract. The article focuses on the problem of long-term depression of the national economy of Ukraine. The model of equilibrium of the economy and the key monetary and production factors of its regulation by the National Bank and the Government of Ukraine are presented. Methodological approaches to assessing the state of the economy, ways of its stabilization through the neutralization of the effect of monetized product-price dichotomy are substantiated. The nature of the financial and economic reforms "Strategy - 2020" is outlined.

Keywords: disbalance of the economy, model of equilibrium of the economy, the key factors regulating equilibrium, the main regulators, reforms, interest rates, money turnover.

1. Вступ

З початку 1990-х років до цього часу фінансовий і товарний ринки та національна економіка України в цілому перебувають у стані хронічної депресії з ознаками високої інфляції. За період 2000-2012 рр. на фінансовому ринку облікова ставка Національного банку знаходиться у межах 9-10 %, у комерційних банках депозитні ставки – у межах 10-20 %, кредитні – 25-30 %. На початок 2015 р., тобто з початком стрімкої девальвації гривні, з'явилися пропозиції збільшити облікову ставку на 4-6 пунктів, у результаті чого окремі комерційні банки для залучення вільних коштів мають наміри підвищити депозитні ставки до 25-30 %. Немає сумніву в тому, що основною причиною фінансово-економічної дестабілізації в Україні є, *по-перше*, низька продуктивна віддача праці і залученого капіталу в формі фізичного обсягу ВВП, а саме: з індексом 1,041 % на рік [9, с. 30], *по-друге*, надмірне зростання грошової пропозиції на руках споживачів, що виражає попит на продукт, з індексом – 1,275 [9, с. 59], результатом чого, згідно з диспропорцією між попитом (грошові доходи) і пропозицією (виробництво фізичного продукту), закономірним є щорічне зростання цін із темпом 1,150, або 15,0 % [9, с. 68].

Для української перехідної до ринку економіки становлення стабілізації дуже актуальне. Зрівноваження ринків і отримання хоч би відносної стабіль-

ності необхідне для економічного зростання. Це, як відомо, анонсовано у документі Президента України «Стратегія - 2020» і заходах по стабілізації з боку уряду України. Українські дослідники намагаються обґрунтувати теоретичні і практичні підходи до фінансово-виробничої стабілізації, проте владні чиновники не завжди вичерпно застосовують у практиці управління і регулювання здобутки українських науковців. Наприклад, О. В. Алейнікова обґрунтовує стратегію макроекономічного регулювання конкурентоспроможності національної економіки [1, с. 32-36]. Г. А. Мусатова – шляхи залучення фінансових ресурсів у розвиток реального сектора економіки [6, с. 131-134], Ю. Д. Радіонов – проблеми бюджету та їх вплив на регулювання економічного росту [8, с. 23-33]. Є чимало праць, присвячених фінансовій безпеці [2, с. 37-50], фінансуванню структурних зрушень [3, с. 20-28], активізації інвестиційно-інноваційних процесів [10, с. 45-46] та ін.

Метою статті є на основі моделювання фактичної вартості продукту $Qp=M$, де Q – фізична кількість виробленого продукту в рік, p – ціна одиниці продукту, M – грошові доходи (попит на гроші $Q=M/p$) та їх динамічної форми $I_Q \cdot i_p = I_M$ обґрунтувати методологічні аспекти регулювання стабілізації економіки і фінансово-економічних реформ для «Стратегії - 2020».

2. Регулятори економіки і пріоритети регулятивних заходів

Основним регулятором фінансового ринку є Національний банк України, що визначає обсяг грошової суми в обігу, товарного ринку – уряд України, який забезпечує виробництво фізичного обсягу продукту для споживання й експорту. Враховуючи фактичні макроекономічні тренди обсягів натурального продукту I_Q , грошей I_M , витрат I_M / i_p , наведених у вступі, стан української економіки можна представити нерівністю: $I_Q < I_M < I_M / i_p$. Шлях до рівноваги підказує нерівність, яку Національний банк і уряд України повинні способом радикальних реформ перетворити на обернену нерівність/рівність: $I_Q \geq I_M \geq I_M / i_p$. Вона описує умови «золотого правила», яке передбачає: продуктивність інвестованих в економіку капіталу і праці у формі обсягу натурального продукту Q має бути вищою/рівною національному доходу у формі кількості грошей M , а грошовий дохід – вищий/рівний національним витратам M/p [5, с. 88].

Нейтралізація ефекту монетизованої продуктово-цінової дихотомії. Випуск продукту представлено вартістю $M=Qp$, а його динаміку – через індексну форму $I_M=I_Q \cdot i_p$, що має вираз класичної дихотомії, тобто роздвоєння цілісності на дві її складові: обсяг виробництва продукту $I_Q=I_M / i_p$ і рівень ціни – $i_p=I_M / I_Q$, або $I_M / I_Q=i_p$. Українські ринки та економіка в цілому демонструють «монетизовану продуктово-цінову дихотомію», за якої $I_M > I_Q$ [5, с. 91]. Якщо припустити, що $I_Q=1.00$, то темп зростання ціни дорівнюватиме темпові зростання грошової маси: $1.275i_p=1.275I_M / 1.00I_Q$. Завдання Національного банку й уряду України – стабілізувати, тобто призупинити зростання «монетизованої продуктово-цінової дихотомії», і перейти до розвитку ефекту «продуктивної продуктово-цінової дихотомії» [5, с. 91], яка передбачає зниження темпів приросту, а далі і спаду рівня грошової маси через зростання її оборотності, інвестицій, обсягу натурального продукту, стабілізації, відповідно, і зниження цін до стану рівноваги економіки.

Інвестування виробництва маси натурального продукту Q при збереженні його щорічного зростання $1.041I_Q$. Йдеться про збереження задіяних у виробництві праці, капіталу, технологій і їх рівень продуктивності, але розширення виробництва за рахунок модернізації діючих, створення нових виробництв на основі зростання інвестицій, впровадження нових технологій із середньою продуктивністю (або й вищою) діючих виробництв. Це досягається шляхом зростання оборотності грошей насамперед на сегментах фінансового ринку й інвестиційних сегментах товарного ринку. За розрахованими нами показниками оборотності грошей коефіцієнт оборотності щорічно знижується до рівня $i_v=0.943$, а коефіцієнт приросту в обігу грошей i_m – до $0.057(1.000-0.943)$. Причому індекс приросту грошей становить $I_M=1.275$. Якщо, наприклад, підвищити оборотність до рівня $i_v=0.944$, тобто знизити коефіцієнт приросту грошей до $i_m=0.056$, то темп приросту грошей зменшиться до $1.2526(0,056 \cdot 1,275 / 0,057)$, або на $0,0224(1,2750-1,2526)$. Це

означає, що зростання оборотності грошей на 0.001 пункт знижує потребу в грошах на 2.24% . Якщо б таке прискорення оборотності грошей відбулося у 2012 р., то потреба в емісії готівки і запозичень знизилася б на 17319 млн. грн. ($0.0224 \cdot 773199$), а попит / пропозиція грошей становили б 755880 млн. грн. ($773199-17319$).

Для активізації функції інвестування $K=K(p, 1/p)$ необхідні такі регулятивні заходи:

а) Національний банк України забезпечує зростання коефіцієнта оборотності фінансового капіталу і грошей $v=aF(K, 1/M)$ на сегментах фінансового ринку шляхом приведення у відповідність норми відсотка на гроші (курсу акцій, валюти, облікової ставки, депозитно-кредитних ставок) до норми прибутку (рентабельності) у випуску продукту підприємств, яка за період 2001-2012 рр. становила у металургії – 5.2% , енергетиці – 2.2% , добувної галузі – 9.1% , машинобудуванні – 2.6% , хімічній галузі – 4.1% , деревообробній – 2.3% , харчовій – 2.5% , легкій промисловості – близько 1% . Саме валовий прибуток є основним джерелом інвестиційної спроможності підприємств, який складають норма амортизації основного капіталу (в Україні близько 9%) і норма чистого прибутку. Сьогоднішні норми відсотка на гроші, а саме: облікова ставка Національного банку – $8-10\%$, депозитні ставки комерційних банків – $5-22\%$, а кредитні – до 30% спровоковані виключно експоненційним трендом зростання грошової маси на рівні $1.275I_M$ через низькі обсяги виробництва натурального продукту в Україні, тобто за рахунок зростання інфляції випуску продукту $i_p=1.275I_M / 1.041I_Q=1 / 224$, тобто 22.4% щорічно. Поступове зниження норми відсотка на гроші, як було доведено вище, знижує потребу в грошах, або збільшує кількість фінансового капіталу та інвестицій $\uparrow K=M/p \downarrow$ за незмінної суми грошей, що саме потрібно для підвищення рівня кредитоспроможності інвесторів-виробників;

б) уряд України за умов зростання фінансового капіталу (акцій підприємств-емітентів, доступних кредитів, валюти) забезпечує активізацію виробничої функції $Qp=aF(K, L, t)$ шляхом фінансування розроблення власних технологій a , здійснення інвестицій K , перерозподілу зайнятості L , зниження втрат часу виробництва t :

- розроблення власних технологій a потребує, по-перше, створення інноваційного фонду для мобілізації українських вчених, конструкторів, винахідників, раціоналізаторів, фінансування їх інноваційних розробок і якнайшвидше впровадження у сферу економіки для модернізації виробничих процесів; по-друге, здійснення моніторингу наявного банку патентів і наявних винаходів щодо їх використання у покращенні технологій виробництва, спрямованих на зростання продуктивності праці та капіталу і зниження матеріальних затрат у вартості випуску продукту;

- здійснення інвестицій K у модернізацію наявних виробництв агропромислового, машинобудівного, авіабудівного, металургійного, хімічного, видобувного секторів і, особливо, у сферу послуг, які найшвидше можуть забезпечувати віддачу праці і

капіталу та розвиток галузей сфери послуг, малого і середнього підприємництва виробничого напрямку;

- *перерозподіл зайнятості L у модернізовані і новостворені виробництва і надання послуг*, особливо зі сфери управління, задля зниження тиску на бюджети всіх рівнів. На період 1991-1993 рр. у сфері управління було зайнято близько 400 тис. осіб, на початок 2014 р. – близько 1.2 млн. при тому, що хронічними є дефіцит бюджетів, з яких вони фінансуються, зростання зовнішньої і внутрішньої заборгованості, зниження резервів тощо. Також заробітну плату виробників необхідно привести у відповідність до рівня продуктивності праці, управлінців – до впливу їх рішень на зростання продуктивності праці, пенсій усіх категорій до реальних, а не інфляційних, доходів, отриманих за продуктивну й ефективну працю. Проблема інфляції – це виключно проблема уряду щодо управління рухом і розподілом грошей, виробництва продукту і розподілу національного доходу;

- *зниження втрат часу виробництва t є одним із факторів зростання виробництва обсягу натурального продукту Q* . На жаль, статистика офіційних втрат часу праці, простоїв виробництва зараз не відображає. За минулі роки наводилося близько 20 %, а неофіційно, мабуть, і більше. За нашими розрахунками, щорічний приріст випуску продукту – 235758,3 млн. грн. (табл. 1), реальні втрати приросту – 47151,66 млн. грн. Відповідно до відносної вартісної структури випуску продукту в системі національних рахунків (*Статистичний щорічник України за 2012 рік*, с. 33) проміжне споживання (57,69 %) втратило 27201,79 млн. грн. ($0,5769 \cdot 47151,66$), оплата праці найманих працівників (20,68 %) – 9750,96 млн. грн. ($0,0608 \cdot 47151,66$), інші податки, за винятком інших субсидій, пов'язаних із виробництвом (6,08 %), – 2866,83 млн. грн. ($0,0608 \cdot 47151,66$), валовий прибуток (15,55 %) – 7332,08 млн. грн. ($0,1555 \cdot 47151,66$).

Проте оцінка факторно-результуючих змінних ринків і економіки України показала, що на період 2012 р. і навіть на 2014 р. вони функціонують із параметрами моделі $1,041I_Q \cdot 1,1549i_p < 0,943i_v \cdot 1,275I_M$ та коефіцієнтом зміни (+, -) грошового попиту / пропозиції 0,057(1,000-0,943). Розрахунки показують, що стабілізації цін і становлення відносної рівноваги ринків й економіка можуть набути за $i_v=0,951$ і коефіцієнта зміни (-) пропозиції/попиту грошей 0,049. Тоді приріст грошей знизиться до $1,096I_M=(0,049 \cdot 1,275) / 0,057$, або до 9,6% щорічно при збереженні $I_Q=1,041$, але стабільної ціни з індексом $i_p=(0,951i_v \cdot 1,096I_M) / 1,041I_Q=1,0422i_vI_M / 1,041I_Q=1,001$. Таким чином стабілізація, відносна рівновага ринків і економіки в цілому можлива з параметрами моделі $1,041I_Q \cdot 1,001i_p \approx 0,951i_v \cdot 1,096I_M$. Подальше підвищення оборотності грошей із коефіцієнтами $i_v=0,952$, зниження зміни спаду грошей $0,048$, $I_M=1,073$ чи $i_v=0,953$, $0,047$, $I_M=1,051$ недовідоме, тому що ціна знижуватиметься з коефіцієнтом менше від одиниці через перевиробництво обсягу натурального продукту з наслідками фінансової кризи.

3. Фінансово-економічні реформи у контексті «Стратегії-2020»

Регулювання господарської системи країни – це регулювання обсягу пропозиції грошей для виробництва обсягу натурального продукту і попиту на гроші до потреб споживання. Метою регулювання є баланс національних витрат і національного доходу в грошовій формі за стабільності цін, чого немає в Україні [4, с. 132-147]. Національному банкові та урядові України належить розробити реформи переходу від «споживчо-інфляційної» до «накопичувально-дефляційної» регулятивної системи, що передбачають радикальні зміни: інституційних передумов, відсоткової політики суб'єктів фінансового ринку, інвестиційних пріоритетів і вартісної структури продукту, розподілу національного доходу.

Реформи інституційних передумов. Стосуються правових, фінансових, економічних, виробничих, розподільчих, торговельних засад переспрямування інвестиційної ініціативи виробництва натурального продукту від центральних органів влади до підприємств і підприємців за підтримки обласних, районних органів влади та самоврядування. Інституційні реформи повинні забезпечити: а) економічну свободу виробництва і споживання; б) пріоритет приватної власності у сфері виробництва продукту і надання послуг; в) максимізацію кількості конкурентів і мінімізацію кількості монополістів; г) доступ до кредитів і ринків збуту продукту та захист інвестицій і доходів; д) бюджетні обмеження (мінімізація витрат) на всіх рівнях управління; е) передбачувану фінансову, інвестиційну і розподільчу політику уряду.

Реформи відсоткової політики суб'єктів фінансового ринку. Стосуються мінімізації або ж ліквідації спекулятивних фінансових операцій на фондовому, кредитному і валютному сегментах фінансового ринку. Саме тут формуються норми відсотка на гроші (курси акцій, валюти, депозитно-кредитні ставки), джерелом яких є *норми валового прибутку (амортизація + чистий прибуток) у вартості продукту підприємств-позичальників*. Для стабілізації і балансової рівноваги економіки *норми відсотка на гроші не можуть перевищувати норми валового прибутку підприємств у сферах виробництва товарів і послуг*. Перевищення норми відсотка на гроші норми валового прибутку провокує отримання швидких інфляційних доходів і прибутків через зростання цін, які Національний банк із урядом України змушені фінансувати не забезпеченою натуральним продуктом емісією готівки, запозиченнями у населення та зарубіжних кредиторів. Таке регулювання ніколи не стабілізує і не збалансує економіки.

Реформи інвестиційних пріоритетів і вартісної структури продукту. Стосуються насамперед активізації сегментів фінансового ринку як основного джерела фінансових інвестицій, що є основою реальних інвестицій в усі галузі національної економіки. Йдеться про підвищення рівня доступу інвесторів до запозичень у кредитних установах через зниження норми відсотка на гроші, які

є вагомою причиною низької активності на ринках фінансових і реальних інвестицій, продуктивності праці й капіталу (– 4, + 4 %) та ефективності виробництва продукту з рентабельністю – 5,+ 5 %. Завдання Національного банку й уряду України полягає у створенні передумов: а) доступ до кредитних ресурсів інвесторам-виробникам на всіх сегментах фінансового ринку; б) доступ до засобів технологій і новаційної техніки на ринках інвестиційних товарів і послуг; в) пріоритетне здійснення інвестицій у розукрупнення великих корпорацій і створення малих і середніх підприємств, особливо у сфері агропромислового комплексу, енергетики, металургії, машинобудування, хімічної, легкої промисловості, фінансових послуг, туристично-рекреаційної сфери. Результатом має стати зміна сьогоденної структури ВВП: 49 % – товари і 51 % –

учасників воєн, інвалідів, багатодітних сімей, обдарованої в навчанні, науці творчій діяльності молоді.

Оцінка стану ринків і економіки України за період 2001-2013 рр. показує, що Національному банку й уряду України вкрай необхідно здійснювати радикальні інституційні реформи модернізації фінансів і структури виробництва. Вони повинні забезпечити переведення депресивно-інфляційних тенденцій діючої моделі $\uparrow I_Q i_p \uparrow \neq \downarrow i_v I_M \uparrow$ через механізм реформ стабілізації ринків і економіки $\uparrow I_Q i_p \downarrow \neq \downarrow i_v I_M \downarrow$ (табл. 1) до моделі синхронізації (зростання/спаду) факторних змінних, незмінності руху результуючих змінних (цін і оборотності грошей) і становлення фінансово-виробничої рівноваги і збалансованості моделі $\uparrow I_Q \bar{I}_p = \bar{I}_v I_M \uparrow$ української економічної системи.

Таблиця 1

Механізм зміни показників моделі в процесі здійснення реформ стабілізації ринків і економіки в Україні

Роки реформ	Індекс зростання фізичного обсягу продукту $I_Q, \%$ постійне	Коефіцієнт зростання оборотності грошей на один пункт i_v	Коефіцієнт зниження приросту грошей на один пункт $i_M = I - i_v$	Індекс фактичного зниження приросту грошей $I_{Mn} = i_{Mn} \cdot I_{Ml} / i_{Ml} \%$	Індекс фактичного зниження приросту цін $i_{pn} = I_{Mn} / I_Q \%$
1-й початок реформи	Показники моделі на початок реформ стабілізації економіки				
	1.041	0.943	0.057	1.275	1.224
5-й	1.041	0.947	0.053	1.185	1.077
9-й	1.041	0.951	0.049	1.096	1.001
	Показники моделі при здійсненні реформ і стабілізації ціни. Щорічне зростання цін не більше 1.001, або 0,1%, тому що приріст грошової маси $0,951 \cdot 1,096 = 1,042$ майже зрівнявся з приростом продукту 1,041				

послуги у структуру ВВП збалансованої економіки як мінімум 35 % – товари і 65 % – послуги.

Реформи розподілу національного доходу. Національний дохід (оплата праці найманих працівників + чистий прибуток підприємств) $Q_p = M$ – результат зусиль власників капіталу і найманої праці. Тому розподіл національного доходу не може бути іншим між працею і капіталом, як через привласнення кожним тієї частки продукту, яку він створив: $Q_p = aF(K^d, L^{1-d}) = M$ [7, с. 107-113], де d – частка створеного продукту капіталом, $1-d$ – працею або $dQ_p + (1-d)Q_p = dM + (1-d)M$. Реформа розподілу грошової форми національного доходу M стосується створення законодавства, приведення у відповідність доходів виробників і споживачів за результатами їх праці у формі створеного продукту Q . Тому титули, звання, посади номінантів повинні фінансуватися за результатами віддачі їх функціональної діяльності у формі реального продукту чи його вартості. Пенсійний бюджет, який формується з доходів працюючих, теж має розподілятися не за статусом «національного», «заслуженого», «державного службовця» чи ще когось, а за конкретну працю у формі національного доходу, за винятком

Це потребує великих капіталовкладень і надійного контролю за цільовим використанням коштів. Враховуючи коефіцієнт залишкової вартості основного капіталу 0,45-0,60, норми матеріальних затрат 0,40-0,80, норми рентабельності – 0,05, + 0,05, потребу фінансування власних новаційних технологій, підвищення експортного потенціалу, імпортозаміщення і пошуку ринків збуту на кожний пункт зростання оборотності грошей і припливу інвестицій, зростання приросту маси натурального продукту і зниження приросту маси грошей, необхідно у середньому 100 млрд. грн., або 10 млрд. дол. США. Доцільніше, звісно, на перших етапах залучати прями іноземні інвестиції.

4. Висновки

Реальний стан структурних і динамічних диспропорцій результатів виробництва в Україні свідчить про наявність глибокої системної кризи. Поверхові зміни як у фінансах, так і у виробництві очікуваного позитивного результату не забезпечать. Обґрунтовані методологічні підходи, моделі взаємозв'язків між факторно-результуючими змінними підтверджують необхідність зміни способу мислення всіх суб'єктів управління і регулювання у

напрямі забезпечення продуктивного й ефективного використання праці, капіталу та грошей. Необхідно здійснювати реформи насамперед щодо формування в управлінців, виробників і споживачів фінансово-ринкового мислення, спрямованого на мінімізацію споживчих витрат та максимізацію продуктивної віддачі праці й капіталу. Хронічна інфляція є результатом власне невідповідності способу мислення влади, виробників і споживачів вимогам продуктивності й ефективності виробництва.

Для розроблення конкретних заходів здійснення дефляційних реформ, спрямованих на стабілізацію фінансового, товарного та суміжних із ними ринків і економіки в цілому шляхом планомірного зниження норм відсотка на гроші на фінансовому ринку, зростання фінансових і реальних інвестицій, збільшення обсягів виробництва натурального продукту у виробничій сфері та активізації експорту, оптимізації розподілу національного доходу і встановлення балансу національного доходу, бюджетів і національних витрат необхідна участь незаполітизованих фахівців у сфері фінансів і інвестицій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алейнікова О. В. Стратегія макроекономічного регулювання конкурентоспроможності національної економіки / О. В. Алейнікова // Економіка та держава. – 2014. – № 7. – С. 32-36.
2. Венуковський Д. Ю. Актуальні виклики фінансовій безпеці України / Д. Ю. Венуковський // Фінанси України. – 2014. – №3. – С. 37-50.
3. Гасанов С. С. Фінансування структурних зрушень та інноваційної модернізації / С. С. Гасанов, В. О. Сизоненко // Фінанси України. – 2014. – №5. – С. 20-28.
4. Заблоцький М. Б. Балансова фінансово-ринкова регулятивна система : механізм синхронізації трендів грошової пропозиції і натурального продукту / М. Б. Заблоцький // Регіональна економіка. – 2014. – № 2. – С. 132-147.
5. Заблоцький М. Б. Регулювання рівноваги регіональної і національної економіки за проявом ефектів продуктово-цінової дихотомії / М. Б. Заблоцький // Регіональна економіка. – 2014. – № 4. – С. 87-94.
6. Мусатова Г. А. Шляхи залучення фінансових ресурсів у розвиток реального сектору економіки / Г. А. Мусатова, О. В. Бабири // Економіка та держава. – 2014. – № 6. – С. 131-134.
7. Мэнкью М. Г. Макроэкономика / М. Г. Мэнкью; [пер. с англ.]. – М. : Изд-во МГУ, 1994. – 736 с.
8. Радіонов Ю. Д. Проблеми бюджету та їх вплив на регулювання економічного росту / Ю. Д. Радіонов // Економіка та держава. – 2013. – № 10. – С. 29-33.
9. Статистичний щорічник України за 2012 рік / [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Август Трейд, 2013. – 551 с.
10. Федоренко В. Г. Інвестиційно-інноваційний процес в Україні / В. Г. Федоренко, Ю. Б. Пінчук // Економіка та держава. – 2014. – № 3. – С. 45-46.

МОДЕРНІЗАЦІЯ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ПРИКОРДОННИХ РЕГІОНІВ: ФІНАНСОВІ ТА УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ

***Анотація.** У статті коротко дано оцінку стану транспортної інфраструктури України та її Карпатського регіону, визначено основні проблеми, що перешкоджають ефективній реалізації транспортно-транзитних функцій територій, та запропоновано шляхи їх вирішення за рахунок введення в дію нових механізмів фінансування та управління транспортною інфраструктурою на основі використання переваг транскордонного співробітництва.*

Ключові слова: транспортний потенціал, прикордонні регіони, транспортна мережа, фінансові та управлінські важелі.

R. Hudyma

MODERNIZATION OF TRANSPORT INFRASTRUCTURE OF BORDER REGIONS: FINANCIAL AND MANAGERIAL ASPECTS

***Abstract.** The transport infrastructure of Ukraine and the Carpathian region is briefly assessed in the article, the main problems that prevent the effective implementation of transport and transit functions of areas are determined and the ways to solve them through the introduction of new financing mechanisms and management of transport infrastructure through the use of cross-border cooperation benefits are offered.*

Keywords: transport potential, border regions, transport network, financial and managerial tools.

1. Вступ

Необхідність забезпечення стабільного економічного зростання, структурних зрушень у національній економіці висуває на перший план проблему генерування ресурсів та її правильне спрямування у відповідний сектор. Однією з важливих передумов оптимізації економічного розвитку в прикордонних регіонах є наявність достатньої мережі транспортних шляхів. Розвиток транспортних мереж є пріоритетним для всіх регіонів країни. Особливо актуальним він є для західних прикордонних регіонів України. Адже наявність транспортної магістралі значно підвищує інвестиційну привабливість регіону, дає перспективу інтенсифікації виробничої діяльності, розвитку соціальної інфраструктури, підвищує стан життя населення, посилює міжрегіональний обмін здобутками праці та створює передумови запозичення передового досвіду сусідніх країн.

Ефективна розбудова транскордонної та внутрішньої транспортної інфраструктури може знизити торговельні витрати і призвести безпосередньо до збільшення торгівлі та інвестицій. Зменшення торговельних витрат може також опосередковано індукувати збільшення прямих іноземних інвестицій, в основному за рахунок внутрішньофірмової вертикальної інтеграції через кордони, що використовують порівняльні переваги географічного розташування, і, в свою чергу, таке збільшення обсягу прямих іноземних інвестицій може ще більше збільшити обсяги надходжень в інших видах діяльності регіону. Це породжує “трикутник взаємод-

повнюючих ефектів” між транскордонним розвитком інфраструктури, торгівлі та інвестицій, кінцевий результат від яких - збільшення економічного зростання.

Розширення наявних фінансових ресурсів для регіону дозволяє розглядати нові варіанти транспортної політики (в контексті її модернізації). Пріоритетом під час реформування транспортної галузі регіону передусім повинні бути модернізація інфраструктури та покращення доступу громадян та підприємств до транспортних послуг. Найкращим шляхом досягнення цієї мети є трансформація фінансового та управлінського механізмів розвитку та функціонування транспортної інфраструктури прикордонних регіонів.

В останні роки тема розвитку інфраструктури, організації фінансування її створення, модернізації та розширення, а також подальшої експлуатації стала особливо популярною в усьому світі.

Оскільки в Україні більшість об'єктів транспортної інфраструктури вкрай зношені, фактор часу діє все сильніше. Саме тому створення нових, реконструкція та модернізація існуючих об'єктів інфраструктури стає особливо актуальною, однак власний досвід інвестування в інфраструктуру значною мірою втрачено. Фінансові проблеми функціонування галузі проявляються у невідповідності обсягів фінансування нормативним вимогам процесів відтворення основних виробничих засобів внаслідок зниження ролі амортизаційного механізму та низького рівня інвестиційної активності. Недолік власного досвіду організації розвитку даного виду

інфраструктури може бути компенсований успішною адаптацією кращих моделей, вироблених найбільш досвідченими в даній галузі країнами.

2. Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблемам дослідження різноманітних важелів та інструментів впливу на ефективне функціонування транспортної інфраструктури регіону та країни присвячені роботи таких вчених: Варнавський В., Позамантір Е. [1, 7] та ін.

У той же час в умовах посилення транскордонної співпраці питання дослідження вітчизняних проблем розвитку транспортної інфраструктури прикордонних регіонів та зміни механізму її функціонування потребує подальшого обґрунтування і дослідження.

Саме тому *метою* статті є стислий аналіз сучасного стану транспортної інфраструктури України та її західних прикордонних регіонів, виявлення основних перешкод її розвитку та дослідження світового досвіду використання дієвих фінансово-управлінських інструментів для ефективної роботи галузі.

3. Виклад основного матеріалу

Нездатність України модернізувати залізничну і автодорожню мережу, внутрішні водні шляхи, портове господарство, аеропорти значною мірою знижує ефективність національної економіки. Неякісна транспортна інфраструктура практично унеможливує деякі виробничі процеси. Міжнародна торгівля, наприклад, значною мірою залежить від щільності транспортної інфраструктури.

Інфраструктура є основою процесу промислової агломерації, при якому нові галузі концентруються навколо вже сформованих індустріальних кластерів [10].

Будівництво нових автомобільних доріг і залізниць, а також по-справжньому комплексна модернізація вимагають суттєвих інвестицій, у випадку яких питання, пов'язані з прийняттям рішень, підготовкою та виконанням, особливо складні. Фінансування транспортної інфраструктури стимулює сукупні приватні інвестиції, створюючи мультиплікаційний ефект на ВВП та інші соціально-економічні параметри розвитку країни. Провідні країни світу (долучаються до них і окремі країни, що розвиваються) вкладають величезні кошти в розвиток першокласної транспортної інфраструктури. Для того, щоб не відстати, Україні необхідно інвестувати значні капітали практично в усі сектори транспортної інфраструктури, починаючи від універсальних високошвидкісних ширококоштових систем до якісної дорожньої та придорожньої інфраструктури сільської місцевості.

Транспортне фінансування історично розглядалось як сфера діяльності держави, головним чином у зв'язку з необхідністю значних капіталовкладень. Проте з кінця 1970-х років усе більше уваги стало приділятися підвищенню ролі в цьому процесі приватного сектора.

У сучасній економічній літературі активно ведуться дискусії щодо ролі приватного сектора в

транспортній інфраструктурі [1, 8, 9]. Науковці схиляються до пріоритету інвестицій приватного сектора над державними, за винятком випадків "національної монополії", тобто підгалузей, в яких інвестиції можуть забезпечувати прибуток лише тоді, коли весь ринок контролює одна компанія. Тобто вони визначають, що не існує однієї універсальної ефективної системи регулювання структури власності для інфраструктурних проектів та інвестицій. Оскільки громадська думка схиляється до переважної ролі приватного сектора, необхідні державні організаційні структури, що займаються регулюванням участі приватного капіталу в розбудові транспортної інфраструктури, а також відповідна державна політика, здатна реалізувати таке регулювання на практиці. Це потрібно насамперед для забезпечення конкурентного тиску на приватизовані інфраструктурні об'єкти, щоб не відбулася проста заміна державної монополії на приватну [12].

Проблемним, на нашу думку, є дане питання й для України, оскільки у транспортному секторі склалося неоднорідне конкурентне середовище: від повністю приватизованого автомобільного та річкового транспорту до повної державної власності на залізничному транспорті, дорожньому господарстві та у морських портах. Така ситуація перешкоджає залученню приватних інвестицій.

Хоча основною проблемою є фінансування (бюджетні кошти, доступ до іноземних ресурсів, можливість почати брати плату за проїзд автошляхами, можливість залучати приватний капітал), досвід показує, що покращення ситуації щодо фінансування не перетворюється відразу на швидший темп модернізації інфраструктури. Вагомим чинником впливу на даний процес є управлінські аспекти, в прикордонних регіонах вони стосуються розподілу повноважень та фінансування між державними та місцевими органами.

До того ж, при визначенні рівня сучасного розвитку транспортної інфраструктури варто звернути увагу не тільки на кількісні, а й на якісні параметри наявної мережі: її доступність, безпеку перевезень тощо. Дана оцінка дає можливість регіонам побудувати власний механізм впливу на формування транспортної інфраструктури.

Загалом існують два основних підходи до вимірювання транспортної інфраструктури: фізичний (або натуральний) і фінансовий (вартісний). Фінансові показники вимірюють акумульовані інвестиції або накопичений капітал у конкретних галузях інфраструктури (наприклад, вартість доріг). Натуральні показники вимірюють широкий спектр характеристик: довжину доріг із твердим покриттям, середню відстань та обсяги перевезень, вантажо- та пасажирооборот тощо. Оскільки єдиний натуральний індекс, що охоплює різні підвиди інфраструктури, побудувати практично неможливо, на практиці натуральні показники використовуються при дослідженні окремих сегментів інфраструктури.

Окремі показники роботи транспорту в Карпатському регіоні України за 2011 р.

Регіон	Частка транспорту у ВВП країни, %	Частка транспорту у ВВП регіону, %	Частка реалізованих транспортних послуг ВВП регіону, %	Частка працівників транспорту у заг. кількості зайнятого населення, %	Частка транспортних підприємств, %	Інвестиції в транспорт (у % до загального обсягу інвестицій)
Україна	10,2	-	6,2*	12,0	4,2	13,6
Львівська область	0,5	14,7	12,3	19,4	4,2	20,3
Закарпатська область	0,2	11,7	5,4	6,3	4,7	10,7
Івано-Франківська область	0,2	10,5	3,8	5,9	3,0	6,5
Чернівецька область	0,1	8,7	3,3	6,2	4,3	3,0

*Узагальнені дані по Україні
Складено автором за даними [2-6].

Який внесок інфраструктури транспорту, зокрема кожного з його видів (автомобільного, залізничного та ін.) у ВВП, сьогодні однозначно ніхто сказати не може. Е. І. Позамантір запропонував варіанти розвитку транспорту давати на основі зіставлення досягнутого приросту новоствореної вартості (національного доходу, чистої продукції, валового продукту) з обсягами витрачених ресурсів. При цьому в складі новоствореної вартості повинна враховуватися як створена безпосередньо на транспорті, так і відповідна частина вартості, створеної в економіці регіону (країни) в цілому, за участю транспорту [7]. Оскільки офіційна статистика в нашій державі не публікує дані щодо обсягів транспортних витрат у розрізі регіонів, спираючись на доступну інформацію, ми можемо визначити внесок транспорту в розвиток економіки регіону за показниками поданими, в табл. 1.

Аналізуючи дані табл. 1, можна стверджувати наступне:

- транспортний сектор відіграє важливе стратегічне значення у створенні ВВП кожної області;
- обсяги наданих транспортних послуг та кількість працюючих у галузі є значними (12,3%) для Львівської області, інші області демонструють помітно нижчі результати, що можна визначити як недостатнє використання потенціалу;

- в умовах посилення попиту на транспортні послуги, погіршення стану рухомого складу, зношеності дорожнього полотна визначається проблема недостачі інвестиційних ресурсів для їх усунення в усіх областях (показник для Львівської області – 20,3 % номінально зріс за рахунок виділення коштів на модернізацію мережі під час підготовки до Євро-2012).

На підставі аналізу взаємозв'язку між станом транспортної інфраструктури і економічним розвитком регіонів можна виділити 4 аспекти, що стосуються вибору варіантів державної (регіональної) транспортної політики щодо ефективної розбудови наявної мережі (рис. 1).

Той чи інший вид транспортної інфраструктури може опинитися в певний період часу особливо важливим. У цьому зв'язку велике значення має оптимальне поєднання різних видів транспортної інфраструктури на різних етапах економічного розвитку.

Кожна країна, що розробляє стратегію розвитку та модернізації транспортної інфраструктури, стикається з чотирма головними проблемами: вибір пріоритетів, оцінка фінансових можливостей, вибір оптимальної моделі розвитку та ставлення до інфраструктури.

Для прикордонних регіонів вибір пріоритетів має особливе значення, тому ключовими завдання-

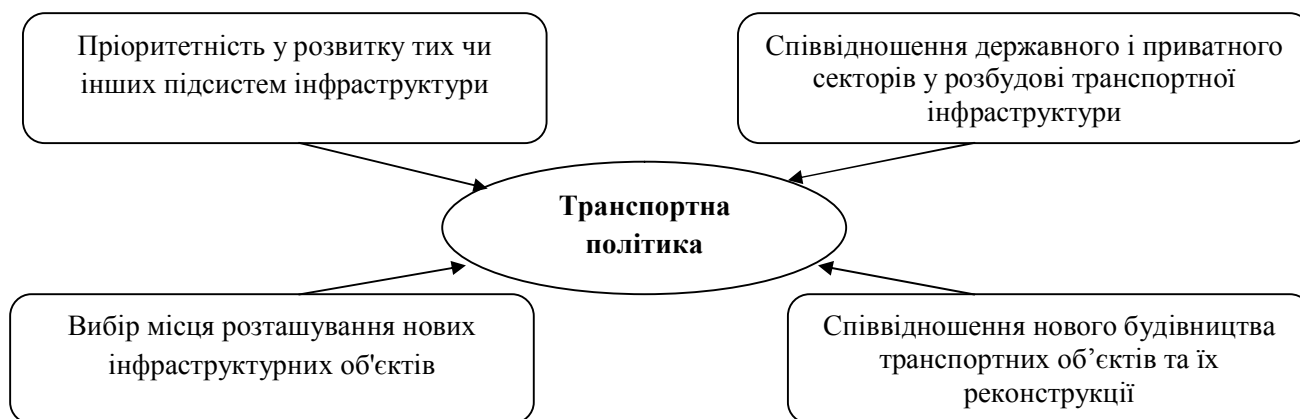


Рис. 1. Базові елементи побудови транспортної політики

ми при формуванні регіональної політики розвитку транспортної інфраструктури повинні бути:

- ✓ дослідження інфраструктурних потреб регіону;
- ✓ оцінка наявних фінансових можливостей та порядок їх розподілу;
- ✓ аналіз можливостей застосування різних форм фінансування розвитку транспортної мережі;
- ✓ узгодження інтересів транспортної політики з сусідніми транскордонними регіонами;
- ✓ визначення і розподіл обов'язків та відповідальності за здійснювані інфраструктурні проекти тощо.

Зараз популярним механізмом фінансування важливих інфраструктурних проектів, у т.ч. на транспорті, є державно-приватне партнерство. Різні країни рухаються до такої моделі різними шляхами. В Іспанії, наприклад, із 1996 р. розпочався процес створення потужних інжинірингових і будівельних компаній – національних чемпіонів, які виступають надійними партнерами як іноземних, так і іспанських кредитних інститутів. Їх норма прибутку в середньому становить 12%, в той час як у аналогічних американських компаній – 7%. На відміну від Іспанії, Бразилія сконцентрувалася на посиленні ролі державного сектора, активізації місцевих органів влади та участі їх у капіталі інфраструктурних проектів.

Варто зазначити, що, виступаючи суспільним товаром, транспортна інфраструктура, незалежно від форми контролю над її елементами і приватним або державним характером інвестицій, повинна насамперед максимально задовольняти суспільні потреби. Це відбувається тільки тоді, коли існує сильний державний нагляд над проектуванням, фінансуванням, будівництвом, функціонуванням і ремонтом інфраструктурних об'єктів [11].

4. Висновки

Інфраструктура є найбільш важливим довгостроковим об'єктом інвестування будь-якої країни. Відбір і здійснення таких інвестицій визначає ефективність бізнесу і якість життя населення на кілька років вперед. Сьогодні прямим механізмом стимулювання розвитку регіонів, у т.ч. розвитку транспортної мережі, залишається державна фінансова підтримка, яка кожного року надається регіонам із різних джерел фінансування. Так, наприклад, Мінрегіон у 2013 році здійснює реалізацію та супровід 23 бюджетних програм та субвенцій на загальну суму понад 2,7 млрд. грн. за такими напрямками: будівельні роботи на пріоритетних об'єктах державного значення (276,1 млн. грн.); об'єкти розвитку транспортної інфраструктури (356 млн. грн.) [13].

Вважаємо, що при визначенні програми розвитку регіонального транспорту необхідно перейти від моделі опори на виключно приватні іноземні інвестиції до збалансованої змішаної моделі державних нагляду та організації, за участю приватного сектора в проектуванні, будівництві інфраструктурних об'єктів та їх експлуатації. Така модель може спиратися на внутрішні джерела фінансування (приватний бізнес, пенсійні фонди, банки розвитку),

національні та місцеві інжинірингові та будівельні компанії, в якій іноземні учасники відіграють істотну, але не провідну роль. Крім того, проводити фінансування капітальних вкладень тільки за рахунок бюджетних коштів важко – прямі інвестиції з бюджету бувають утруднені у своїй направленості інституційно, а іноді й політично.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Варнавский В. Г. Государственно-частное партнерство Т. 1-2 / Варнавский В. Г. – М. : ИМЭМО, 2009.
2. Підсумки роботи транспорту області за 2011 р. [Електронний ресурс] / Головне управління статистики у Чернівецькій області. – Режим доступу: <http://www.cv.ukrstat.gov.ua>.
3. Підсумки роботи транспорту області за 2011 р. [Електронний ресурс] / Головне управління статистики у Закарпатській області. – Режим доступу: <http://www.uz.ukrstat.gov.ua>.
4. Підсумки роботи транспорту області за 2011 р. [Електронний ресурс] / Головне управління статистики у Івано-Франківській області. – Режим доступу: <http://stat.if.ukrtel.net>.
5. Підсумки роботи транспорту області за 2011 р. [Електронний ресурс] / Головне управління статистики у Львівській області. – Режим доступу: <http://lv.ukrstat.gov.ua>.
6. Підсумки роботи транспорту України за 2011 р. [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Позамантір Э. И. Методы оценки эффективности перспективных прогнозов и программ развития транспорта / Позамантір Э. И. // Моделирование систем и процессов управления на транспорте. – М. : 1991. – С. 32-34.
8. Guasch J. Granting and Renegotiating Infrastructure Concession. Doing It Right. Wash., DC: World Bank Institute, 2004.
9. Kessidies I. Reforming Infrastructure: Privatisation, Regulation and Competition. Wash. DC, World bank Institute and Oxford University Press. 2004.
10. Mayer J. "Export Dynamism and market Access." World Institute for development Economics Research Discussion Paper 2003, No 2003/42.
11. Russia's Infrastructure at the Crossroad – The Key to Modernization. USRBC White Paper. Wash. DC 2010, pp. 8-9.
12. Stern J. "Electricity and telecommunications Regulatory Institutions in Small and Developing Countries." Utilities Policy, 2000, Vol. 9, No 3, pp. 131-157.
13. У 2013 році Мінрегіон здійснює реалізацію та супровід 23 бюджетних програм та субвенцій [Електронний ресурс] / Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. – Режим доступу: <http://minregion.gov.ua/news/u-2013-roci-minregion-zdiysnyue-realizaciyu-ta-suprovid-23-byudzhethnih-program-ta-subvenciy/>.

РОЗРОБКА СИСТЕМИ МОНІТОРИНГУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ

***Анотація.** У статті розглянуто сучасний стан та підходи до процесу розробки системи моніторингу конкурентоспроможності регіонів України. Актуальність розробки такої системи є очевидною, але знаходиться у процесі розробки, хоча певні напрацювання у цьому напрямку є. У статті наведено суть та зміст поняття “моніторинг”, принципи організації та етапи проведення моніторингу конкурентоспроможності, а також основні завдання, які повинні вирішуватися за його допомогою. Систематичне проведення моніторингу конкурентоспроможності буде сприяти підвищенню ефективності розвитку регіону та забезпеченню його економічної безпеки. Запропоновано принципи, етапи, методи та обмеження, які слід враховувати і застосовувати при розробці ефективної системи моніторингу конкурентоспроможності регіону.*

Ключові слова: моніторинг, конкурентоспроможність, моніторинг конкурентоспроможності, система моніторингу.

V. Proskura

DEVELOPING OF SYSTEM OF MONITORING OF COMPETITIVENESS OF A REGION

***Abstract.** The current status and approaches to the process of developing a system of monitoring of regional competitiveness in Ukraine have been reviewed in the article. The urgency of developing such a system is obvious, although there are some developments in this direction. The essence and the meaning of the term “monitoring”, principles of organization and monitoring stages of competitiveness as well as the main tasks that must be solved with its help have been described in the article. Systematic monitoring of competitiveness will increase the efficiency of the region and ensure its economic security. Principles, stages, methods and limitations that should be considered and applied when developing an effective system of monitoring of regional competitiveness have been proposed.*

Keywords: monitoring, competitiveness, competitiveness monitoring, system of monitoring.

1. Постановка проблеми

Система управління регіоном у сучасних умовах повинна забезпечувати можливість швидкої реакції на зміни, які відбуваються у внутрішньому та зовнішньому середовищі, підвищення гнучкості та адаптованості регіональної політики з урахуванням цих змін. Таким чином основною метою створення і впровадження системи моніторингу конкурентоспроможності регіону є підвищення ефективності управління територіальною економічною системою.

2. Аналіз останніх досліджень і публікацій

Багатоаспектним засадам формування регіональної конкурентоспроможності та розробці системи її моніторингу присвячені роботи зарубіжних та вітчизняних учених: Г. Аралбаєвої [1], Л. Антонюка, В. Геєця, П. Зав'ялова, М. Гельвановського, Л. Сльмінової [6], Р. Фатхутдінова, Н. Пархоменко, М. Хвесика, Є. Хлобистова, В. Шпильової, Л. Ковальської, З. Герасимчук, І. Манцурова, В. Реутова та ін.

3. Постановка завдання

Метою даної статті є розроблення теоретичних та практичних рекомендацій щодо розробки стратегічних напрямів формування системи моніторингу конкурентоспроможності регіонів.

4. Виклад основного матеріалу дослідження

Про наявність сучасної та ефективної системи моніторингу на регіональному рівні на даний час вести мову не можна, адже дослідження проводяться тільки в контексті соціально-економічного розвитку території. Зокрема, Кабінетом Міністрів України розроблено Проект Методики реалізації державної регіональної політики, яка регламентує обов'язковий порядок технічного моніторингу реалізації планових документів у сфері регіонального розвитку та моніторингу ефективності інвестиційних проектів, що фінансуються з Державного фонду регіонального розвитку [9].

Стратегічний моніторинг розвитку регіонів України проводиться також Національним інститутом стратегічних досліджень. Зокрема, дослідження на рівні регіонів здійснюються філіями Інституту, які знаходяться у Донецьку, Дніпро-

петровську, Львові, Одесі, Ужгороді та Харкові. Проведення такого моніторингу зумовлено необхідністю забезпечення реалізації стратегії перспективного регіонального розвитку та регіональної політики України [11].

Звичайно ж, безпідставно вважати, що моніторинг конкурентоспроможності регіонів є абсолютно універсальною і єдиною необхідною методологічною основою для подальшого прогресивного розвитку території. Проте він є досить важливим і надзвичайно своєчасним інструментом, що дозволяє виявляти, порівнювати і контролювати переваги окремо взятого регіону в порівнянні з іншими територіями. Отже, моніторинг конкурентоспроможності територій є підстави розглядати як аналітичну систему, створену на рівні регіону з метою забезпечення регіонального управління інформаційно-аналітичною інформацією про внутрішню та зовнішньорегіональні загрози, тенденції їх розвитку, надання допомоги в розробці та впровадженні у життя тактичних і стратегічних управлінських рішень, оцінки ефективності реалізації запроваджених управлінських рішень щодо формування та використання конкурентних переваг. Система моніторингу включає в себе систематичний збір інформації, оцінку показників рівня конкурентоспроможності регіону та його позиції у міжрегіональному рейтингу, прийняття оперативних управлінських рішень щодо виявлення і реалізації конкурентних переваг, розробку та прийняття рішень, спрямованих на покращення соціально-економічного розвитку регіону, а також аналіз ефективності прийнятих рішень.

У результаті проведення моніторингу можна отримати об'єктивну інформацію щодо тенденцій, які покладено в основу розвитку регіону, вивчити інвестиційну активність та потребу в інвестиціях для економіки регіону, фінансові параметри регіону та окремих його суб'єктів господарювання, окремих секторів, зокрема з точки зору забезпечення перспектив розвитку регіону.

Основною сферою практичного застосування моніторингу є інформатизація регіональних сфер управління. Система моніторингу являє собою широкий комплекс заходів організаційного, методологічного й управлінського характеру.

Таким чином, моніторинг у загальному значенні – організоване на постійній основі відстежування процесів з метою прийняття найбільш ефективних управлінських рішень.

Процес моніторингу не повинен обмежуватися лише спостереженням за станом досліджуваного об'єкта. Для того, щоб моніторинг міг застосовуватися як ефективний інструмент для прийняття управлінських рішень, необхідно не тільки відслідковувати основні параметри досліджуваного об'єкта, але й аналізувати, вивчати їх зміну під впливом різних факторів, а також прогнозувати й оцінювати майбутній стан досліджуваного об'єкта. Крім того, необхідною складовою моніторингу є оцінка ефективності вже прийнятих і реалізованих управлінських рішень.

Враховуючи особливості регіону як об'єкта дослідження, більшість вчених під регіональним моніторингом розуміють спеціально організовану і постійно діючу систему необхідної статистичної звітності, збору й аналізу соціально-економічної інформації, проведення додаткових інформаційно-аналітичних обстежень (опитування населення тощо) та оцінки (діагностики) стану тенденцій розвитку і конкретних регіональних проблем [1].

Проте термін “регіональний моніторинг” у науковій літературі та в практиці на сьогоднішній день недостатньо усталений і вживається у різних сенсах – як об'єктивна інформація про окремі суб'єкти, явища, події, процеси; як інформація для контролю; як можливість достовірного планування певних подій, нових економічних процесів.

Наукові розробки та досвід здійснення регіонального моніторингу показує, що він здатен:

1) сприяти забезпеченню економічного зростання тих економічних процесів та явищ, які мають потенційну ефективність для розвитку в окремому регіоні;

2) попередити небажані події або ж вжити попередні заходи з метою уникнення прийняття неефективних адміністративних рішень та дій у регіоні, а також екологічних загроз.

Для формування ефективної державної політики, скорочення відмінностей у соціально-економічному розвитку регіонів та вироблення єдиних підходів у визначенні ефективності проведених у регіонах перетворень необхідна розробка інформаційної системи, що дозволяє виявляти, оцінювати, прогнозувати і контролювати як потенціал різних регіонів, так і ефективність використання цього потенціалу для регіонального розвитку, тобто необхідним є виділення в межах загальної системи регіонального моніторингу підсистеми моніторингу конкурентоспроможності регіонів.

Серед найбільш істотних принципів організації системи моніторингу можна виділити принципи безперервності, системності, варіативності, адаптивності методу проведення моніторингу, верифікації, оперативності і т. д.

У загальному вигляді процес моніторингу конкурентоспроможності регіону повинен включати наступні етапи:

1. Визначення цілей та планування процесу моніторингу.

2. Розробка системи показників, параметрів моніторингу, а також їх цільових значень.

3. Вибір засобів і методів збору інформації.

4. Спостереження, збір та узагальнення інформації відповідно до певних параметрів моніторингу. В якості об'єкта моніторингу виступає система показників регіональної конкурентоспроможності та соціально-економічного потенціалу.

5. Аналіз і оцінка параметрів конкурентоспроможності на основі інформації, отриманої на попередньому етапі.

6. Підготовка рекомендацій для прийняття управлінських рішень з метою своєчасного коригування стратегії соціально-економічного розвитку в силу зміни системи конкурентних переваг регіону.

7. Контроль за результатами управлінських впливів та формування інформації для подальшого спостереження.

Таким чином, під моніторингом конкурентоспроможності регіону потрібно розуміти систему безперервного спостереження, аналізу і прогнозування конкурентних переваг певної території з метою забезпечення прийняття тактичних та стратегічних управлінських рішень щодо підвищення ефективності соціально-економічного розвитку регіону.

Основною метою моніторингу конкурентоспроможності регіону є виявлення, контроль та встановлення напрямків нарощування конкурентних переваг території для визначення можливості вирішення поточних та довгострокових завдань соціального та економічного розвитку. Саме таке завдання моніторингу служить базою для прийняття ефективних управлінських рішень адміністрацією регіону: місцевими органами влади та органами місцевого самоврядування.

Згідно з головною метою результати моніторингу конкурентоспроможності регіону повинні сприяти комплексному вирішенню наступних завдань:

- виявлення конкурентних переваг регіону та систематичне спостереження за їх динамікою;
- визначення резервів підвищення рівня економічного розвитку і конкурентних позицій регіону;
- превентивне виявлення на ранніх стадіях проблем у конкурентному потенціалі регіону та контроль за впливом внутрішніх і зовнішніх чинників на регіональний розвиток;
- своєчасна розробка і застосування регулюючих інструментів, що підвищують конкурентні позиції території.

При побудові системи моніторингу конкурентоспроможності регіону потрібно керуватися наступними основними принципами:

- комплексність моніторингових спостережень, що означає охоплення всього конкурентного потенціалу регіону та всіх факторів, які на нього (потенціал) впливають;
- безперервність моніторингових заходів, що дозволяє мати оперативну інформацію щодо стану конкурентного потенціалу регіону;
- диференціація спостережень за різними елементами конкурентного потенціалу регіону і джерелами його формування;
- чітке обґрунтування критеріїв оцінки, що дає можливість врахувати всі конкурентні переваги регіону;
- системність оцінки, яка передбачає врахування взаємозв'язків базових показників і характеристик конкурентоспроможності регіону;
- достовірність і доступність вихідних даних при виборі базових показників конкурентоспроможності регіонів;
- адекватність часових меж, що забезпечують відповідність системи індикаторів конкурентоспроможності завданням поточного аналізу і прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів;

- порівнюваність показників, що застосовуються для оцінки регіональної конкурентоспроможності регіонів;

- прозорість та інформативність результатів оцінки рівня конкурентоспроможності регіонів при прийнятті оптимальних управлінських рішень;

- розвиток моніторингу на основі вдосконалення методичного інструментарію, технічного оснащення, розширення переліку процесів і збільшення числа об'єктів, за якими ведеться спостереження.

Здійснення моніторингових заходів визначається ефективною взаємодією різноманітних підходів до його проведення та особливостями перебігу певних економічних процесів у регіоні.

У найбільш загальному вигляді моніторинг конкурентоспроможності регіону будується на основі комплексної оцінки або за рахунок надання пріоритету якійсь із складових конкурентоспроможності, що найбільш наочно відображає регіональні позиції на поточний момент часу.

Останнім часом науковому обґрунтуванню підлягає таке поняття, як проблемно-орієнтований моніторинг конкурентоспроможності. У цьому контексті сформовано комплекс принципів організації та проведення моніторингу конкурентоспроможності регіону (системності, комплексності, цільової спрямованості, інформаційної забезпеченості, перспективності, ієрархічності показників, порівнянності, емерджентності, безперервності, практичної значущості) з обґрунтуванням їх значимості та доцільності використання на мезорівні.

Особлива роль у запропонованому комплексі відведена принципам, що дозволяє з достатнім ступенем точності виявляти проблемні зони, які перешкоджають зростанню конкурентоспроможності, оперативно реагувати на виникаючі відхилення, забезпечуючи конкурентний імунітет за допомогою управлінських рішень, що приймаються на основі достовірної моніторингової інформації [6].

Так, принцип системності припускає: проблемно-орієнтований моніторинг конкурентоспроможності регіону представляє спеціально організовану систему спостереження, збору та аналізу соціально-економічної інформації та оцінки тенденцій розвитку конкурентних позицій досліджуваного регіону. Принцип комплексності означає, що аналіз і прогнозування конкурентних позицій території повинні проводитися у взаємозв'язку всіх показників. Принцип емерджентності проблемно-орієнтованого моніторингу конкурентоспроможності регіону повинен враховуватися для запобігання небезпеки використання інформації з низьким ступенем достовірності при формуванні інформаційної бази моніторингу.

Відповідно до передбаченого комплексу принципів розроблений алгоритм побудови проблемно-орієнтованого моніторингу, який складається з наступних послідовних етапів:

1. Перший етап – інформаційне забезпечення системи спостереження, що включає формування сукупності даних, які використовуються для отримання оцінок та прогнозів, вибір способів отримання інформації.

2. Другий етап – комплексний аналіз та оцінка конкурентних позицій регіону в довгостроковому періоді у співставленні з іншими регіонами.

3. Третій етап – розробка прогнозу стану соціально-економічних показників, які адекватно відображають конкурентні позиції регіону.

4. Четвертий етап – розробка рекомендацій, що підвищують конкурентний імунітет регіону й адресовані місцевим органам влади.

Для підвищення достовірності оцінки конкурентних позицій регіону доцільно використовувати такі інструменти, як компаративний і кореляційно-регресійний аналіз. Виділення та прогнозування стану значущих територіальних показників дозволяє проводити перспективний компаративний аналіз, на відміну від використовуваного ретроспективного аналізу, що підвищує оперативність регіонального управління.

Потрібно зауважити: методики здійснення моніторингу конкурентоспроможності регіонів як такої на сьогоднішній день не вироблено. Тому для реалізації моніторингової діяльності слід проводити комплексне дослідження складових конкурентного потенціалу із застосуванням вже розроблених методик.

Для здійснення моніторингу конкурентоспроможності регіону доцільно використовувати наступні групи методів:

- методи, базовані на визначенні та моніторингу основних макроекономічних показників та їх порівняння з пороговими значеннями, а також використання індикативного аналізу;

- методи експертної оцінки для ранжирування території за рівнем загроз;

- методи, базовані на використанні відносних темпових показників за основними макроекономічними показниками і в динаміці їх змін;

- методи математичного аналізу, в тому числі багатовимірною статистичного аналізу;

- методи, базовані на використанні економічних інструментів при оцінці наслідків загроз зниження конкурентоспроможності через кількісне визначення матеріального збитку.

Проте при їх використанні необхідно врахувати наступні обмеження:

- суб'єктивність експертних оцінок;
- необхідність застосування чіткого математичного апарату, що суттєво обмежує кількість показників, які можуть бути використані;
- трудомісткість і неоднозначність процедури обчислення, а також складність чіткої ідентифікації загрози і збитків.

Для системного організаційного забезпечення моніторингу необхідно:

- визнати моніторинг елементом державної діяльності, що здійснюється на регіональному рівні та спрямований на виявлення резервів економічного зростання території;

- встановити регіональний орган виконавчої влади, який є головним у здійсненні моніторингу та визначає порядок і методику цієї роботи;

- встановити види державної економічної діяльності та державні економічні документи, в процесі розробки яких повинні здійснюватися обов'язкові процедури, що забезпечують моніторинг (наприклад, розробка стратегій і прогнозів соціально-економічного розвитку, проектів бюджетів, законопроектів, цільових програм);

- визначити функції окремих органів виконавчої влади у моніторингу по різних сегментах і сферах економіки та обов'язки з їх виконання.

Таким чином, моніторинг конкурентоспроможності покликаний виявити відхилення фактичних або прогнозних параметрів соціально-економічного розвитку регіону від кількісних параметрів порогових значень економічної безпеки, перевищення яких перешкоджає нормальному функціонуванню її економіки в режимі розширеного відтворення, призводить до формування негативних, руйнівних тенденцій у ній. Моніторинг повинен здійснюватися при підбитті підсумків соціально-економічного розвитку регіону, а також при розробці всіх економічних документів. Найбільш дієве організаційне забезпечення моніторингу – органічне включення в процес і в усі процедури розробки прогнозу соціально-економічного розвитку регіону і країни в цілому.

5. Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.

Стабільний розвиток регіональної економіки знаходиться в прямій залежності від її конкурентної позиції при міжрегіональному порівнянні. Під конкурентоспроможністю регіону слід розуміти наявність та реалізацію його конкурентного потенціалу, який, у свою чергу, визначається як різноманітні можливості участі регіону в конкурентних відносинах. Враховуючи, що конкурентоспроможність – явище динамічне, на сьогоднішній день стратегічне управління конкурентоспроможним розвитком регіону вимагає все більшої оперативності. У зв'язку з цим основною метою створення та впровадження системи моніторингу конкурентоспроможності регіону є підвищення ефективності управління територіальною економічною системою як на тактичному, так і на стратегічному рівні. Слід зазначити, що у вітчизняній теорії і практиці регіональної економіки не вироблено єдиного методологічного підходу до кількісної оцінки конкурентоспроможності території. Існуючі методики характеризуються громіздкістю використовуваних показників, у розрахунках не враховуються соціальні характеристики регіону, відсутній інтегральний індикатор, який всебічно описує всі напрями розвитку регіональної економіки, а це вимагає уточнення методичних підходів до кількісної оцінки регіональної конкурентоспроможності, що потребує подальшого дослідження.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аралбаева Г. Г. Мониторинг как инструмент исследования региональной социально-экономической системы [Текст] / Г. Г. Аралбаева // Вестник экономической интеграции. – 2008. – № 5. – С. 91-99.

2. Андерсон Н. В. Конкурентоспроможність прикордонних регіонів України в умовах євроінтеграції [Текст] : монографія / Н. В. Андерсон, М. Л. Скорик ; НАН України, Ін-т проблем ринку та екон.-екол. досліджень. – Одеса : ТЕС, 2014. – 224 с.
3. Балабанова І. В. Управління конкурентною раціональністю : монографія / І. В. Балабанова. – Донецьк : Донецький національний університет, 2008. – 458 с.
4. Богатчик Л. Оцінка складових формування конкурентних переваг кластерного розвитку регіонів України / Богатчик Л. // Євроінтеграційні процеси в освіті та науці: трансформація та розвиток. – Тернопіль, 2013. – С. 16-20.
5. Брижань І. А. Конкурентоспроможність регіону: поняття та фактори її забезпечення / І. А. Брижань // Економіка і регіон. – 2010. – № 25. – С. 107-110.
6. Ельміна Л. П. Проблемно-ориєнтований моніторинг конкурентоспроможності регіона: возможности и инструменты анализа / Л. П. Ельміна, Е. В. Мишон // Вестник Воронежского государственного университета. – 2013. – № 2. – С. 83-85. – Сер. География. Геоэкология. // <http://www.vestnik.vsu.ru/pdf/geograph/2013/02/2013-02-12.pdf>.
7. Кузьмін О. Є. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : підручник / Кузьмін О. Є., Горбаль Н. І. – Львів : Компакт-ЛІВ, 2005. – 304 с.
8. Ліфанова Є. О. Імідж регіону як складова конкурентоспроможності територій / Ліфанова Є. О. // Актуальні проблеми державного управління, педагогіки та психології. – Херсон, 2012. – Вип. 2 (7). – С. 130-134.
9. Проект Методики реалізації державної регіональної політики, розроблений Кабінетом Міністрів України // <http://www.csi.org.ua/www/?p=2392>
10. Проскура Д. В. Управление конкурентоспособностью региона [Текст] / Д. В. Проскура. – СПб. : ГУАП, 2008.
11. Стратегії і щорічні програми розвитку регіонів: підсумки реалізації // <http://www.niss.gov.ua/articles/1241/>.
12. Смочко В. Ю. Конкурентний економічний розвиток регіону як причина і наслідок підвищення якості життя / Смочко В. Ю. // Наукові записки. – Львів, 2012. – № 8. – С. 110-115.
13. Шпильова В. О. Конкурентоспроможність регіонів України: методологія та практика [Текст] : монографія / Шпильова В. О. – Черкаси : Пономаренко, 2011.
14. Kitson M., Martin R., Tyler P. Regional Competitiveness: An Elusive yet Key Concept // *Regional Studies*. – 2004. – V. 38.9. – P. 991-999.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Анотація. У статті досліджено формування та залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України, відображено їх вплив на загальну тенденцію її розвитку. Визначено позитивні й негативні наслідки використання іноземних інвестицій.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, інвестиційний клімат, іноземний капітал, додаткові джерела вкладень.

A. Karauchou, V. Vudvud

PROBLEMS OF FORMING AND ATTRACTING OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT TO THE ECONOMY OF UKRAINE

Abstract. This article explores the forming and attracting of foreign direct investment to the economy of Ukraine, as well as their impact on the general trend of its development is reflected. Positive and negative consequences of using of foreign investment are determined.

Keywords: foreign direct investment, investment climate, foreign capital, additional sources of investment.

1. Вступ

Досвід розвинених країн показує, що малий бізнес відіграє дуже і дуже велику роль в економіці, його розвиток впливає на економічний розвиток країни, на насичення ринку товарами належної якості, на створення нових додаткових робочих місць, тобто вирішує багато економічних, соціальних й інших проблем. У всіх економічно розвинених країнах держава сприяє розвитку малого бізнесу, дієздатне населення дедалі більше починає займатися малим підприємництвом. Малий бізнес як інституційний сектор економіки давно став домінуючим за чисельністю та обсягами виробництва у провідних країнах світу.

Економічна система України, яка довгий час знаходиться у стані трансформування від командно-адміністративних до ринкових відносин, характеризується специфічними рисами, які виникли після руйнування командних важелів впливу на економіку. Для створення конкурентно-ринкового середовища треба розвивати малий бізнес. Малий бізнес вважається найбільш динамічним елементом у структурі господарської діяльності.

Малий бізнес є складовою частиною ринкового господарства, гнучкий, мобілізує фінансові й виробничі ресурси, прискорює темпи науково-технічного прогресу, вирішує проблему зайнятості населення, а також формує економічно самостійний і стабільний середній клас, саме це зумовлює актуальність теми. Сектор малого підприємництва – невід'ємний, об'єктивно необхідний елемент будь-якої розвиненої господарської системи, без якої економіка та суспільство в цілому не можуть нормально функціонувати і розвиватися. У країнах із ринковою системою господарювання малі підприємства є наймасовішою, найдинамічнішою і найгнучкішою формою ділового життя. Водночас як

важлива складова господарства України мале підприємництво ще не стало суттєвим чинником його перебудови, не активізувало виробничу та інноваційну діяльність.

Підтримка розвитку малого бізнесу повинна стати головним напрямком реформ в Україні, що призведе до підвищення рівня життя населення та сприятиме процесам інтеграції національної економіки у світове глобальне господарство.

Малі підприємства сприяють підтримці стабільності ринкових відносин, а також вони забезпечують необхідну мобільність виробництва в умовах ринку, поглиблення спеціалізації й широкий розвиток кооперації виробництва, без яких немислима його висока ефективність. Зрештою це призводить до динамічності господарського розвитку й зростання національної економіки.

Серед сучасних науковців, які досліджують проблеми становлення малого бізнесу, необхідно відзначити таких вчених: Другов О., Горинський М., Єпіфанова І., Рачкевич М., Валтон Д. та інші.

Метою статті є дослідження сутності малого бізнесу, особливості його функціонування в Україні, а також створення сприятливих умов щодо його регулювання.

Завдання полягає у розкритті сутності та значення малого бізнесу, а також дослідження умов його розвитку в Україні.

2. Виклад основного матеріалу

Чіткого, однозначного, науково обґрунтованого визначення понять “малий бізнес” та “мале підприємництво” у вітчизняній економічній науці не склалося. Найпоширенішою серед економістів є точка зору, що трактує бізнес як інноваційну і ризикову діяльність із метою отримання прибутку за створені та надані блага.

В енциклопедичному словнику дається визначення малого бізнесу як самостійного організаційного, наукового та господарського новаторства власників малих підприємств за власний рахунок і ризик на основі оперативнішого управління, швидшої адаптації до потреб споживачів, які постійно змінюються, реалізації власних ідей для привласнення підприємницького доходу і реалізації рис підприємця [6].

На думку Дж. Валтона: “Основою існування малих підприємств є діяльність, яка не може бути ефективною у великомасштабній діяльності економічної організації” [4, с. 110].

В останні часи дуже популярним є інтернет-джерело Вікіпедія, там дано таке визначення малого бізнесу: малий бізнес (англ. small business) – бізнес, що спирається на підприємницьку діяльність невеликих фірм, малих підприємств, і які формально не входять до жодних об'єднань. Для малого бізнесу характерні незалежний менеджмент, власний капітал, локальний район операцій, невеликі розміри. Він відіграє значну роль у забезпеченні зайнятості (в США майже третина робочих місць припадає на фірми, де працює менше 100 осіб), певною мірою забезпечує насичення ринку споживчими товарами та послугами, сприяє послабленню монополізму, розвиткові конкуренції, структурній перебудові економіки, є засобом досягнення особистого успіху. Малий бізнес – важливе джерело інновації. До винаходів, зроблених ним, належать літаки, гелікоптери, персональні комп'ютери, аерозоль тощо”. [7]

На думку Васильєвої Д., про місце і значення малого бізнесу свідчать показники його ролі в ринковій економіці, зокрема частка малого бізнесу в загальній кількості зайнятих та його частка у ВВП. Так, частка малого бізнесу в загальній кількості зайнятих становить понад половину в США та Франції (54%), у країнах ЄС (72%), в Італії (73%), в Японії (78%) [3, с. 120].

В Україні в малому підприємстві у 2012 році було зайнято 5,2 млн. осіб, що становить лише 25 відсотків економічно активного населення працездатного віку [5].

Роль і місце малого бізнесу в економіці України, на нашу думку, найкраще проявляються у притаманних йому функціях, а саме: створення додаткових робочих місць, зменшення рівня безробіття, вирішення проблем бідності; формування середнього класу – прошарку населення, який реально готовий нести на своїх плечах відповідальність за сталий розвиток економіки, забезпечувати незворотність реформ; підтримання конкурентного середовища й обмеження монополізму великих підприємств, швидке насичення ринку товарами і послугами; розвиток місцевого господарства і ринків із орієнтацією на національні інтереси; загальне оздоровлення економіки і суспільства в цілому через виховання у підприємців господарської і ділової культури тощо.

Суб'єкти малого підприємництва як суб'єкти ринкової економіки мають як переваги, так і недоліки. Закордонний і вітчизняний досвід розвитку

малого бізнесу вказує на наступні його переваги: більш швидка адаптація до місцевих умов господарювання; велика незалежність дій суб'єктів малого бізнесу; гнучкість у прийнятті і виконанні прийнятих рішень; відносно невисокі витрати, особливо витрати на керування; велика можливість для індивідуума реалізувати свої ідеї, виявити свої здібності; більш низька потреба у капіталі та ін. Власники малих підприємств більш схильні до заощаджень й інвестування, у них завжди високий рівень бажання в досягненні успіху, що позитивно у цілому позначається на діяльності підприємства. Суб'єкти малого бізнесу краще знають рівень попиту на місцевих (локальних) ринках, вони дають засоби до існування більшій кількості людей, ніж великі підприємства, тим самим сприяють підготовці професійних працівників. Малі підприємства в порівнянні з великими в окремих країнах займають домінуюче положення як за числом, так і за питомою вагою у виробництві товарів, виконанні робіт, наданні послуг.

Суб'єктам малого бізнесу властиві і визначені недоліки, серед яких варто виділити: більш високий рівень ризику, а тому високий ступінь нестійкості положення на ринку; залежність від великих компаній; слабка компетентність керівників; підвищена чутливість до змін умов господарювання; труднощі у залученні додаткових фінансових засобів і одержання кредитів та ін. Звичайно, недоліки і невдачі суб'єктів малого бізнесу пов'язані як із внутрішніми, так і з зовнішніми причинами, а також з умовами формування.

Як показує досвід, більшість невдач малих фірм пов'язано з недосвідченістю чи професійною некомпетентністю власників малих підприємств.

Малий бізнес є важливим чинником вирішення економічних і соціальних задач. Як правило, розвиток малого бізнесу є умовою вирішення наступних проблем:

- формування конкурентних ринкових відносин, що сприяють кращому задоволенню потреб населення і суспільства;
- підвищення якості товарів, робіт, послуг. Прагнучи до задоволення запитів споживачів, малий бізнес сприяє підвищенню якості товарів, робіт, послуг і культури обслуговування;
- наближення виробництва товарів і послуг до конкретних споживачів;
- сприяння перебудові економіки. Малий бізнес додає економіці гнучкість, мобільність;
- залучення особистих засобів населення на розвиток виробництва. Партнери в малих підприємствах вкладають свої капітали у справу з більшою зацікавленістю, ніж у великих;
- створення додаткових робочих місць, скорочення рівня безробіття;
- сприяння розкриттю таланта людей, розвитку різних видів ремесел;
- формування соціального шару підприємців;
- активізація науково-технічного прогресу;
- освоєння і використання місцевих джерел сировини і відходів великих виробництв;

- звільнення держави від збиткових підприємств за рахунок їхньої оренди і викупу.

Однак, аналізуючи підприємницьке середовище, можна виділити ряд причин, що гальмують розвиток малого підприємництва.

По-перше, складна економічна обстановка у країні: інфляція, спад виробництва, високий рівень процентних ставок, слабка правова захищеність підприємців.

По-друге, низький рівень організаційно-економічних і правових знань підприємців, відсутність належної ділової етики, господарської культури як у малому бізнесі, так і в державному секторі.

По-третє, негативне відношення визначеної частини населення, що зв'язує підприємництво прямо тільки з посередництвом, купівлею-продажем.

По-четверте, неопрацьованість організаційних і правових основ для регулювання розвитку бізнесу на регіональному рівні.

По-п'яте, слабкість державної підтримки малого бізнесу.

Найбільш гострою проблемою діяльності більшої частини суб'єктів малого підприємництва є проблема пошуку та отримання фінансових ресурсів, необхідних для авансування процесу господарювання. В Україні у зв'язку з відсутністю у держави фінансових можливостей пряма фінансова допомога практично відсутня. На сьогоднішній день основним способом фінансової підтримки малого бізнесу є банківський кредит. Тому особливе значення для розвитку сектора малого бізнесу має проблема державного сприяння у фінансовому забезпеченні підприємства малого бізнесу.

На думку Давидової А., однією з найголовніших проблем розвитку малого бізнесу в Україні є неефективність української системи оподаткування, яка призводить до надмірно завищених податків щодо малого бізнесу і, як наслідок, створення стимулу для розвитку тіньового сектора економіки [8].

Як відзначає Рачкович М., якщо державна фінансова політика з підтримки малого підприємництва не здатна створити умови для необхідного розвитку інфраструктури, що стимулювало б ефективніше функціонування та проникнення малого бізнесу в нові галузі економіки, то з кожним роком зростають обсяги міжнародної підтримки. Створюються нові бізнес-центри та кредитні лінії, проте інвестиції міжнародних фондів у розвиток малого підприємництва у вітчизняній економіці все ж у рази менші, ніж в інших європейських країнах. Це пояснюється тим, що в Україні низькі показники рівня свободи бізнесу: в рейтингу Інституту Фрайзера (Канада) "Економічна свобода в світі-2011" Україна посіла 125 місце у списку з 141 країн [9].

Відповідно до цього ж дослідження найгірші показники індексу свободи економічної нашої країни має у сфері "Правова система та захист прав власності". Це є зайвим доказом того, що головною причиною перешкод на макроекономічному рівні є відсутність чітко сформованої та законодавчо обґрунтованої державної підтримки сектора малих підприємств. Навпаки ж, у суспільстві формується об'єктивна думка: чинні нормативно-правові акти

України спрямовані на те, аби заплутати бізнесмена шляхом впровадження частих і непослідовних змін до законодавства. Крім того, у доповіді Світового банку 2012 року щодо легкості ведення бізнесу Україна посіла 181 місце з 183 країн за складністю й важкістю виконання вимог системи оподаткування. Згідно з доповіддю, аби дотриматися вимог податкового законодавства, потрібно в середньому 657 годин на рік.

Сьогодні Україна має велику кількість нормативних актів, які ускладнюють регулювання підприємницької діяльності. Нагромадження зайвих регулюючих документів ускладнює як початок, так і здійснення підприємницької діяльності. Тому одним із напрямків є максимальне спрощення юридичних процедур у правовідносинах "держава – підприємець". Основні напрямки спрощення юридичних процедур описані в ЗУ "Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні" [10].

На думку Другова О., шляхами вдосконалення правового забезпечення розвитку малого підприємництва є: створення дієвих механізмів захисту прав і свобод підприємців, гармонізація українського законодавства із законодавством Європейського Союзу та СНД, забезпечення законодавчої гарантії незмінності та довготривалості державної політики щодо підтримки малого підприємництва. На думку підприємців, головними факторами гальмування розвитку малого бізнесу в Україні виступають: високі ставки податку – на думку 83 % опитаних, велика кількість податків – 68 %, низький попит на продукцію – 46 %, часті зміни у формах звітності – 39 %, велика кількість ліцензованих видів діяльності – 38%, перевірки державними органами – 38 %, складність отримання кредиту – 36 % [1, с. 116].

Недостатня інформаційна оснащеність, неточності у законодавстві, відсутність ринкової інформації вимагає створення інформаційних центрів підтримки малого бізнесу. Одна третина підприємців сподіваються на підтримку муніципалітетів у галузі навчання персоналу та підготовки "свіжих" кадрів. Але для цього потрібен серйозний працюючий проект від органів влади. Також відсутня інфраструктура, яка могла б підвищити науково-технічний рівень підприємництва. Підприємці підкреслюють і необхідність допомоги держави в організації збутових систем та проведенні маркетингових досліджень. Ці два аспекти пов'язані між собою, адже інформація, отримана в ході маркетингових досліджень, відкриває нові ніші й дає краще розуміння свого споживача, а звідси впливають можливості побудови ефективної системи збуту [8].

Отже, одна з основних проблем, що перешкоджає розвитку малого бізнесу в Україні, має фінансовий характер. Спосіб вирішення цієї проблеми – здійснення державної підтримки у двох аспектах: у прямій – субсидії, позики, створення фінансових фондів та установ та опосередкованої – податкові пільги, прискорена амортизація.

Особливо для розвитку малого підприємництва в Україні необхідним є пряме державне втручання.

Пропонуємо такі заходи державної підтримки малого бізнесу:

- використання гарантійних фондів кредитування малого підприємництва;
- пільгове кредитування та часткова компенсація відсоткових ставок за кредитами;
- забезпечення спрощених режимів оподаткування та податкових пільг;
- надання фінансової підтримки інноваційної діяльності;
- компенсація видатків на інформаційне обслуговування;
- компенсація видатків на отримання патентів, захист авторських прав тощо;
- фінансування проектів, які здійснюють малі підприємства;
- надання обладнання у лізинг;
- сприяння розвитку венчурного бізнесу.

Отже, малий бізнес відіграє дуже велику роль в економіці, впливає на економічний розвиток країни. Малий бізнес в економіці України повинен виконувати такі функції: створення додаткових робочих місць, зменшення рівня безробіття, вирішення проблем бідності; формування середнього класу.

До основних факторів, які гальмують розвиток малого бізнесу в Україні, належать:

- складність отримання кредиту;
- заплутаність правового регулювання підприємницької діяльності;
- низький рівень економічної свободи.

Розвиток різних форм малого бізнесу, кількісний і якісний їхній ріст дозволяють сподіватися, що в доступному для огляду майбутньому цей сектор господарювання буде розвиватися й у нашій країні. Малий бізнес може виявитися тим локомотивом, що призведе до оздоровлення економіки в цілому. Але для цього необхідна державна політика уряду, спрямована на розширення і розвиток підприємств малого бізнесу в нашій країні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Другов О. О. Аналіз джерел фінансування розвитку малого та середнього бізнесу в Україні / О. О. Другов // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 4. – С. 115-120.
2. Єпіфанова І. М. Основні аспекти розвитку малого бізнесу в Україні / І. М. Єпіфанова // Труды Одесского политехнического университета. – 2009. – № 1(31). – С. 211-215.
3. Васильєва Д. В. Актуальні проблеми розвитку малого бізнесу в Україні / Д. В. Васильєва // Механізм регулювання економіки. – 2011. – № 3. – С. 188-196.
4. Walton G. M. Understanding Economics Today / G. M. Walton, F. C. Wykoff. – Boston : Irwin, 1994. – P. 110.
5. Держкомстат. Національні показники [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Енциклопедичний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.subject.com.ua/economic/slovník/4009.html>.
7. Малий бізнес [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Малий_бізнес.
8. Давидова А. А. Проблеми розвитку малого підприємництва в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/12_ENXXI_2011/Economics/10_85780.doc.htm.
9. Рачкевич М. Тіньова економіка процвітає, незважаючи на новий Податковий кодекс // Київ-Post [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kyivpost.ua/business/article/tinova-ekonomika-procvitaye-nezvazhayuchi-na-novij-podatkovij-kodeks-36700.html>.
10. Закон України “Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2157-14>.
11. Заходи детінізації ринку праці України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/Monitor17/02.htm>.

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

***Анотація.** У статті розглянуто основні форми іноземних інвестицій та окреслені характеристики основних типів вкладників. Сформульовано основні переваги прямих іноземних інвестицій над іншими формами економічного співробітництва. Запропоновані напрями вдосконалення організаційно-економічного механізму залучення прямих іноземних інвестицій в Україні.*

Ключові слова: організаційно-економічний механізм, прямі іноземні інвестиції, інвестиційний клімат, іноземний капітал.

P. Kondro, V. Vudvud

AREAS OF IMPROVEMENT OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF ATTRACTION OF DIRECT FOREIGN INVESTMENT IN TO THE ECONOMY OF UKRAINE

***Abstract.** In the article the basic forms of foreign investment are considered and the characteristics of the main types of investors are outlined. The basic advantages of foreign direct investment over other forms of economic cooperation are determined. The areas of improvement of organizational and economic mechanism of foreign direct investment in Ukraine are proposed.*

Keywords: organization and economic mechanism, foreign direct investments, investment climate, foreign capital.

1. Вступ

Сучасний етап становлення вітчизняної економіки вимагає пошуків нових джерел фінансування національних підприємств для ефективного функціонування економіки в цілому. Саме тому в умовах дефіциту внутрішніх джерел капіталовкладень іноземні інвестиції виступають ресурсом, який здатний стимулювати економічну активність, позитивно вплинути на технологічне переоснащення виробництва, підвищити ефективність його функціонування.

Іноземний капітал є тим додатковим джерелом вкладень у національне виробництво товарів і послуг, що надає динамізм розвитку економіці. В умовах глобалізації зі збільшенням масштабів міжнародного руху капіталу роль інвестицій як важливого фактора економічного розвитку зростає. Для того, щоб ефективно, з найбільшою віддачею залучати іноземні інвестиції, важливо знати свої потреби в іноземному капіталі й грамотно управляти ним.

Проблематику залучення прямих іноземних інвестицій досліджували такі вчені-економісти, як Дж. Даннінг, А. П. Кириєва, Б. В. Губський, В. А. Степаненко, Ю. В. Макогона, А. А. Пересада, О. В. Товтиженко та інші.

Однак багато методичних та практичних питань економіко-правового забезпечення залишаються невирішеними й потребують подальшого дослідження.

***Метою статті** є дослідження проблематики формування та залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України.*

***Завданням статті** є розкриття сутності прямих іноземних інвестицій, а також визначення напрямів вдосконалення організаційно-економічного механізму залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України.*

2. Виклад основного матеріалу

Оскільки прямі іноземні інвестиції виступають однією з найбільш ефективних форм інвестицій, доцільно було б розглянути саме їхню сутність, користуючись сучасними баченнями різних науковців і практиків. Ці погляди можна об'єднати за окремими підходами.

Одні науковці розглядають іноземні інвестиції з боку економічної діяльності або процесу.

Так, Дж. Даннінг вважає, що прямі іноземні інвестиції – це економічна діяльність, яка здійснюється поза межами країни базування, але всередині країни-інвестора і забезпечує контроль інвестору за ресурсами, які вкладаються [2, с. 164].

А. А. Пересада трактує їх як процес, здійснюваний без фінансових посередників у виробничі фонди з метою одержання доходу й участі в управлінні виробництвом [5, с. 321].

На думку Г. О. Харламова, прямі іноземні інвестиції – це діяльність, за яких зарубіжна компанія, що її здійснює, зберігає значний контроль над

підприємством, в яке вони вкладені. Яскравим прикладом таких інвестицій є інвестиції транснаціональних корпорацій (ТНК) [8, с. 340].

Інші науковці, зокрема А. П. Киряєва, Б. В. Губський, трактують іноземні інвестиції як вкладення капіталу.

Так, А. П. Киряєва вважає, що прямі іноземні інвестиції – це вкладення капіталу з метою придбання довготермінового економічного інтересу в країні, яке забезпечує контроль інвестора над об'єктом розміщення капіталу [3, с. 320].

Б. В. Губський визначає термін “прямі інвестиції” як “вкладення капіталу з метою отримання підприємницького прибутку (доходу), та вкладення, які зумовлені довготерміновим економічним інтересом і забезпечують контроль інвестора над об'єктом інвестування” [2, с. 12].

Заслуговує уваги окреме бачення іноземних інвестицій, що регламентується законодавчими й нормативними актами України.

Відповідно до Закону України “Про режим іноземного інвестування” під іноземними інвестиціями розуміють всі види цінностей, що вкладаються безпосередньо іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності згідно з чинним законодавством України [1].

Таке визначення “іноземних інвестицій”, оскільки воно трактується через категорію “цінності”, оскільки остання є ширшою й об'єднує також об'єкти, які не пов'язані з інвестуванням. Тому категорію “цінності” доцільно було б замінити конкретнішими об'єктами: гроші, цінні папери, майнові права тощо.

У світовій практиці основним вважається визначення, запропоноване фахівцями Міжнародного валютного фонду (МВФ) у 1977 р. та Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) у 1983 р.: “інвестиції вважаються прямими, якщо здійснюються за межами національних кордонів з метою розширення виробництва товарів і послуг, закупівлі товарів для імпорту в країну базування або експорту в треті країни” [4, с. 93].

Отже, прямі іноземні інвестиції – це капітал у матеріальному й нематеріальному вигляді, які вкладаються державою, компанією чи підприємцем в інші підприємства за кордоном для отримання прибутку, за умови довготермінового економічного інтересу та наявності права брати участь в управлінських рішеннях.

Реверчук С. К., характеризуючи прямі іноземні інвестиції, виділяє найпоширеніші групи іноземних вкладників:

- інвестори-підприємці (приблизно 15 % від загального обсягу) – найризикованіша та найактивніша у вкладанні капіталу група. Орієнтуються на недоліки у законодавстві; у виборі суб'єктів інвестування надають перевагу малим і середнім підприємствам; головною метою цих інвесторів є отримання швидких і ризикових прибутків; характеризуються інвестуванням у негрошовій формі. Цей тип інвесторів імпортує у країну своє обладнання і технології виробництва, надаючи перевагу створенню нового підприємства;

- транснаціональна корпорація – є підприємством, до якого входять материнська компанія, її дочірні підприємства та асоційовані підприємства за кордоном. Спираючись на світову практику, ТНК є довготерміновими інвесторами, які мають на меті: здобути новий ринок для своєї продукції, отримати доступ до ресурсів, досягти більшої ефективності виробництва;

- інституційні інвестори – це фінансові посередники, які залучають кошти переважно через продаж акцій і вкладають їх у диверсифікований портфель цінних паперів. Серед інституційних інвесторів виділяють такі, як ЄБРР та МФК, що фінансують уряди різних країн [6, с. 123-125].

Вважаємо за необхідність віднести до класифікаційних груп іноземних вкладників ще одну складову, таку як інвестор-держава. Держава як інвестор приймає на себе функції фінансування тих галузей і виробництв, продукція яких має загальнонаціональний характер і відповідно до чинного законодавства може бути зроблена тільки на державних підприємствах або підприємствах, які не будуть приватизовані найближчим часом. Що ж стосується іноземних капіталовкладень, то вони здійснюються державою разом із зарубіжними інвесторами, через консорціуми, асоціації.

Іншим проблемним питанням, що досліджується науковцями і практиками, є форма залучення іноземних інвестицій, які передбачені українським законодавством.

Згідно із Законом України “Про режим іноземного інвестування” іноземні інвестиції можуть функціонувати у таких формах:

- пайова участь у підприємствах, які створюються спільно з українськими юридичними та фізичними особами, або ж придбання частки у діючих підприємствах;

- створення підприємств, які повністю належать іноземним інвесторам;

- придбання не забороненого законами України нерухомого чи рухомого майна, шляхом безпосереднього отримання майна та майнових комплексів або ж у вигляді акцій, облігацій та інших цінних паперів;

- придбання (самостійно або за участі українських юридичних чи фізичних осіб) прав на користування землею та на використання природних ресурсів на території України;

- придбання інших майнових прав;

- господарської (підприємницької) діяльності на основі угод про розподіл продукції; в інших формах, не заборонених законами України, в тому числі без створення юридичної особи на базі угод із суб'єктами господарської діяльності України [1].

Так, законодавством України для закордонного інвестора встановлені рівні з вітчизняним умови діяльності. Цей Закон надає іноземним інвесторам державні гарантії захисту вкладеного ними капіталу, але потрібно враховувати, що це відбуватиметься тільки у випадку офіційної реєстрації інвестицій.

Інвестиції виступають однією з вирішальних умов і важливим чинником планування розвитку

виробничої, комерційної та інноваційної діяльності. Проте не завжди іноземні капіталовкладення спричиняють однозначний вплив на розвиток країн, особливо з перехідною економікою.

К. Л. Маркевич стверджує, що прямі іноземні інвестиції мають низку істотних переваг перед іншими формами економічного співробітництва, а саме:

- на відміну від позик, не стають тягарем зовнішнього боргу, а сприяють його погашенню;
- збільшують у країні виробничі потужності;
- виступають джерелом нових технологій та передових методів управління і маркетингу, сприяють розвитку національної науково-дослідної бази;
- сприяють здійсненню більш ефективної приватизації і реструктуризації економіки, створюють додаткові робочі місця, при цьому збільшуючи реальні доходи працівників;
- збільшують бюджетні надходження у вигляді податків на діяльність міжнародних спільних підприємств;
- імпорт прямих інвестицій стимулює конкуренцію;
- забезпечують ефективну інтеграцію національної економіки у світову.

Також К. Л. Маркевич наводить і негативні наслідки для економіки від прямих іноземних інвестицій:

- отримання “відпрацьованого” обладнання, яке не відповідає стандартам технологічного прогресу;
- використання території держави-реципієнта для утилізації відходів;
- застосування методів недобросовісної конкуренції (н-д ТНК);
- використання держави-реципієнта як ресурсного додатка [4, с. 96-97].

Обсяг прямих іноземних інвестицій є одним із показників, який характеризує ступінь інтеграції України у світове господарство. Детальніше ситуацію, яка склалася на українському ринку інвестицій, наочно наведено в таблиці 1 [10].

За даними таблиці 1, спостерігається тенденція, яка має циклічний характер залучення іноземного капіталу. Так, у 2009 році економічна активність іноземних інвесторів скоротилася вдвічі, це пояснюється рецесією в економічній сфері, інфляційними процесами, що супроводжувалися різким падінням рівня виробництва. Дана ситуація була притаманною для більшості країн світу. Так, за інформацією UNCTAD, світовий обсяг іноземних інвестицій у 2009 році скоротився на 39%, або до 1 трлн. доларів США. Для порівняння: даний показник у 2008 році склав 1,7 трлн. доларів США [11].

Однак привабливість України у сфері інвестування після тривалого фінансового колапсу починає зростати і вже в 2010-2011 роках національний інвестиційний ринок повернув докризові позиції.

Проте в 2012-2013 роках спостерігається чітка тенденція до зменшення обсягів залучення зарубіжного капіталу. Певною мірою подібна динаміка пояснюється такими загальними факторами, як:

- слабкий захист прав власності (особливо зростання випадків рейдерського захоплення власності іноземних інвесторів та сумнівна обґрунтованість судових рішень стосовно справ інвесторів та кредиторів);
- продовження практики бюрократичної тяганини при оформленні дозволів та ліцензій (red tape);
- низька організаційна ефективність податкової системи (затримки з поверненням ПДВ експортерам, агресивна практика перевірок з боку податкових органів тощо);

Таблиця 1

Обсяги надходження прямих іноземних інвестицій в економіку України протягом 2008-2013 рр.

Роки	Обсяг надходження (млрд. грн)	Темп росту (%) відповідно до попереднього року
2008	9,987	-
2009	4,530	44,55
2010	5,710	122,1
2011	6,480	118,13
2012	6,013	92,88
2013	3,722	50,9

Отже, наявність ефективної економіко-правової ситуації формує інтерес іноземних інвесторів вкладати капітал із позитивними наслідками для приймаючої сторони чи, навпаки, використовувати її як ресурсний додаток, або територію утилізації відходів.

- невизначеність щодо перспектив підписання угоди про вільну торгівлю з ЄС та відновлення співпраці з МВФ [9].

Більш точно розкриття проблематики впливу іноземного капіталу на економіку України можливе за рахунок аналізу структури надходження іноземного капіталу, наведеної у таблиці 2 [10].

Структура надходження прямих іноземних інвестицій наростаючим підсумком із початку інвестування в економіку Україну протягом 2011-2013 рр.

Країна	Обсяги інвестицій у 2011 р. (млн. грн)	У % до підсумку	Обсяги інвестицій у 2012 р. (млн. грн)	У % до підсумку	Обсяги інвестицій у 2013 р. (млн. грн)	У % до підсумку
Кіпр	12,64	25,6	17,275	31,7	18,712	33,1
Німеччина	7,38	15,0	6,317	11,6	6,194	11,0
Нідерланди	4,82	9,8	5,169	9,5	5,504	9,7
Російська Федерація	3,59	7,3	3,786	7,0	3,842	6,8
Австрія	3,42	6,9	3,401	6,2	3,216	5,7
Велика Британія	2,5	5,1	2,556	4,7	2,724	4,8
Франція	2230,7	4,5	1765,3	3,2	2,452	4,3
Швеція	1744,0	3,5	1600,1	2,9	1843	3,3
Віргінські Острови (Брит.)	1607,0	3,3	1884,9	3,5	1277	2,3
США	1043,1	2,1	936,7	1,7	1259,0	2,2
Італія	965,9	2,0	1015,9	1,9	1036,6	1,8
Швейцарія	960,3	1,9	1106,2	2,0	985,8	1,7
Польща	875,5	1,8	916,4	1,7	831,8	1,5
Інші країни	5555,3	11,2	6732,5	12,4	6685,4	6685,4
Усього	49362,3	100,0	54462,4	100,0	56565,2	100,0

Виходячи з даних таблиці 2, можна сказати, що за період з 2011-2013 рр. прямі іноземні інвестиції надходили зі 118-129 країн світу. До першої десятки головних країн-інвесторів, на які припадає від 79-84% від загального обсягу прямих інвестицій, належать: Кіпр, Німеччина, Російська Федерація, Австрія, Велика Британія, Віргінські острови, Франція, Швеція та Швейцарія.

Бачимо, що частка офшорів зросла за цей час у 1,4 рази, сягнувши 33 % загального обсягу всіх інвестицій, які вкладалися в економіку України. Враховуючи той факт, що вони здебільшого є капіталовкладеннями українських компаній, які здійснюються з метою мінімізації оподаткування, такі інвестиції не повинні вважатися класичними прямими інвестиціями, головною характеристикою яких є внесення в економіку держави вкрай необхідних додаткових зовнішніх ресурсів. Таким чином, можна припустити, що обсяг реальних прямих іноземних інвестицій в Україну є значно нижчим за офіційні дані.

Аналізуючи дані таблиці 2, можна відзначити якісну зміну у відносинах із одним з провідних капіталовкладників – Німеччиною, яка залишається найбільшим реальним інвестором економіки України.

Попри наявність суттєвих внутрішніх перешкод до інвестування в українську економіку, дедалі більшою мірою актуалізуються зовнішні чинники, які зумовлюють додатковий тиск у напрямку скорочення європейських інвестицій в Україну [9].

Результати здійсненого нами аналізу засвідчують: основні фактори, що перешкоджають залученню інвестицій із країн ЄС в Україну, мають

ендогенний характер і поширюються рівною мірою на всіх іноземних інвесторів. Але більш гостра негативна реакція європейських інвесторів на погіршення інвестиційного клімату в Україні значною мірою зумовлена змінами, які відбуваються в фінансовій системі Європейського Союзу. У зв'язку з цим можна очікувати подальшого підвищення вимог з боку європейських інвесторів стосовно умов інвестування в українську економіку.

Що стосується реакції української сторони, то доцільним є, по-перше, збільшити зусилля, спрямовані на покращення загального інвестиційного клімату, та, по-друге, зробити певні кроки в напрямку адаптації вітчизняної фінансової системи до умов фінансової архітектури ЄС, що формується.

Таким чином, можна вважати: іноземна інвестиційна діяльність формує неоднозначний вплив на економічний розвиток підприємств та економіки в цілому. Проте в сучасному світі практично не залишилося країн, не залучених у міжнародні інвестиційні процеси. Стійкий економічний розвиток неможливий без участі в світогосподарських процесах, зокрема без активного використання переваг від залучення прямих інвестицій з-за кордону.

3. Висновки

Виходячи з результатів проведених нами досліджень, для вдосконалення діючого організаційно-економічного механізму залучення та регулювання іноземних інвестицій в Україні необхідно:

- на державному рівні сформуванню науково обґрунтовану стратегію сприяння залучення іноземних інвестицій в економіку України з метою соціально-економічного розвитку держави;

- створити Український банк реконструкції та розвитку для кредитування масштабних інвестиційних проектів під гарантії держави;
- вдосконалити діючу нормативно-правову базу в сфері інвестиційної діяльності з метою поступового наближення правового регулювання іноземних інвестицій до законодавства ЄС;
- активізувати процеси перетворення митної та податкової політики для стимулювання розвитку високотехнологічних виробництв;
- розвивати й розширювати внутрішньоринкову інфраструктуру;
- створити умови для зменшення “тінізації капіталів”;
- проводити регулярний моніторинг залученого іноземного капіталу;
- посилити відповідальність представників органів влади за вчинення корупційних та інших протиправних дій щодо інвесторів [7, с. 103].

Разом із удосконаленням законодавства щодо іноземних інвестицій пропонується розвивати й інші чинники механізму залучення прямих іноземних інвестицій, котрі виявлятимуться у забезпеченні стабільності політичного середовища, вдосконаленні та забезпеченні стабільності податкової, грошово-кредитної та митної політики, максимальному спрощенні процедур, які регламентують взаємовідносини між державою і підприємцями у галузі залучення іноземних інвестицій, створенні гарантій стабільності умов щодо довгострокового фінансування інвестиційних проектів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України “Про режим іноземного інвестування” від 19.03.1996 № 93/96- (ред. від 11.08.2013) // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 1996. – № 19. – Ст. 81.
2. Батура О. В. Іноземні інвестиції в системі становлення ринкової економіки України : монографія / О. В. Батура. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2008. – 179 с.
3. Федоренко В. Г. Економічні та організаційно-правові аспекти іноземних інвестицій в Україні : монографія / В. Г. Федоренко. – Ірпінь : Національна академія ДПС України, 2009. – 398 с.
4. Маркевич К. Л. Україна і Польща – стратегічне співробітництво // Ініціатива з розробки зовнішньополітичних рекомендацій : серія незалежних професійних досліджень у сфері міжнародних відносин, зовнішньої політики України та проблем регіональної та глобальної безпеки / К. Л. Маркевич. – К. : Центр дослідження міжнародних відносин, 2008. – С. 92-97.
5. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом / А. А. Пересада. – К. : Лібра, 2010. – 472 с.
6. Реверчук С. К. Інвестологія: наука про інвестування : навч. посібник / С. К. Реверчук. – К. : Атіка, 2012. – 264 с.
7. Товстиженко О. В. Роль іноземних інвестицій в інтенсифікації розвитку вітчизняного виробництва / О. В. Товстиженко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 1. – С. 104-108.
8. Харламова Г. О. Інвестиційна позиція та перспективи інтеграції України у міжнародний інвестиційний простір / Г. О. Харламова // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 20. – С. 3-8.
9. Шаров О. М. Щодо ризиків скорочення обсягів надходження іноземних інвестицій в контексті модернізації європейської фінансової системи / Національний інститут при Президенті України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1314/>.
10. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
11. Консалтингова компанія “МАЙГЕР”ООО // Інвестування в Україну в умовах кризи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mayger.ua/uk/analitika/investuvannya-v-ukrayinu-v-umovah-krizi/>.

АКУМУЛЯЦІЯ ЗОВНІШНЬОГО ДЕРЖАВНОГО БОРГУ, ІНВЕСТИЦІЇ І ПРИВАТНЕ СПОЖИВАННЯ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті проаналізовано засадничі механізми макроекономічного впливу зовнішніх запозичень державного сектора, розглянуто поширені пояснення переваг зовнішніх позик у порівнянні з внутрішніми, здійснено емпіричний аналіз взаємної залежності державного зовнішнього боргу, процентної ставки, інвестицій та приватного споживання в Україні, а також надано рекомендації для економічної політики.

Ключові слова: зовнішній державний борг, інвестиції, приватне споживання, процентна ставка.

О. Лунтук

FOREIGN PUBLIC DEBT ACCUMULATION, INVESTMENTS AND PRIVATE CONSUMPTION IN UKRAINE

Abstract. In the article the fundamental mechanisms of macroeconomic effects of public sector foreign borrowings are analyzed with broad explanations of advantages of foreign loans compared to internal ones being observed. The interdependence between foreign public debt, interest rate, investments and private consumption in Ukraine are empirically examined with some recommendations for macroeconomic policy being outlined.

Keywords: foreign public debt, investments, private consumption, interest rate.

1. Вступ

Як один із найбільш поширених аргументів на користь збільшення державних запозичень називається потреба активізації інвестиційного процесу або (в ширшому розумінні) акумуляції капіталу державного сектора. Проте у практиці країн із низьким рівнем доходу набагато частіше трапляється так, що державні запозичення мають комплементарний характер до приватного споживання і стають чинником “витіснення” приватних інвестицій. При цьому визначальними стають міркування політичної доцільності [1].

Візуально зовнішні запозичення державного сектора практично ідеально повторюють траєкторію приватного споживання (рис. 1а). У післякризових

роках 2010-2014 рр. обсяги зовнішнього державного боргу майже подвоїлися — зі 17,6 до 32,3 млрд. доларів, що супроводжувалося збільшенням споживчих видатків зі 74,7 до 87,8% від ВВП. Водночас сукупні інвестиції перебували у межах 16-18% від ВВП, що значно нижче від показника передкризових 2006-2008 рр. Зміни процентної ставки та інвестицій виглядають асиметричними в 2003-2008 рр. але у післякризовий період бракує скільки-небудь виразної візуальної залежності між обома показниками.

Метою даної статті обрано аналіз взаємної залежності державного зовнішнього боргу, процентної ставки, приватного споживання та інвестицій. Це актуально з погляду прогнозного макроеконо-

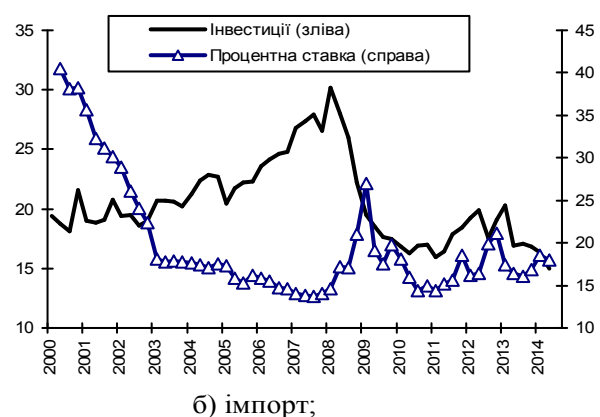
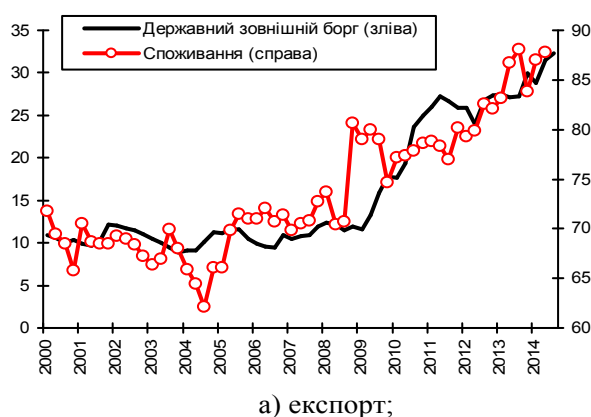


Рис. 1. Україна: вибрані макроекономічні показники, 2000-2014 рр.

Джерело: Держстат, НБУ

мічного сценарію в Україні під час неминучого скорочення зовнішньої заборгованості державного сектора в найближчі декілька років. Основний висновок полягає у тому, що акумуляція зовнішніх державних запозичень супроводжується збільшенням споживчих видатків та зменшенням приватних інвестицій. Зменшення обсягів державних запозичень слід очікувати від поживлення інвестиційного процесу.

Спочатку нами розглянуто засадничі механізми макроекономічного впливу зовнішніх запозичень державного сектора. Далі подано опис статистичної моделі, використаних даних та отриманих результатів. Статтю завершено стислими висновками та рекомендаціями для економічної політики.

2. Засадничі механізми макроекономічного впливу зовнішніх запозичень державного сектора

У багатьох аспектах мотивація зовнішніх і внутрішніх запозичень державного сектора співпадає. В обох випадках збільшення державного боргу розглядається чинником стимулювання сукупного попиту, повнішого використання виробничих потужностей [7, с. 1615-1669], сприятливих зовнішніх ефектів від виробничої діяльності у державному секторі [13, с. 273-302], становлення розвиненого фінансового ринку [4, с. 519-560]. Висловлюються припущення, що фінансування урядових інвестицій за допомогою збільшення державного боргу має переваги за умови супутнього збільшення приватного споживання [8, с. 1088-1104].

Зовнішнє фінансування державного боргу має переваги порівняно зі запозиченнями на внутрішньому ринку на випадок високого рівня процентної ставки чи заниженого обмінного курсу. В першому випадку виникають можливості для уникнення стандартного ефекту “витіснення”, коли незалежно від спрямування – інвестиційного чи споживчого – збільшення урядових запозичень призводить до підвищення процентної ставки, а це зумовлює зменшення приватних інвестицій і (не виключено) приватного споживання. Вищі процентні ставки також знижують вартість активів (*англ.* asset values), що зменшує приватне споживання та інвестиції опосередковано – через ефект добробуту. Ще один механізм створюють очікування майбутнього збільшення податків як необхідної передумови для обслуговування державного боргу. Якщо в економіці дотримується тотожність Рікардо, слід очікувати зменшення споживчих та інвестиційних видатків державного сектора¹.

¹ Тотожність Рікардо передбачає, що збільшення урядових видатків або зниження податків, які фінансуються запозиченнями державного сектора, не супроводжується очікуваним збільшенням сукупного попиту, оскільки приватний сектор збільшує заощадження в очікуванні майбутнього підвищення податків, яке абсолютно необхідне для безперешкодного обслуговування державного боргу [2]. В такому разі зміна дефіциту бюджету не впливає на рівень процентної ставки, що може бути корисним на випадок підвищеної залежності інвестицій

За умов фіксованого обмінного курсу надходження іноземного капіталу позначається збільшенням пропозиції грошової маси, що дозволяє знизити рівень процентної ставки, а для плаваючого обмінного курсу відбувається зміцнення грошової одиниці, яке при перебуванні на нижчому від рівноважного рівні доходу можна нейтралізувати засобами експансійної монетарної політики. На довгострокову перспективу можливість зміцнення грошової одиниці, наприклад, внаслідок підвищеного попиту на гроші, який зумовлено збільшенням доходу, дозволяє знизити кошти обслуговування зовнішніх урядових зобов'язань.

Переваги зовнішніх державних запозичень стають виразнішими на випадок обмеженого доступу до зовнішніх фінансових ринків приватних компаній (передусім це стосується малих і середніх підприємств). У такому разі державні інвестиції для розвитку інфраструктури чи іншої підтримки експортної діяльності можуть стати важливим чинником становлення сучасного експортного сектора та створення передумов для обслуговування зовнішніх боргових зобов'язань. У ширшому розумінні корисними для економічного зростання можуть бути зовнішні ефекти від державних інвестицій у розвиток медицини й освіти, які визначають умови для формування людського капіталу і не забезпечуються за рахунок прямих іноземних інвестицій. Водночас існують емпіричні свідчення, що у політично нестабільних країнах, які розвиваються, зовнішні запозичення державного сектора можуть підсилити інвестиційний ефект від збільшення прямих іноземних інвестицій [6, с. 141-153].

Зрозуміло, що потенційні переваги акумуляції зовнішнього державного боргу нівелюються на випадок девальвації грошової одиниці чи підвищення премії від ризику. Хоча зазвичай урядові облігації відрізняються низьким ризиком, невисокими трансакційними витратами і низькою номінальною вартістю, яка додатково підвищує їхню доходність порівняно з інвестиціями у реальні активи, відповідні міркування істотно здають позиції у випадку країн, що розвиваються. В разі значного відпливу капіталу, який може бути нас-

від вартості кредитних ресурсів. Характер тотожності Рікардо значною мірою залежить від обраної теоретичної моделі. Поширена концепція перманентного доходу передбачає, що споживачі враховують майбутні податки при визначенні поточних видатків. Водночас існують декілька чинників, що передбачають звичний прямий зв'язок між дефіцитом бюджету (державним боргом) і процентною ставкою: (1) домашні господарства можуть збільшити поточне споживання коштом майбутніх поколінь, (2) добробут домашніх господарств може зростати за рахунок різниці між запозиченнями приватного і державного секторів, (3) урядові трансферти дозволяють тимчасове збільшення приватного споживання для домашніх господарств, які позбавлені доступу до фінансових ринків, (4) обмежена раціональність економічних агентів. Хоча тотожність Рікардо становить цінну теоретичну концепцію, емпіричні дослідження переважно показують дієвість дефіциту бюджету як чинника сукупного попиту [11, с. 592-598].

лідком несприятливих внутрішніх і зовнішніх причин, виникнення повноцінної валютної й боргової кризи загрожує втратою валютних резервів, зменшенням інвестицій, еміграцією робочої сили, послабленням банківської системи, якій загрожує втрата депозитів.

У міру збільшення вартості державного боргу до зменшення інвестицій може спричинитися невизначеність щодо здатності безпроблемного обслуговування зовнішніх урядових боргових зобов'язань. При появі очікувань дефолту інвестори зазвичай зберігають вичікувальну позицію, навіть якщо покращуються фундаментальні умови: сальдо бюджету і поточного рахунку, співвідношення цін у зовнішній торгівлі тощо. Одночасно відбувається перерозподіл інвестицій на користь видів діяльності зі швидкими прибутками, аніж із довгостроковими ризикованими капіталовкладеннями, що знижує ефективність інвестиційного процесу і продуктивність праці [9].

П. Цінтзос і Т. Ефтіміадіс за допомогою моделі ендогенного економічного зростання з продуктивними державними інвестиціями показали, що при вищому співвідношенні “внутрішній/зовнішній борг” зростає відносний обсяг капіталу державного сектора порівняно з приватним капіталом, а це супроводжується підвищенням темпу довгострокового економічного зростання. Приймається, що відволікання внутрішнього капіталу для фінансування зовнішнього боргу має негативні результати на довгострокове економічне зростання [12].

Л. Катао і С. Капур наголошують на ключовому значенні макроекономічної нестабільності [5], яка обмежує ефективність зовнішніх запозичень державного сектора (попередні дослідження переважно пояснювали цей факт суверенною репутацією і кредитною історією)². Багато країн зі середнім співвідношенням “борг/ВВП”, але схильністю до нестабільності систематично мають справу з вищими спредами і більш суворими умовами надання позик, ніж країни з вищими борговими рівнями, але стабільнішим макроекономічним середовищем. Причинність є взаємною: волатильність підвищує потребу в зовнішніх запозиченнях задля міжчасового вирівнювання внутрішнього споживання, але

можливість позичати за кордоном обмежується вищим ризиком дефолту внаслідок більшої макроекономічної нестабільності³.

Додаткові труднощі деколи виникають через особливості політичного циклу. М. Агіар, М. Аматор і Г. Гопінат показали, що збільшення урядових видатків для збільшення поточного споживання як засобу мобілізації політичної підтримки створює ситуацію, коли наслідком зростання державних запозичень стає зменшення сукупних інвестицій [1]. При цьому “проїдання” поточних видатків відбувається коштом втрати макроекономічної стабільності на перспективу. Для обмеження деструктивної поведінки урядовців зазначені автори пропонують запровадження дієвих обмежень на розмір державного боргу.

3. Статистична модель

Для емпіричного оцінювання використано квартальні дані за період 2000Q1–2014Q2 таких показників: $DEBTG_t$ – державний зовнішній борг (млн. доларів), RL_t процентної ставки (%), INV_t – інвестицій (% від ВВП), $CONS_t$ – приватне споживання (% від ВВП) (рис. 1). Дані про державний борг отримано зі звітності НБУ (www.bank.gov.ua), а решту показників – з бази даних МВФ *International Financial Statistics*.

Вдосконалений тест Дікі-Фуллера (*англ.* Augmented Dickey-Fuller test) показує, що кожен із чотирьох показників має одиничний корінь, тобто стає стаціонарним для перших різниць (таблиця 1). Гіпотезу про нестационарність рівнів $DEBTG_t$, RL_t , INV_t , $CONS_t$ відкинути не можна, тоді як для перших різниць це справджується на рівні статистичної значущості 1%. Оскільки всі чотири показники мають одиничний корінь, існує можливість, що їхнє лінійне поєднання є стаціонарним (або зазначені показники є коінтегрованими). Відповідне лінійне (коінтеграційне) рівняння може вважатися характеристикою довгострокового зв'язку між досліджуваними показниками.

Результати тесту Джохансена представлено в таблиці 2. Обидва критерії – Trace і Max Eigenvalue

² На підставі макроекономічних даних для періоду після 1970-х років та інформації про кредитні історії держав із початку XIX ст. К. Рейнхарт, К. Рогофф та М. Савастано отримали, що “боргова нетолерантність” стосується країн зі середнім доходом або “виникаючих ринків” [10]. Такі економіки сприймаються як ризиковані й такі, що не здатні підтримувати високий рівень зовнішнього боргу. Підставою розглядається запламована кредитна історія, зокрема непоодинокі випадки дефолту. Ринкова межа “безпечних” позик для цих країн значно нижча, ніж для інших. Втім, такий підхід критикується з декількох позицій: а) вибір конкретних чинників, що враховуються при оцінці суверенного ризику потенційними інвесторами; б) не пояснюються причини низки дефолтів у середовищі розвинутих економік, як і те, яким чином ці країни зуміли вибратися з клубу “боргової нетолерантності”.

³ З погляду волатильності не менш проблемним може бути залучення іноземних інвесторів для розширення внутрішнього ринку державних боргових зобов'язань [3]. Хоча іноземні інвестори розширюють обсяги ринку, сприяють поширенню фінансових інновацій, підвищують ефективність інвестиційних рішень, їхня присутність може підсилити макроекономічні ризики, передусім в економіках зі слабкою фіскальною політикою, ненадійною банківською системою та значними ринковими деформаціями. Зазвичай при перших ознаках фінансових труднощів іноземні інвестори намагаються покинути ненадійні ринки, що лише підсилює амплітуду кризових явищ. Для отримання вагомих переваг від присутності іноземних інвесторів необхідно забезпечити стабільність економічного середовища та прозорість регулярних нормативів, впровадити законодавчі гарантії прав власності, впорядкувати податки тощо. Може бути корисним обмежене регулювання потоків капіталу, як це практикується у Чилі з початку 1990-х років.

– показують наявність одного коінтеграційного рівняння на рівні статистичної значущості 5%. Це означає, що між показниками державного зовнішнього боргу, процентної ставки, інвестицій та споживання існує стійкий довгостроковий зв'язок.

Оскільки вихідні дані є нестационарними і характеризуються взаємною причинністю, для емпіричного оцінювання використано модель векторної авторегресії з коригуванням помилок (англ. Vector Autoregression/Error-Correction – VAR/VEC), що передбачає врахування впливу довгострокових (або коінтеграційних) залежностей на короткочасні зміни залежної змінної.

У моделях VAR/VEC короткочасна динаміка залежної змінної (перші різниці) залежить від лагових значень – її власних та інших залежних змінних, відповідних довгострокових зв'язків і незалежних змінних:

$$\Delta y_{i,t} = \Gamma_1 \Delta y_{i,t-1} + \dots + \Gamma_k \Delta y_{i,t-k+1} + \Gamma \tilde{y}_{i,t-1} + \Psi X_t + \varepsilon_t,$$

де Δy_t – перші різниці залежної змінної; \tilde{y}_t – довгострокове значення (у рівнях); X_t – вектор незалежних змінних; ε_t – стохастичний чинник.

Для цілей даного дослідження всі залежні змінні логарифмовано. Як незалежні змінні використано показник реального обмінного курсу та фіктивну

ставку, що визначає обсяги інвестицій. Надалі від інвестиційного процесу залежать обсяги приватного споживання. Така причинно-наслідкова послідовність відповідає теоретичній інтерпретації наслідків зовнішніх запозичень державного сектора. Однією з переваг зовнішніх запозичень є можливість уникнути підвищення процентної ставки або навіть знизити її за умови достатньо високої залежності попиту на гроші від процентної ставки. Для конкретних українських умов набагато ймовірніше, що від процентної ставки залежать передусім інвестиції, а не приватне споживання, адже більшість домашніх господарств мають обмежений доступ до банківських позик. Логічно припустити, що інвестиції впливають на приватне споживання через збільшення попиту на робочу силу, хоча не виключений короткочасний ефект заміщення, коли вищі інвестиційні видатки “витісняють” приватне споживання.

4. Отримані результати

Оцінений довгостроковий коінтеграційний вектор виявився таким:

$$DEBTG_t = 0,102RL_{t-1} - 1,32INV_{t-1} + 3,088CONS_{t-1} \quad (1)$$

(0,11) (0,19) (0,15)

Отриманий результат показує, що державний зовнішній борг не залежить від рівня процентної ставки, тоді як два інших показники мають істотний асиметричний вплив. Від збільшення інвестицій можна очікувати зменшення зовнішньої заборгованості державного сектора, а збільшення приватного споживання має цілком протилежний ефект. Це означає, що мотивацією для збільшення державного боргу стає турбота про підтримання підвищеного рівня споживчих видатків, яка може мати виразне політичне підґрунтя відповідно до логіки максимізації електоральної підтримки коштом майбутніх економічних труднощів [1].

Водночас певні труднощі створює інтерпретація оберненої залежності між інвестиціями та державними запозиченнями. Можна припустити, що за умов високих інвестицій з'являються достатні податкові (або інші) надходження до бюджету, що зменшує потребу в запозиченнях державного сектора, тим більше за умов ймовірного в такій ситуації підвищеного попиту на кредитні ресурси на внутрішньому фінансовому ринку, що надає порівняльну перевагу дешевшим зовнішнім запозиченням.

Таблиця 1

Тест ADF на стаціонарність

	Показники			
	$DEBTG_t$	RL_t	INV_t	$CONS_t$
Рівень	0.21 (0.97)	-2.44 (0.35)	-1.46 (0.82)	0.81 (0.88)
Перші різниці	-5.68 (0.0*)	-7.32 (0.0*)	-7.72 (0.0*)	-8.89 (0.0*)

Примітка: У дужках подано значення р-критерію Маккіннона; в усіх випадках використано оптимальний лаг на основі критерію Шварца; тут і далі * означає статистичну значущість на рівні 1%, ** – на рівні 5%, *** – на рівні 10%.

змінну *CRISIS*, що враховує вплив кризових явищ за досліджуваний період часу (2004Q3:Q4, 2008Q3:2009Q4, 2014Q1:Q2 – 1, а в решті випадків 0).

Використано таку послідовність шоків для поточного періоду: $DEBTG_t \Rightarrow RL_t \Rightarrow INV_t \Rightarrow CONS_t$. Це означає, що зовнішні запозичення державного сектора спочатку впливають на рівень процентної

Таблиця 2

Коінтеграційний тест Джохансена для показників державного зовнішнього боргу ($DEBTG_t$), процентної ставки (RL_t), інвестицій (INV_t) та споживання ($CONS_t$)

		Trace			Max Eigenvalue		
		значення	критичне значення на рівні 5%	p-value	значення	критичне значення на рівні 5%	p-value
$H_0: r = r_0$	$r = 0$	48,88**	47,85	0,04	28,62	27,58**	0,03
	$r = 1$	20,27	29,79	0,40	13,93	21,13	0,37
	$r = 2$	6,33	15,49	0,65	6,32	14,26	0,58
	$r = 3$	0,01	3,84	0,93	0,01	3,84	0,93

Відповідні імпульсні функції, що характеризують короткочасний взаємний вплив залежних змінних, показано на рис. 2. Державний зовнішній борг дуже інерційний: після початкового збільшення урядових зобов'язань державного сектора цей показник незначно зростає ще рік, а потім лише незначно знижується. Зауважена інерційність державного боргу може означати відсутність механізмів автоматичної корекції рівня зовнішніх запозичень державного сектора. Опосередковано це означає, що зміна обсягів державного зовнішнього боргу відбувається внаслідок дискретних подій, наприклад у разі появи кризових явищ або виникнення нестандартних ситуацій на світових фінансових ринках. Для конкретної української ситуації фіктивна змінна *CRISIS* показує, що кризові явища призводять до збільшення обсягів державного боргу. Таку залежність неважко пояснити отриманням пакетів офіційної фінансової допомоги в 2008-2009 рр. і з початку 2014 р.

Зменшення обсягів державного боргу слід очікувати від збільшення інвестицій та зменшення приватного споживання, причому вплив інвестицій набагато відчутніший. Напряму впливу обох змінних – інвестицій і споживання – на державний борг відповідає довгостроковим залежностям (рівняння (2)), хоча в цьому випадку вплив споживання переважає. Виглядає так, що асиметрія впливу інвестицій і споживання на обсяги зовнішніх державних інвестицій має довго- і короткостроковий характер, відрізняючись лише порівняльною амплітудою. На довгострокову перспективу зовнішні державні запозичення більше залежать від приватного споживання, а короткочасні залежності визначаються переважно інвестиціями. Аналіз декомпозиції залишків (табл. 3) показує, що частка споживання у змінах зовнішнього державного боргу є маргіальною, а тому відповідна залежність не має істотного практичного значення. Водночас частка інвестицій поступово зростає зі 6 до 22%, що теж небагато, але такий вплив не можна вважати маргіальним.

Акумуляція зовнішнього державного боргу стає чинником збільшення приватного споживання, підвищення процентної ставки та зменшення інвестицій (на довгострокову перспективу). Перша з цих залежностей виглядає цілком стандартною і відповідає логіці стимулювання приватного споживання як чинника мобілізації електоральної підтримки. Відповідне припущення лише підсилюється зменшенням приватних інвестицій (з деяким лагом), як це передбачає одна з моделей політичного циклу [1]. Немає жодних підстав для інвестиційного спрямування зовнішніх державних запозичень, адже після незначного короткочасного збільшення інвестицій надалі цей показник зменшується до нижчого довгострокового значення. Втім, частка державного боргу в змінах інвестицій порівняно незначна (не вище 8%), тоді як у змінах приватного споживання поступово стає дуже високою – понад 50%. Такий результат лише підсилює висновок про вагому залежність споживчих витрат від зовнішніх запозичень державного сектора. Можна з впевненістю стверджувати про явище “проїдання” таких запозичень.

Хоча у звичному контексті моделі Манделла-Флемінга від надходжень іноземного капіталу в державний сектор економіки можна очікувати зниження процентної ставки або принаймні її збереження на початковому рівні, для України отримано цілком протилежний вплив. Після збільшення зовнішніх запозичень державного сектора процентна ставка зростає впродовж року і надалі залишається на вищому рівні. Це можна пояснити підвищенням премії від ризику, що природно пов'язати з побоюваннями щодо відмови від обслуговування державних боргових зобов'язань – дефолтом, або очікуваннями девальвації грошової одиниці, яка необхідна для збільшення чистого надходження іноземної валюти. Навіть якщо вдасться уникнути дефолту чи реструктуризації зовнішнього боргу державного сектора або девальвації, підвищення процентної ставки може бути необхідним для збіль-

Таблиця 3

Декомпозиція залишків VAR/VEC-моделі

Імпульс	Відгук на зміни	Горизонт прогнозу				
		3	6	9	12	16
Державний зовнішній борг (<i>DEBT</i>)	<i>DEBT</i>	93	84	80	77	76
	<i>R</i>	1	1	0	0	0
	<i>INV</i>	6	14	19	21	22
	<i>CONS</i>	0	1	1	1	2
Процентна ставка (<i>R</i>)	<i>DEBT</i>	1	4	7	8	9
	<i>R</i>	85	57	46	41	37
	<i>INV</i>	4	19	23	25	27
	<i>CONS</i>	10	20	24	25	27
Інвестиції (<i>INV</i>)	<i>DEBT</i>	1	3	5	7	8
	<i>R</i>	4	4	4	4	2
	<i>INV</i>	93	92	90	88	87
	<i>CONS</i>	2	1	1	1	1
Споживання (<i>CONS</i>)	<i>DEBT</i>	4	23	37	46	53
	<i>R</i>	2	4	5	6	6
	<i>INV</i>	16	11	8	6	5
	<i>CONS</i>	77	62	49	42	36

шення внутрішніх заощаджень як засобу генерації коштів для обслуговування зовнішнього боргу. Згідно з декомпозицією залишків вплив інвестицій і споживання на процентну ставку практично не відрізняється. Разом обидва показники визначають понад половину змін процентної ставки на довгострокову перспективу.

Приватне споживання та інвестиції різнонаправлено впливають на процентну ставку, що створює певні труднощі для теоретичної інтерпретації. Проблем немає у другому випадку, адже збільшення інвестицій призводить до підвищення процентної ставки, що відповідає стандартному трактуванню інвестиційного процесу як чинника підвищення попиту на кредитні ресурси. В принципі подібною залежністю мало характеризуватися приватне споживання як компонент сукупного попиту (чим вищими стають споживчі видатки, тим більшим – сукупний попит, що має підвищити рівноважне значення процентної ставки), однак насправді спостерігається цілком протилежне. Одним із пояснень може бути те, що приватне споживання відображає наслідки збільшення доходу після оподаткування (*англ.* disposable income), а це зменшує потребу в споживчому кредитуванні, що й стає чинником зниження процентної ставки.

Цілком передбачувано приватні інвестиції та споживання зменшуються в разі підвищення процентної ставки (початковий негативний ефект зберігається в часі), хоча цей вплив виглядає незначним згідно з декомпозицією залишків. Інвестиції та споживання практично не залежать одне від одного, якщо не брати до уваги оберненої залежності між обома показниками відразу ж після виникнення відповідних макроекономічних шоків. Декомпозиція залишків підтверджує, що приватне споживання не впливає на інвестиції. Частка інвестицій у змінах приватного споживання дещо вища, але однаково незначна (цей показник поступово зменшується зі 16% до 5%).

Отримані результати загалом не дивують, адже в структурі економіки України переважають сировинні галузі, які лише опосередковано пов'язані з внутрішнім ринком. Так само приватне споживання не створює сприятливих довгострокових імпульсів для інвестиційного процесу, а зростаючий попит домашніх господарств знаходить відображення у зростаючому попиті на імпорт. При цьому державний сектор стає своєрідним “передатковим” механізмом, коли оподаткування сировинного експортного сектора дозволяє перерозподіл доходу в межах національної економіки.

5. Висновки та рекомендації для економічної політики

Збільшення зовнішніх державних запозичень зазвичай розглядається наслідком надмірно високої процентної ставки на внутрішньому ринку і потенційно може бути комплементарним як до інвестицій, так і споживання в приватному секторі. Отримані результати підтримують припущення щодо сприятливого впливу зовнішніх державних запозичень на приватне споживання, але на тлі зменшення

приватних інвестицій. Відповідно, можна стверджувати, що значне збільшення запозичень державного сектора в 2010-2013 рр. переважно використовувалося для стимулювання приватного споживання, одночасно спричиняючи “витіснення” приватних інвестицій. Така схема впливу зовнішніх державних запозичень загалом відповідає логіці політично мотивованих рішень, коли збільшення приватного споживання використовується для мобілізації політичної підтримки.

Водночас немає залежності зовнішніх запозичень державного сектора від процентної ставки. Натомість такі запозичення виявляють пряму залежність від приватного споживання й обернену – від інвестицій, що не виглядає стандартним причинно-наслідковим зв'язком. Ще одним незвичним результатом стала пряма залежність між зовнішніми запозиченнями і процентною ставкою, що може бути свідченням підвищеної ризикованості таких запозичень з погляду потенційних труднощів обслуговування зовнішніх боргових зобов'язань.

Отримані результати переконують, що необхідним елементом політики зменшення зовнішнього державного боргу повинно стати збільшення інвестицій. Це створює серйозний виклик для економічної політики, тим більше з урахуванням очевидної стагнації інвестиційного процесу. Хоча зменшення інвестицій може розглядатися як чинник поліпшення сальдо поточного рахунку, такий вислід загрожує неприємним “побічним ефектом” у вигляді збереження високого рівня зовнішнього державного боргу. Для збільшення інвестицій доречно використати звичні засоби лібералізації економічного середовища, але потрібно врахувати необхідність переорієнтації інвестиційної діяльності на внутрішній ринок. Об'єктивно цьому повинна сприяти глибока девальвація гривні, попри підвищення вартості зовнішніх запозичень (у національній грошовій одиниці). Іншою сприятливою структурною рисою виглядає брак відчутної залежності інвестицій від вартості кредитних ресурсів, що дозволяє повноцінне використання процентної ставки для цілей антиінфляційної політики.

Доцільність якнайшвидшого вирішення проблеми зовнішнього державного боргу підсилюється потребою зниження процентної ставки, але бажаний результат може нівелюватися відчутним зменшенням приватного споживання. Необхідно шукати шляхи збільшення споживчих видатків за рахунок активності приватного сектора – без підтримки урядовими видатками.

Оскільки зауважений характер впливу зовнішніх державних запозичень на інвестиції та споживання приватного сектора створює підстави для підозр у політично мотивованій фіскальній політиці, доречно за прикладом інших країн (Чилі, Бразилія, Швейцарія) запровадити обмежуючі правила для дефіциту бюджету чи рівня державних запозичень. Таке інституційне рішення повинно стосуватися максимально допустимого рівня дефіциту бюджету або державного боргу (внутрішнього і зовнішнього), але в гнучкий спосіб – з урахуванням циклу ділової активності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Aguiar M. Investment Cycles and Sovereign Debt Overhang / M. Aguiar, M. Amador, G. Gopinath // *Review of Economic Studies*. – 2009. – Vol. 76. – No. 1. – P. 1-31.
2. Barro R. Are Government Bonds Net Wealth? / R. Barro // *Journal of Political Economy*. – 1974. – Vol. 82. – P. 1095-1117.
3. Bomfim A. Optimal Portfolio Allocation in a World without Treasury Securities. FEDS Working Paper No. 2001-11. – Washington: Federal Reserve Board, 2001. – 27 p.
4. Boyd J., Smith B. The evolution of debt and equity markets in economic development / J. Boyd, B. Smith // *Economic Theory*. – 1998. – Vol. 12. – No. 3. – P. 519-560.
5. Catão L., Kapur S. Missing Link: Volatility and the Debt Intolerance Paradox. IMF Working Paper No. WP/04/51. – Washinton: IMF, 2004. – 34 p.
6. Dalmazzo A., Marini G. Foreign Debt, Sanctions and Investment: A Model with Politically Unstable Less Developed Countries / A. Dalmazzo, G. Marini // *International Journal of Finance and Economics*. – 2000. – Vol. 5. – No. 2. – P. 141-153.
7. Elmendorf P., Mankiw G. Government Debt // *Handbook of Macroeconomics* / J. Taylor and M. Woodford (eds.). – Vol. 1. – Chapter 25. – N.Y.: Elsevier, 1999. – P. 1615-1669.
8. Kellermann K. Debt financing of public investment: On a popular misinterpretation of “the golden rule of public sector borrowing” / K. Kellermann // *European Journal of Political Economy*. – 2007. – Vol. 23. – P. 1088-1104.
9. Patillo C., Poirson H., Ricci L. External Debt and Growth. IMF Working Paper No. WP/02/69. – Washinton: IMF, 2002. – 49 p.
10. Reinhart C.M., Rogoff K.S., Savastano M. A. Debt intolerance. NBER Working Paper No. 9908. – Washington: NBER, 2003. – 77 p.
11. Romer D. *Advanced Macroeconomics* / D. Romer. – [4th edition]. – New York: McGraw-Hill Irwin, 2012. – 736 p.
12. Tsintzos P., Efthimiadis T. The Internal-External Debt Ratio and Economic Growth / P. Tsintzos, T. Efthimiadis // *Economics Bulletin*. – 2012. – Vol. 32. – No. 1. – P. 941-951.
13. Turnovsky S., Pintea M. Public and private production in a two-sector economy / S. Turnovsky, M. Pintea // *Journal of Macroeconomics*. – 2008. – Vol. 28. – P. 273-302.

ОБҐРУНТУВАННЯ ОБ'ЄКТІВ АНТИСИПАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

Анотація. У статті розглянуто сутність та теоретичні аспекти застосування підходів антиципативного управління для забезпечення розвитку трудового потенціалу. Враховуючи мету дослідження, запропоновано можливі об'єкти антиципативного управління розвитком трудового потенціалу України за покомпонентним підходом. Виокремлено й обґрунтовано перспективні деструктиви, зумовлені внутрішньоконпонентними взаємодіями та внутрішньоконпонентними дисбалансами. Подальші дослідження повинні бути спрямовані на розробку інструментарію антиципативного управління в контексті забезпечення розвитку трудового потенціалу України.

Ключові слова: антиципативне управління, об'єкти антиципативного управління, трудовий потенціал, трудова потенція, інформаційне суспільство.

S. Hrynkevych

SUBSTANTIATION OF ANTICIPATORY MANAGEMENT OBJECTS IN THE CONTEXT OF ENSURING OF DEVELOPMENT OF LABOR POTENTIAL IN UKRAINE

Abstract. The article studies the essence and theoretical aspects of applying the approaches of anticipatory management for ensuring labor potential development. Taking into account the purpose of the study, possible objects of anticipatory management of Ukraine's labor potential development through a component approach are suggested. Perspective destructives are determined and grounded caused by intra-component interactions and intra-component imbalances. Further researches should focus on the development of anticipatory management tools in the context of ensuring of development of labor potential in Ukraine.

Keywords: anticipatory management, anticipatory management objects, labor potential, labor potentiality, information society.

1. Постановка проблеми

Управлінські рішення досить часто виявляються недостатньо ефективними не в силу суб'єктивних причин – низької компетентності провладних структур, деструктивних впливів системних деформацій тощо, а через надзвичайно стрімкі, наростаючі динамічні зміни зовнішнього середовища, яке формує нові виклики перед людством та змушує його шукати інші, більш ефективні шляхи вирішення проблем. Здебільшого такі зміни породжуються самою ж людиною в ході еволюційних процесів у глобальній системі людських відносин, яка базується на перерозподілі наявних та здобутті права доступу до нових ресурсів. Сучасний етап диктує свої вимоги, які багато в чому фокусуються навколо сфери соціально-трудова відносин – нова ідеологізація місця людини у світових економічних процесах, роль її знань та інтелекту, необхідність поширення інформаційно-комунікаційних технологій тощо. У цілому розвиток середовища функціонування соціально-трудова відносин, як правило, має невизначений, малопрогнозований і гіпердинамічний характер, а тому відстежування тенденцій його зміни вимагає ретельної уваги з метою вчасного ідентифікування й адекватного реагування на будь-які зміни у даних процесах. Це вимагає вдосконалення існуючих механізмів управління, впро-

вадження прогресивних управлінських технологій та інструментів, які здатні на ранніх стадіях зменшити рівень невизначеності середовища функціонування шляхом виявлення можливостей і загроз та інтерпретування їхнього подальшого розвитку [5, с. 81]. Відтак, мова йде про застосування антиципативного управління, що спрямоване на розроблення сукупності управлінських заходів щодо вирішення потенційної проблеми ще до її фактичного настання.

2. Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Визначення загальних теоретико-методологічних підходів щодо застосування антиципативного управління сьогодні переважно фокусується в полі зору фахівців із фінансового менеджменту, а також менеджменту на рівні підприємства. Тут варто відзначити напрацювання таких вчених, як М. Адамів [5], Н. Богоніколос [1], Л. Гурьянова [2], О. Кузьмін [5], Р. Руденський [8] та інших, окремі положення праць яких власне слугували теоретичним базисом даного дослідження. З іншого боку, вагомий теоретичний пласт напрацювань щодо трудового потенціалу одержаний такими видатними вченими, як О. Амоша [6], В. Антонюк [6], М. Долішній [3], С. Злупко [4], Е. Лібанова [7], О. Новікова [6], Л. Шевчук [9] та інші, які загалом чи в розрізі окре-

мих складових визначали проблеми та перспективи розвитку і використання трудового потенціалу України. Доробок вітчизняних авторів щодо практики антисипативного управління у сфері соціально-трудова відносин загалом та розвитку і використання трудового потенціалу зокрема є практично відсутнім, проте необхідність пошуку новітніх векторів його регулювання з оптимальним врахуванням динамічних змін зовнішнього середовища вже у найближчій перспективі обумовила вибір теми дослідження.

3. Постановка завдання

Визначення та обґрунтування об'єктів антисипативного управління в контексті забезпечення розвитку трудового потенціалу України за покомпонентним підходом.

4. Виклад основного матеріалу дослідження

Застосування антисипативного управління в контексті забезпечення розвитку трудового потенціалу передбачає виявлення можливих нових явищ та процесів у внутрішньокomпонентній структурі трудового потенціалу (шляхом видових взаємодій

можуть суттєво лімітувати не лише розвиток і використання трудових потенцій країни, але й інші важливі суспільні процеси з подальшими впливами на вищих ієрархічних рівнях і навіть трансформацією у негативні явища глобального масштабу; (4) розвиток управлінських кадрів у державі, які для застосування практики антисипативного управління повинні володіти відповідними знаннями, вміннями й навиками щодо методичного інструментарію, зокрема прогнозування на довгострокові періоди, а також розвивати аналітичне мислення з більш змістовним та концептуальним підходом до виконання посадових зобов'язань.

Розуміючи теоретичні аспекти застосування підходів антисипативного управління, простежимо, які загрози щодо розвитку трудового потенціалу можуть виступати об'єктом впливу на даному етапі становлення інформаційного суспільства в Україні (табл. 1).

Варто зазначити, що визначені перспективні деструктиви можуть викликати наукові дискусії з приводу ймовірності їх реального настання у найближчі десятиліття. Тому хочемо роз'яснити окремі наші міркування з приводу їх формулювання.

Таблиця 1

Можливі об'єкти антисипативного управління в контексті забезпечення розвитку трудового потенціалу України: покомпонентний підхід*

Трудова потенція	Перспективні деструктиви, зумовлені внутрішньокomпонентними взаємодіями	Перспективні деструктиви, зумовлені внутрішньокomпонентними дисбалансами
Демографічна	Масова віртуальна трудова мобільність	Підвищена економічна активність молоді
Медико-біологічна	Малорухомий спосіб життя	Елітизм ринку медичних послуг
Інтелектуальна	Заміна (часткова) людського інтелекту	Завищення вимог до інтелектуального рівня
Освітня	Віртуалізація освітнього процесу	Звуження профілю освіти
Економічна	Самоорганізація робочого місця	Неперервна (цілодобова) трудова діяльність
Мотиваційна	Абсолютна індиферентність	Елітизм стимулювання
Культурна	Віртуалізація споживання продуктів культури	Розмивання національної системи цінностей
Соціальна	Нівелювання соціальних контактів у реальному просторі	Кар'єрний егоїзм
Психологічна	Знецінення індивідуальності працівника	Сліпе наслідування ідеалів
Організаційна	Неконтрольованість процесів у сфері соціально-трудова відносин	Громадська недовіра до державних інститутів ринку праці

* Складено автором

між трудовими потенціями або внаслідок деформацій у кожній потенції окремо) та у сфері соціально-трудова відносин, які в майбутньому можуть суттєво деструктивувати трудовий потенціал країни або ж надати додаткові можливості випередження розвинених країн. Воно дає змогу отримати наступні переваги: (1) більший часовий лаг прийняття управлінських рішень щодо реагування на вплив нових явищ чи процесу або ж пошуку можливих шляхів та мобілізації ресурсів з метою нівелювання лімітуючого впливу або ж отримання максимальних вигод від стимулюючого впливу; (2) суттєве вдосконалення інформаційного забезпечення розвитку трудового потенціалу країни в силу необхідності наявності розширеного інформаційного базису прийняття управлінських рішень у межах антисипативного управління; (3) можливість вчасного реагування на виникнення деструктивних явищ та процесів, які

У демографічній складовій трудового потенціалу об'єктом антисипативного управління цілком закономірно може виступати масова віртуальна трудова мобільність населення. Це означає, що економічна активність та національна приналежність будуть розмиватись у силу можливостей віртуалізації робочого місця. З одного боку, в демографічному аспекті це дозволить подолати проблему масових міграцій із фізичним переміщенням осіб в інші країни та здійсненням там трудової діяльності. Проте, з іншого боку, виникатиме проблема розбіжності експлуатації об'єктів соціальної інфраструктури та участі у формуванні ВВП країни через трудову діяльність. По суті, працівник буде проживати в одній країні, споживати її блага та користуватися соціальними послугами, проте реалізовувати свої трудові потенції на користь (дохід) суб'єктів господарювання інших країн. За таких умов у

межах антисипативного управління для України важливо вчасно прореагувати на зміни, які можуть бути масовими в нашій державі в силу існуючих нині умов зайнятості. Велика кількість українських фахівців у сфері програмування вже працюють на зарубіжному замовника із застосуванням інформаційно-комунікаційних технологій, реалізуючи здобутий в Україні, у тому числі з інвестиціями в людський капітал, особистісний трудовий потенціал, підвищуючи при цьому дохідність іноземних компаній. Тому важливо через цільові програми розвивати ті види економічної діяльності, які б дозволяли таким особам працювати на вітчизняного замовника, реалізуючи свої трудові потенції в Україні та продукуючи новий інноваційний продукт із високою економічною та соціальною корисністю.

Ще один перспективний деструктив у демографічній потенції – підвищена економічна активність молоді. Динамічні процеси зовнішнього середовища вимагають швидкого орієнтування в змінах та оперативного здобуття нових знань, вмін і навиків. Вища схильність до такого типу трудової поведінки притаманна молоді, яка володіє достатнім ентузіазмом, вищими медико-біологічними потенціями та більше відкрита до засвоєння нових знань. Це добре розуміють роботодавці, зокрема у частині готовності молоді до праці понаднормово. У зв'язку з таким виникають загрози надмірної економічної активності молоді, що може прямо впливати на процес здобуття нею освітньо-кваліфікаційного рівня та, що головне, на стан її здоров'я. Це вкрай негативно впливає на інші вікові категорії економічно активного населення, які не встигають орієнтуватись у динамічних змінах розвитку нових інформаційно-комунікаційних технологій, понижуючи таким чином свою конкурентоспроможність на ринку праці. Через те на загальнодержавному рівні у межах системи вищої та післядипломної освіти (реалізація концепції неперервної освіти) важливо у навчальних програмах передбачати набуття навиків щодо використання нових технологій, новітніх управлінських підходів тощо. У свою чергу, на рівні підприємств повинні періодично проводитися курси, тренінги тощо з вивченням нових прогресивних технологій управління, виробництва тощо. Активну участь у цьому процесі також повинні брати обласні центри зайнятості, реалізуючи програми навчання різних вікових категорій безробітних. Важливо забезпечувати особливий підхід у навчанні для старших вікових груп, застосовуючи кращі практики акмеології та враховуючи труднощі сприйняття особами старшого віку нових прогресивних технологій.

У медико-біологічній потенції нами виділено такі можливі деструктиви майбутнього, що суттєво детермінують ефективність розвитку і використання трудового потенціалу країни, як малорухомий спосіб життя й елітизм ринку медичних послуг.

Перший із них є очевидним наслідком процесів віртуалізації робочого місця. Більшість посадових зобов'язань, які раніше вимагали фізичного переміщення та відповідних фізичних зусиль, вже у теперішньому часі через наростаючу автоматизацію й роботизацію передбачають лише технічний контроль з боку працівника з дистантним керуванням.

Як наслідок, пониження фізичних навантажень призводить до малорухомого способу життя й частото посилення розумових навантажень, що прямо впливає на медико-біологічні потенції економічно активного населення.

Елітизм ринку медичних послуг – деструктив, який виникає у зовсім іншій площині. Тут мається на увазі, що внаслідок подальшого поглиблення розриву між населенням за рівнем доходу поступово виокремлюється потужний сегмент ринку медичних послуг, який концентруватиме кращих фахівців, матеріально-технічне оснащення та надання препаратів із вищими стандартами для осіб з високим рівнем статків. У той же час для решти населення ринок медичних послуг буде характеризуватись і надалі низьким рівнем якості медицини, задовільного матеріально-технічного забезпечення, а також високим ступенем підробок фармацевтичних засобів. Тому активні процеси приватизації в сфері охорони здоров'я, тим більше за умов практичної нерозвиненості системи страхування, в Україні наразі є неприпустимими.

Антисипативне управління в контексті забезпечення розвитку й ефективного використання трудового потенціалу країни за нинішніх умов переходу до інформаційного суспільства надзвичайно важливе в інтелектуальній та освітній складових. Потужним перспективним деструктивом тут може бути заміна людського інтелекту штучним. При цьому етапи його впровадження можуть стосуватись спочатку вибіркового процесів, а надалі – ймовірного контролю людської діяльності та узалежнення від дій штучного інтелекту.

Для України більш актуальним деструктивом, який уже сьогодні вимагає коригування, є завищення вимог до інтелектуального рівня економічно активного населення. Звичайно, тут потужні впливи диктують світові стандарти, сформовані на основі гострої конкуренції на міжнародному ринку праці. Разом з тим, в Україні слід чітко регламентувати можливості реалізації інтелектуальних потенцій із недопущенням надмірних вимог в окремих видах економічної діяльності, де конкуренція є особливо високою. Завищення вимог до інтелектуального рівня з штучними стандартами може мати вкрай негативні наслідки в контексті гармонійного суспільного розвитку з недопущенням виснажень економічно активного населення через вимушеність постійного розвитку. Рівень інтелектуального розвитку повинен відображати поступовість людської життєдіяльності, пізнання нової інформації у ході праці та продукування нових інноваційних ідей і рішень, які є реальним “продуктом” інтелекту людини. Штучні насадження вимог до інтелектуального рівня можуть деформувати природні процеси людського пізнання та призвести до концентрації здобуття знань за дуже вузьким профілем без всебічного розвитку особистості.

В освітній потенції варто звернути увагу на процеси віртуалізації освітнього процесу. Нині на загальнодержавному рівні активно пропагується необхідність активного впровадження навчальними закладами нових прогресивних технологій, розробки курсів дистанційного навчання тощо. Ми вже звертали увагу, що наразі українське суспільство не

готове до таких форм навчання, адже система національних цінностей не є сформованою, а типова поведінка особи, що навчається, здебільшого зводиться до одержання позитивної оцінки з мінімальними витратами зусиль на здобуття нових знань, схильності списування, неформальних домовленостей тощо. І проблема тут полягає у мотивації здобуття знань, вмінь, навиків в якісному аспекті, зокрема і через згадувану нами проблему розриву між працею та капіталом.

Неготовність української молоді до віртуалізації освітнього процесу на даному етапі не означає, що в майбутньому такий спосіб буде також неефективним. Але тут інструментарій антисипативного управління повинен передбачати формування в економічно активного населення нормальних ціннісних установок щодо рівня знань, мотивації викладацького персоналу до розробки таких дистанційних курсів, які б всесторонньо подавали інформацію з кожної дисципліни. І незважаючи на всі переваги віртуалізації освітнього процесу, практика дистанційних курсів повинна бути не масовою, а доповнювати вивчення основних дисциплін із безпосередньою взаємодією студента і викладача.

Перспективний деструктив звуження профілю освіти відповідає американській моделі та поступово укорінюється у більшості національних освітніх систем. Розуміючи недоліки надмірної вузькопрофільності економічно активного населення (знову ж таки тут постає проблема гармонійного, всебічного розвитку особистості), слід контролювати змістовність навчальних програм, для яких нині відбуваються активні процеси об'єднання, укрупнення навчальних дисциплін, щоб не допускати втрати тієї вітчизняної школи професіоналів, які добре володіють знаннями, вміннями й навиками за суміжними видами діяльності, проявляючи таким чином свою універсальність.

Досить цікавим перспективним деструктивом в економічній потенції трудового потенціалу є самоорганізація робочого місця. Знову ж таки це пов'язано з процесами дистантної зайнятості. За таких умов повністю змінюється філософія організації праці, коли роботодавець втрачає зобов'язання створення належних умов праці, у тому числі забезпечення безпеки на робочому місці, а обмежується лише системою стимулювання, яка здебільшого зводиться до матеріального. Тоді сам працівник-носієй трудового потенціалу несе відповідальність за відповідність умов праці регламентованим стандартам, що в принципі не забороняє їх йому порушувати через організацію свого робочого місця на "території" свого приватного житла. Таким чином, поступово формується величезна безконтрольна система робочих місць, відповідальність за організацію яких несе сам їх користувач. І така безконтрольність утрудняє державні впливи на розвиток і використання трудового потенціалу.

Досить потужний деструктив на перспективу в економічній потенційній складовій може стосуватися можливостей цілодобової трудової діяльності. Це означає, що із застосуванням відповідних інформаційно-комунікаційних технологій, автоматизації окремих трудових процесів, а також залучення можливостей штучного інтелекту людина-носієй тру-

дового потенціалу здатна продукувати неперервно. Тобто у часові проміжки, коли вона буде задовольняти свої базові фізіологічні потреби, її функції зможуть виконувати інші автоматизовані технологічні системи, у тому числі з заміною виконання окремих з них штучним інтелектом. У контексті розвитку і використання трудового потенціалу такі можливості окремих категорій осіб залежно від специфіки їх трудової діяльності та рівня матеріально-технічного оснащення матимуть негативний відбиток стосовно інших носіїв трудового потенціалу та можливостей ними здійснювати аналогічну трудову діяльність, проте з більшими часовими витратами.

Тобто на перспективу можуть помітно диференціюватись окремі сегменти регіональних ринків праці у розрізі носіїв трудового потенціалу, які максимально адаптуються до динамічних змін, самоорганізують відмінні до своїх здібностей робочі місця, володіють відповідним матеріально-технічним забезпеченням та, як наслідок, самі створюють сприятливе середовище використання своїх трудових потенцій. У цьому контексті в мотиваційній потенції може сформуватися ще один потужний деструктив – елітизм стимулювання. Тобто ті особи-носії трудового потенціалу, які володіють означеними перевагами, здатні отримувати значно вищі дивіденди від своїх інвестицій у людський капітал, аніж решта категорій осіб, що здійснюють трудову діяльність на більш загальних і традиційних для більшості умовах.

У культурній потенції досить ймовірним процесом може стати розмивання національної системи цінностей в силу масової віртуалізації трудової й освітньої діяльності, високої віртуальності мобільності, формування глобального інформаційного простору. Тому вже сьогодні слід проводити активну гуманітарну політику з диференційованим комплексом просвітницько-виховних заходів з метою формування стійких національно-ідентичних установок, що дозволить не допускати стихійні впливи деформованих норм і стандартів у світовому інформаційному полі.

Досить загрозливим деструктивом може бути знецінення індивідуальності працівника, що проявлятиметься у психологічній складовій трудового потенціалу. Мається на увазі, що, незважаючи на всі наявні сьогодні процеси індивідуалізації управління персоналом, цінування творчого нестандартного підходу та здатності нестандартно мислити, ідеальний працівник майбутнього – це професіонал із безумовним виконанням посадових зобов'язань, чіткою спрямованістю на досягнення цілей без будь-яких проявів психологічних слабкостей та адаптацій. Тут одразу ж виникає ще один перспективний деструктив у соціальній потенції – кар'єрний егоїзм, який не допускає сентиментальних проявів людських взаємовідносин із сліпим слідуванням вимогам професійно-кваліфікаційного просування.

Серед інших ще не охарактеризованих перспективних деструктивів досить реальним виглядає нівелювання соціальних контактів у реальному просторі. Віртуалізація спілкування вже сьогодні суттєво трансформує час на відпочинок людини, формує її узалежненість від такої форми дозвілля. У контексті розвитку й використання трудового

потенціалу це може суттєво обмежувати її гармонійний розвиток, зумовлювати надмірну втому через малорухомий спосіб життя тощо. Тому в межах антисипативного управління важливо проводити активну роботу щодо активізації громадської активності, розвитку спорту, індустрії відпочинку та розваг.

Взагалі методичний інструментарій антисипативного управління у контексті забезпечення розвитку трудового потенціалу країни повинен наразі багато в чому зводитися до активного використання соціально-психологічних методів, зокрема у частині виховно-просвітницької роботи. Разом з тим, слід розуміти, що означені перспективні деструктиви за умов їх абсолютного непопередження можуть стати серйозною загрозою розвитку трудового потенціалу країни, який, навіть за умов поточного ефективного управління процесами соціально-трудова відносин, у майбутньому може зазнати потужних втрат. Через це важливо активізувати і адміністративно-правовий, і фінансово-економічний інструментарій, зокрема у частині формування прогресивної системи організації праці та контрольованості віртуалізації освітнього процесу, трудової діяльності, а також соціальних взаємодій. Важливо забезпечити використання трудових потенцій на благо національної економіки з недопущенням втрат через масову віртуальну трудову мобільність. Окрім того, інструментарій антисипативного управління повинен спрямовуватися на формування готовності економічно активного населення до нових прогресивних змін у сфері соціально-трудова відносин, своєчасного їх реагування та пристосування до нових умов із недопущенням згаданого вище “елітизму” в окремих аспектах трудової діяльності для тих осіб, які в силу специфіки своїх трудових потенцій та доступу до необхідної інформації здатні швидше орієнтуватися у динамічних змінах умов зовнішнього середовища. Важливо, щоб економічно активне населення України сприймало прогресивні зміни не за досвідом розвинених країн, наслідуючи (наздоганяючи) їх практику, а усвідомлювало такі пілотні впровадження на теренах власної країни, що матиме потужний вплив на їх світоглядне сприйняття інноваційної діяльності та можливості “творити”.

5. Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі

Антисипативне управління для розвитку трудового потенціалу країни є надзвичайно важливим, хоча й ресурсомістким процесом. Для України він може стати потужним способом пошуку нових прогресивних шляхів подолання численних деформацій у сфері соціально-трудова відносин, які в межах традиційного державного управління та згідно з окресленими стратегічними орієнтирами вимагають достатнього проміжку часу та сприятливого впливу умов зовнішнього середовища. Практика антисипативного управління дозволить спочатку теоретично, а надалі і практично випередити час, сформувавши коло пріоритетів та можливих управ-

лінських заходів щодо розвитку трудових потенцій у нових умовах постінформаційного суспільства, щоб забезпечити соціально-економічний розвиток Української Держави та зростання добробуту її населення.

Відтак, розробка інструментарію антисипативного управління у контексті забезпечення розвитку трудового потенціалу України з урахуванням сучасних вимог інформаційного суспільства є перспективним напрямком подальших досліджень зазначеної проблематики.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Богоніколос Н. Д. Моделі антисипативного управління у фінансовій діяльності підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.03.02 “Економіко-математичне моделювання” / Н. Д. Богоніколос ; Харк. нац. екон. ун-т. – Х., 2005. – 18 с.
2. Гурьянова Л. С. Модели антисипативного управления финансовой безопасностью предприятия / Л. С. Гурьянова, Т. С. Клебанова // Теория активных систем : междунар. науч.-практ. конф., 16-18 ноября 2005 г. : тезисы докл. – М. : ИПУ РАН, 2005. – С. 186-188.
3. Долішній М. І. Трудовий потенціал України / М. І. Долішній // Трудовий потенціал в умовах ринку : зб. наук. праць / АН України. Ін-т економіки; [редкол.: М. І. Долішній (відп. ред.) та ін.]. – Київ, 1992. – 157 с.
4. Злупко С. М. Людський потенціал, зайнятість і соціальний захист населення в Україні : навч. посіб. / С. М. Злупко, Й. І. Радецький // Міністерство освіти і науки України. Львівський нац. ун-т ім. Івана Франка. – Львів : Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2001. – 192 с.
5. Кузьмін О. Є. Інформаційне забезпечення антисипативного управління підприємствами / О. Є. Кузьмін, М. Є. Адамів // Регіональна економіка. – 2012. – № 1. – С. 81-90.
6. Людський потенціал: механізми збереження та розвитку : монографія / [О. Ф. Новікова, О. І. Амоша, В. П. Антонюк та ін.] / НАН України. Ін-т економіки промисловості; [наук. ред. О. І. Амоша]. – Донецьк, 2008. – 468 с.
7. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір : колективна монографія / [за ред. Е. М. Лібанової]. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2008. – 383 с.
8. Руденський Р. А. Моделі антисипативного управління складними економічними системами : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора економ. наук: спец. 08.00.11 “Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці” / Р. А. Руденський. – Донецьк, 2009. – 40 с.
9. Шевчук Л. Т. Медико-соціальні аспекти використання трудового потенціалу: регіональний аналіз і прогноз / Л. Т. Шевчук. – Львів, 2001. – 489 с.

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО БОРОТЬБИ З ЕКОНОМІЧНОЮ ЗЛОЧИННІСТЮ

Анотація. Встановлено, що на сьогоднішній день в Україні держава не забезпечує належного рівня управління у сфері протидії економічній злочинності та не здійснює відповідного контролю над кримінальною ситуацією. Серед причин низької ефективності протидії економічній злочинності головними є відсутність системної та скоординованої роботи щодо ліквідації економічного підґрунтя стосовно організованої злочинності та корупції, а також недостатнє забезпечення профілактичної діяльності. Великої уваги вимагає належний рівень професійної компетентності правоохоронних органів, у тому числі взаємодії слідчих із оперативно-розшуковими органами в межах слідчо-оперативної групи чи у формі виконання окремих слідчих доручень.

Ключові слова: економіка, економічні злочини, економічна безпека, організована злочинність, підприємницька діяльність, фінансові ресурси.

O. Khomiv

MODERN APPROACHES TO COMBATING ECONOMIC CRIMES

Abstract. Nowadays in Ukraine, the state does not provide the appropriate level of management in combating economic crime and not guarantee an adequate control over criminal situation. Among the reasons for the low effectiveness of countermeasures against economic crime is a lack of systematic and coordinated activity for removing the background of economic crime, including organized crime and corruption. It is necessary to focus on prevention activities. The great effort should be done on increasing the level of professional competence of the law enforcement authorities, including investigation of interaction of operational and investigative agencies inside the one team or in the form of implementation of specific investigative assignments.

Keywords: economy, economic crime, economic security, organized crime, business, financial resources.

1. Постановка проблеми.

Поняття “економічні злочини” останнім часом увійшло до широкого наукового обігу і використовується в дослідженнях як у сфері економіки, так і криміналістики. Використовується цей термін і в офіційних статистичних даних про стан злочинності. Економічні злочини – явище доволі розповсюджене, яке постійно набирає обертів. Для боротьби з ним в Україні у чинному Кримінальному кодексі визначено розділ “Господарські злочини”. Особливості застосування методів боротьби з економічною злочинністю пов’язані з все новими проявами діянь, застосування все більше винахідливих способів та обсягів вчинення злочинів.

На сьогоднішній день злочинність економічної спрямованості являє собою сукупність протиправних, суспільно небезпечних, корисливих, що заподіюють істотний матеріальний збиток посягань на використовувану для господарської діяльності власність, встановлений порядок управління економічними процесами й економічні права та інтереси громадян, юридичних осіб і держави з боку осіб, що виконують певні функції у системі економічних відносин, що і визначає актуальність обраної теми.

2. Аналіз останніх досліджень і публікацій

Питанням дослідження економічної злочинності в Україні присвячені роботи Ю. Д. Радіонова,

О. В. Длугопольського, Ю. П. Івашука та ін. Авторами розглянуті сучасні підходи до організації систем забезпечення економічної безпеки держави [6, с. 38; 7, с. 300]. У працях Даниленка А. І., Зимовець В. В., Чухно А. та ін. досліджено проблеми нецільового використання бюджетних коштів, розглянуто інструменти подолання корупції та організованої злочинності в Україні, доведено, що саме економічна злочинність є однією з серйозних внутрішніх загроз економічній безпеці держави [3, с. 21; 9, с. 92].

Наукові розробки проблем боротьби з організованою економічною злочинністю в Україні розпочалися порівняно недавно, хоча ще з 1989 р. було визначено два напрями розвитку організованої злочинності. Перший охоплював заборонені види діяльності (“загальнокримінальні” злочини), другий – участь організованих злочинних угруповань у легальній економіці [1, с. 49].

Питанням дослідження економічної злочинності та технологій найприбутковіших збагачень присвячені роботи І. В. Лукача, Е. Л. Логінова, Дж. Сороса, О. М. Джужі, О. Ю. Шостко та ін. [2, с. 7; 6, с. 36-37]. Проблему протидії організованій економічній злочинності в аспектах кримінального права та процесу, криміналістики й теорії оперативно-розшукової діяльності розглядали у своїх працях Л. І. Аркуша, В. М. Варцаба, О. Ф. Долженков, В. П. Корж, М. В. Корнієнко, О. Г. Костроміна,

Я. М. Мазунін, О. П. Снігерьев, В. Ф. Ущиповський, А. В. Хірсін, Б. В. Щур, О. В. Яцок та ін.

3. Постановка завдання

Проаналізувати стан економічної злочинності в Україні, зокрема у сфері підприємницької діяльності, а також особливості організованої економічної злочинності та визначити основні підходи для боротьби з нею.

4. Виклад основного матеріалу дослідження

Економічна злочинність в Україні й окремі її види, починаючи з 1990 р., характеризуються високим рівнем і постійною тенденцією до зростання. Так, у 1990 р. загальна кількість зареєстрованих злочинів економічного спрямування складала 35 723, у 2001 році – близько 70 тис. З 2005 року по даний час спостерігається стійка тенденція до зниження виявлених та зареєстрованих злочинів економічного спрямування.

Відповідно до офіційної статистики Міністерства внутрішніх справ України за 2009-2010 рр. кількість зареєстрованих злочинів складала 434 678 та 500 902 відповідно. З них злочинів у сфері господарської діяльності – 8 176 в 2009 році та 8 601 в 2010 році, що становило 1,9% та 1,7% від питомої ваги загальної кількості зареєстрованих злочинів відповідно.

На сьогоднішній день організована економічна злочинність входить у соціальну систему та істотно впливає на інші її елементи: економіку та політику. Головною метою організованої економічної злочинності є отримання прибутків і надприбутків шляхом здійснення забороненої законодавством діяльності. У цілому вона являє собою конгломерат організованих злочинних угруповань, різних за своєю структурою, кількісним складом, спеціалізацією та масштабами впливу.

Організована злочинність інтегрується у високорічкові галузі економіки та є одним із чинників, що становлять реальну загрозу національній безпеці України. За даними МВС України залишаються особливо поширеними приховані випадки фінансового шахрайства, а також розкрадання бюджетних коштів, вчинені за участю державних службовців [4, 5].

Сьогодні вплив організованої злочинності на економічні процеси характеризують такі тенденції: виокремлення організованої економічної злочинності від неорганізованих (стихийних) процесів у тіньовій економіці та злочинності “загальнокримінального” спрямування; обслуговування тіньових економічних процесів виникнення злочинних організацій якісно нового типу – корпоративних бізнес-структур, що мають легальний статус, поєднують легальні й нелегальні форми діяльності, використовують корупційні зв’язки в органах влади, правоохоронних органах і органах контролю; серед лідерів організованих злочинних угруповань виділяється невеликий контингент осіб, навколо яких концентрується головна частина доходів, одержаних злочинним шляхом; посилення інтернаціоналізації злочинної діяльності, зміцнення зв’язків вітчизня-

них організованих злочинних угруповань з аналогічними структурами в країнах близького й далекого зарубіжжя; швидка модернізація технологій вчинення злочинів із використанням у злочинних цілях організаційно-правових форм й інститутів ринкової економіки (підприємництва, банківської діяльності, приватизаційних процесів, ринку цінних паперів тощо); створення складної ієрархічної мережі управління злочинною діяльністю.

Одержання економічних переваг є одним із найбільш значущих чинників впливу організованих злочинних груп на економіку. Ці переваги посідають особливе місце у загальній кількості конкурентних чинників, оскільки їх вплив на окремих суб’єктів господарювання змушує останніх змінювати характер виробничої та фінансової діяльності своїх підприємств відповідно до пріоритетів розвитку, що визначають завдання реалізації кримінальних і корупційних інтересів. Стає очевидним “ефект доміно”, тобто опосередкований вплив криміналізованих бізнес-груп через підконтрольні підприємства на інших учасників ринку.

Основою всіх найприбутковіших технологій збагачення в Україні є прямий та опосередкований перерозподіл державних коштів, засобів та майна, що відбувається законним шляхом або в незаконний спосіб. Незаконною ця діяльність стає у зв’язку з виведенням з обігу або прямим розкраданням матеріальних засобів і фінансових ресурсів (нецільове використання державних бюджетних коштів, завищення цін на товари або послуги, які продають або надають державі, приховування частини сировини, шабучне заниження балансової вартості об’єктів з їх подальшою приватизацією, безпідставне відшкодування ПДВ) [8, с. 56-58; 6, с. 37-38].

Останніми роками спостерігається зростання рівня насильницької та корисливо-насильницької злочинності, зокрема умисних убивств із використанням вогнепальної зброї та вибухівки. Серйозну небезпеку для стану правопорядку в країні становлять підконтрольні організованим злочинним угрупованням захоплення підприємств, розбійні напади на фінансові установи, виробництво та збут наркотиків. Реалізація багатьох злочинних схем стає можливою внаслідок “кришування” злочинців працівниками правоохоронних органів та суду.

Структурно організовані злочинні угруповання корпоративного типу об’єднують різні компанії, що проводять єдину політику та перебувають під загальним керівництвом. Планування та управління здійснює рада директорів, склад якої формується на основі особистих довірчих стосунків. Корпоративний принцип дає змогу сформувати структуру управління в такий спосіб, за якою справжніх власників або ж характер виконуваних операцій виявити майже неможливо. Лише в поодиноких випадках справжніми власниками контрольних пакетів акцій є головні офіційні акціонери холдингових компаній. Як правило, право власності реалізується через ланцюг підставних юридичних (та іноді фізичних) осіб, зокрема зарубіжних (офшорні компанії, дочірні підприємства, філії тощо).

За допомогою корумпованих зв'язків в органах центральної та регіональної влади кримінальні холдинги створюють особливий статус, одержують державні й регіональні замовлення, субсидії, повне або часткове звільнення від оподаткування, незаконні пільги на отримання чи оренду нерухомості та земельних ділянок, на протипагу підприємствам, що не входять до кримінальних холдингових корпорацій.

Типовою стає схема зловживань у разі фінансування бюджетних установ адміністрацією регіону для виконання робіт (надання послуг). Фінансування здійснюють через головного (генерального) підрядника, що змушує інші підприємства під час укладання договорів субпідряду сплачувати за "побічними" договорами суми зарахованих податків. Роль державної адміністрації полягає у встановленні для головного замовника низки переваг, передусім монопольного права на проведення робіт (надання послуг) щодо виконання державного замовлення, причому поза цією схемою здійснення операцій заборонено.

Також існують організовані злочинні угруповання корпоративного типу, що охоплюють, як правило, обмежений фінансово-господарський цикл у певних галузевих сегментах економіки (фінансовий сектор, будівництво, енергетика тощо), які контролює олігархічна група завдяки налагодженій системі тіншової концентрації капіталів та ієрархії відносин між формальними й неформальними керівниками.

Кримінологічні дослідження свідчать, що під час ухилення підприємців від сплати податків використовується багато засобів. Зокрема, найбільш розповсюдженими є: навмисне заниження у звітності сум фактично виплаченої заробітної плати, укриття виручки від комерційних операцій, заниження доходу за експортно-імпортними операціями, таємний вивіз за кордон прибутку спільних підприємств, бартерні операції, маніпуляції з цінами на товари та послуги, перерахування грошей на рахунки фіктивних фірм, неприкриті ухилення від сплати податків та багато інших способів. Так, згідно з експертними оцінками лише близько 30% фактично виплаченої заробітної платні проходить по бухгалтерським звітам, а значна частина виручки не оприбутковується на торговельних підприємствах.

Домінуючою кримінологічною тенденцією є зростання рівня злочинності у сфері господарської діяльності, криміналізація всієї системи суспільних відносин і галузей економіки, зрощення злочинності, економіки та політики.

Зазначені злочинні прояви мають тенденцію не лише до кількісного збільшення, але до зростання їх тяжкості, розмірів заподіяної шкоди національній та економічній безпеці держави, застосування все більш кваліфікованих способів їх вчинення, поглиблення масштабів корумпованості та організованості.

Характерним для економічної злочинності України є те, що вона зосереджена не у сфері кримінального бізнесу (наркобізнес, ігровий бізнес, проститу-

ція, торгівля людьми, зброя), як у багатьох західних країнах, а переважно у сфері господарської діяльності [10, с. 316-320].

Динаміка окремих видів і груп злочинів у сфері господарської діяльності значною мірою залежить від змін у кримінальному законодавстві, структурі правоохоронних органів, показників статистичного обліку щодо посилення боротьби з окремими видами злочинів. У зв'язку з цим необхідною є розробка відповідних комп'ютерних технологій аналізу взаємодії всіх факторів, що обумовлюють існування та прояви економічної злочинності на основі математичного моделювання криміногенних процесів, впровадження кримінологічної експертизи нормативно-правових актів.

Організаційні заходи запобігання і протидії злочинам у сфері економіки повинні бути спрямовані на вдосконалення діяльності управлінського персоналу на засадах раціональної економічної діяльності, підвищення ефективності діяльності контрольно-ревізійних органів, вдосконалення систем обліку і звітності. До цих заходів відносяться і заходи з підбору і професійної підготовки кадрів для роботи у сфері господарювання, кредитно-банківської системи, органів податкової інспекції в органах боротьби з економічною злочинністю.

Необхідною умовою підвищення ефективності діяльності правоохоронних органів у даній сфері є інформаційно-аналітичне забезпечення боротьби зі злочинністю. Це, у свою чергу, передбачає створення системи інформування про стан, динаміку, структуру злочинів у сфері економіки в Україні, необхідної і достатньої для ефективної діяльності суб'єктів профілактики і для прийняття відповідних управлінських рішень щодо запобігання цим злочинам [6, с. 38].

Крім того, важливе значення для протидії та запобігання економічній злочинності має поєднання зусиль України та інших держав, використання у цій діяльності можливостей міжнародного співробітництва, досвіду безпосередньої правоохоронної діяльності, спрямованої на викриття, розслідування і судовий розгляд справ про економічні злочини, вчинені міжнародними злочинними угрупованнями.

5. Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.

Результати досліджень економічної злочинності в Україні дозволяють констатувати, що держава на сьогодні не забезпечує належного рівня управління у сфері протидії злочинності та не здійснює відповідного контролю над кримінальною ситуацією.

Серед причин низької ефективності протидії організованій економічній злочинності головними є відсутність системної та скоординованої роботи щодо ліквідації економічного підґрунтя організованої злочинності та корупції, а також недостатня увага до профілактичної роботи. Особливу увагу слід приділити перекриттю каналів нецільового використання та розкрадання бюджетних коштів, зокрема у системі державних закупівель товарів, робіт і послуг, у межах реалізації державних цільових програм та державних інвестиційних проєктів.

Ефективність протидії організованій економічній злочинності значно залежить від рівня професійної компетентності працівників правоохоронних органів, опанування сучасних методів виявлення, розслідування та попередження злочинів. При розслідуванні економічних злочинів велике значення для успіху кримінально-процесуальної діяльності має встановлення ефективної взаємодії слідчих із оперативно-розшуковими органами в межах слідчо-оперативної групи чи у формі виконання окремих слідчих доручень.

У зв'язку з цим важливого значення для реалізації політики держави в аспекті боротьби з економічною злочинністю набуває необхідність подальшої розробки стратегії і тактики протидії щодо подолання існуючих загроз.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гриб В. Г. Организованная преступность: различные подходы к ее пониманию / В. Г. Гриб, В. Д. Ларичев, А. И. Федотов // Государство и право. – 2000. – № 1. – С. 48-53.

2. Даниленко А. І. Теоретико-методологічні засади ідентифікації ризиків і загроз безпеці сектору державних фінансів / А. І. Даниленко, В. В. Зимовець // Фінанси України. – 2012. – № 10. – С. 3-19.

3. Длугопольський О. В. Сучасні погляди на корупцію та мінімізацію її негативного впливу на економіку України / О. В. Длугопольський, Ю. П. Івашук // Економіка України. – 2012. – № 9. – С. 13-24.

4. Електронний ресурс. – Режим доступу : http://www.naiu.kiev.ua/tslc/pages/biblio/visnik/2003_1/_zmist01/cherkasov.htm.

5. Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://mia-pl.gov.ua/departament/upr/udsbez>.

6. Живко З. Б. Місце внутрішнього та зовнішнього моніторингу в системі економічної безпеки підприємства / З. Б. Живко // Зб. тез наук.-практ. конф. “Актуальні проблеми економічної безпеки в контексті трансформації ринкової економіки”. – Львів : Ліга-Прес, 2014. – С. 36-38.

7. Мочкош Я. В. Проблеми боротьби з економічною злочинністю / Я. В. Мочкош // Часопис Київського університету права. – 2012. – № 2012/2. – С. 299-304.

8. Радіонов Ю. Д. Основні види та суть бюджетних порушень / Ю. Д. Радіонов // Економіка України. – 2012. – № 8. – С. 55-63.

9. Чухно А. Економічний розвиток України крізь призму глобалізаційно-інтеграційних процесів / А. Чухно // Економіка України. – 2012. – № 1. – С. 91-92.

10. Шостко О. Ю. Протидія організованій злочинності в європейських країнах : монографія / О. Ю. Шостко. – Х., 2009. – 400 с.

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ТА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА У СФЕРАХ ТОРГІВЛІ І ПОСЛУГ

УДК 338.48

Барна М. Ю., Гук Х. З.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СФЕРИ ГОСТИННОСТІ У ЛЬВІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Анотація. У статті визначено мету розвитку сфери гостинності Львівщини. Досліджено перспективи розвитку індустрії гостинності області. Наведено динаміку туристичних потоків та обсягу наданих послуг суб'єктами туристичної діяльності. Проаналізовано туристичний потенціал Львівщини. Наведено й обґрунтовано пріоритетні стратегії розвитку регіону.

Ключові слова: сфера гостинності, готельна індустрія, туристичні потоки, перспективи розвитку.

М. Barna, K. Huk

CURRENT DEVELOPMENT TENDENCIES OF THE HOSPITALITY SPHERE IN LVIV REGION

Abstract. The article determines the goal of the development of the hospitality sphere in Lviv region. Development prospects of the hospitality industry are investigated. The dynamics of tourist flows and the scope of services provided by travel companies are shown. The tourism potential of Lviv region is analyzed. Priority strategies of the regional development are provided and substantiated.

Keywords: hospitality sphere, hotel industry, tourism flows, development prospects.

1. Вступ

Сфера гостинності впродовж останніх десятиліть динамічно розвивається і стає однією з пріоритетних сфер економіки Львівської області, яка забезпечує вагомий дохід місцевому бюджету та створення нових робочих місць. Львівщина володіє унікальними історико-культурними, рекреаційними та трудовими ресурсами. Розвинена туристична інфраструктура та вигідне місце розташування сприяють туристичній привабливості. Подальший розвиток сфери гостинності потребує активізації досліджень нових форм інноваційних технологій та управлінських методик для створення якісних та конкурентоспроможних готельних продуктів у Львівській області. Ринок сфери гостинності характеризується урізноманітненням пропозиції готельного продукту як за рахунок впровадження нових видів послуг і форм обслуговування, так і за рахунок територіального розширення, формування нових туристських центрів, районів та курортних зон. Впровадження інформаційних систем і нових технологій повинно стати ключовим напрямком розвитку сфери гостинності.

Сфера гостинності як основна складова туристичної галузі цілком справедливо виступає стратегічною сферою регіонального розвитку Львівської області, що регламентовано у низці нормативно-

правових документів. Так, у стратегії розвитку Львівщини до 2015 р. однією зі стратегічних цілей визначено розвиток Львівської області як регіону чистого і привабливого навколишнього середовища, культури, туризму і рекреації [1].

Саме цей шлях сприятиме перетворенню Львівської області на великий туристичний центр України, зростанню привабливості регіону серед вітчизняних та іноземних туристів, поповненню обласного бюджету, підвищенню рівня життя населення та розвитку даної галузі.

2. Огляд літературних джерел

Дослідженню тенденцій та перспектив розвитку сфери гостинності України приділяється в наш час значна увага. Проблему розвитку готельного бізнесу розглянуто у працях таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як А. Ю. Александрова [2, с. 52-57], М. Г. Бойко [3, с. 34], Г. П. Вітавська [4, с. 43-44], В. І. Карсекін [5], М. П. Мальська [6], Ю. Я. Опанашук [7], Л. А. Петренко, П. Р. Пуцентейло [8], В. М. Тупкало [4, с. 43-44] та багатьох інших. Так, Вітавська Г. П. і Тупкало В. М. розглядають проблеми та тенденції розвитку готельного бізнесу в Україні, пропонують шляхи вдосконалення системи управління готельним комплексом на базі стратегії розширення бізнесу [4, с. 43-44],

Опанашук Ю. Я. аналізує сучасні проблеми розвитку готельного господарства України, вирішення яких дозволить йому стати провідним фактором стимулювання туризму [7, с. 70-72], Бойко М. Г. досліджує методичні засади реструктуризації підприємств готельного господарства [3, с. 34], Петренко Л. А. розглядає вплив фінансових ринків на інвестування підприємств готельного господарства. Отже, у роботах вітчизняних і зарубіжних вчених досліджуються важливі теоретичні й практичні аспекти розвитку готельного господарства України. Разом з тим, потрібно зазначити, що сучасні тенденції та перспективи розвитку готельної індустрії Львівщини розглядаються фрагментарно і потребують більш детального вивчення.

3. Постановка завдання

Мета роботи – визначити сучасні тенденції на ринку сфери гостинності та стратегічні напрями гостинності на регіональному рівні з урахуванням особливостей географічного розташування та історико-культурного середовища Львівської області.

4. Виклад основного матеріалу

Сфера гостинності є основною складовою туристичної галузі, яка може успішно розвиватися у Львівській області.

Завдяки своїй унікальній архітектурі, багатогранній культурі та традиціям, активному відпочинку та нічному життю Львів користується заслуженою популярністю серед гостей. За результатами соціологічних досліджень встановлено, що Західний регіон, зокрема, м. Львів, у 2013 році відвідало 1 мільйон 700 тисяч туристів. Протягом 2011-2013 рр. показник туристів збільшився на 45%. Відвідувачі, як і місцеві мешканці, почуваються тут затишно та безпечно, що підтверджує рейтинг 2014 року журналу “Фокус”, у якому Львів посідає п’яте місце як найкраще місто для життя в Україні. Згідно з виданням “Reuters” Львів займає перше місце у рейтингу ТОП-10 міст Європи, які варто побачити влітку 2013 р. Поруч зі Львовом у списку Гамбург, Будапешт, Валенсія. Згідно з даними туристичної групи “The Rough Guide” Львів зна-

ходиться у списку 10 міст світу, які варто відвідати у 2014 р., та згідно з виданням Lonely Planet Львів займає друге місце в рейтингу кращих міст для відпочинку в Європі.

Все більше компаній вирішують проводити свої заходи у Львові, такі як конференції, тим-білдінги, корпоративні семінари тощо. Сприяє цьому сучасний аеропорт та повітряний зв’язок із понад десятком українських та європейських міст, серед яких такі магістральні вузли, як Франкфурт, Мюнхен, Відень, Рим, Варшава та ін.

Взимку гірськолижні курорти Славське, Тисовець, Плай та інші пропонують повний спектр послуг для шанувальників зимових видів спорту. Український уряд уже задекларував, що готуватиме кандидатуру Львова на проведення зимових Олімпійських ігор 2022 року, відтак спортивна інфраструктура лише покращуватиметься.

Львів є театральним, музичним, мистецьким центром, що продукує безліч напрямів розвитку сучасної культури і мистецтва, цікавих розваг та забав, котрі об’єднуються у розмаїтті понад 50 фестивалів, серед яких “Свято пампуха”, “Національне свято шоколаду”, “Lviv Fashion Week”, “Фестиваль писанок”, міжнародний фестиваль “Флюгери Львова”, “Alfa Jazz Fest”, “Свято сиру і вина”, міське свято “На каву до Львова”, Форум видавців у Львові та багато інших.

Львів у 2014 році став одним із найвідвідуваніших міст України і посів третє місце за динамікою обслуговування туристів. За цією ознакою Львів поступається лише Києву та Одесі. Унікальність та оригінальність пам’яток архітектури, археології, історії та мистецтва стали основою рішення ICOMOS про включення Львова до списку світових пам’яток ЮНЕСКО. На сьогоднішній день у місті офіційно зареєстровано 2007 споруд – пам’яток архітектури, історії, культури (з них – 366 пам’яток різних стилів під захистом ЮНЕСКО, 75 церков основних конфесій). У цілому на 1 км² території Львова приблизно припадає 12,5 пам’ятних об’єктів, тоді як на території України – 0,08 [9, с. 93-95]. Розвиток туризму у Львівській області за останні роки набув позитивних тенденцій. Зокрема, з 2003 по 2013 рік

Таблиця 1

Туристичні потоки у Львівську область, осіб

Роки	Кількість туристів, обслужених суб’єктами туристичної діяльності	Кількість іноземних туристів	Кількість туристів-громадян України, які виїжджали за кордон	Кількість внутрішніх туристів	Кількість екскурсантів
2003	142607	34591	26145	81871	82734
2004	128563	32020	28616	67927	96647
2005	90756	11233	35068	44455	112450
2006	93553	8427	40717	44409	140680
2007	117242	9478	58250	49514	79320
2008	143610	14062	76851	52697	78418
2009	109947	9306	59040	41601	79695
2010	153939	9894	102340	41705	56045
2011	128709	12955	81000	34754	17974
2012	124013	19033	63706	41274	33508
2013	188520	16162	131530	40828	22184

Примітка. 2003-2010 - за даними Державної служби туризму і курортів України, починаючи з 2011 року, за даними Головного управління статистики у Львівській області.

частка зростання туристів, що проживають у суб'єктах сфери гостинності Львівщини, зросла на 24,3% [10].

Аналізуючи кількість туристів, обслужених суб'єктами туристичної діяльності України, зазначимо, що найбільшій своїй чисельності цей показник досягнув у 2013 р. (188520 тис. осіб), а на початку аналізованого періоду він становив 142607 тис. осіб (табл. 1).

Активізація розвитку готельного та туристичного бізнесу пов'язана також із певними сприятливими факторами: прийняттям Державної цільової програми розвитку туризму та курортів на період до 2022 року [12], покращенням законодавчої бази у цілому для туризму та готельної справи, розробкою серії постанов Кабінету Міністрів, спрямованих на розвиток туризму, відміною готельного збору, бюджетним фінансуванням програм із розвитку туризму, проведенням Євро-2012 [13, с. 64-69]. Всі ці тенденції призвели до збільшення об'ємів в'їзного туризму з 142607 тис. осіб у 2003 р. до 188520 тис. осіб у 2013 р. (рис. 1).

Отже, проаналізувавши дані щодо кількості іноземних громадян, які відвідали Україну з 2003 р. до 2013 р., можна зробити висновок: спостерігається чітка тенденція збільшення туристичного потоку. Так, тільки з 2005 р. по 2010 р. кількість відвідувачів країни збільшилася з 90756 тис. осіб до 153939 тис. осіб відповідно, що дорівнює 41 %.

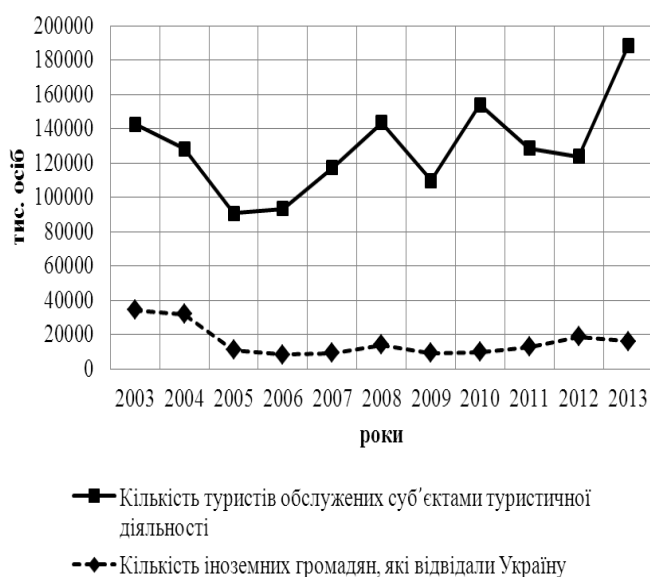


Рис. 1. Динаміка туристичних потоків на Львівщині
Джерело: [10]

Маючи сприятливе географічне положення для розвитку туризму та готельної індустрії, на сьогоднішній день Україна займає одне з останніх місць у списку європейських країн за кількістю готелів. В Україні на тисячу мешканців припадає у середньому два готельних номери, тоді як у Європі цей показник складає не менше 14-18 [3, с. 34]. Кількість

готелів в Україні у порівнянні з визнаними туристичними центрами країн світу незначна. У Великобританії, наприклад, функціонує близько 26 тис. готелів [11, с. 238]. За даними Головного управління статистики у Львівській області у 2013 р. кількість підприємств готельного типу склала 277 одиниць (табл. 2).

Чисельність готельних підприємств у Львівській області, починаючи з 2003 р. по 2004 р., скоротилася на 3 готелі, і тільки з 2005 р. цей показник почав збільшуватися, найсуттєвіше зростання кількості готелів відбулося у 2011 р., темп приросту склав 43,4 % у порівнянні з 2010 р. Подібна ситуація спостерігається і з місткістю готелів. Так, починаючи з 2005 р., прослідковується чітка тенденція до збільшення кількості номерів у готелях, їх чисельність протягом 2005-2013 рр. зросла на 3810 одиниць, що становить 49,2%.

Збільшення чисельності підприємств готельного типу та номерного фонду протягом 2005-2013 рр. пов'язане із зростанням об'ємів в'їзного туризму і значним підвищенням завантаженості існуючих готелів.

Таблиця 2

Готелі та інші об'єкти тимчасового розміщення Львівщини

Роки	Кількість підприємств готельного типу, одиниць	Кількість номерів, одиниць	Житлова площа всіх номерів, тис. м ²
2003	85	3094	54,9
2004	82	3034	55,7
2005	100	3927	77,1
2006	110	4306	84,2
2007	128	4463	91,2
2008	148	4931	98,4
2009	155	5116	109,4
2010	159	5359	117,5
2011	228	6051	152,3
2012	247	7344	167,4
2013	272	7737	185,2

За даними соціологічних досліджень кількість готельних закладів змінюється практично щомісячно, тому навести точні дані щодо кількості готельних місць у цілому по області поки що неможливо. Це пов'язано з бурхливим розвитком приватного готельного бізнесу на тлі виникнення ринкових відносин в економіці країни. Як у курортних регіонах області (Моршин, Трускавець, Східниця), так і в історико-культурних центрах (Ансамбль історичного центру Львова, Державний історико-культурний заповідник "Густань", "Нагуевичі", Золота підкова України: Олеський замок, Золочівський замок, Підгорецький замок, Свірзький замок тощо), а також вздовж автомобільних трас з'являються готелі, пансіони та мотелі різної місткості та з різним рівнем комфортності [14, с. 6-9].

В основному можна виділити такі сильні сторони сфери гостинності Львівщини (рис. 2):

До слабких сторін розвитку сфери гостинності можна віднести (рис. 3):

Стратегічні напрями розвитку сфери гостинності Львівщини повинні враховувати:

- досягнення європейських і світових параметрів співвідношення якості послуг і цін на ці послуги на основі системних заходів щодо стандартизації рівня якості послуг і економічного стимулювання підприємств до їх підвищення;

- якнайшвидшу адаптацію нормативно-правових і законодавчих актів галузі сфери гостинності до стандартів, прийнятих у Європейському співтоваристві;

- створення привабливого туристичного іміджу регіону та просування регіонального турпродукту на національний та міжнародний туристичний ринок;

- розвиток матеріально-технічної бази та інфраструктури спортивно-оздоровчих видів туризму (модернізація з доведенням до рівня світових стандартів матеріально-технічної бази існуючих санаторно-курортних оздоровчих установ і об'єктів туристичної індустрії) [6];

- введення в експлуатацію новозбудованих рекреаційних об'єктів на основі розробки економічного механізму стимулювання інвестиційної діяльності у цій сфері;

- комплексний підхід до підвищення якості прийому туристів та сервісного обслуговування;



Рис. 2. Сильні сторони сфери гостинності Львівщини



Рис. 3. Слабкі сторони сфери гостинності Львівщини

- залучення зовнішніх інвестицій до реалізації програми регіонального розвитку, окремих проєктів, що входять до її складу, зокрема на розвиток інфраструктури для обслуговування рекреаційних потоків, – транспорт, торгівлю, зв'язок, виробництво продукції для використання у курортно-рекреаційній діяльності і сфері послуг [15, с. 1050];

- доведення до норм і міжнародних стандартів класифікації готелів, сертифікації інших засобів розміщення;

- доведення до міжнародного рівня організації ресторанної справи та її сервісного обслуговування [16, с. 200-207];

- розширення кількості та якості послуг, що надаються;
- участь у роботі регіональних і європейських салонів і ярмарків;
- здійснення системного маркетингу ринку сфери послуг;
- створення сприятливих умов для інвестицій, податкового і митного регулювання розвитку регіону;
- забезпечення раціонального використання та охорони ресурсів регіону, створення програм та планування подальших перспектив розвитку Львівської області.

Виконання вищеперерахованих стратегій дасть змогу забезпечити:

- збільшення кількості туристів, які здійснюють подорожі у межах Львівської області, зокрема іноземців;
- створення нових робочих місць;
- збільшення обсягу наданих послуг індустрії гостинності;
- підвищення рівня валового внутрішнього продукту;
- збільшення обсягу надходжень до місцевих бюджетів від провадження гостинної діяльності.

5. Висновки

На підставі проведеного дослідження можна зробити наступні висновки.

Географічне розташування Львівської області сприяє розвитку всебічних зв'язків із європейськими країнами, що, у свою чергу, збільшує іноземні туристичні потоки, а отже й сприяє розвитку сфери гостинності.

Прийняття Державної цільової програми розвитку туризму та курортів на період до 2022 року, покращення законодавчої бази у цілому для сфери гостинності розробкою серії постанов Кабінету Міністрів, спрямованих на розвиток туризму, відміною готельного збору сприяють активізації розвитку сфери гостинності. Всі ці тенденції призвели до збільшення об'ємів в'їзного туризму з 142607 тис. осіб у 2003 р. до 188520 тис. осіб у 2013 р.

Для розвитку готельної індустрії Львівської області необхідно створювати позитивний туристичний імідж конкретного регіону чи міста, це може відбуватися за допомогою позиціонування міста як центра регіональної чи світової економічної активності, міста-легенди, де збереглися унікальні культурні пам'ятники історії та яке пов'язане з історичними особистостями та подіями та ін.

Виконання запропонованих стратегій дасть змогу збільшити потік іноземних туристів, створити нові робочі місця, розширювати спектр наданих послуг сфери гостинності, підвищення рівня валового внутрішнього продукту, що, у свою чергу, буде підштовхувати інвесторів будувати нові готелі в Україні загалом і на Львівщині зокрема, а отже розвивати готельну індустрію у цілому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Стратегія розвитку Львівської області до 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.loda.gov.ua/ua/priorities/strategy.
2. Александрова А. Ю. “Туристические ловушки” регионального развития / А. Ю. Александрова // Инициативы XXI века. – 2014. – № 2. – С. 52-57.
3. Бойко М. Г. Туристична привабливість України: закономірності формування та орієнтири розвитку / М. Г. Бойко // Інвестиції: практика та досвід. – 2009 – № 16. – С. 34.
4. Тупкало В. М. Стратегія розвитку готельного бізнесу в Україні / В. М. Тупкало, Г. П. Вітавська // Економіка та держава. – 2007. – № 4. – С. 43-44.
5. Карсекін В. І. Інвестиційна політика в готельному бізнесі: проблеми теорії і практики: монографія / В. І. Карсекін, Л. А. Бовш. – Харків, 2010. – 504 с.
6. Мальська М. П. Міжнародний туризм і сфера послуг / М. П. Мальська, Н. В. Антонюк, Н. М. Ганнич. – К. : Знання, 2008. – 661 с.
7. Опанащук Ю. Я. Развитие гостиничного хозяйства в Украине: тенденции и перспективы / Ю. Я. Опанащук // Гостиничный и ресторанный бизнес. – 2004. – № 3. – С. 70-72.
8. Пуцентейло П. Р. Економіка і організація туристично-готельного підприємництва : навч. посіб. / П. Р. Пуцентейло. – К. : ЦУЛ, 2007. – 300 с.
9. Русина Н. Проблеми та перспективи розвитку малих підприємств туристичної індустрії Львова / Н. Русина // Збірник тез Форуму молодих науковців Львівщини 22.05.2011 : тези доповідей. – Львів : Тріада Плюс, 2011. – Ч. 2. – С. 93-95.
10. Статистичний щорічник Львівської області за 2013 рік. – Львів : Головне управління статистики у Львівській області, 2013. – 374 с.
11. Кальченко О. М. Проблеми формування інвестиційної політики в туристичній галузі / О. М. Кальченко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – Чернігів : ЧНТУ, 2009. – 238 с. – (Серія “Економічні науки”).
12. Розпорядження Кабінету Міністрів України “Про схвалення Концепції Державної цільової програми розвитку туризму та курортів на період до 2022 року” від 1 серпня 2013 р. № 638 // Офіційний вісник України. – 2013. – № 68. – 2496 с.
13. Захарова С. Г. Державне регулювання інфраструктури туризму в Україні / С. Г. Захарова // Держава та регіони. – Запоріжжя, 2009. – Вип. 1. – С. 64-69.
14. Фарат О. В. Інноваційні напрями розвитку туристичної галузі Львівського регіону / О. В. Фарат, М. В. Марущак // Економіка. Управління. Інновації. – 2012. – № 2 (8). – С. 6-9.
15. Ворошилова Г. О. Розвиток інвестиційних процесів у міжнародному туризмі / Г. О. Ворошилова // Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект. – Донецьк : ДонНУ, 2010. – 1050 с.
16. Шупік Б. В. Зарубіжний досвід у регулюванні туризму / Б. В. Шупік // Держава та регіони. – 2009. – № 1. – С. 200-207.

ДОМІНАНТИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ

Анотація. У статті представлено методичні положення і розроблено систему залежностей між чинниками та показниками за кожною з підсистем системи внутрішньої торгівлі, проведено відбір домінант підвищення ефективності розвитку системи внутрішньої торгівлі України в умовах трансформації для регіонального рівня національної економіки, проведено поділ відібраних домінант на домінанти-адаптори та домінанти-стимулятори, що дозволить досягти збільшення товарообігу на регіональному рівні.

Ключові слова: внутрішня торгівля, домінанти, показники, регіональний рівень, система, чинники.

M. Barna

DOMINANT OF INCREASE EFFICIENCY OF THE SYSTEM OF DOMESTIC TRADE IN THE REGIONAL LEVEL IN CONDITIONS OF TRANSFORMATION

Abstract. This article contains the methodological principles; system of the relationships between the factors and indicators for each subsystem of the domestic trade; selection of dominants efficient for the system of domestic trade of Ukraine under the transformation to the regional level of the national economy; division of the dominants to dominants-adaptors and dominants-stimulators which allow to achieve an increase of turnover at the regional level.

Keywords: domestic trade, dominants, indicators, regional level, system, factors.

1. Вступ

Необхідність обґрунтування механізму розвитку системи внутрішньої торгівлі (СВТ) в Україні в умовах трансформації викликана недостатнім рівнем дослідження наукових і практичних проблем ученими, що не дозволяє підвищити ефективність розвитку системи та, відповідно, забезпечити розвиток галузі у цілому. Недостатність досліджень із цієї проблематики вимагає визначитися з найважливішими методологічними положеннями підвищення ефективності розвитку СВТ в Україні в умовах трансформації, а саме: обґрунтувати основну ознаку та існуючий принцип, який може бути покладений в основу цього процесу. Відтак, необхідним є відбір домінант підвищення ефективності розвитку СВТ в Україні в умовах трансформації.

2. Аналіз останніх досліджень і публікацій

Науковим підходам до розвитку системи внутрішньої торгівлі України присвячені праці Апопія В. В. [2], Возіянової Н. Ю. [7], Савіна Г. Г. [12], Скибінського С. В. [13], Лігоненко Л. О. [9; 10], Алексеєвої Н. І. [1], Бакунова О. О. [3], Баламут (Мамаєвої) Г. С. [4; 11], Виноградової О. В. [5; 6], Соболева В. О. [14], Шостак Р. С. [15; 16] та інших.

Проте пошуку домінант підвищення ефективності розвитку системи внутрішньої торгівлі України присвячено мало уваги. Відсутність науково обґрунтованих підходів до відбору домінант підвищення ефективності розвитку СВТ в Україні в умо-

вах трансформації призводить до того, що галузь не виконує своєї соціально-економічної функції на рівні національної економіки. З іншого боку, виникає парадоксальна ситуація, при якій, на відміну від домінантної ролі міжнародної торгівлі у процесі глобалізації на сучасному етапі, в Україні галузь не виконує такої ролі.

Метою статті є відбір на основі обґрунтованих методичних положень і розробленої системи залежностей домінант підвищення ефективності розвитку системи внутрішньої торгівлі України в умовах трансформації для регіонального (Львівської області) рівня національної економіки.

3. Виклад основного матеріалу

Для досягнення поставленої мети використано методи моделювання та прогнозування з метою встановлення кореляційної залежності між чинниками та показниками, що впливають на зміну ефективності СВТ та розвиток внутрішньої торгівлі на регіональному рівні. При цьому шляхом прогнозування показників до 2016 року та на основі їх динаміки під час трансформаційних змін відібрано саме ті, що викликають проблеми розвитку внутрішньої торгівлі у майбутньому та, відповідно, визначають необхідність відбору домінант підвищення ефективності розвитку СВТ. Ключовим показником при цьому обрано той, що відображає досягнення тактичної мети в системі залежностей між чинниками та показниками для відбору домінант підвищення

ефективності розвитку СВТ в Україні в умовах трансформації на регіональному рівні – товарообіг.

Для здійснення прогнозування товарообігу та показників, які визначено в системі залежностей для регіонального рівня економіки, використано фактичні дані за минулі проміжки часу, на основі чого зроблено прогноз їх зміни до 2016 р. Таке прогнозування реалізовано на основі регресійних методів шляхом вивчення можливої залежності коливань залежної змінної «у» (товарообіг) від відповідних значень незалежної змінної «х» (показника системи залежностей), а саме: змінної часу. Тобто здійснюється пояснення коливань товарообігу та інших показників тільки крізь зміну значень цього або цих показників у часі – в умовах транс-

Модель із найвищою якістю опису модифікації трендової компоненти товарообігу на регіональному рівні (Львівська область), на основі якої було здійснено прогноз на подальші роки, має наступну економічну інтерпретацію (табл. 1): з кожним наступним періодом товарообіг Львівської області в середньому збільшуватиметься на 0,350 млрд. грн., при цьому темпи росту за період очікуються у розмірі 0,637 млрд. грн.

Для створення прогнозів на основі часових рядів здійснено наступні дії:

1. Проведене формування бази фактичних даних відповідного показника за досліджуваний період.

2. Здійснено побудову графіка за фактичними даними показника за досліджуваний період.

Таблиця 1

Перелік оптимальних моделей, що мають найвищу якість опису тренду товарообігу та показників за підсистемами СВТ для відбору домінант на регіональному рівні (Львівська область)

Назва показника	Тип моделі	Вид моделі	Коефіцієнт детермінації, R ²
Товарообіг, млрд. грн. (Y)	Поліноміальна 2-го ступеня	$y = 0,637x^2 + 0,350x + 25,65$	0,958
Імідж країни на міжнародному ринку, балів (X ₁)	Поліноміальна 2-го ступеня	$y = 335,3x^2 + 1822,2x + 8967,7$	0,991
Політична ситуація в країні, балів (X ₂)	Степенева	$y = 96,11x^{-0,04}$	0,08
Розвиненість торговельної інфраструктури, тис. грн. (X ₃)	Поліноміальна 2-го ступеня	$y = -128,5x^2 + 3698,3x + 43001$	0,988
Розвиненість транспортної інфраструктури, тис. км (X ₄)	Поліноміальна 2-го ступеня	$y = 2,783x^2 + 251,1x + 1297,1$	0,952
Розвиненість галузевих інформаційно-комунікаційних мереж, тис. од. (X ₅)	Експоненціальна	$y = 53,31e^{0,053x}$	0,970
Наявність об'єднань та асоціацій у галузі, тис. об'єктів (X ₆)	Поліноміальна 2-го ступеня	$y = -5,173x^2 + 179,6x + 712,9$	0,988
Кількість суб'єктів господарської діяльності у галузі (оптових і роздрібних), тис. об'єктів (X ₇)	Логарифмічна	$y = -970,8\ln(x) + 6195,4$	0,985
Рівень доходів населення, грн. (X ₈)	Поліноміальна 2-го ступеня	$y = 6,101x^2 + 173,9x + 180,4$	0,995
Структура витрат населення (витрати на споживчі товари), тис. грн. (X ₉)	Поліноміальна 2-го ступеня	$y = 277,32x^2 + 2573,2x + 5513,7$	0,994
Фонд робочого та вільного часу населення, годин (X ₁₀)	Поліноміальна 2-го ступеня	$y = 0,962x^2 - 8,716x + 1617,3$	0,107
Макроекономічна ситуація в країні, балів (X ₁₁)	Поліноміальна 2-го ступеня	$y = 110,8x^2 + 925,8x + 3069,4$	0,990
Стадія економічного розвитку країни, балів (X ₁₂)	Поліноміальна 2-го ступеня	$y = -0,009x^2 + 2,396x + 63,39$	0,895
Стан конкуренції на внутрішньому та зовнішньому товарному ринках, індекс (X ₁₄)	Поліноміальна 2-го ступеня	$y = 0,251x^2 - 3,612x + 113,0$	0,230
Якість постачальників, тис. од. (X ₁₅)	Поліноміальна 2-го ступеня	$y = -0,175x^2 + 5,545x + 50,31$	0,983

формації. У разі виявлення відповідної тенденції змін фактичних значень її можна використати для прогнозування майбутніх значень даного показника.

У результаті проведеного дослідження для найбільш точного опису фактичних даних товарообігу показників впливу на внутрішню торгівлю Львівської області здійснено відбір моделей із найвищим рівнем якості, які здебільшого мають тип поліноміальної моделі 2-го ступеня (1).

$$y = a_0 + a_1x + a_2x^2 \quad (1)$$

В одиничних випадках для прогнозування часових рядів та намагання досягти найбільш оптимального опису даних було використано лінійну, логарифмічну та експоненціальну моделі.

3. Побудовані лінії тренду – апроксимуючої (згладженої) кривої та створення на її основі відповідних рівнянь регресії.

4. Розраховано показники оцінювання отриманих моделей на основі визначення тісноти зв'язку, а саме: коефіцієнта множинної кореляції, який відображає тісноту зв'язку і точність моделей; коефіцієнта детермінації, який дає кількісну оцінку ступеню аналізованого зв'язку; критерію Фішера, який дає статистичну надійність результатів регресійного моделювання; критерію Стьюдента t_{cm} й p -рівня значущості, що дозволяє оцінити рівень вагомості змінних у моделях.

5. Здійснено оцінювання адекватності моделі на основі аналізу залишків.

6. Відібрано оптимальну модель опису даних показників.

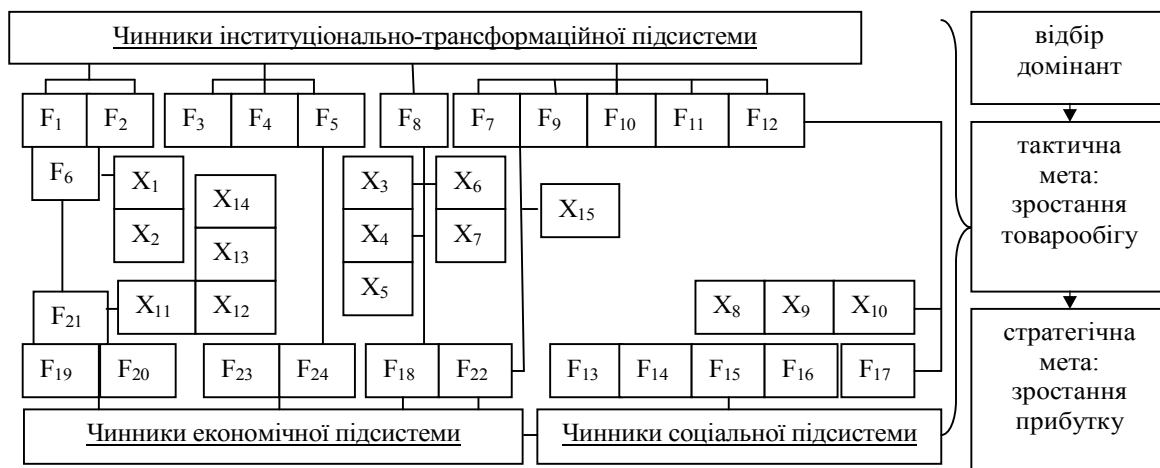
7. Визначено прогнозні значення конкретного показника за отриманою моделлю на основі трендових значень.

На основі отриманих результатів прогнозування показників відібрано “проблемні”, негативна зміна яких у час трансформації дає можливість відібрати доміанти з урахуванням розробленої системи залежностей між чинниками та показниками для відбору доміант підвищення ефективності розвитку СВТ у Львівській області (рис. 1).

(X_{10}), стадія економічного розвитку країни (X_{12}), стан конкуренції на внутрішньому та зовнішньому товарному ринках (X_{14}).

При встановленні “проблемних” показників було враховано як погіршення їх динаміки до 2013 р. (фактичне значення), так і погіршення за лінією тренду (прогнозне значення). Отже, на основі отриманих даних для кожного з цих показників встановлено систему залежностей із чинниками для відбору доміант підвищення ефективності розвитку СВТ.

За розробленим методичним підходом відібрано доміанти для підвищення ефективності розвитку СВТ в умовах трансформації на регіональному рівні – на прикладі Львівської області. В основу та-



Чинники інституціонально-трансформаційної підсистеми – «F₁» – зовнішня політика країни (протекціонізм / лібералізм); «F₂» – ефективність державного управління галуззю та регулювання; «F₃» – державна фінансова підтримка торгівлі; «F₄» – доступність суб’єктів галузі до отримання «вигідних» кредитів; «F₅» – система оподаткування торгівлі; «F₆» – доступ суб’єктів галузі до наукових інноваційних розробок; «F₇» – рівень ефективності менеджменту на підприємствах; «F₈» – вигідність міста розташування підприємств; «F₉» – режим роботи підприємств; «F₁₀» – наявність стратегії розвитку підприємств; «F₁₁» – імідж підприємств; «F₁₂» – етап життєвого циклу підприємств; Чинники соціальної підсистеми – «F₁₃» – рівень забезпеченості ринку праці галузі кадрами необхідної кваліфікації; «F₁₄» – потреба підприємств у кадрах необхідної кваліфікації; «F₁₅» – рівень оплати праці у галузі; «F₁₆» – рівень умотивованості персоналу до якісного обслуговування та збільшення обсягу реалізації товару; «F₁₇» – якість обслуговування споживачів; Чинники Економічної підсистеми – «F₁₈» – сміливість товарного ринку; «F₁₉» – структура витрат торгівлі за ВДВ і структура собівартості підприємств; «F₂₀» – рівень прибутковості та рентабельності на підприємствах; «F₂₁» – рівень продуктивності праці та сукупної продуктивності на підприємствах; «F₂₂» – асортиментна та цінова політика підприємств; «F₂₃» – інвестиційна політика підприємств; «F₂₄» – матеріально-технічний стан підприємств.

Показники для відбору доміант на регіональному рівні: за інституціонально-трансформаційною підсистемою – «X₁» – імідж країни на міжнародному ринку; «X₂» – політична ситуація в країні; «X₃» – розвиненість торговельної інфраструктури; «X₄» – розвиненість транспортної інфраструктури; «X₅» – розвиненість галузевих інформаційно-комунікаційних мереж; «X₆» – наявність об’єднань та асоціацій у галузі; «X₇» – кількість суб’єктів господарської діяльності у галузі (оптових і роздрібних); за соціальною підсистемою – «X₈» – рівень доходів населення; «X₉» – структура витрат населення (витрати на споживчі товари); «X₁₀» – фонд робочого та вільного часу населення; за економічною підсистемою – «X₁₁» – макроекономічна ситуація в країні; «X₁₂» – стадія економічного розвитку країни; «X₁₃» – рівень інфляції у країні; «X₁₄» – стан конкуренції на внутрішньому та зовнішньому товарному ринках; «X₁₅» – якість постачальників.

Рис. 1. Система залежностей між чинниками та показниками для відбору доміант підвищення ефективності розвитку СВТ України на регіональному рівні

З урахуванням зміни внутрішніх показників підсистем можна відібрати доміанти-стимулятори, а з урахуванням зміни зовнішніх – доміанти-адаптори до трансформації зовнішнього середовища СВТ.

Для регіонального рівня такими є: придушення зростання самого показника товарообігу (Y), політична ситуація в країні (X₂), розвиненість галузевих інформаційно-комунікаційних мереж (X₅), наявність об’єднань та асоціацій у галузі (X₆), кількість суб’єктів господарської діяльності у галузі (X₇), фонд робочого та вільного часу населення

кого відбору закладено отримані фактичні та прогнозні дані. При цьому привертає увагу той факт, що у Львівській області вірогідність погіршення основного показника, що визначає тактичну мету розвитку СВТ (товарообігу), є імовірною (рис. 2).

Відтак, на регіональному рівні (у Львівській області) процес відбору доміант підвищення ефективності розвитку СВТ в умовах трансформації є дуже актуальним практичним завданням для попередження падіння товарообігу.

Очевидно (рис. 2), що при позитивній лінії тренду до 2016 р. зростання товарообігу в Львівсь-

кій області фактично було призупинено, що й виправдовує віднесення цього ключового показника до проблемних.

Поряд із тим, як свідчать результат прогнозування та отримані дані, у регіоні виявлено ще сім проблемних показників у кожній із підсистем СВТ.

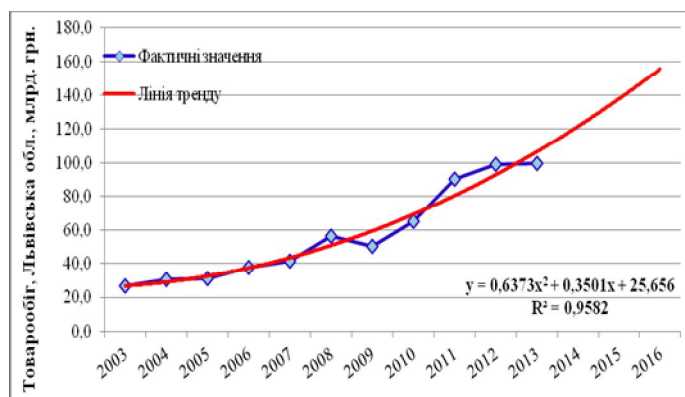


Рис. 2. Прогноз товарообігу Львівської області [8].

При тому, що для показника «політична ситуація в країні» побудова прогнозів не відбувалася у зв'язку з неможливістю опису їх змін змінною часу (табл. 1) та значення коефіцієнта детермінації за цим показником у моделях не досягало 0,700, що свідчить про низьку якість побудови моделей та низьку ймовірність настання подій, які б передбачалися створеними на їх основі прогнозами, цей показник, безперечно, визнано проблемним.

Слід зазначити: серед усіх проаналізованих показників за табл. 1 коефіцієнт детермінації за цим показником є найменшим ($R^2=0,08$), що свідчить про найменшу вірогідність його прогнозування в Україні у сучасних умовах. Але, безперечно, події 2014-2015 рр. в Україні актуалізують проблемність даного показника для розвитку галузі як у регіоні, так і в державі.

Отже, виходячи з обґрунтованої системи залежностей (рис. 1), для пом'якшення негативного впливу цього показника на СВТ регіону, лише такі чинники економічної підсистеми, як вмотивованість до збільшення частки торгівлі у ВДВ регіону, підвищення рівня прибутковості та рентабельності на підприємствах, рівня продуктивності праці та сукупної продуктивності на підприємствах, можна визнати домінантами-стимуляторами у той час, як підвищення ефективності зовнішньої політики країни на міжнародному ринку, ефективності державного управління галуззю та регулювання нею, забезпечення доступу суб'єктів галузі до наукових інноваційних розробок як чинників інституціонально-трансформаційної системи можна визнати домінантами-адапторами. Поряд із тим, до домінантів-адапторів можна віднести і показники інституціонально-трансформаційної системи – такі, як урахування макроекономічної ситуації, стадії економічного розвитку та рівня інфляції у країні, стану конкуренції на внутрішньому та зовнішньому товарному ринках.

Серед показників, які визнано проблемними для регіонального рівня та між якими встановлено однакову залежність із чинниками відповідно обґрунтованої системи залежностей (рис. 1), виділено розвиненість галузевих інформаційно-комунікаційних мереж (X_5), наявність об'єднань та асоціацій у галузі (X_6), кількість суб'єктів господарської діяльності у галузі (X_7).

Очевидно, що серед проаналізованих проблемних показників інституціонально-трансформаційної підсистеми найбільш негативне значення має кількість суб'єктів господарської діяльності у галузі.

У той же час фактичне значення падіння приросту розвиненості галузевих інформаційно-комунікаційних мереж, об'єднань та асоціацій у галузі, навіть при позитивній лінії тренду, дозволяє віднести ці показники до проблемних.

Отже, для трьох визначених проблемних показників інституціонально-трансформаційної підсистеми, виходячи з системи залежностей (рис. 1) обрано однакові домінанти-стимулятори та домінанти-адаптори, а саме: домінантами-стимуляторами є такі інституціонально-трансформаційні чинники, як підвищення рівня ефективності менеджменту на підприємствах і вдосконалення режиму їх роботи, вдосконалення стратегій розвитку підприємств із переходом на інтенсивну (інноваційну) основу, формування позитивного іміджу торговельних підприємств і галузі у цілому, продовження життєвого циклу підприємств на інтенсивній (інноваційній) основі; домінантами-адапторами визначено такий чинник інституціонально-трансформаційної підсистеми, як вигідність міста розташування підприємств, і два чинники економічної підсистеми – розширення ємності товарного ринку та вдосконалення асортиментної й цінової політики торговельних підприємств.

Серед показників соціальної підсистеми, що визнано проблемним на основі прогнозування (табл. 1) та який негативно впливає на зростання товарообігу у регіоні, є фонд робочого та вільного часу населення (X_{10}). Аналізуючи лінію тренду даного показника, слід відзначити, що можливе умовне зростання не дозволяє повною мірою бути впевненим у цьому, оскільки для показника побудова прогнозів не відбувалася у зв'язку з низьким значенням коефіцієнта детермінації (R^2), який дорівнює 0,107 (табл. 1). У той же час фактичне значення динаміки даного показника дозволяє віднести його до проблемних внаслідок різкого падіння у 2008 та 2013 рр.

Отже, виходячи зі встановленої системи залежностей (рис. 1), для цього показника домінантами-стимуляторами можна визнати: чинники інституціонально-трансформаційної підсистеми – режим роботи торговельних підприємств, формування сприятливого іміджу торговельних підприємств, та чинники соціальної підсистеми – рівень оплати праці у галузі, рівень вмотивованості персоналу до якісного обслуговування та збільшення обсягу реалізації товару, якість обслуговування споживачів. Домінантами-адапторами для цього показника можна визнати такі показники соціальної підсистеми, як

рівень доходів населення та структура витрат населення (витрати на споживчі товари).

Серед показників економічної підсистеми, які визнано проблемними на регіональному рівні, виходячи з отриманих прогнозних розрахунків та аналізу динаміки (табл. 1), є стадія економічного розвитку країни (X_{12}) та стан конкуренції на внутрішньому та зовнішньому товарному ринках (X_{14}).

Очевидно, що внаслідок низького значення коефіцієнта детермінації (R^2), який дорівнює 0,203 (табл. 1), прогноз зміни стану конкуренції на внутрішньому та зовнішньому товарному ринках не здійснено внаслідок низької вірогідності отримання прогнозних значень. Але як лінія тренду, так і фактична зміна цього показника характеризуються тенденцією до погіршення, що зумовлює можливість віднесення його до проблемного.

При позитивній лінії тренду зміни стадії економічного розвитку країни, починаючи з прогнозного періоду, її фактичне значення у 2013 р. було призупинено, а з урахуванням подій, що розпоча-

лися у країні з 2014 р., що призвело до значного погіршення економічного становища у країні, які супроводжуються знеціненням національної валюти майже у 3 рази, падінням ВВП, інфляцією, суттєвим скороченням експорту та надходжень у Державний бюджет України тощо, визнання стадії економічного розвитку країни в якості проблемного не викликає сумнівів.

Отже, виходячи зі встановленої системи залежностей (рис. 1), для цих двох економічних показників регіонального рівня (X_{12} та X_{14}) домінантами-стимуляторами можна визнати такі чинники економічної підсистеми, як підвищення рівня вмотивованості суб'єктів у галузі до збільшення частки торгівлі у ВДВ, розвиток умотивованості їх до підвищення рівня прибутковості та рентабельності на підприємствах, рівня продуктивності праці та сукупної продуктивності. У той же час як чинники, так і окремі показники інституціонально-трансформаційної підсистеми можна визнати домінантами-адапторами для поліпшення цих показників, а

Таблиця 2

Домінанти підвищення ефективності розвитку СВТ на регіональному рівні (у Львівській області) в умовах трансформації

Проблемний показник / підсистема СВТ	Домінанти-стимулятори (підсистема СВТ)	Домінанти-адаптори (підсистема СВТ)
Політична ситуація в країні (X_2) / інституціонально-трансформаційна	<ul style="list-style-type: none"> - вмотивованість до збільшення частки торгівлі у ВДВ регіону; - підвищення рівня прибутковості та рентабельності на підприємствах; - підвищення рівня продуктивності праці та сукупної продуктивності на підприємствах (економічна) 	<ul style="list-style-type: none"> - підвищення ефективності зовнішньої політики країни на міжнародному ринку; - підвищення ефективності державного управління галуззю та регулювання нею; - забезпечення доступу суб'єктів галузі до наукових інноваційних розробок; - урахування макроекономічної ситуації, стадії економічного розвитку та рівня інфляції у країні; - урахування стану конкуренції на внутрішньому та зовнішньому товарному ринках (інституціонально-трансформаційна)
Розвиненість галузевих інформаційно-комунікаційних мереж (X_5), наявність об'єднань та асоціацій у галузі (X_6), кількість суб'єктів господарської діяльності у галузі (X_7) / інституціонально-трансформаційна	<ul style="list-style-type: none"> - підвищення рівня ефективності менеджменту на підприємствах і вдосконалення режиму їх роботи; - вдосконалення стратегій розвитку підприємств із переходом на інтенсивну (інноваційну) основу, формування позитивного іміджу торговельних підприємств і галузі у цілому; - продовження життєвого циклу підприємств на інтенсивній (інноваційній) основі (інституціонально-трансформаційна) 	<ul style="list-style-type: none"> - вигідність міста розташування підприємств (інституціонально-трансформаційна) - розширення ємності товарного ринку та вдосконалення асортиментної та цінової політики торговельних підприємств (економічна)
Фонд робочого та вільного часу населення (X_{10}) / соціальна	<ul style="list-style-type: none"> - удосконалення режиму роботи торговельних підприємств; - формування сприятливого іміджу торговельних підприємств (інституціонально-трансформаційна) - підвищення рівня оплати праці у галузі; - підвищення рівня вмотивованості персоналу до якісного обслуговування споживачів та збільшення обсягу реалізації товару (соціальна) 	<ul style="list-style-type: none"> - рівень доходів населення; - структура витрат населення (витрати на споживчі товари) (соціальна)
Стадія економічного розвитку країни (X_{12}) та стан конкуренції на внутрішньому та зовнішньому товарному ринках (X_{14}) / економічна	<ul style="list-style-type: none"> - підвищення рівня вмотивованості суб'єктів у галузі до збільшення частки торгівлі у ВДВ; - розвиток умотивованості суб'єктів у галузі до підвищення рівня прибутковості та рентабельності на підприємствах; - розвиток умотивованості суб'єктів у галузі до підвищення рівня продуктивності праці та сукупної продуктивності (економічна) 	<ul style="list-style-type: none"> - формування позитивного іміджу країни та регіону на міжнародному ринку; - стабілізація політичної ситуації в країні; - вдосконалення та підвищення ефективності зовнішньої політики країни на міжнародному ринку; - вдосконалення ефективності державного управління та регулювання галуззю; - забезпечення доступу суб'єктів галузі регіону до наукових інноваційних розробок; - призупинення рівня інфляції у країні та стабілізація макроекономічної ситуації (інституціонально-трансформаційна)

само: формування позитивного іміджу країни та регіону на міжнародному ринку, стабілізація політичної ситуації в країні, вдосконалення та підвищення ефективності зовнішньої політики країни на міжнародному ринку, вдосконалення ефективності державного управління та регулювання галузю, забезпечення доступу суб'єктів галузі регіону до наукових інноваційних розробок, призупинення рівня інфляції у країні та стабілізація макроекономічної ситуації.

Відтак, на основі прогнозування з урахуванням негативної динаміки прогнозованих показників, які стримують зростання товарообігу на регіональному рівні (у Львівській області), та з урахуванням системи залежностей між ними та чинниками, домінанти підвищення ефективності розвитку СВТ у регіоні в умовах трансформації на національному рівні представлено у табл. 2.

Очевидно, що, на відміну від національного рівня, де домінанти-стимулятори визначаються з чинників тієї підсистеми СВТ, у якій проявляється проблемний показник, на регіональному, поряд із тим, до стимулюючих віднесено і чинники інституціонально-трансформаційної підсистеми, що зумовлено процесом державного регулювання та функціями органів виконавчої влади на центральному та регіональному рівнях. При цьому існують відмінності й у визначенні домінант-адапторів з тих самих причин. Але, як і на національному рівні, пріоритетне значення для вирішення найбільш суттєвих проблем розвитку галузі на основі підвищення ефективності СВТ у Львівській області мають чинники інституціонально-трансформаційної підсистеми.

4. Висновки

На основі проведених досліджень щодо відбору домінант підвищення ефективності розвитку СВТ в Україні в умовах трансформації на регіональному рівні економіки можна дійти наступних висновків:

- для відбору домінант підвищення ефективності розвитку СВТ в Україні в умовах трансформації використовується система залежностей між чинниками та показниками за кожною з підсистем;

- домінанти поділяються на домінанти-адаптори та домінанти-стимулятори, де головною ідеєю при відборі домінант-адапторів є пристосування до зміни чинників та (або) показників, у той час, як при відборі домінант-стимуляторів – розвиток мотивації персоналу до поліпшення чинників та (або) показників з метою підвищення ефективності розвитку СВТ в Україні в умовах трансформації на регіональному рівні;

- на основі обґрунтованих методичних положень і розробленої системи залежностей відібрано домінанти-стимулятори та домінанти-адаптори для підвищення ефективності розвитку СВТ в Україні в умовах трансформації для регіонального (на прикладі Львівської області) рівня національної економіки шляхом моделювання та прогнозування.

Визначені домінанти для регіонального рівня національної економіки дозволяють досягти тактичної мети підвищення ефективності розвитку

СВТ – збільшити товарообіг на даному рівні. У той же час домінанти повинні бути закладеними в основу стратегічного розвитку СВТ у більш пізніх періодах із метою забезпечення зростання прибутку. Це зумовлює необхідність більш докладного висвітлення концептуальних підходів до розвитку СВТ в умовах трансформації у довгостроковому періоді з метою визначення стратегічних пріоритетів забезпечення ефективності системи на інтенсивній (інноваційній) основі задля розвитку внутрішньої торгівлі у цілому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алексеева Н. І. Управління реалізацією стратегії зростання торговельного підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Н. І. Алексеева. – Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2014. – 22 с.

2. Апопій В. В. Сучасні трансформації в сфері товарного обороту / В. В. Апопій // Економіка України. – 1998. – № 6. – С. 33-41.

3. Бакунов О. О. Концептуальний підхід до управління інноваційним розвитком торговельного підприємства / О. О. Бакунов, М. С. Рошка // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1 (5). – Т. 2. – С. 19-25.

4. Баламут Г. С. Управління стійким розвитком підприємств роздрібною торгівлі : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Г. С. Баламут; Харківський державний університет харчування та торгівлі, 2014. – 20 с.

5. Виноградова О. В. Реінжиніринг торговельних підприємств: теорія та методологія : дис. ... д-ра екон. наук : 08.06.01 / Виноградова О. В. – Донецьк, 2006. – 435 с.

6. Виноградова О. В. Реінжиніринг бізнес-процесів торговельних підприємств : монографія / О. В. Виноградова. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2006. – 183 с.

7. Возіянова Н. Ю. Організаційно-економічний механізм розвитку внутрішньої торгівлі України : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.03 / Н. Ю. Возіянова; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2013. – 36 с.

8. Державна служба статистики України. Головне управління статистики у Львівській області. Торговля Львівської області. – Львів, 2014. – 96 с.

9. Лігоненко Л. О. Антикризисне управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Л. О. Лігоненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 580 с.

10. Лігоненко Л. О. Проблеми та перспективи розвитку роздрібною торгівлі / Л. О. Лігоненко // Вісник Львівської комерційної академії. – Львів : Вид-во Львівської комерційної академії, 2003. – Вип. 14. – С. 90-97. – (Серія економічна).

11. Мамаєва Г. С. Концептуальні положення управління стійким розвитком торговельного підприємства / Г. С. Мамаєва // СХІД : аналітично-інформаційний журнал. – Донецьк, 2013. – № 3 (123). – С. 34-39.

12. Савіна Г. Г. Еволюція концепцій брендінгу в соціальному контексті / Г. Г. Савіна, М. В. Шаповалюк // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2012. – № 3. – Т. 2. – С. 156-159.

13. Скибінський С. В. Впровадження концепції маркетингу у кооперативному секторі економіки / С. В. Скибінський, Н. Ф. Басій, І. С. Скоропад // Збірник наукових праць учасників конференції “Національний кооперативний рух та структурні зміни в економіці України XXI століття”. – К. : Укооп-освіта, 2001. – С. 163-165.

14. Соболев В. А. Концептуальная модель системы управления развитием розничной торговли / В. А. Соболев // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 1. – С. 112-120.

15. Шостак Р. С. Ефективність розвитку торговельних мереж в системі національного господарства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03 / Р. С. Шостак; Класичний приватний університет. – Запоріжжя, 2014. – 20 с.

16. Шостак Р. С. Концепція соціальної відповідальності торговельних мереж / Р. С. Шостак // Наука і вища освіта : тези доповідей учасників XX Міжнар. наук. конф. студентів і молодих учених 06 квітня 2012 р. : у 3 т.; Класичний приватний ун-т. – Запоріжжя : Вид-во КПУ, 2012. – Т. 2. – С. 254-255.

ДОСЛІДЖЕННЯ ЧИННИКІВ ПРИВАБЛИВОСТІ ДЕСТИНАЦІЇ ВИННОГО ТУРИЗМУ

Анотація. У статті розглянуто критерії та показники привабливості дестинації винного туризму за базовими структурними компонентами, такими як туристично-рекреаційні ресурси, туристична інфраструктура, супраструктура винного туризму, соціальне середовище. На матеріалах регіонів України проведено кореляційно-регресійний аналіз цих показників, встановлено найбільш значущі фактори, які впливають на розвиток центрів винного туризму.

Ключові слова: туристична дестинація, показники привабливості, кореляційно-регресійний аналіз.

D. Basuk, T. Prymak

STUDY OF ATTRACTIVENESS FACTORS OF DESTINATION OF WINE TOURISM

Abstract. The article studies the criteria and the indicators of attractiveness of wine tourism destination considering the basic structural components such as tourism and recreation resources, tourism infrastructure, suprastructure of wine tourism, social environment. According to the statistical data about Ukrainian regions the correlation and regression analysis of these indicators was implemented and the most important factors that influence the development of centers of wine tourism were determined.

Keywords: tourism destination, attractiveness indicators, correlation and regression analysis.

1. Вступ

Одним із перспективних напрямків розвитку ринку туристичних послуг є винний туризм – спеціалізований вид туризму, пов'язаний з ознайомленням із історією, технологією та культурою споживання алкогольних напоїв у певному регіоні та дегустацією алкогольних напоїв безпосередньо у виробника.

Розвиток винного туризму дозволяє значною мірою підтримати місцевих виробників винограду і винно-коньячної продукції, збільшити тривалість туристичного сезону в регіоні, підвищити туристичний імідж місцевості, збільшити кількість туристичних прибутків, збагатити та диференціювати місцевий туристичний продукт за рахунок розробки винних екскурсій, дегустацій та презентацій, фестивалів тощо. Досягнення позитивного результату в процесі розвитку винного туризму можливе лише за умови забезпечення ефективності використання туристично- рекреаційного, виробничого та інноваційно-інвестиційного потенціалу регіону, вчасного та якісного пристосування до обмеженості ресурсів та потреб місцевого населення, злагодженості в роботі суб'єктів підприємницької діяльності, органів влади та громадських інституцій. Тому виникає необхідність побудови моделі економіко-математичного оцінювання привабливості дестинацій винного туризму, основна мета якого – поєднати оцінки за декількома підсистемами і вивести єдину інтегральну оцінку.

2. Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Методологія оцінки розвитку туристичних територій та привабливості туристичних дестинацій розглядалась у дослідженнях Бейдика О. О., Данильчука В. Ф., Музиченко-Козловської О. В., Бов-

суновської О. Я., Голубничої С. Н., Мельник О. В. та ін. Науковцями розроблено методики аналізу й оцінки окремих складових чи процесів у туризмі: природно-рекреаційних ресурсів, туристичної інфраструктури тощо. Також для оцінки туристичної привабливості та конкурентоспроможності території запропоновано методики комплексного аналізу показників, що дають можливість визначити рівень туристичного потенціалу за ключовими аспектами. Разом з тим, у науковій літературі відсутня комплексна методика оцінки дестинації винного туризму.

3. Результати

Процес розвитку винного туризму включає велику кількість окремих складових. Щоб управляти цим процесом, прогнозувати рівень розвитку спеціалізованого напрямку туристичної діяльності та визначити умови для стабільного підвищення якості туристичного продукту, необхідно дослідити значну кількість чинників, які впливають на рівень привабливості певної території для туристів, та встановити показники, за якими можна оцінювати його компоненти. Щоб врахувати всі чинники, пов'язані зі специфікою формування винних турів та визначити рівень впливу кожного з них на можливість підвищення туристичної привабливості території, доцільно розробити методику переведення (конвертації) значної кількості окремих показників до одного чи невеликої кількості узагальнюючих показників. Ця методика повинна:

- відображати внутрішній взаємозв'язок показників, що характеризують процес формування туристичної привабливості території;

Критерії і показники привабливості destinations винного туризму

Компонент	Критерії	Показники
1	2	3
Супра-структура винного туризму	Розвиток виноградарсько-виноробного комплексу	Площа виноградних насаджень у плодородному віці, тис. га Виробництво винограду, тис. тонн Фактичне виробництво виноматеріалів за регіонами, тис. дал
Туристично-рекреаційні ресурси		Площа земель об'єктів заповідного фонду, тис. га Наявність подієвих ресурсів регіону Кількість найважливіших біосоціальних ресурсів
Інфра-структура туризму	Розвиток туристичної індустрії	Кількість суб'єктів туристичної діяльності (туроператори, турагенти, суб'єкти, що здійснюють екскурсійну діяльність) Доходи від надання туристичних послуг, тис. грн. (юридичні й фізичні особи)
	Інфраструктура гостинності	Кількість місць у колективних засобах розміщування Роздрібний товарооборот підприємств за видами економічної діяльності (діяльність і забезпечення стравами і напоями, млн. грн.)
	Транспортна доступність	Щільність автомобільних доріг загального користування з твердим покриттям, тис. км на кв. км Щільність залізничних колій загального користування, тис. км на кв. км
Соціальне середовище	Якість життя населення	Наявний дохід населення у розрахунку на одну особу, грн. на рік

- охоплювати всі аспекти туристичної діяльності, тобто всесторонньо характеризувати процес підвищення туристичної привабливості території;

- зводити сукупність окремих показників в один чи кілька узагальнюючих показників або інтегральний показник [10].

Відповідно до методології оцінки туристичної привабливості території та структури destinations винного туризму було виділено набір індикаторів для комплексної оцінки рівня розвитку destinations та обґрунтованого вибору стратегії її подальшого розвитку. При розробці системи бралось до уваги, що така система чи узагальнюючий показник повинні бути зручними для практичного використання, тому при формуванні системи показників оцінювання туристичної привабливості території доцільно спиратися на діючу державну статистичну звітність, щоб виявлялося достатньо інформації та кількісне відображення параметрів не вимагало зміни системи показників [10]. Разом з тим, ми зважали на той факт, що державна статистична звітність не є ДОС-коналою, обґрунтований облік туристичних потоків у регіонах не здійснюється, достовірна статистична інформація щодо цілей туристичних подорожей, обсягу витрат туристів, тривалості їх перебування доступна лише за окремими вибірковими статистичними спостереженнями локального характеру.

Показник туристичної привабливості destinations є латентним, тобто таким, що не піддається безпосередньому вимірюванню. Для такого показника не існує об'єктивно обумовленої шкали. Тому узагальнюючим показником У, за яким можна охарактеризувати рівень туристичної привабливості території, будемо вважати кількість туристів, що відвідали цей регіон, який привірюється до кількості розміщених у колективних засобах розміщування. Для destinations винного туризму можна вираховувати кількість винних туристів, що, за даними нашого маркетингового дослідження, складатиме 10-11% загального туристичного потоку.

Базуючись на теоретичних підходах до оцінки туристичної привабливості destinations [6, с. 262-263; 10, с. 220] та на вимогах до вибору показників оцінювання туристичної привабливості території,

для подальших розрахунків було обрано показники, які представлено у таблиці 1.

Як видно з таблиці 1, ми врахували основні структурні компоненти destinations винного туризму. Деякі фактори були виключені як сильно корелюючі між собою (наприклад, чисельність колективних закладів розміщення у регіоні та кількість місць у колективних засобах розміщування, роздрібний товарооборот підприємств за видами економічної діяльності (діяльність і забезпечення стравами і напоями) та кількість посадкових місць у закладах ресторанного господарства тощо.

Встановлена система показників оцінювання туристичної привабливості території дозволяє виконати такі завдання дослідження: кількісно та якісно оцінювати рівень розвитку туристичної індустрії в країні та у регіонах; висвітлювати причинно-наслідкові зв'язки в процесі визначення рівня туристичної привабливості території; виявляти чинники, які впливають на розвиток туристичної діяльності, в тому числі ті з них, що справляють визначальний вплив на туристичну привабливість території; можливості передбачення зміни туристичної активності внаслідок впливу основних чинників та прийняття на їх основі оптимальних управлінських рішень [10].

Для проведення економіко-математичного оцінювання були включені регіони, що відзначаються пріоритетним розвитком виноградарсько-виноробного комплексу згідно з державною статистичною звітністю, а саме: Закарпатська, Запорізька, Миколаївська, Одеська, Херсонська області. Міста Київ та Львів (у складі Львівської області) були включені з огляду на пріоритетний розвиток туризму та наявність туристично-рекреаційних ресурсів та суцільної структури винного туризму [7; 8; 9; 11]. Донецька область, Автономна Республіка Крим та м. Севастополь є невід'ємною частиною української економіки, незважаючи на політичні проблеми – тимчасову окупацію та незаконну анексію.

Для виконання поставлених завдань було систематизовано вихідні дані за вказаними регіонами України, що приймалися як сукупність спостережень та які характеризують ці регіони за кількісними (статистичними) показниками ($X_1 - X_{11}$, див. табл. 2).

Таблиця 2

Фактичні показники привабливості туризму (за 2013 рік)

Регіони України	Кількість розміщених у колективних засобах розміщування	Кількість туристичної діяльності, туроператори, турагенти, суб'єкти, що здійснюють екскурсійну діяльність)	Роздрібний товарооборот підприємств за видами економічної діяльності (діяльність і забезпечення стравами і напоями, млн. грн.)	Чисельність населення станом на 01.01.2014, тис. осіб	Площа земель об'єктів запорядного фонду, тис. га	Фактичне виробництво винаматеріалів за регіонами, тис. дал	Доходи від надання туристичних послуг, тис. грн. (юридичній фізичній особі)	Площа виноградних насаджень у плодородному віці, тис. га	Виробництво винограду, тис. тонн	Кількість найважливіших подіїв ресурсів	Кількість найважливіших подіїв ресурсів
	У	X ₁	X ₂	X ₃	X ₅	X ₆	X ₇	X ₈	X ₉	X ₁₀	X ₁₁
Автономна Республіка Крим	1368988	529	505	1967,2	74,8	5904,5	584022,9	16,2	95,2	32	42
Донецька	454175	355	1123	4343,9	64,5	0	49757,7	0,4	7,8	18	15
Закарпатська	245663	82	111	1256,9	146,3	793,1	10015,3	3,9	26,2	35	10
Запорізька	287319	250	209	1775,8	94,6	0	28721,1	0,4	8,5	18	10
Львівська	717829	272	454	2538,4	60	0	228708,4	0,1	1,4	249	94
Миколаївська	201736	75	147	1168,4	43	4990,5	33893,7	5,7	65,7	21	23
Одеська	567668	302	533	2369,5	99,4	12591,6	126785,3	28,5	256,6	115	60
Херсонська	190759	69	51	1072,5	212,7	2935,4	11188,3	5,6	62,5	20	6
м. Севастополь	83458	111	65	385,9	0	1606	236501,7	5,1	24,1	32	42
м. Київ	1164100	1345	3276	2868,7	4,5	0	4698394,7	0	0	343	56

Завдання нашого дослідження полягає у побудові математично-статистичної моделі зв'язку визначених чинників та результуючої ознаки і, як наслідок, у наданні рекомендацій із побудови узагальнюючого показника Y .

Таке завдання найчастіше вирішується методами кореляційного і регресійного аналізу. Для достовірного відображення об'єктивно існуючих в економіці процесів необхідно виявити суттєві взаємозв'язки, а також дати їм кількісну оцінку. Цей підхід вимагає встановлення причинних залежностей. Під причинною залежністю розуміють такий зв'язок між процесами, коли зміна одного з них є наслідком зміни іншого.

Основними завданнями кореляційного аналізу є оцінка сили зв'язку та перевірка статистичних гіпотез про наявність і силу кореляційного зв'язку. Не всі фактори, що впливають на економічні процеси, є випадковими величинами, тому при аналізі економічних явищ звичайно розглядають зв'язок між випадковими і не випадковими величинами методом регресійного аналізу.

Формально кореляційна модель взаємозв'язку системи випадкових величин може бути представлена в наступному вигляді:

$$Y = f(X_1, X_2, \dots, X_k), \quad (1)$$

де X_i – набір випадкових величин, що впливають на досліджувані випадкові величини.

Схема, яка відображає зв'язок між результуючим показником рівня туристичної привабливості території та чинниками, які на нього впливають, може бути представлена у вигляді формули, що відображає лінійну економетричну модель [10]:

$$Y = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + \dots + b_{11}X_{11}, \quad (2)$$

де Y – результуюча ознака;

$X_1 - X_{11}$ – факторні ознаки;

b_1, \dots, b_{11} – параметри функції зв'язку (невідомі коефіцієнти).

Здійснюємо економіко-математичне оцінювання і визначаємо форму зв'язку (з допомогою побудови регресійного рівняння) показника "туристична привабливість території" (Y) з чинниками, що на цей показник впливають.

Визначення щільності зв'язку між факторними ознаками та туристичною привабливістю destinations винного туризму було здійснено у три етапи шляхом розрахунку коефіцієнтів множинної регресії та відсіювання показників, які неістотно впливають на формування привабливості destinations винного туризму.

При цьому ми виходили з того, що незначний зв'язок характеризується коефіцієнтом кореляції від $\pm 0,16$ до $\pm 0,20$, слабкий – від $\pm 0,21$ до $\pm 0,30$, помірний – від $\pm 0,31$ до $\pm 0,40$, середньої сили – від $\pm 0,41$ до $\pm 0,60$, суттєвий – від $\pm 0,61$ до $\pm 0,80$, дуже суттєвий – від $\pm 0,81$ до $\pm 0,90$, визначальний вплив – від $\pm 0,91$ до $\pm 1,0$.

На першому етапі було встановлено, що найбільш слабкий зв'язок між привабливістю destinations та показником наявного доходу населення у розрахунку на одну особу (фактор X_4). Виявлений слабкий вплив цього чинника на результуючий показник дозволяє виключити його з моделі та перейти до другого етапу побудови економетричної моделі.

На другому етапі методами кореляційного аналізу було виділено три найбільш впливові фактори – це кількість суб'єктів туристичної діяльності (туроператори, турагенти, суб'єкти, що здійснюють екскурсійну діяльність) (фактор X_1), кількість найважливіших біосоціальних ресурсів (фактор X_2), наявність подієвих ресурсів регіону (фактор X_3) (табл. 3).

На третьому етапі методом регресійного аналізу при порівнянні впливовості виділених трьох показників ми встановили, що найбільш значимими параметрами формування привабливості туристичної destinations є кількість суб'єктів туристичної діяльності та наявність подієвих ресурсів регіону, а показник кількості найважливіших біосоціальних ресурсів виявив слабкий кореляційний зв'язок. Дана модель виду

$$Y = 39562,16 + 829,63 \cdot X_1 + 5869,16 \cdot X_3 \quad (3)$$

була перевірена (табл. 4), що підтвердило задовільну регресійну статистику.

**Регресійна статистика та дисперсійний аналіз показників привабливості
дестинації винного туризму (проміжні етапи)**

<i>Регресійна статистика</i>	
Множинний R	0,996574
R-квадрат	0,993159
Нормований R-квадрат	t= 24,05709
Стандартна похибка	235318,1
Спостереження	11
Спостереження	tкр= 2,36

Дисперсійний аналіз			
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>
Регресія	3	5,63E+13	1,87589E+13
Залишок	7	3,88E+11	55374616556
Всього	10	5,67E+13	

	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-Значення</i>	<i>Верхні</i>		<i>Нижні</i>	
					<i>95%</i>	<i>95,0%</i>	<i>95%</i>	<i>95,0%</i>
Y-перетин	31961,58	80450,09	0,397284591	0,702993	-158273	222195,8	-158273	222195,8
Змінна X 1	1207,051	272,8885	4,423239771	0,003069	561,7725	1852,33	561,7725	1852,33
Змінна X 2	-2796,05	1329,569	-2,102976168	0,073547	-5939,98	347,8792	-5939,98	347,8792
Змінна X 3	9287,725	2573,498	3,608989169	0,008636	3202,37	15373,08	3202,37	15373,08

**Регресійна статистика та дисперсійний аналіз показників привабливості
дестинації винного туризму (завершальний етап)**

<i>Регресійна статистика</i>						
Множинний R	0,994403	t=	28,23594			
R-квадрат	0,988837	tкр=	2,31			
Нормований R-квадрат	0,986047					
Стандартна похибка	281184,3					
Спостереження	11					
<i>Дисперсійний аналіз</i>						
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимість F</i>	
Регресія	2	5,6E+13	2,8E+13	354,3415	1,55E-08	
Залишок	8	6,33E+11	7,91E+10			
Всього	10	5,67E+13				
	<i>Коефіцієнти</i>	<i>Стандартна похибка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-значення</i>	<i>Нижні 95%</i>	<i>Верхні 95%</i>
Y-перетин	39562,16	96033,68	0,411961	0,691185	-181892	261016,2
Змінна x1	829,6251	245,6344	3,37748	0,009678	263,1912	1396,059
Змінна x3	5869,158	2383,949	2,461947	0,0392	371,7603	11366,55
					<i>Нижні 95,0%</i>	<i>Верхні 95,0%</i>

Розрахунок значимості коефіцієнта кореляції за допомогою t -критерію дає експериментальний показник t -критерію 28,24, що є більшим від критичного показника 2,31 з рівнем значимості $\alpha = 0,05$. Таким чином, визначений коефіцієнт кореляції є значимим із надійністю не менше ніж 95%. Отже, залежність від показників X_1 та X_3 є визначальною (значимість параметрів згідно з t -критерієм Стьюдента складає 3,38 та 2,46 відповідно), що підтверджує: дані фактори прямо та об'єктивно впливають на результат, а побудована модель є адекватною.

Дисперсійний аналіз показує адекватність моделі за критерієм Фішера, який у нашому випадку складає 354,34, що значно перевищує критичний показник 5,32.

4. Висновки

Таким чином, при збільшенні кількості суб'єктів туристичної діяльності привабливість дестинацій, а саме: кількість туристів, що відвідують їх протягом року, зростає (при появі 1 суб'єкта – в середньому на 830 осіб). Визначальною мірою на привабливість дестинацій впливають події ресурси – організація фестивалів, форумів, виставок та інших масових видовищ (при організації 1 події – в середньому на 5870 осіб).

Проведене дослідження дає підстави для розробки ефективної стратегії розвитку туристичної галузі в регіонах та прийняття оптимальних управлінських рішень для формування центрів винного туризму.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Актуальні проблеми управління виноградно-виноробним комплексом : монографія / [І. М. Бабич, Д. І. Басюк, М. В. Білько та ін.; за заг. ред. Шияна П. Л., Басюк Д. І.]. – Видавець ПП Д. Г. Зволько, 2014. – 252 с.
2. Бейдик О. О. Методологія та методика аналізу рекреаційно-туристських ресурсів України : автореф. дис. ... д-ра геогр. наук : спец. 11.00.02 "Економічна та соціальна географія" / Бейдик О. О.; КНУ ім. Т. Шевченка. – К., 2004. – 36 с.

3. Бейдик О. О. Рекреаційні ресурси України : навчальний посібник / Бейдик О. О. – К. : Альтпрес, 2011. – 462 с.

4. Винний туризм : підручник для студентів ВНЗ / [Іванов С. В., Домарецький В. О., Басюк Д. І. та ін.]. – Кам'янець-Подільський : ФОП Сисин О.В., 2012. – 472 с.

5. Методология оценки рекреационных территорий : монография / [Данильчук В. Ф., Алейникова Г. М., Босуновская А. Я., Голубничая С. Н.]. – Донецк : ДИТБ, 2003. – 197 с.

6. Мельник О. В. Природно-рекреаційний потенціал у процесі моделювання оцінки рівня туристичної привабливості території / О. В. Мельник // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Природно-ресурсний потенціал в системі просторового розвитку : збірник наук. праць. – Вип. 2 (XLVI): НАН України, Інститут регіональних досліджень / [ред. кол.: відп. ред. академік НАН України М. І. Долішній]. – Львів, 2004. – С. 259-265.

7. Мережа закладів ресторанного господарства у 2013 році. Оприлюднення експрес-випусків Держстату у 2014 році [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України : офіційний веб-сайт. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>, вільний. – Заголовок з екрана.

8. Мережа колективних засобів розміщування у 2013 році. Оприлюднення експрес-випусків Держстату у 2014 році [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України : офіційний веб-сайт. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>, вільний. – Заголовок з екрана.

9. Мережа суб'єктів туристичної діяльності у 2013 році. Оприлюднення експрес-випусків Держстату у 2014 році [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України : офіційний веб-сайт. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>, вільний. – Заголовок з екрана.

10. Музиченко-Козловська О. В. Економічне оцінювання туристичної привабливості території : монографія / О. В. Музиченко-Козловська. – Львів : Новий Світ-2000, 2012. – 176 с.

11. Регіони України. Статистичний збірник 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ2_u.htm/, вільний.

РОЗРОБКА КОНЦЕПЦІЇ ЕЛЕКТРОННОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ГОТЕЛЕМ

Анотація. Щоб утримати конкурентні позиції на ринку, для готельної індустрії надто важливо бути спроможною постійно поліпшити свої послуги для клієнтів. Сьогодні готельним підприємствам України необхідно побудувати свій електронний ринок, це вимога часу, і для досягнення поставленої мети необхідно побудувати правильну архітектуру інтелектуальної системи управління готельним бізнесом із використанням сучасних інструментів. Дане дослідження дозволяє створити інтелектуальну архітектуру електронної системи управління готельним бізнесом, яка допомагає підтримувати конкурентні позиції готелю, зменшує витрати робочої сили. Функції реєстрації, процес розміщення в готелі й інтелектуальне індивідуальне обслуговування – це основні аспекти дослідження. Електронний пошук клієнтів, а також вільних номерів є невід'ємною частиною сучасного готельного бізнесу. Для кожної функції була розроблена блок-схема, яка визначає методи й засоби, використовувані в системі. У даному дослідженні було розглянуто кілька сценаріїв і методів реалізації інтелектуальної системи управління готельним бізнесом. Особлива увага була приділена безпеці, а також запобіганню зловживань персоналу. Дослідження спиралося на критерій мінімізації витрат і виявлення факторів, що впливають на їхню зміну. Крім того, запропонована автоматизована схема у своїй основі має критерій мінімізації вартості. Скорочення витрат робочої сили підвищує комерційну цінність даного дослідження.

Ключові слова: електронна комерція, готельний менеджмент, керування базами даних, алгоритми управління готельним бізнесом, веб-сторінка.

E. Krasovski

DEVELOPMENT OF THE CONCEPT OF ELECTRONIC SYSTEM OF HOTEL MANAGEMENT

Abstract. To hold competitive positions in the market, for the hotel industry it is extremely important to have a constant opportunity to improve the services for clients. Today it is extremely important for hotel enterprises of Ukraine to construct the electronic market, it is the requirement of time, and for achievement of a goal, it is necessary to construct the correct architecture of an intellectual control system of hotel business with use of modern tools. This research allows creating intellectual architecture of an electronic control system of hotel business, which helps to support competitive positions of hotel, reduces labor expenses. Reception functions, process of placement in hotel and intellectual individual service is the main aspects of research. Electronic search of clients and vacant rooms is an integral part of modern hotel business. The flowchart, which defines the methods and means used in system, was developed for each function. In this research, some scenarios and methods of realization of an intellectual control system of hotel business were considered. The special attention was pay to safety, and prevention of abuses of the personnel. Research relied on criterion of minimization of expenses and identification of the factors influencing their change. Besides, the offered automated scheme in the basis has criterion of minimization of cost. Reduction of expenses of labor increases the commercial value of this research.

Keywords: electronic commerce, hotel management, management of databases, algorithms of management of hotel business, the web page.

1. Постановка проблеми

Щоб здобути перемогу в жорсткій конкуренції готельної індустрії, головна мета управління готельним бізнесом полягає у тому, аби забезпечити високу якість послуг і високий ступінь задоволеності споживача. З метою утримання конкурентних позицій на електронному ринку готельних послуг необхідно приділяти велику увагу вимогам користувачів комп'ютерних мереж у процесі вибору альтернативних пропозицій готелів. Інтелектуальні системи управління підприємствами готельно-рес-

торанного бізнесу є ключовим елементом підвищення ступеня задоволеності споживача та зниження витрат.

2. Аналіз останніх досліджень і публікацій

Загалом управління готельним бізнесом – це спосіб виконання функцій готелю, в якому задіяна безліч співробітників готелю. На першому етапі розглянемо класичний готель, у якому клієнт для зняття номера повинен звернутися на рецепцію, щоб одержати інформацію про послуги готелю [1].

Після цього клієнт повинен заповнити документи, визначені адміністрацією готелю, й заплатити певну суму грошей, після чого йому видається ключ від номера. Тобто всі формальні процедури поселення проходять через рецепцію готелю. Але клієнти завжди прагнуть більшого захисту приватного життя й надійної безпеки [2]. Розвиток електронного ринку готельних послуг базується на бажанні клієнтів подорожувати й можливості завчасно знайти придатне житло [3]. Подібна система відрізняється глобальністю у тому розумінні, що кожен може використовувати її, щоб знайти відповідний готель згідно зі своїми вимогами [4]. Система управління готельним господарством включає такі елементи, наприклад, як франчайзинг, казино, спортивно-оздоровчі комплекси, платіжна система, кредитування, контроль і т. д. [5]. Була спроектована універсальна система управління готелем. Вона допоможе власникам готелів обслуговувати клієнтів, не вступаючи з ними в безпосередній контакт. Система включає інструменти автоматичної реєстрації інформації й спеціальне програмне забезпечення.

Система автоматичного управління готельним господарством зменшує потреби у робочій силі й

4. Викладення основного матеріалу дослідження

Розроблена система призначена для українського електронного ринку готельних послуг, що сьогодні не розвинений. Система є інструментом допомоги як клієнтам, так і власникам готелів. У класичних системах управління готельним господарством є реєстратор, який взаємодіє з клієнтами. Оскільки автоматична система управління готельним господарством передбачає зменшення чисельності персоналу, в зоні приймання й реєстрації необхідно передбачити механізм ідентифікації клієнтів, які прагнуть орендувати номер, і людей, які є відвідувачами готелю. Традиційні функції зони приймання й реєстрації – це пред'явлення документів, заповнення анкет, оплата рахунків, одержання ключа від номера. Для автоматичного надання інформації про готель необхідна розробка віртуального гіда. Загальна структура системи управління готельним господарством представлена на рис. 1, яка включає процес приймання клієнтів, зональне управління й інтелектуальну оптимізацію. Запропонована система управління сучасним готелем зберігає й поліпшує процес зручного й ефективного надання послуг клієнтам.



Рис. 1. Загальна структура автоматичної системи управління готелем

знижує кількість формальних операцій. В умовах нестачі робочої сили, а також необхідності скорочення фонду заробітної плати автоматична система управління готельним господарством є способом вирішення цих проблем. Крім того, вона підвищує рівень безпеки в готелі [2]. Ця система використовує високотехнологічні рішення, які включають автоматичне управління дверима, активні голосові елементи і т. д. Система скорочує витрати електроенергії, води, теплової енергії.

3. Формулювання мети дослідження

Метою дослідження є розроблення концепції електронної системи управління підприємствами готельно-ресторанного господарства, визначення інструментів та побудова алгоритмів функціонування системи.

На рис. 2 представлена архітектура розробленої автоматичної системи управління готелем. Архітектура системи включає центральний сервер управління й локальні одиниці управління для окремих приміщень. Кожна локальна одиниця управління пов'язана з центральним сервером. Для забезпечення безпеки передбачена спеціальна система, яка базується на відеоспостереженні, що складається з ір камер, ір відеореєстратора й пункту моніторингу для охорони. Система відеоспостереження контролює зону приймання, коридори готелю й інші приміщення для запобігання різним інцидентам. Розроблена автоматизована система управління готелем охоплює процедуру приймання, процес розміщення й визначення границь контролю. Був розроблений алгоритм функціонування системи, який гарантує досягнення поставлених завдань. Система була апробована в лабораторних умовах і показала позитивні результати.

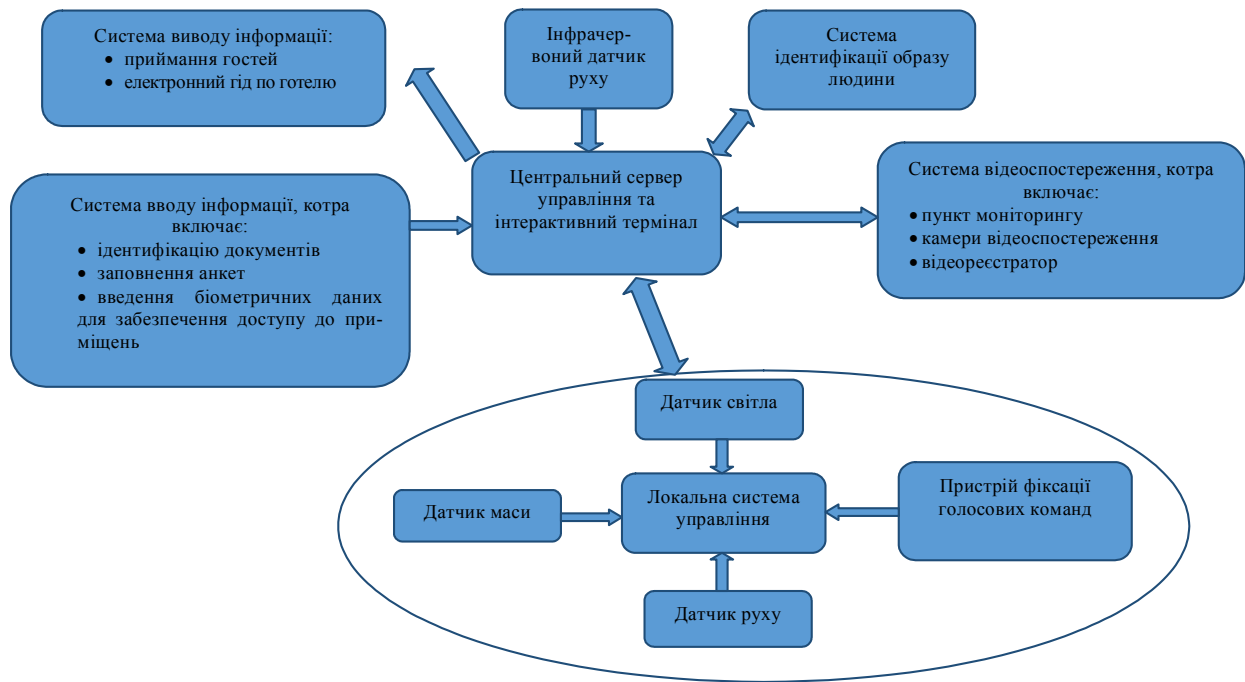


Рис. 2. Архітектура системи управління готелем

Процес автоматизованого приймання й розміщення в готелі наступний: клієнт проявляє увагу до стенда приймання, інфрачервоний датчик руху ак-

тивізується й на екрані монітора з'являється меню, що складається з наступних опцій: ідентифікація документів, заповнення анкети, введення біометричних даних. Якщо обраний пункт "ідентифікація документів", клієнтові пропонується зробити ска-

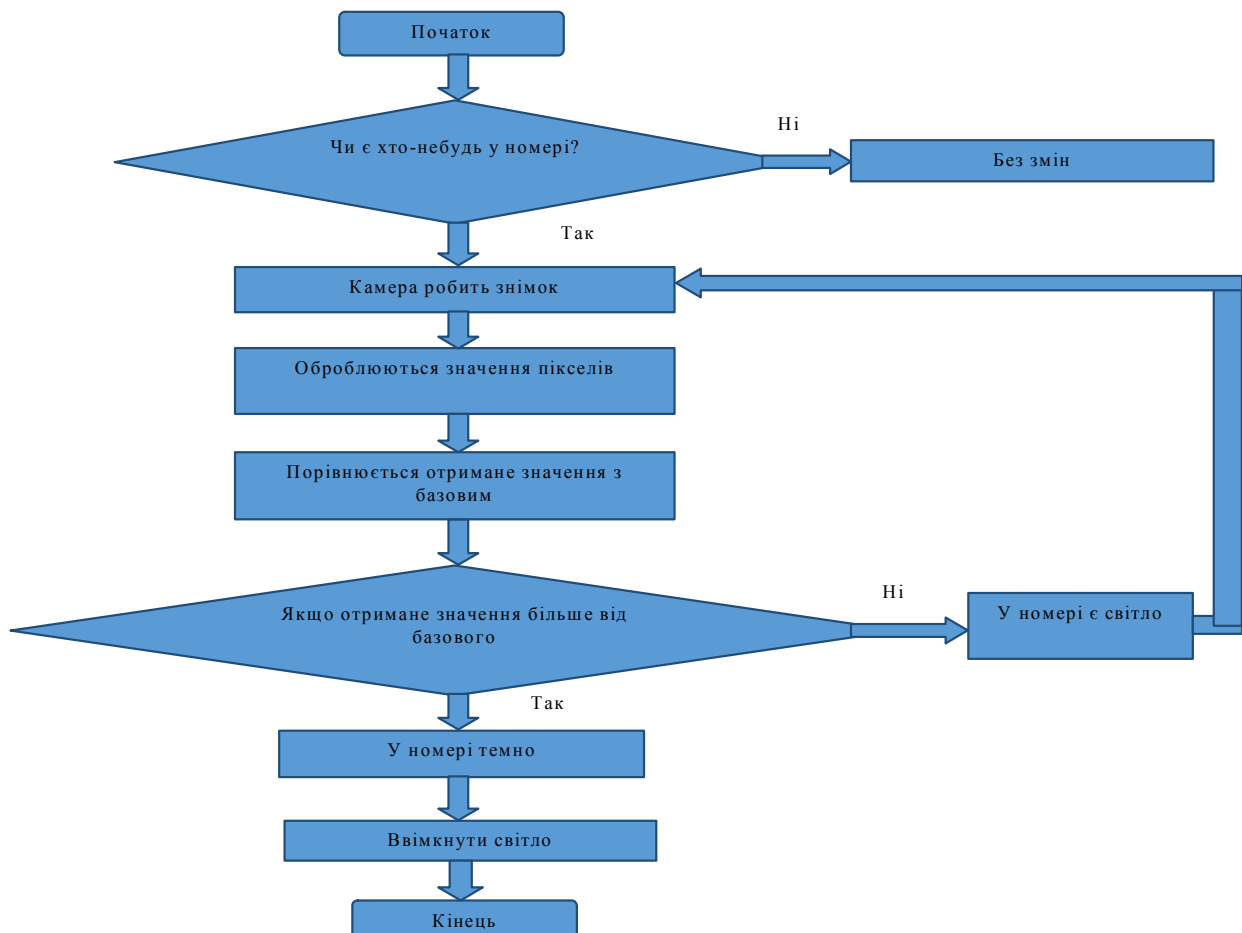


Рис. 3. Алгоритм автоматичної системи реценції

нування відповідних документів, наприклад паспорта, водійського посвідчення і т. д. Анкетне опитування містить інформаційні області про клієнта, наприклад ім'я клієнта, адресу й іншу інформацію. Також пропонується вибрати категорію й розташування номера, і тривалість перебування. Після введення даних на екрані дисплея відображається сума оплати за номер і пропозиція зробити оплату за допомогою кредитної картки або іншого інструмента електронних платежів. Після введення даних і здійснення оплати клієнт одержує підтвердження про оренду номера у вигляді чека та йде, після чого інфрачервоний датчик деактивується й екран монітора повертається в початковий стан. Алгоритм роботи автоматичної рецепції представлений на рис. 3.

Коли клієнт з'являється перед орендованим номером, інший інфрачервоний датчик руху активується й надходить пропозиція сканування від-

битка пальця. Двері кімнати будуть відчинені автоматично, якщо сканований відбиток пальця збігається з відбитком, введеним на стенді приймання. Як тільки номер відкритий, інтелектуальна система управління номером активується. Починається процес управління освітленістю номера. Відбувається включення приладів освітлення й кондиціонування повітря з метою досягнення оптимальних параметрів. Алгоритм процесу управління представлений на рис. 4.

Визначення рівня освітленості здійснюється за допомогою камери з урахуванням конфігурації номера шляхом підсумовування яскравості всіх пікселів і порівняння цього значення з базовими.

У запропонованій автоматизованій системі управління номером використовується голосове управління. У звичайних готелях клієнти управляють різним обладнанням вручну. Але автоматичне уп-

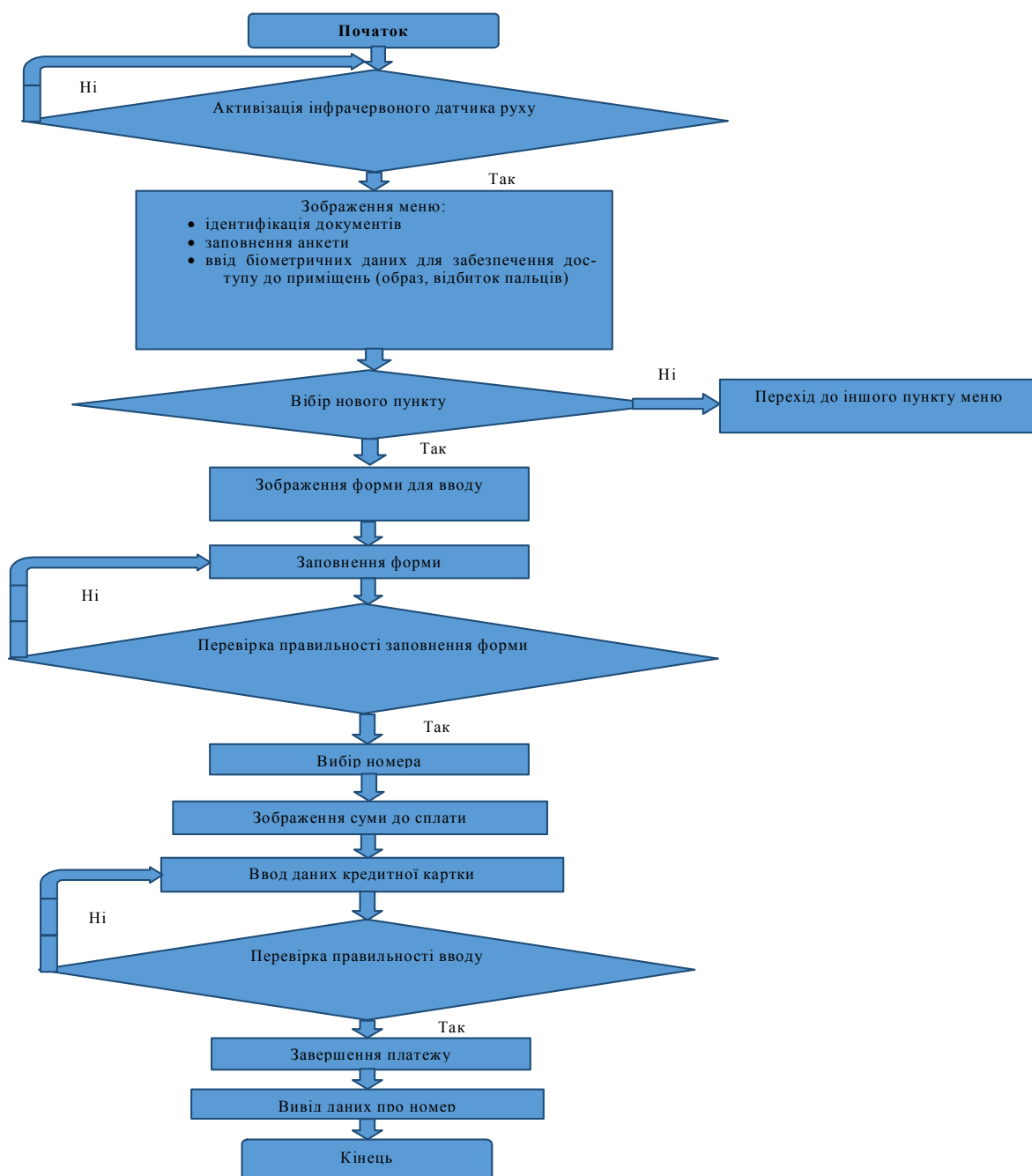


Рис. 4. Алгоритм автоматизованого управління номером

равління підвищує рівень комфорту, на відміну від ручного контролю. Система передбачає автоматичне управління таким устаткуванням, як освітлення, кондиціонування, телебачення і т. д. із використанням голосових команд. Наприклад, щоб ввімкнути світло, досить просто сказати “світло”. Алгоритм роботи системи представлений на рис. 4. Крім цього, також передбачена ручна система управління.

Автоматичне управління сприяє економії ресурсів: знижуються витрати води завдяки вимірюванню інфрачервоного датчика, який включає й вимірює воду; знижуються витрати електроенергії: коли в номері нікого немає, відключаються освітлення, вентилятори й інше електроустаткування.

Система перевіряє особистість клієнта, управлінням доступом до різних приміщень. Використання відбитків пальців і образу клієнтів забезпечує високу надійність системи.

На підприємствах готельно-ресторанного господарства важливим аспектом є забезпечення високого рівня безпеки, а також забезпечення приватного життя.

Ефективна автоматизована система управління готельним господарством повинна складатися з наступних елементів: індикатор стану приміщення, обладнання розпізнавання, індикатор умов приміщення, система самоперевірки, система інформування, диспетчер обладнань.

5. Висновки

У сучасних умовах постійно зростає роль автоматичних електронних систем управління. Інтелектуальна автоматична система управління готельним господарством є невід’ємним елементом сучасних електронних систем управління. Запропонована система управління підприємствами готельно-ресторанного господарства забезпечує більш високий рівень приватного життя в порівнянні з традиційними системами. Результати цієї роботи дозволять підвищити ступінь задоволення потреб клієнта.

Використання розробленої інтелектуальної системи управління дасть можливість значно знизити витрати робочої сили й витрати на обслуговування. Крім того, застосування інфрачервоних систем визначення й систем обробки зображення у відповідних приміщеннях, об’єднання інфрачервоних систем визначення й схеми обробки зображення у відповідних кімнатах знижує енерговитрати й витрати води. Система підвищує рівень безпеки й охорони приватного життя, використання системи відеоспостереження також збільшує рівень безпеки й фіксує все, що відбувається в готелі. Розроблена система була випробувана в лабораторних умовах і показала свою ефективність. Система має гнучку конфігурацію, невисоку вартість і не вимагає спеціальних знань у галузі інформаційних технологій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Hotel investments: issues & perspectives / edited by Lori E. Raleigh, Rachel J. Roginsky, 5th ed. Lansing, Mich. American Hotel & Lodging Association, Educational Institute, 2012.
2. World of resorts: from development to management / Chuck Yim Gee 3rd ed. Lansing, Mich. American Hotel & Lodging Educational Institute, 2010.
3. Strategic e-commerce systems and tools for competing in the digital marketplace / Mehdi Khosrow-Pour, editor. Hershey, PA: Business Science Reference, 2015.
4. Trends in e-business, e-services, and e-commerce: impact of technology on goods, services, and business transactions / [edited by] In Lee, Western Illinois University, USA. Hershey: Business Science Reference, 2014.
5. S. Koolmanojwong and P. Santiprabhob, “Intelligent Electronic Marketplace for Tourism”.

ІМІТАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ТОРГОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Анотація. Розглядається можливість і необхідність застосування сучасних засобів імітаційного моделювання в системі управління торговим підприємством.

Ключові слова: імітаційне моделювання, торгівля, CASE-технології, багат шарова імітаційна модель, графічний конструктор.

I. Mytnyk, A. Hnatyshak

SIMULATION MODELING IN THE SYSTEM OF TRADING ENTERPRISE MANAGEMENT

Abstract. The possibility and necessity of using of modern means of simulation modeling in the management of a trading enterprise are considered.

Keywords: simulation modeling, commerce, CASE-Technologies, multi-level simulation model, graphical constructor.

1. Вступ

Процеси, що відбуваються на підприємствах, вельми складні. Адже вони пов'язані з дією динамічних і стохастичних факторів, мають дуже багато вхідних і вихідних параметрів, залежність між якими та їх взаємовплив не завжди можна прослідкувати формальними методами. Пошук найбільш ефективних і надійних методів вивчення і прогнозування розвитку цих процесів, особливо у галузі торгівлі, і є метою нашого дослідження.

2. Аналіз останніх публікацій і досліджень

Імітаційне моделювання – один із сучасних засобів моделювання управлінських рішень, який реалізується за допомогою набору математичних інструментальних засобів, спеціальних імітуючих комп'ютерних програм і технологій програмування, що дозволяють через процеси-аналоги провести ціленаправлене дослідження структури і функцій реального складного процесу в пам'яті комп'ютера в режимі “імітації”, виконати оптимізацію окремих його параметрів. Цей інструментарій добре вивчений такими зарубіжними і вітчизняними вченими, як Альянах І. Н., Кіндлер Е. К., Клейн Дж., Нейлор Т., Советов Б. Я., Яковлев С. А. та ін. Практичні ж аспекти розглядалися у працях Бусленко Н. П., Варфоломеева В. І., Мізюка Б. М., Митника І. М., Соломатина Н. А., Харини Ю. С. Імітаційне моделювання економічних процесів зазвичай застосовується у двох випадках:

- для управління складним бізнес-процесом, коли імітаційна модель економічного об'єкта використовується як інструментальний засіб у контурі адаптивної системи управління, що створена на основі комп'ютерних технологій [2];
- при проведенні експериментів із дискретно-неперервними моделями складних економічних об'єк-

тів для одержання і відслідковування їх динаміки в екстрених ситуаціях, які пов'язані з ризиками, реальне моделювання яких небажане чи неможливе [3].

Мета статті – з використанням системи імітаційного моделювання Pilgrim [5] розроблено модель бізнес-процесу торгового підприємства “Хлібобулочні вироби”.

3. Теоретичний коментар

Для аналізу і прогнозування збалансованого зростання виробництва і споживання, співвідношень попиту і пропозиції, господарських ситуацій, що мають місце в торгівлі й на ринку, все більш широко застосовується апарат імітаційного моделювання. Під імітацією зазвичай розуміють сукупність методів проведення комп'ютерних цільових експериментів на математичних або математико-статистичних моделях, що описують поведінку складних систем: розвиток соціально-економічних процесів і господарських ситуацій. Імітаційна модель дозволяє, на відміну, наприклад, від моделей лінійного програмування, більш повно представити і точніше формалізувати процеси, що вивчаються, або ситуації, тобто добитися вищого ступеня відповідності моделі дійсності. Це досягається за рахунок гнучкішої методики моделювання, яка дозволяє поєднувати оптимізаційний та імовірнісний апарат і реалізується за допомогою комп'ютера.

Істотною перевагою імітаційного моделювання є те, що побудова моделі заздалегідь не зумовлюється заданим класом. Тому сам процес створення імітаційних моделей дозволяє глибше зрозуміти механізм збалансованості пропозиції і попиту, управління внутрішнім ринком [4]. Після побудови моделі є можливість перевірити її адекватність, потім оцінити її параметри і перевірити статистичну значущість оцінок.

В останні роки все більшого поширення набувають CASE-засоби, що дозволяють автоматизувати процеси проектування, розробки та підтримки програмних додатків [1]:

- комп'ютерних економіко-математичних моделей;
- економічних інформаційних систем;
- обчислювальних програм прикладної математики економічного призначення.

CASE-засоби активно використовують методологію структурного аналізу, що передбачає наочне та ефективне проектування системи шляхом виділення її складових і їх послідовного розгляду. Опис системи починається із загального огляду та виділення основних її компонентів або процесів. Для візуального уявлення створюється перший рівень, або шар, на якому відображаються виділені процеси та їх взаємозв'язок. Використання CASE-засобів, доповнених такою можливістю, має ряд безперечних переваг перед простим кодуванням, оскільки дозволяє:

- відволіктися від кодування даних і звернути більшу увагу на структуру системи, що розробляється;
- уникнути деяких помилок за рахунок автоматичного контролю;
- прискорити процес проектування і розробки проекту.

4. Емпіричні результати

Розглянемо CASE-технології з огляду на систему імітаційного моделювання [1]. Для створення імітаційної моделі за відсутності CASE-засобів розробнику потрібно писати програмний код, який використовує мовні засоби системи моделювання Pilgrim. Модель має стандартну структуру. В середині тексту моделі містяться звернення до функцій Pilgrim, але може бути і довільний C++ код.

Конструктор моделей Pilgrim (далі – конструктор) дозволяє автоматизувати процес створення графа моделі й автоматично генерувати код Pilgrim-програми. Тим самим знімаються зазначені вище проблеми, що виникають при ручному кодуванні моделі у вигляді Pilgrim-файлу.

Технологія створення імітаційної моделі економічного процесу за допомогою графічного конструктора має такі процедури:

- створення графа моделі;
- визначення глобальних змінних моделі;
- визначення властивостей вузлів;
- визначення параметрів функцій “modbeg” і “modend”;
- генерація тексту імітаційної моделі в операторах Pilgrim.

Структурна схема бізнес-процесу містить три шари. На двох шарах розташовані автономні про-

цеси “Виробництво” (рис. 1) і “Збут” (рис. 2), схеми яких не залежні один від одного (немає шляхів для передачі транзактів). Опосередкована взаємодія цих процесів здійснюється лише через ресурси: матеріальні у вигляді готової продукції й грошові (в основному через розрахунковий рахунок). Управління грошовими ресурсами відбувається на окремому шарі – в процесі “Грошові операції” (рис. 3). Дана модель дозволяє вирішувати наступну оптимізаційну задачу, використовуючи, наприклад, методи регресійного аналізу. Введемо цільову функцію: час затримки платежів з розрахункового рахунку T_{pc} . Основні керуючі параметри – це ціна одиниці продукції, обсяг партії, що випускається, сума кредиту, про що роблять запит у банку. Зафіксувавши решту параметрів (час випуску партії, число виробничих ліній, інтервал надходження замовлення від покупців, різноманітність розмірів партії, вартість основних і допоміжних матеріалів для випуску партії, стартовий капітал на розрахунковому рахунку), можна мінімізувати T_{pc} для конкретної ринкової ситуації. Мінімум T_{pc} досягається при одному з максимумів середнього розміру грошової суми на розрахунковому рахунку. Причому вірогідність ризикової події – несплати боргів за кредитами – близька до мінімуму (це можна довести під час статистичного експерименту з моделлю).

Перший процес “Виробництво” (рис. 1) реалізує основні елементарні процеси. Вузол 1 імітує вступі розпоряджень на виготовлення партій продукції від керівництва компанії. Вузол 2 – спроба отримати кредит. У цьому вузлі з'являється допоміжний транзакт – запит у банк. Вузол 3 – очікування кредиту цим запитом. Вузол 4 – це адміністрація банку: якщо попередній кредит повернений, то надається новий (інакше запит чекає в черзі). Вузол 5 здійснює перерахування кредиту на розрахунковий рахунок компанії. У вузлі 6 допоміжний запит знищується, але інформація про те, що кредит наданий, – це «шлагбаум» на шляху наступного запиту на одержання іншого кредиту (операція hold). Основний транзакт – розпорядження проходить через вузол 2 без затримки. У вузлі 7 виробляється оплата комплектуючих, якщо на розрахунковому рахунку є достатня сума (навіть якщо кредит не отриманий). Інакше відбувається очікування або кредиту, або оплати продукції, що продається. У вузлі 8 транзакт стає в чергу, якщо всі виробничі лінії зайняті. У вузлі 9 здійснюється виготовлення партії продукції. У вузлі 10 з'являється допоміжна заявка на повернення кредиту, якщо позика раніше була виділена.

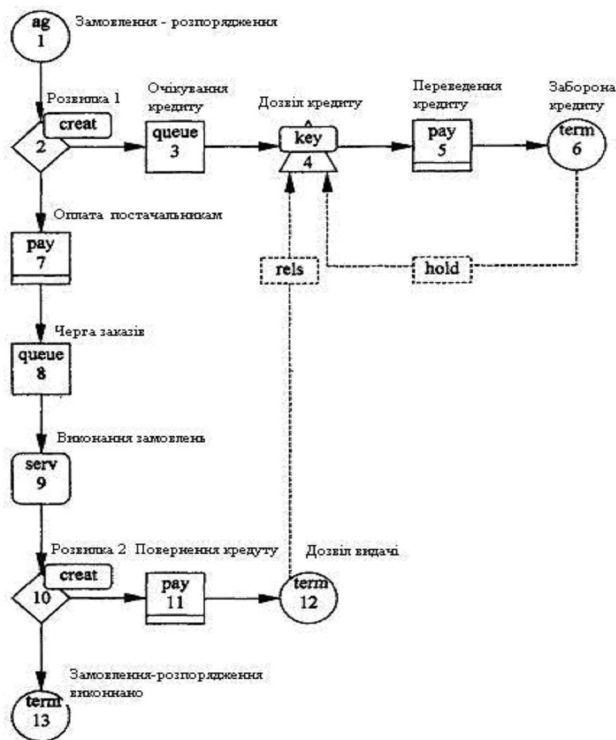


Рис. 1. Схема бізнес-процесу “Виробництво”
Джерело: [1]

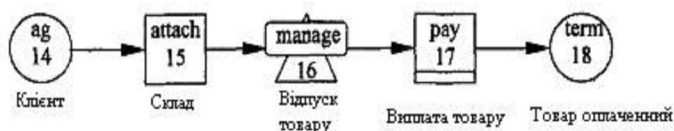


Рис. 2. Схема процесу реалізації продукції “Збут”
Джерело: [1]

Вхід (вказаний номер) із вузлів верхніх шарів:

Ця заявка надходить у вузол 1, де відбувається перерахунок грошей із розрахункового рахунку компанії в банк; якщо грошей немає, то заявка очікує. Після повернення кредиту ця заявка знищується (у вузлі 12); у банку з'явилася інформація про те, що кредит повернений і компанії можна видати наступний кредит (операція rels). Транзакт-розпорядження проходить вузол 10 без затримки, а у вузлі 13 він знищується. Далі вважається, що партія виготовлена і надійшла на склад готової продукції.

Другий процес “Збут” (рис. 2) імітує основні функції з реалізації продукції. Вузол 14 – це генератор транзактів - покупців продукції. Ці транзакти повертаються на склад, і якщо там є необхідна кількість товару, то товар відпускається покупцеві; інакше покупець чекає. Вузол 16 імітує відпускання

товару і контроль черги. Після отримання товару покупець перераховує гроші на розрахунковий рахунок компанії (вузол 17). У вузлі 18 покупець вважається обслуженим; відповідний йому транзакт більше не потрібний і знищується.

Третій процес “Грошові операції” (рис. 3) імітує проводки в бухгалтерії. Запити на проводки надходять із першого шару з вузлів 5, 7, 11 (процес “Виробництво”) і з вузла 17 (процес “Збут”). Пунктирними лініями показаний рух грошових сум по рахунку 51 (“Розрахунковий рахунок”, вузол 20), рахунку 60 (“Постачальники, підрядники”, вузол 22), рахунку 62 (“Покупці, замовники”, вузол 21) і по рахунку 90 (“Банк”, вузол 19). Умовні номери приблизно відповідають плану рахунків бухгалтерського обліку.

Вузол 23 імітує роботу фінансового директора. Обслужені транзакти після бухгалтерських проводок потрапляють назад у ті вузли, звідки вони надійшли; номери цих вузлів знаходяться в параметрі транзакта t-*updown.

Результати моделювання, які отримані автоматично після одного прогону моделі, мовою програмування “Pilgrim” (розробник Марк Пілігрим) відображені в табл. 1.

Важливим аспектом у виявленні поведінки моделі є визначення правил прийняття рішень. У багатьох моделях в цій якості виступають правила формування пріоритетів, наприклад, який товар має великий попит, проте мала пропозиція і т. д. У певних ситуаціях це має суттєве значення, враховуючи велику кількість змінних у системі.

Наслідком проведення сеансу імітації є наочне і структурне представлення результатів роботи моделі. Користувач таким чином зможе виявити вузькі місця робочої системи і зробити корегування.

З метою візуального представлення результатів імітаційного моделювання використовують інструментарій графічного і статистичного аналізу, що можуть слугувати і як результати роботи, і як ілюстрації в презентації.

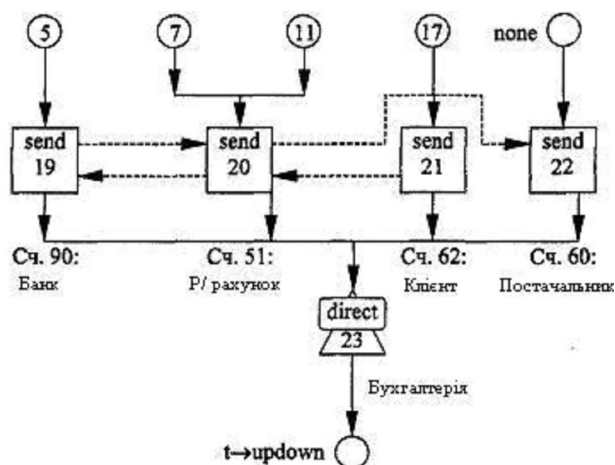


Рис. 3. Схема управління потоками “Грошові операції”
Джерело: [1]

Результат моделювання

№ вузла	Назва вузла	Тип вузла	Загрузка, %	M[t] середнє	Лічильник входів	Залишилося транзактив	Стан вузла
1	Замовлення	ag	-	14,00	0,00	1	Відкрито
2	Розвилка 1	creat	-	0,00	1,00	0	Відкрито
3	Очікування кредиту	queue	-	3,47	4,13	0	Відкрито
4	Дозвіл видачі	key	%=48,9	7,32	1,85	0	Відкрито
5	Перерахунок кредиту	pay		0,00	1,00	0	52000,00P
6	Заборона видачі	term	-	3,47	4,13	0	Відкрито
7	Оплата поставальникам	pay	-	0,00	1,00	0	52000,00P
8	Черга замовлень		-	0,06	25,04	0	Відкрито
9	Виконання замовлення	queue	%=48,6	14,00	0,00	1	Відкрито
10	Розвилка 2	serv	-	0,00	1,00	0	Відкрито
11	Повернення кредиту	creat	-	0,00	1,00	0	51000,00P
12	Дозвіл видачі	pay	-	8,90	0,97	0	Відкрито
13	Замовлення виконано	term	-	18,58	0,10	0	Відкрито
14	Клієнт	term	-	7,12	0,11	1	Відкрито
15	Склад	ag	%=2,8	0,38	35,84	1	1200S
16	Відпуск товару	attach	-	0,00	1,00	1	68D
17	Оплата покупки	manage	-	0,00	1,00	1	Відкрито
18	Товар оплачений	pay	-	0,38	35,84		51500,00P
19	Рах. 90: Банк	term				0	
20	Рах. 51: P/рахунок	send	-	0,00	0,00		
		send	-	6,64	1,38	1	Відкрито
		send				1	999000,0S 0,00D 5235,00S 0,00D
21	Рах. 62: Клієнт	Send	-	0,00	0,00	1	999000,0S 0,00D
22	Рах. 60: Поставальник	Send	-	0,00	1,00	0	5235,00S 0,00D
23	Бухгалтерія	direct	-	0,00	1,00	1	Відкрито

5. Висновки

Проведене дослідження дозволило поглибити теоретичні та методичні напрацювання із застосування імітаційних моделей у системі (Pilgrim) управління торговим підприємством. Сучасні засоби та технології обробки інформації дають можливість із мінімальними затратами практично вирішувати розглядану проблему, оскільки інструментарій імітаційного моделювання добре вивчений і реалізований у прикладних програмах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Емельянов А. А. Имитационное моделирование экономических процессов : учеб. пособие / А. А. Емельянов, Е. А. Власов, Р. В. Дума; [под ред.

А. А. Емельянова]. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2009. – 416 с.

2. Митник І. М. Основи моделювання економіки : навч. посібник / І. М. Митник. – Львів : Видавництво ЛКА, 2011. – 364 с.

3. Ситник В. Ф. Імітаційне моделювання : навч. посібник / Ситник В. Ф., Орленко Н. С. – К. : КНЕУ, 1998. – 232 с.

4. Нейлор Т. Машинные имитационные эксперименты с моделями экономических систем / Нейлор Т. – М. : Мир, 1975. – 392 с.

5. Імітаційне моделювання в системі Pilgrim [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://coolreferat.com/The%20Pilgrim>.

НЕОБХІДНІСТЬ ТА ШЛЯХИ ІНТЕГРАЦІЇ МАЛИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ У РЕГІОНАЛЬНІ СИСТЕМИ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ЛОГІСТИКИ

***Анотація.** Висвітлена сучасна роль суб'єктів малого підприємництва, (у т.ч. малих та мікропідприємств) в організації торговельного обслуговування населення країни. Визначені недоліки організації господарських зв'язків малих торговельних підприємств. Обґрунтовані необхідність та шляхи їх інтеграції в регіональні системи торговельної логістики.*

Ключові слова: суб'єкти малого підприємництва, малі торговельні підприємства, господарські зв'язки, логістичний менеджмент, регіональні системи торговельної логістики.

I. Mishchuk

THE NECESSITY AND WAYS OF INTEGRATION OF SMALL TRADE ENTERPRISES IN REGIONAL SYSTEMS OF TRADE LOGISTICS

***Abstract.** The modern role of small businesses (including small and micro enterprises) in organizing of trade servicing of population is disclosed. The shortcomings of organization of economic relations of small trade enterprises are identified. The necessity and ways of their integration into regional trade logistics system are substantiated.*

Keywords: small businesses, small trade enterprises, economic relations, logistics management, regional systems of trade logistics.

1. Вступ

Ринково-орієнтована трансформація економіки України супроводжується загостренням конкуренції між суб'єктами споживчого ринку. Провідна роль у вирішенні соціально-економічних проблем розвитку суспільства в умовах фінансово-економічної кризи традиційно відводиться сектору малого підприємництва, суб'єктами якого є фізичні особи-підприємці та малі (в т.ч. мікро-) підприємства. За умов дестабілізації економіки, обмеження фінансових ресурсів саме суб'єкти малого підприємництва не вимагають великих стартових інвестицій, мають їх високу оборотність, спроможні найшвидше й економічно доцільно вирішувати проблеми задоволення потреб населення. Це обумовлює їх роль та активний розвиток у сфері торгівлі та актуалізує виявлення та вирішення проблем їх функціонування в даному секторі.

2. Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблеми розвитку малого бізнесу розглядаються в наукових працях З. Варналія [2], Л. Воротіної [4], М. Долишнього, П. Єгорова [6], Є. Карпової [6], А. Кисельова, Д. Книша [10], С. Мочерного, З. Патори-Висоцької [10], В. Тирпака та інших вчених. Вагомий внесок у розвиток теорії підприємницької діяльності в торгівлі зроблений вітчизняними вченими-економістами І. Абдуллаєвою, Т. Васильцивим, А. Виноградською [3], Н. Власовою, Н. Краснокутською, Л. Лігоненко та ін.

Незважаючи на підвищений інтерес науковців і практиків до сектору малого підприємництва, у

сучасних умовах ця теорія все ще залишається не-сформованою. Існує об'єктивна необхідність виявлення передумов та особливостей діяльності малих підприємств у торгівлі з метою її стимулювання, визначення шляхів зниження витратомісткості торговельної діяльності суб'єктів малого підприємництва на засадах логістичного менеджменту.

3. Постановка завдання

Метою статті є висвітлення сучасної ролі суб'єктів малого підприємництва (в т.ч. малих та мікропідприємств) в організації торговельного обслуговування населення країни, обґрунтування необхідності їх інтеграції в регіональні системи торговельної логістики.

4. Результати

В Україні у 2013 р. 77,2% суб'єктів господарювання працювали як фізичні особи-підприємці (1328,7 тис.); при цьому найбільш популярною була діяльність у оптовій і роздрібній торгівлі (780,2 тис.). Негативний вплив фінансової кризи обумовив істотне скорочення чисельності фізичних осіб-підприємців (на 26,7% порівняно з 1805,1 тис. ос. в 2010 р.), їх частки в загальній кількості суб'єктів господарювання (на 5,5% порівняно з 82,7%). Ще інтенсивнішим було скорочення зазначених показників у сегменті оптової і роздрібною торгівлі – на 307 тис. ос., або 28,2% в чисельності та на 4,8% – в частці у обсязі реалізації, хоча самі обсяги реалізації продукції фізичними особами-підприємцями зросли на 21113,6 млн. грн.

Кількість малих підприємств за видами економічної діяльності в Україні у 2013 р. (розраховано за [5, с. 36])

(од.)

Вид економічної діяльності	Кількість підприємств	в т.ч. малі підприємства		з них мікропідприємства	
		кількість	частка в загальній кількості підприємств, %	кількість	частка в кількості малих підприємств, %
1	2	3	4	5	6
Сільське, лісове та рибне господарство	49848	46906	94,1	41495	88,5
Промисловість	49130	43179	87,9	32582	75,5
Будівництво	36185	34958	96,6	29236	83,6
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	110414	106575	96,5	93166	87,4
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	16810	15482	92,1	12317	79,6
Тимчасове розміщування й організація харчування	10096	9665	95,7	7916	81,9
Інформація та телекомунікації	14885	14467	97,2	12304	85,0
Фінансова та страхова діяльність	4996	4622	92,5	3888	84,1
Операції з нерухомим майном	35076	34477	98,3	31110	90,2
Професійна, наукова та технічна діяльність	33946	33131	97,6	29923	90,3
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	17478	16385	93,7	13196	80,5
Освіта	2367	2299	97,1	1892	82,3
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	4914	4648	94,6	3454	74,3
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	2341	2230	95,3	1946	87,3
Надання інших видів послуг	4841	4785	98,8	4052	84,7
Разом	393327	373809	95,0	318477	85,2

У складі сектору малого підприємництва в Україні в 2013 р. функціонувало 373809 малих підприємств (95% кількості підприємств), у т.ч. 318477 мікропідприємств (85,2% малих підприємств) (табл. 1). Найбільш вагомим серед малих підприємств є сектор торгівлі, у якому працюють 106575 малих підприємств (96,5% кількості підприємств цього виду діяльності), з них 93166 од. – мікропідприємства (87,4% кількості малих підприємств).

Тенденції розвитку малого підприємництва в Україні у 2010-2013 рр. відображені в табл. 2. Кількість малих підприємств у 2013 р. зросла порівняно з 2010 р. на 16,6 тис. од. (4,6%), у т.ч. мікропідприємств – на 18,0 тис. од. (6,0%). При цьому

чисельність зайнятих у малих підприємствах зменшилася з 2164,6 тис. осіб у 2010 р. до 2010,7 тис. осіб у 2013 р., а в мікропідприємствах – на 37,3 тис. осіб, або 4,5%. На малому підприємстві у 2013 р. нараховувалося в середньому 22 працівника, а на мікропідприємстві – 2,5 особи, що відповідає сучасним уявленням. Значно нижчими показниками характеризується діяльність малих підприємств при розгляді результатів реалізації ними продукції (товарів, послуг): як видно з табл. 2, малі підприємства реалізували у 2013 р. лише 16,5% від загальних обсягів реалізації продукції (при 16,9% у 2010 р.), а частка мікропідприємств становила 5,3% (порівняно з 5,4%).

Таблиця 2

Основні показники розвитку малих підприємств в Україні у 2010-2013 рр. (розраховано за [5])

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2013 р. до 2010 р., %, ±
1	2	3	4	5	6
Кількість малих підприємств, од.	357241	354283	344048	373809	104,6
з них – мікропідприємства, од.	300445	295815	286461	318477	106,0
Частка малих підприємств у загальній кількості підприємств, %	94,3	94,3	94,3	95,0	0,7
Частка мікропідприємств у загальній кількості підприємств, %	79,3	79,7	78,5	81,0	1,7
Кількість на 10 тис. населення, од.:					
- малих підприємств	78	77	76	82	105,1
- мікропідприємств	66	65	63	70	106,1
Середня чисельність зайнятих, тис. осіб:					
- на малих підприємствах	2164,6	2091,5	2041,7	2010,7	92,9
- на мікропідприємствах	832,6	788,9	787,6	795,3	95,5
Частка малих підприємств у загальній чисельності зайнятих, %	27,2	26,9	26,6	27,1	-0,1
Частка мікропідприємств у загальній чисельності зайнятих, %	10,5	10,1	10,3	10,7	0,2
Обсяги реалізації продукції, млн. грн.:					
- на малих підприємствах	568267,1	607782,4	670491,6	670258,5	117,9
- на мікропідприємствах	181903,1	189799,1	211850,6	216111,4	118,8
Частка малих підприємств у загальних обсягах реалізації продукції, %	16,9	15,2	15,9	16,5	-0,4
Частка мікропідприємств у загальних обсягах реалізації продукції, %	5,4	4,8	5,0	5,3	-0,1

Відповідає світовим тенденціям галузева спрямованість малого підприємництва, що залежить від: бар'єрів для входу-виходу (в т.ч. адміністративних), конкурентного середовища, споживчого попиту, рентабельності, розміру мінімального старту-

ринку), підвищення іміджу підприємства та його вартості на ринку [8, с. 170] (рис. 1).

Специфіка господарської діяльності в торгівлі обумовлює особливості торговельного підприємства: високий рівень комерційних ризиків; ве-



Рис. 1. Цілі діяльності малого торговельного підприємства на ринку

вого капіталу, наявності державної підтримки. Суб'єкти малого бізнесу в основному орієнтовані на торговельну діяльність, де зосереджено 52,6% фізичних осіб-підприємців та 28,5% малих підприємств. При цьому частка торговельного сегмента малого бізнесу в обсягах реалізації є значною: 59,9% – по сегменту фізичних осіб-підприємців, 8,0% – по сегменту малих підприємств. Торговельна орієнтація малого підприємництва природна і впливає з того, що в торгівлі нижня межа розміру підприємства, здатного ефективно функціонувати та конкурувати, нижча, ніж в інших галузях, невеликі обсяги стартового капіталу, відносно швидка окупність коштів, стабільний споживчий попит населення.

У ринковій економіці торговельне підприємство – це вид самостійної господарської діяльності у сфері оптової, роздрібно торгівлі або торговельного посередництва, яка здійснюється юридичними та фізичними особами. При цьому діяльність суб'єктів бізнесу спрямована на досягнення цільового результату шляхом ефективного використання трудових, матеріальних, фінансових та інформаційних ресурсів при повній майновій відповідальності за результати своєї діяльності й одержанні свідоцтва про державну реєстрацію як суб'єкта господарювання у сфері торгівлі. Проміжними цілями їх діяльності є задоволення споживчого попиту на товари та послуги, зміцнення позицій на ринку, обслуговування певної групи споживачів (сегмента

лику кількість індивідуальних підприємців і малих підприємств; невисокий рівень державного регулювання; підвищені вимоги до відповідальності перед партнерами; високу залежність від ринкової кон'юнктури; високі вимоги до здібностей і компетенцій у сфері організації та координації специфічних для торгівлі видів діяльності; низький загальний рівень інноваційності [1, с. 6].

Проведений аналіз характеристик діяльності зазначених суб'єктів та їх матеріально-технічної бази показав, що основна частина суб'єктів малого бізнесу зосереджує свою діяльність на провадженні роздрібно торгівлі у магазинах, об'єктах дрібно-роздрібно торгівельної мережі, на ринках (провідну роль в обсягах реалізації споживчих товарів віграють магазини); більшість малих підприємств та фізичних осіб-підприємців у сфері роздрібно торгівлі зорієнтовані на торгівлю переважно продтоварами у неспеціалізованих магазинах (17822 од., або 34,8% об'єктів роздрібно мережі) та непродтоварами у спеціалізованих магазинах (23736 од., або 39,7% об'єктів) (табл. 3).

Кількісні параметри об'єктів роздрібно торгівельної мережі характеризуються значно нижчими за усереднені показники розмірами торгової площі (середня торгова площа одного неспеціалізованого магазину з торгівлі продтоварами в секторі малих підприємств становить 69,3 м² порівняно з 249,3 м² загалом по групі таких магазинів; середня торгова площа одного спеціалізованого магазину з торгівлі

Мережа об'єктів роздрібно́ї торгівлі в Україні у 2010 та 2013 рр. (розраховано за [9])

Показники	Кількість об'єктів, тис. од.			Питома вага у загальній кількості об'єктів, %		
	2010 р.*	2013 р.	+/-	2010 р.	2013 р.	+/-
Мережа роздрібно́ї торгівлі	64211	59818	-4393	100,0	100,0	-
у т.ч.: магазини	48383	45519	-2864	75,4	76,1	0,7
з них: продовольчі магазини	23667	20788	-2879	36,9	34,8	-2,1
- з універсальним асортиментом	20601	17822	-2779	32,1	29,8	-2,3
з них: - універсами, супермаркети	1456	1642	186	2,3	2,7	0,4
- гіпермаркети	225	277	52	0,4	0,5	0,1
- спеціалізовані продовольчі магазини	3066	2966	-100	4,8	5,0	0,2
непродовольчі магазини	24716	24731	15	38,5	41,3	2,8
- з універсальним асортиментом	1414	995	-419	2,2	1,7	-0,5
з них: - універмаги	21	34	13	0,0	0,1	0,1
- спеціалізовані непродовольчі	23302	23736	434	36,3	39,7	3,4
Магазини самообслуговування	6827	7539	712	10,6	12,6	2,0
у т.ч.: - продовольчі	4436	4950	514	6,9	8,3	1,4
- непродовольчі	2391	2589	198	3,7	4,3	0,6
Напівстаціонарні об'єкти	15828	14299	-1529	24,6	23,9	-0,7
з них: - кіоски	8783	6920	-1863	13,7	11,6	-2,1
- АЗС	7045	7379	334	11,0	12,3	1,3

*На кінець року

непродтоварами в секторі малих підприємств становить 56,4 м² порівняно з 95,4 м² загалом по групі), при тому, що середній показник формується насамперед за рахунок 20% магазинів, які мають торгову площу, більшу, ніж середня. Ще нижчими є значення перерахованих показників для суб'єктів малого підприємництва, що здійснюють роздрібну торгівлю в сільській місцевості. Інформація про кількісні параметри магазинів, що належать фізичним особам-підприємцям, у системі офіційної статистики застаріла (дані т.зв. разових переписів мережі підприємців), відсутня у вільному доступі, а тому може бути визначена лише орієнтовно (це актуалізує питання формування в Україні Реєстру торговельних об'єктів). Більшість об'єктів роздрібно́ї торговельної мережі суб'єктів малого бізнесу працює за морально застарілими технологіями продажу через прилавок обслуговування, без використання ЕРРО та безготівкових форм розрахунків.

Значною мірою проблеми діяльності суб'єктів малого підприємництва пов'язані з усталеною протягом останніх років системою організації комерційних зв'язків, що орієнтована на поєднання слабо систематизованих оптових закупівель товарів від гуртівень та місцевих товаровиробників і постачань товарів відомих торгових брендів силами дистрибуторських компаній, а також за особистої участі власників-суб'єктів малого підприємництва у здійсненні закупівель та доставки товарів. Як показують результати дослідження, це призвело до низького рівня плановості та керованості процесами формування асортименту товарів і товаропостачання торговельних об'єктів, зростання кількості постачань товарів у кожен торговельний об'єкт на фоні незначних (т.зв. блоки, палети) кількостей одиниць упаковки товарів, невеликої вартості кожної партії товарів та її низької комплектності (внаслідок вузької спеціалізації дистрибуторів). Наслідком такої системи постачань стає зростання транспортних витрат, пов'язаних із логістикою товарів, особливо

– в магазини та інші об'єкти розосередженої роздрібно́ї торговельної мережі суб'єктів малого підприємництва, розташовані в сільській місцевості.

Загострення проблем логістичного забезпечення торговельної діяльності суб'єктів малого підприємництва обумовлює потребу в її реформуванні на засадах використання інструментарію логістичного менеджменту та інтеграції в системи регіональної логістики шляхом створення т.зв. логістичних центрів, місце розташування яких дозволяло б перейти від традиційних поставок з обласного центру до постачань із складів міжрайонного значення, наближених до товаровиробників завдяки дислокації в одному з транспортних вузлів, обслуговуючих кілька поряд розташованих сільських районів. Варто звернути увагу на доцільність об'єднання поставок від кількох дистрибуторських компаній на засадах т.зв. крос-докінгу, що дозволить одним транспортним засобом доставляти партії товарів в усі торговельні об'єкти певної географічної зони у максимально скомплектованому асортименті.

Поряд з цим, необхідною умовою та ефективним інструментом управління товарними потоками має стати застосування інформаційних технологій збору, опрацювання, використання інформації про реалізацію товарів у магазинах суб'єктів малого підприємництва в контексті прийняття ними управлінських рішень щодо закупівлі товарів та їх здійснення в системах електронної торгівлі (за моделлю «B2B»). Для цього об'єктивно необхідно передумовою має стати усвідомлене рішення суб'єктів малого підприємництва про використання в їх діяльності сучасних, адаптованих до застосування в цій сфері моделей ЕРРО (наприклад, MINI-500.02ME), витрати на придбання яких можна розподілити в часі за рахунок організації лізингових схем придбання обладнання. Застосування ЕРРО з підключенням платіжного терміналу для виконання безготівкових розрахунків, підключення зовнішніх пристроїв (ваг, модему, сканера штрих-кодів, платіж-

ного терміналу, грошового ящика, ПК) дозволить контролювати потоки товарів у розрізі т.зв. SKU (фактично SKU – одиниця однієї товарної групи, марки, сорту в одному типі упаковки однієї розмірності, ємності, кольору тощо, яка виділяє товар) у кожному торговельному об'єкті в режимі реального часу та суттєво підвищити якість комерційних рішень, конкурентоспроможність кожного суб'єкта.

5. Висновки

Дослідження параметрів розвитку малого торговельного підприємництва дозволило виявити низку недоліків в організації комплексу основних та забезпечуючих процесів малих торговельних підприємств, пов'язаних із масштабами їх торговельної діяльності та рівнем розвитку матеріально-технічної бази, недосконалістю організації господарських зв'язків, примітивізацією торгово-технологічного процесу та його технічного забезпечення. Виявлені проблеми обумовлюють потребу в застосуванні останніми інструментарію логістичного менеджменту та інтеграції у регіональні системи торговельної логістики. Це потребує подальшої розробки засобів та методик реалізації логістичного підходу в сферах інформаційної та торговельної логістики.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бубенець І. Г. Формування підприємницького потенціалу в підприємствах торгівлі : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами" / І. Г. Бубенець. – Харків, 2014. – 23 с.
2. Варналій З. С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З. С. Варналій. – К. : Знання, 2001. – 277 с.
3. Виноградська А. М. Комерційне підприємництво: сучасний стан, стратегії розвитку : монографія / А. М. Виноградська. – К. : ЦНЛ, 2004. – 807 с.
4. Воротіна Л. І. Малий бізнес та підприємництво в ринкових умовах господарювання : навч. Посіб. / Л. І. Воротіна. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2001. – 307 с.
5. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва – 2013 : стат. Збірник / [за ред. М. С. Кузнецова]. – К., 2014. – 471 с.
6. Егоров П. В. Управление развитием предприятия малого бизнеса : монография / П. В. Егоров, Е. И. Карпова. – Донецк : Изд-во ООО "Лебедь", 2007. – 232 с.
7. Кирилич Т. Ю. Особливості діяльності малих підприємств на оптових ринках / Т. Ю. Кирилич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.7. – С. 196-201.
8. Комко Г. М. Методичний підхід до вимірювання розвитку малого бізнесу в містах і районах регіону / Г. М. Комко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 6. – С. 169-180.
9. Мережа роздрібною торгівлі та ресторанного господарства підприємств на 1 січня 2014 року : стат. збірник. – К., 2014. – 124 с.
10. Патора-Висоцька З. Малий бізнес і прямі іноземні інвестиції : монографія / З. Патора-Висоцька, Д. Книш. – Львів : НУ "Львівська політехніка", 2006. – 208 с.

РОЗВИТОК СФЕРИ ПОСЛУГ У СИСТЕМІ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

Анотація. Розглянуто економічне і соціальне значення послуг системи споживчої кооперації. Проаналізовано розвиток послуг у системі споживчої кооперації.

Ключові слова: послуги, ринок послуг, споживча кооперація, обслуговування населення.

N. Tiagunova, L. Irzhavs'ka

DEVELOPMENT OF SERVICES SEGMENT IN THE SYSTEM OF CONSUMER COOPERATIVES

Abstract. The economic and social importance of services in the system of consumer cooperatives has been studied. Development of services in the system of consumer cooperatives has been analysed.

Keywords: services, market of services, consumer cooperatives, public service.

1. Вступ

На сьогоднішній день споживча кооперація України продовжує відігравати важливу роль у вітчизняній економіці, забезпеченні населення продуктами харчування та іншими соціально орієнтованими товарами, а також є рушійною силою розвитку інфраструктури на селі, торговельного обслуговування і забезпечення зайнятості населення.

Підвищення конкурентоспроможності як один із основних чинників існування організацій є першочерговою проблемою системи споживчої кооперації. Важливою умовою її вирішення є наявність сфер, де споживча кооперація може і повинна розвивати свою діяльність.

Досить тривалий час підприємства споживчої кооперації, беручи участь у розвитку, торгівлі, сільськогосподарської і промислової продукції, заготовок, залишали без уваги досить перспективну сферу української економіки – сферу послуг.

2. Аналіз останніх літературних джерел

Окремі аспекти щодо реформування та перспектив розвитку системи споживчої кооперації вже розкриті у працях Бабенка С. Г., Апопія В. В., Алімана М. В., Гелея С. Д., Пастушенка Р. Я. та інших. Проте дане питання потребує подальшої розробки.

3. Теоретичний коментар

З огляду на специфіку сучасної економічної ситуації, значною мірою пов'язаної з впливом світової фінансово-економічної кризи, споживча кооперація України повинна прагнути до максимальної оптимізації та підвищення ефективності господарської діяльності системи. Виходячи з вищесказаного, при формуванні стратегічних завдань для системи споживчої кооперації України на найближчий період, доцільно акцентувати увагу на дедалі

активнішої реалізації політики, спрямованої на забезпечення широкого спектра доступних і якісних товарів та послуг сільському населенню.

Сфера послуг має економічне і соціальне значення. Вона є важливою галуззю, що створює нові робочі місця і задовольняє потреби людей. Важливу роль послуги відіграють у вирішенні різносторонніх завдань розвитку особистостей і суспільства. Для економіки значення має той факт, що послуги відрізняються прямою і непрямую дією на зростання продуктивності праці, скорочення втрат робочого часу. Це служить основою поліпшення соціальної й економічної сторін діяльності споживчої кооперації, підвищення її іміджу соціально орієнтованої системи.

З різноманітними послугами людина стикається повсякденно. Сфера послуг має активну виховну дію на споживачів, на формування їхнього попиту і смаку, на суспільний настрій у побуті, на ставлення до власності, правових і морально-етичних норм суспільства.

Безперечно, послуги відрізняються суспільною корисністю, і притому багатогранною. Діяльність сфери послуг спрямована в основному на створення умов для підвищення добробуту населення, прискорення розвитку народного господарства і формування раціональних пропорцій його галузевої структури, тобто дана сфера виконує ті ж завдання, які поставлені і перед споживчою кооперацією.

Особливого значення в даний час набуває розвиток організаціями споживчої кооперації сфери послуг. Споживча кооперація за рахунок розвитку сфери послуг може надати робочі місця населенню, у тому числі і таким соціально незахищеним верствам сільського населення, як пенсіонери, інваліди. У сфері послуг найлегше створюються умови надання роботи на неповний робочий день для цих

категорій населення. Через трудову діяльність підвищується рівень життя населення, зберігається соціальна стабільність. Розвинена сфери послуг покращує якість життя населення, скорочує витрати сільського населення на поїздки в місто. Розвиток сфери послуг забезпечує розвиток споживчої кооперації, швидку окупність витрат і підвищення рентабельності.

Побутове обслуговування населення – це організована діяльність суб'єктів підприємницької діяльності, пов'язана з наданням побутових послуг. [3]

Ринок послуг охоплює платні послуги щодо побутового обслуговування населення (перукарні, лазні, пральні, виготовлення та ремонт взуття, виготовлення та ремонт швейних виробів, послуги з технічного обслуговування та ремонту автомобілів, з ремонту теле-, радіоапаратури та іншої відеоапаратури, фотопослуги та інші). Надання цих послуг має чітко виражений локальний характер, а їх користувачами є звичайні громадяни, домашні господарства, фірми, підприємства.

Послуга будь-якої сфери, у тому числі й сфери побутового обслуговування, за своєю суттю є товаром, специфіка якого проявляється у фізичній неосяжності та невіддільності від джерела, у неможливості накопичення та зберігання, в індивідуальності та плінності якісних характеристик, у відсутності, як правило, речового змісту.

Організаційна робота у сфері послуг направлена на реформування системи відповідно до ринкових відносин, задоволення попиту населення у різноманітних платних послугах, забезпечення ефективного господарювання.

На користь пайовиків і обслуговуваного населення організації споживчої кооперації надають як безкоштовні, так і платні послуги.

Надання останніх населенню є перспективною і економічно вигідною галуззю діяльності споживчої кооперації.

4. Емпіричні результати

Всі види платних послуг, що надаються населенню організаціями споживчої кооперації, можна класифікувати на наступні основні групи:

1. Побутові послуги.

До побутових послуг відносяться: ремонт і пошиття одягу і взуття; ремонт і технічне обслуговування побутової радіоелектронної апаратури, побутових машин і приладів; ремонт і виготовлення металовиробів; технічне обслуговування і ремонт автотранспортних засобів; ремонт житла і інших споруд; ритуальні послуги; послуги фотоательє; послуги перукарень; транспортні послуги.

2. Послуги торгівлі.

3. Послуги громадського харчування.

Послуги торгівлі й громадського харчування, що надаються населенню, різноманітні; їх перелік включає понад 100 видів. До основних видів послуг торгівлі споживчої кооперації належать: прийом попередніх замовлень на товари, доставка покупцям великогабаритних товарів. Основними видами послуг громадського харчування споживчої кооперації є: виготовлення кулінарних і кондитерських

виробів на замовлення споживачів; обслуговування весіль і банкетів, нарад, семінарів, вечорів відпочинку.

4. Послуги виробничої діяльності.

Послуги виробничої діяльності споживчої кооперації набувають значного попиту в зв'язку з розвитком селянських (фермерських) і особистих підсобних господарств населення. До послуг виробничої діяльності належать: забій худоби і птиці; переробка зерна; виробництво ковбасних виробів; сушка овочів і плодів; переробка насіння соняшнику. Такі виробничі послуги реалізуються з сировини замовника (наприклад, пайовика-товаровиробника) на основі договору зі споживчою кооперацією.

5. Сільськогосподарські послуги.

Сільськогосподарські послуги набувають все більшого значення у зв'язку з розвитком селянських (фермерських) і особистих підсобних господарств. До сільськогосподарських послуг належать: оранка землі, обробка садів, ветеринарні послуги, ремонт сільськогосподарської техніки.

6. Послуги ринків.

В даний час у загальному обсязі платних послуг споживчої кооперації близько 28% займають послуги ринків. Основними видами послуг ринків є: транспортні послуги, послуги із зберігання сільськогосподарських продуктів, надання місць для торгівлі, видача напрокат інвентаря, розруб м'яса, зберігання продукції.

7. Медичні й санаторно-оздоровчі послуги.

Медичні й санаторно-оздоровчі послуги займають більше від 6% у загальному обсязі платних послуг споживчої кооперації. Потреба в медичних і санаторно-оздоровчих послугах зростає у зв'язку з погіршенням екологічної обстановки і підвищенням медичної культури населення.

8. Послуги освіти.

Наявність понад 42 освітніх установ (вузів, технікумів, коледжів), в яких працюють висококваліфіковані фахівці, дозволяє надавати значний обсяг освітніх послуг, складових понад 46 % у загальному обсязі платних послуг, що надаються організаціями споживчої кооперації.

9. Інші види платних послуг.

До інших видів послуг можна віднести наступні: юридичні послуги (юридичні консультації, оформлення судових позовів й інших документів); соціальні послуги (догляд за інвалідами, організація кооперативних дитячих садів і ін.). Структура платних послуг, що надаються організаціями споживчої кооперації, показана на рис. 1.

Як видно з рис. 1, питома вага послуг торгівлі, ресторанного господарства, медичних та санаторно-оздоровчих послуг, побутових послуг і виробничої діяльності в загальному обсязі послуг споживчої кооперації невелика. У той же час спостерігається висока питома вага послуг освіти та послуг ринків, що свідчить про реальну основу для розвитку платних послуг населенню в споживчій кооперації.

Розвиток сфери послуг у споживчій кооперації дозволяє підвищити ефективність її діяльності і збільшити доходи. У споживчій кооперації є будів-

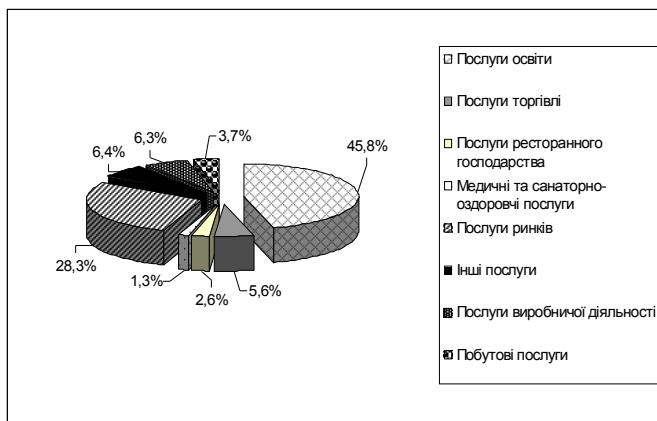


Рис. 1. Питома вага послуг системи споживчої кооперації України [1]

лі, що не використовуються, й окремі приміщення на підприємствах торгівлі, громадського харчування та інших галузей. Підприємства, що надають послуги, можуть створюватися в порожніх будівлях і на вільних площах магазинів, оптових баз, підприємств громадського харчування та ін. Розвиток різноманітних послуг вимагає чималих фінансових затрат для ремонту будівель, їх оснащення, навчання працівників.

Доцільно в кожній організації споживчої кооперації створювати комплексні підприємства побутового обслуговування, що значно підвищить якість обслуговування населення, раціональне використання площ підприємств і виробничого устаткування.

Споживча кооперація здатна повністю охопити сільський ринок платних послуг. Реалізований попит на послуги забезпечить економічно ефективний розвиток цієї сфери діяльності і підвищить рівень зайнятості пайовиків і обслуговуваного сільського населення.

Для зміни становища на краще необхідно добитися суттєвого підвищення конкурентоспроможності торговельної мережі, забезпечити безумовне виконання рішень XIX з'їзду споживчої кооперації України та програм розвитку, розроблених кооперативними організаціями в регіонах.

З урахуванням загострення конкуренції, поглиблення ринкових процесів та подальшої глобалізації економіки необхідно своєчасно приймати виважені рішення та вповні реалізовувати попереджувальні заходи.

Слід відзначити якісне оновлення сфери торгівлі за рахунок нових типів підприємств роздрібно-торгівлі. Ефективне функціонування підприємств роздрібно-торгівлі залежить від послуг торгівлі. Послуги, що надаються населенню в магазинах, різноманітні й істотні за значимістю.

Необхідно модернізувати об'єкти торгівлі, оновити їх внутрішній і зовнішній вигляд, технічне переоснащення та забезпечити широким асортиментом товарів, тобто створення розгалуженої мережі конкурентоспроможних магазинів. Досвід організації такої мережі в системі вже напрацьовано. Нині діє дві тисячі сучасних роздрібних торгових об'єк-

тів, в тому числі 200 кооперативних маркетів. Найбільш активно працюють у цьому напрямку кооператори Тернопільської, Рівненської, Львівської, Черкаської, Чернігівської та ряду інших областей. Запроваджено прогресивну технологію обслуговування, сучасне холодильне і торговельне обладнання. Налагоджено комп'ютерний облік руху товарів і готівки.

Якщо йдеться про ресторанне господарство, то неможливо не відзначити позитивну діяльність у даній галузі. У споживчій кооперації нараховується більше від 3 тисяч закладів ресторанного господарства.

У таких закладах широко впроваджується одна з нових послуг – послуга кейтерінгу. Сьогодні вона є однією з найпопулярніших при організації корпоративних заходів, фуршетів, весіль, банкетів, днів народження й інших урочистостей.

Надання послуг населенню є важливим аспектом діяльності споживчої кооперації. Сотні тисяч мешканців України щорічно звертаються до наших підприємств для отримання тих чи інших побутових послуг. Серед таких: прокат авто; фотопослуги; ремонт взуття; ремонт одягу; ремонт годинників; ремонт ювелірних виробів; ремонт побутових приладів; ремонт меблів; ксерокопіювання; послуга хімчистки; масажні кабінети; ритуальні послуги; оброблення ґрунтів. Серед нових видів послуг – ремонт мобільних телефонів, комп'ютерів, реставрація подушок, пошиття тюлегардинних виробів, теніс, стоматологічні, дизайнерські, рекламні тощо.

Організація роботи в сфері послуг спрямована на реформування системи згідно з ринковими відносинами, задоволення попиту населення. Найбільше система платних послуг споживчої кооперації розвинулася у системі Кримспоживспілки, Вінницької ОСС, Одеської ОСС, Хмельницької ОСС.

В даний час кооперативні підприємства й організації Криму надають більше від 55 видів різних платних послуг, обсяг яких складає понад 50 млн. грн. Обсяги санаторно-оздоровчих послуг, які забезпечує Дитячий оздоровчий центр Кримспоживспілки, становить більше від 1,5 млн. грн.

Мережа побутових послуг у даний час складається з 156 одиниць: це 13 перукарень, 15 майстерень із ремонту і виготовлення металовиробів; пунктів із ремонту: годинників – 12, взуття – 10, дрібного ремонту швацьких виробів – 10, ксерокопіювання – 15 й інших об'єктів побуту.

Розвиток кооперативних ринків – один із перспективних напрямів у діяльності наших організацій і підприємств, у зв'язку з чим продовжується робота з їх реконструкції і модернізації, направлена на поетапне створення на базі ринків сучасних торгово-сервісних комплексів, що надають широкий спектр ринкових, торговельних, заготівельних, побутових послуг, а також послуг підприємств живлення і короткочасного мешкання.

Так, наприклад, на Луганщині найбільший потенціал у розвитку послуг мають ринки. Сучасні побутові комплекси функціонують на ДП "Ринок м. Свердловськ", ДП "Ровеньківський ринок", ДП "Краснодонський ринок", "Рубіжанський ринок",

“Центральний ринок с. Северодонецька”, “Ринок м. Стаханова”. До складу комплексів входять перукарня, косметичний кабінет, майстерні з ремонту одягу та взуття, деякі інші об’єкти. На ПО “Авторемонтний комбінат” Житомирської облспоживспілки запроваджено пошиття автотранспортних навісів та чохлів, виготовлення автотентів та інших виробів. На вивільнених площах КІОЦ (кущового інформаційно-обчислювального центру) Полтавської облспоживспілки, що знаходиться в центрі обласного центру, організовано надання послуг тренажерного залу. Діє підприємство з ремонту комп’ютерної та іншої комунікаційної техніки, надає послуги швейний цех. А у Рогатинському райспоживтоваристві, що на Івано-Франківщині, запроваджено послугу з обстеження технічного стану і чищення димових та вентиляційних каналів.

Говорячи про розвиток ринку в системі Хмельницької ОСС, можна відзначити позитивні тенденції розвитку. В системі діє 19 кооперативних ринків, які не тільки надають населенню різноманітні послуги, а й займаються заготівлями сільськогосподарської продукції та сировини. Так, частка ринку комерційного виробничо-заготівельного підприємства “Кам’янець-Подільський” місцевого райспоживтовариства в загальних обсягах РайСТ закупівлі кролячої продукції становить 100%, овочів – 32%, макулатури – 88%, лікарської сировини – 96%.

Підприємство надає понад 25 видів послуг. Останнім часом набувають розвитку такі види послуг, як ремонт одягу та взуття, годинників, перукарські, послуги телефонного та електрозв’язку тощо. На ринках діють підприємства торгівлі та громадського харчування. Ринки також займаються розвитком мережі фірмової роздрібною торгівлі.

Необхідно відзначити розвиток Хмельницької ОСС у сфері надання платних послуг. Працює по-

над 300 підприємств, якими надається майже 50 видів послуг, причому їхній спектр постійно розширюється. Найвагоміша частка в їх реалізації – побутові.

Нарощування мережі платних послуг – пріоритетний напрям розвитку кооперативної економіки.

5. Висновки

Відповідно до стратегії розвитку споживчої кооперації України (2004 - 2015 рр.) передбачається активне залучення інвестиційних коштів та їх вкладення в розвиток пріоритетних напрямів господарської діяльності (оптова та роздрібна торгівля, надання ринкових послуг тощо).

Споживча кооперація продовжує активно розвивати сферу послуг для пайовиків та населення.

Для сфери побутового обслуговування населення споживчої кооперації характерне використання малих приміщень та невеликої чисельності працюючих для виконання обсягів послуг. Загальною основою більшості таких підприємств є їх належність до малого та середнього бізнесу. Більше ніж 90% підприємств побутової створюються завдяки розвитку підприємництва.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Офіційний сайт Укоопспілки. Режим доступу: <http://www.coop.com.ua/>.

2. XXI (Позачерговий) з’їзд споживчої кооперації України. Постанова 04.10.2012. Режим доступу: <http://document.ua/pro-programu-podalshogo-reformuvannja-spozivchoyi-kooperaci-doc117157.html>.

3. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/313-94-%D0%BF>.

4. Мальченко А. Маркетинг послуг / Мальченко А. – К. : КНЕУ, 2006. – 360 с.

ТОРГОВЕЛЬНА ЛОГІСТИКА – ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РОЗДРІБНОГО ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

***Анотація.** Розглянуто основні принципи торговельної логістики як частини економічної науки та галузі діяльності, спрямованої на раціоналізацію процесу просування товарів. Проведено дослідження впровадження логістичної концепції, її впливу на покращення показників прибутку і конкурентоспроможності роздрібного торговельного підприємства. Здійснено аналіз взаємозв'язку економічних показників торгової діяльності підприємства з логістичною політикою збуту.*

Ключові слова: роздрібне торговельне підприємство, бізнес, торговельна логістика, стратегія розвитку, конкурентоспроможність, рух товару.

N. Tiagunova, O. Vechirko

TRADE LOGISTICS – THE BASIS OF COMPETITIVENESS OF RETAIL TRADE ENTERPRISE

***Abstract.** The basic principles of trade logistics as a part of economic science and sphere of activities aimed at rationalization of process of promoting of products were considered. A study of the introduction of the logistics concept and its impact on the improvement of profit and competitiveness indicators of retail trade enterprise was implemented. The relationship between economic indicators of trading activities of the enterprise and its logistics policy of sales was analyzed.*

Keywords: retail trade enterprise, business, trade logistics, strategy of development, competitiveness, flow of goods.

1. Вступ

Всім відомо, що на сьогоднішній момент українська економіка функціонує в умовах ринку. Кожне торговельне підприємство веде самостійну політику, тим самим несучи відповідальність за свою діяльність та її результати. Процес модифікації організаційних структур управління, конкретних форм і методів керівництва торговельними операціями, по суті, вже розпочався і розвивається за рядом конкретних напрямків. В якості основних із них можна вважати повернення до принципів управління матеріальними потоками, базованими на логістичній концепції.

В останні роки спостерігається значне поширення використання торговельної логістики в господарській діяльності роздрібних торговельних підприємств, що пояснюється у першу чергу необхідністю скорочення часових інтервалів у процесі товаропросування, зниженням звенності та поліпшенням умов праці. Виходячи з цього, торговельна логістика направлена на оптимізацію товарних залишків, а у ряді випадків взагалі відмовлення від їх використання, що безпосередньо прискорює процес одержання інформації, зниження обсягів витрат та дозволяє підвищити рівень сервісу.

Аналізуючи останні дослідження в галузі торговельної логістики, більшість вчених, як вітчизняних, так і зарубіжних, сходяться на одній думці – остання тісно пов'язана з активною ринковою стратегією та спрямована на найбільш повне задоволен-

ня потреб споживачів. Слід відзначити роботи в галузі торговельної логістики таких вчених, як А. М. Гаджинський [1], М. П. Гордон [2], А. Г. Кальченко [3], Ю. М. Неруш [4], О. М. Азарян, В. Н. Амітан, Л. В. Балабанова, Джеймс Р. Сток та Дуглас М. Праці цих авторів направлені на визначення ролі та ефективності впровадження логістичних підходів до здійснення операцій із доведення товарів та послуг до кінцевого споживача.

Розглядаючи великий внесок вітчизняних і зарубіжних вчених у дослідження процесів впровадження торговельної логістики в підприємствах, слід звернути увагу на практичну відсутність аналізів зв'язку торговельної логістики з усіма галузями економічної діяльності та її впливу на покращення загального положення торговельної фірми на ринку товарів та послуг.

У зарубіжній літературі поняття торговельної логістики найчастіше трактується досить вузько – як процес управління рухом і зберіганням сировини, компонентів і готової продукції в господарському обороті з моменту сплати грошей постачальникам до моменту отримання грошей за продукцію від кінцевого споживача.

У вітчизняній літературі поняття логістики трактується більш різноманітно. Торговельна логістика сприймається як наукова діяльність, що базується на плануванні, контролі та управлінні транспортуванням, складуванням та іншими матеріальними і нематеріальними операціями, що про-

водяться в процесі доведення товарів і послуг від виробничих підприємств до кінцевого споживача.

В останні кілька років в Україні спостерігається велике зростання інтересу до логістики як з боку організацій бізнесу, так і урядових інститутів. Швидко зростає число компаній, які мають виділені організаційні структури управління логістикою – різноманітні служби, відділи, дирекції, департаменти логістики. Як результат, для багатьох торговельних підприємств, які впроваджують у своїй діяльності концепцію торговельної логістики, стає характерною побудова послідовної, узгодженої стратегічної схеми, що дозволяє своєчасно реагувати на зміни і спрямованість запитів споживачів і максимально реалізовувати сильні сторони торгового підприємства.

З позицій бізнесу логістика повинна підтримувати реалізацію корпоративної стратегії компанії з оптимальними витратами матеріальних, фінансових, трудових, інформаційних, енергетичних та інших видів ресурсів. Таким чином, логістика повинна бути стратегічною платформою підтримки бізнесу фірми за рахунок прийняття раціональних управлінських рішень, базованих на правильному виборі логістичних стратегій, концепцій, систем і технологій, правильної організації логістичної діяльності (логістичного процесу) в компанії.

Успішне функціонування торгової логістики в роздрібному торговельному підприємстві виражається в планомірному збільшенні прибутку організації і загальному підвищенні ефективності її роботи. Для цих цілей торгова логістика передбачає вирішення найважливіших приватних завдань, таких як:

- найбільш оптимальний вибір постачальників і посередників із урахуванням критеріїв їх вагомості;
- розрахунок та вибір оптимальних маршрутів і видів транспорту для перевезення товару з метою зниження витрат;
- скорочення часу знаходження товарів у дорозі завдяки оптимізації маршрутизації;
- здійснення правильної організації приймання, розвантаження і складування товару;
- розрахунок та визначення оптимальної кількості та найбільш вигідного місця розташування складських приміщень, їх ємності та облаштування;
- здійснення робіт із скорочення обсягів і часу зберігання товарних запасів, їх своєчасне оновлення;
- вибір оптимального місця розташування й організація ефективної роботи торгового підприємства з урахуванням таких показників, як склад і особливості торговельних просторів, населеність району, наявність магістралі та ін.;
- підвищення рівня обслуговування, передпродажне і післяпродажне обслуговування клієнтів.

Торгова логістика виконує одночасно декілька найважливіших функцій на підприємстві: організацію системи управління всіма ресурсами підприємства, координацію дій усіх учасників логістичного процесу, забезпечує значну економію ресурсів і мінімізацію витрат.

Істотною умовою можливості логістичної орга-

нізації торгівлі є науково-технічний прогрес, під яким розуміють відповідні соціально-економічні завдання торгівлі, вдосконалення її матеріально-технічної бази, впровадження і широке використання в торговельних підприємствах прогресивних технологічних процесів, а також підвищення готовності до цих процесів.

Торговельна логістика, хоч і є підсистемою в загальній логістичній системі, сама інтегрує декілька функціональних областей, зокрема закупівельну або заготівельну (постачальну), транспортну та розподільчу (збутову).

Закупівельна логістика в роздрібній торгівлі являє собою управління матеріальними потоками в процесі забезпечення суб'єктів підприємництва матеріальними ресурсами.

Основу економічної ефективності закупівельної логістики складають пошук і закупівля необхідних матеріальних ресурсів потрібної якості за мінімальними цінами.

Значення транспортної логістики полягає в організації переміщення матеріального потоку транспортом загального користування, виходячи з пріоритетних критеріїв економічних суб'єктів ринку (вантажовласників). У зв'язку з цим ініціатором логістичного процесу, а отже і вибору того або іншого виду транспорту, є саме вантажовласник (як правило, вантажовідправник), що знаходиться на початку логістичного ланцюга (ланцюжки постачання), чи у разі необхідності посередницькі транспортні організації, які беруть безпосередню участь у процесі товароруку.

Логістика розподілу чи збутова логістика є невід'ємною частиною загальної логістичної системи, яка забезпечує найбільш ефективну організацію розподілу продукції між торговельними підприємствами, що працюють у системі, та охоплює весь ланцюг ринкової системи розподілу: маркетинг, транспортування, складування та ін.

Основні переваги від включення логістики в основну стратегію і планування можна бачити на прикладі застосування деякими торговельними підприємствами логістичних систем, що дозволяють здійснювати раціональний розподіл товарів між філіями. Таке положення характерне для більшості крупних торговельних мереж, таких як «АТБ», «Фуршет» та ін., для яких властиве застосування розподільчої логістики та інформаційних систем та впровадження концепції логістики.

Одним із основних методологічних принципів логістичної концепції, яка застосовується у великих торговельних мережах, є системний підхід – методологія наукового пізнання, в основу якої покладено розгляд об'єктів як систем, що дозволяє побачити досліджуваній об'єкт як комплекс взаємопов'язаних підсистем, об'єднаних спільною метою, розкрити його інтегративні властивості, а також внутрішні та зовнішні зв'язки.

Аналіз основних положень концепції торговельної логістики роздрібних торговельних підприємств наведений у таблиці 1.

Характеристика концепції положень торговельної логістики роздрібних підприємств

Положення	Торговельна логістика як наука	Логістизація матеріалопотоку
Концепція	Наукова діяльність, яка базується на формуванні ефективних відносин щодо руху матеріальних потоків на основі просторово-часової збалансованості з метою забезпечення найбільш сприятливих умов для реалізації продукції кінцевому споживачеві	Формування оптимальних поточкових процесів та формування товарних запасів на основі логістичного підходу
Методологічна основа	Модель взаємозв'язків організаційно-економічних процесів, яка забезпечує утворення логістичних потоків, систем і ланцюгів	Логістичний підхід, базований на загальній теорії систем, плануванні, дослідженні операцій, інформативності та інтеграції
Об'єкт	Матеріалопотік, товарні запаси, складські операції	Методи й засоби формування просторово-часової послідовності процесів, що утворюють логістичні ланцюги та системи
Предмет	Наскрізна оптимізація процесів, які утворюють потоки матеріальних і нематеріальних ресурсів	Сукупність способів оптимізації економічного розвитку торговельних підприємств як конституюючих елементів усіх ієрархічних рівнів
Мета	Раціоналізація та вдосконалення комерційних відносин щодо формування оптимальних потоків матеріальних ресурсів та збільшення обсягів продажу	Мінімізація сукупних витрат і максимізація прибутку суб'єктів підприємництва, об'єднаних логістичними системами і ланцюгами

Концепція логістики являє собою систему поглядів на раціоналізацію господарської діяльності шляхом оптимізації матеріальних потоків. Сучасний стан логістики багато в чому визначається бурхливим розвитком і впровадженням в усі сфери інформаційно-комп'ютерних технологій. Реалізація більшості логістичних концепцій і систем була б неможливою без використання швидкодіючих комп'ютерів, локальних обчислювальних мереж, телекомунікаційних систем та інформаційно-програмного забезпечення.

Значення інформаційного забезпечення логістичного процесу настільки важливе, що багато фахівців виділяють особливу інформаційну логістику, яка має самостійне значення в бізнесі та управлінні інформаційними потоками і ресурсами.

Логістизація розглядається як цілеспрямований процес запровадження логістичного підходу до організаційно-економічної діяльності роздрібних торговельних підприємств як конституюючих елементів економіки області, регіону, країни. Логістичний підхід до організації торговельної діяльності ґрунтується на системній комплексності економічних процесів, передбачає їхню ефективну інтеграцію і створення логістичних систем і ланцюгів. Він охоплює комплекс принципів оптимізації поточкових процесів і матеріалопотоків.

Основна концепція побудови логістичної системи управління повинна полягати в розвитку і реалізації логістичних функцій як єдиного комплексу функцій; у здійсненні них всіма структурними утвореннями, пов'язаними з товаропросуванням; у забезпеченні економії сумарних витрат на переміщення, зберігання й утримання запасів продукції. При цьому повинні бути враховані такі вимоги логістики:

- поставка всіх матеріалів у відповідній кількості, якості й асортименті до моменту місця споживання;
- заміна політики продажу вироблених товарів політикою виробництва товарів, що продаються;
- скорочення виробничих циклів через системну оптимізацію процесів;
- оптимізація технології та техніки складування, транспортування, пакування;

- управління загальними логістичними витратами для їх мінімізації;

- виконання всіх замовлень та запитів із вищою якістю і в мінімальні строки.

Для більшості роздрібних торговельних підприємств України, які впроваджують логістичні системи з метою оптимізації товаропостачання та формування товарних запасів, збільшення обсягів продажу та підвищення рівня прибутку, характерне поширене застосування закупівельної та збутової логістики.

Для цього автором статті був проведений порівняльний аналіз деяких економічних показників роздрібних торговельних підприємств, що працюють у системному зв'язку і застосовують логістичні операції у практиці, та підприємств, в яких логістичні підходи до товаропостачання та збуту не застосовуються. Отримані дані представлені в таблиці 2.

За умови впровадження у торговельній діяльності логістичних підходів до формування товарних запасів та збуту продукції торговельне підприємство має кілька переваг, які полягають у збільшенні швидкості оборотності й стійкості асортименту продукції, зниженні обсягів складських площ та підвищенні рівня централізації. Для більшості торговельних підприємств, в яких використовується торговельна логістика, характерні такі риси, як привабливість серед потенційних покупців завдяки низькому рівню цін, широті та стійкості асортименту товарів, його оновлюваності.

Як показав аналіз, для більшості роздрібних торговельних підприємств закупівельна та збутова логістика дає можливість знизити рівень витрат на обслуговування асортименту товарів – відпадає необхідність у забезпеченні великих площ складських приміщень, централізація завою товарів забезпечує скорочення витрат на транспортування, інформаційні ресурси дають можливість найбільш чітко визначити рівень попиту для збільшення привабливості підприємства. Важливе і збільшення якості обслуговування покупців за рахунок своєчасного і повного формування асортименту товарів.

Залежність економічних показників від впровадження торговельної логістики

Показник	Роздрібне торговельне підприємство з впровадженою системою логістики	Роздрібне торговельне підприємство, в якому відсутня логістична система
Середній рівень оборотності товарних запасів, дні	15	24
Коефіцієнт централізації	0,85	0,67
Середній рівень звенності, шт.	3	4
Коефіцієнт використання складських приміщень	0,57	0,68
Коефіцієнт покриття	0,88	0,81
Коефіцієнт стійкості асортименту	0,92	0,81
Рівень рентабельності продаж, %	8,0-11,0	6,5-7,0

Отже, можна сказати, що задіяна логістична система є засобом управління торговельними процесами, які спрямовані на максимальне прискорення оборотних фондів і на максимальне використання потенціалу ефективності у сфері обігу.

Логістика і стратегія підприємства перебувають у складному взаємозв'язку, який слід враховувати при визначенні стратегії підприємства і при інвестуванні в логістику. Визначаючи стратегію підприємства, часто потрібно здійснити переорієнтацію процесу реалізації з метою максимального завантаження наявних потужностей з огляду на потреби і вимоги ринку.

Впровадження концепції торговельної логістики на підприємстві може дати такі реальні результати:

- скорочення кількості продажу, “втраченого” за відсутності запасів необхідних товарів, завдяки більш точному розміщенню їх запасів і контролю за ними, чим досягається подвійна вигода: збільшується обсяг продажу і підвищується рівень обслуговування споживача;

- створюється логістична система, яка спроможна швидко реагувати на ринкові зміни і здатна забезпечити скорочення “циклу обслуговування споживачів” через скорочення запасів у них;

- ефективні в застосуванні методи “фізичного розподілу”, що дають істотну економію витрат;

- вдало спроектована логістична система сприяє зміцненню зв'язків постачальника зі споживачем;

- впровадження ефективної логістичної системи дозволяє підприємству більш успішно і прибутково конкурувати на окремих ринках.

Досвід свідчить, що логістику (в тому числі і торговельну) на сучасному етапі слід розглядати як ключовий елемент конкурентної ринкової стратегії підприємства, як первинну діяльність із забезпечення конкурентних переваг [5].

Застосування логістичних систем вимагає наявності стійких господарських зв'язків між учасниками руху товару. Лише у постійних партнерів по бізнесу виникає необхідність використовувати прозорість систем обліку витрат, з'являється можливість розробки і застосування узгоджених технологій переробки вантажів та інформації.

2. Висновки

У торговельній логістиці все взаємопов'язане: технологія товаропостачання та збут продукції, матеріально-технічна база та мотивація персоналу. Будь-які відхилення від норми та недогляди на якомусь із етапів товарного руху можуть спричинити збої в роботі підприємства у цілому. Тому необхідно мати чималий досвід та кваліфікований пер-

сонал, завдяки чому є ймовірність найбільш ефективно працювати на ринку товарів та послуг при умові зниження рівня затрат, підвищення якості обслуговування кінцевого споживача та отримання підприємством найбільшого рівня прибутку.

Торговельна логістика на сучасному етапі економіки – це сфера діяльності, яка об'єднує комплекси технічних засобів, дій (операцій, робіт, процесів) та методичних правил, спрямованих на ефективне планування, організацію, реалізацію (фізичне здійснення) та управління матеріальними потоками.

Управління логістикою підприємства торгівлі може бути ефективним, якщо здійснюється неперервний оперативний контроль за об'єктом управління, базований на постійному збиранні, аналізі й перетворенні інформації про нього.

Враховуючи той факт, що діяльність підприємств роздрібної торгівлі із задоволення потреб населення та досягнення власних економічних результатів пов'язана з необхідністю доведення відповідних товарних ресурсів у найбільш прийнятному обсягу та якості, ця діяльність, по суті, знаходиться у безперервному зв'язку з торговельною логістикою.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гаджинский А. М. Логистика : учебник / Гаджинский А. М. – [2-е изд.]. – М. : Информ.-внедренческий центр “Маркетинг”, 1999. – 228 с.
2. Гордон М. П. Логистика товародвижения / Гордон М. П., Карнаухов С. Б. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Центр экономики и маркетинга, 1999. – 208 с.
3. Кальченко А. Г. Логистика : навч. посібник / Кальченко А. Г. – К. : КНЕУ, 2000. – 148 с.
4. Неруш Ю. М. Коммерческая логистика : учебник / Неруш Ю. М. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 271 с.
5. Гой І. В. Логістика у системі стратегічного управління підприємства / Гой І. В. // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2006. – №4, Т. 1. – 160 с.

ПРИНЦИПИ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА МЕТОДИ РЕГУЛЮВАННЯ ЗБУТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ГОСПОДАРСТВАМИ НАСЕЛЕННЯ

***Анотація.** Розглянуто організаційно-економічний механізм збуту продукції. Досліджено принципи організації збуту продукції господарств населення. Узагальнено відповідність вимог організаційно-економічного механізму збуту продукції та методи регулювання збуту сільськогосподарської продукції. Виявлено інструменти організаційно-економічного механізму регулювання збуту сільськогосподарської продукції господарств населення.*

Ключові слова: збут сільськогосподарської продукції, критерії вибору каналів збуту, вагомість критеріїв, особисті підсобні господарства, інфраструктура, послуги суб'єктів інфраструктури, система послуг.

O. Fedyk

PRINCIPLES OF ORGANIZATION AND METHODS OF REGULATION OF SALES OF AGRICULTURAL PRODUCTS OF HOUSEHOLDS

***Abstract.** Consider organizational and economic mechanism of marketing, principles of marketing farms. Overview conformity requirements of organizational and economic mechanism of sales agricultural products. Discovered instruments of organizational-economic mechanism regulating of the sales of agricultural products farms.*

Keywords: sales of agricultural products, the criteria for selecting channels, validity criteria, individual private farms, infrastructure, services of the infrastructure, system services.

1. Вступ

Стратегічним напрямком сучасної аграрної політики держави є досягнення продовольчої незалежності України на основі нарощування виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції вітчизняними товаровиробниками.

Організаційно-економічний механізм збуту продукції господарств населення є досить складною і багатопланою категорією. Він містить систему нормативних актів, організаційно-економічних та майнових відносин, фінансово-економічних відносин, а також форми і методи управління дистрибуцією продукції. Механізм повинен враховувати особливості окремих видів сільськогосподарської продукції, бути гнучким і адаптованим до постійної зміни кон'юнктури ринку.

2. Виклад основного матеріалу

Як і будь-який господарський механізм, організаційно-економічний механізм збуту сільськогосподарської продукції господарств населення повинен базуватися на засадничих принципах, тобто вихідних положеннях, основних правилах, які відображають природу збуту і визначають особливості його організації на ринку товарів і послуг [1, с. 24]. Такими засадничими принципами організації збуту в ринкових умовах є (рис. 1):

- принцип економічної свободи всіх суб'єктів ділових відносин – передбачає свободу господарств населення у прийнятті всіх рішень, пов'язаних зі збутом виробленої (вирощеної) продукції: визначен-

ня обсягів реалізації й умов здійснення комерційних операцій, вибір суб'єктів, форм і методів взаємодії з ними, встановлення відповідальності за прийняті зобов'язання. У той же час не можна вважати економічною свободою господарств населення повну незалежність від дій та інтересів суб'єктів ринку, оскільки для досягнення певних стратегічних цілей нерідко виникає необхідність досягнення компромісу з ними. Окрім цього, економічна свобода домогосподарств може обмежуватися умовами зовнішнього середовища та іншими об'єктивними чинниками;

- принцип законності – вимагає прийняття рішень щодо збуту продукції у межах чинного законодавства і не суперечити йому. Всі комерційні рішення зі збуту продукції повинні ґрунтуватися на вимогах Цивільного та Господарського кодексів та регулюватися укладеними з суб'єктами ринку договорами, угодами тощо;

- тісний зв'язок збуту з маркетингом – полягає у поєднанні ринкової і маркетингової концепцій, тобто у виробництві потрібного ринку і споживачам товару в один і той же час. Рішення щодо виробництва і збуту продукції повинні ґрунтуватися на детальному вивченні попиту споживачів і кон'юнктури ринку в кожний конкретний момент;

- плановість, тобто забезпечення ефективності збуту продукції можливе за умов, коли вибір і застосування засобів, форм та методів реалізації продукції здійснюється на основі детально продуманої концепції;



Рис. 1. Принципи організації збуту сільськогосподарської продукції господарствами населення

- гнучкість збуту – виражає спроможність його механізму в своєчасному адаптуванні до постійної зміни вимог ринку та ринкової кон'юнктури. Це вимагає постійне вивчення і прогнозування ринку на основі своєчасної, повної та достовірної інформації, залучення до організації збуту інновацій, своєчасне (за необхідності) внесення змін у структуру виробництва сільськогосподарської продукції;

- ризикованість – є невід'ємним принципом збуту в ринкових умовах. Комерційний ризик – це ступінь невизначеності результату, яка проявляється у можливих збитках від збуту продукції внаслідок прийняття неправильних рішень чи невиправданих витрат на реалізацію продукції. Він може виникнути внаслідок інфляційних процесів, погіршення фінансового стану домогосподарств, укладення завідомо ризикованих угод, дій конкурентів, у результаті стихійних лих тощо. Слід зауважити: намагання повного виключення ризику при збуті продукції не завжди виправдані, оскільки, “по-перше, запобігання одного ризику може спричинити до виникнення другого, ще не безпечнішого ризику... По-друге, потенційно високі прибуткові операції, як правило, перебувають у зоні підвищеного комерційного ризику. По-третє, відмова від ризику поглиблює пасивність, консерватизм, застій у комерційній діяльності” [1, с. 25-26];

- принцип компетентності – передбачає, що власники домогосподарств при організації збуту продукції повинні добре знати чинне законодавство, володіти необхідними знаннями та навичками, вміти своєчасно оцінити ситуацію і приймати правильні рішення;

- відповідальність за прийнятті зобов'язання – це принцип, який створює позитивний діловий імідж

власнику домогосподарства і виступає запорукою ефективної комерційної діяльності на ринку на перспективу;

- економічна доцільність збуту – пов'язана власне з метою отримання прибутку, при відсутності якого втрачається економічний зміст здійснення збуту і виникає необхідність пошуку інших шляхів використання виробленої (виробленої) продукції.

Організаційно-економічний механізм збуту продукції повинен відповідати певним вимогам, основними з яких є [2]:

- окремі складові механізму повинні бути узгоджені між собою і не бути різноспрямованими;

- усі заходи, направлені на створення сприятливих умов для збуту продукції, мають бути адекватні цілям і направлені на покращення задоволення держави продовольством і сировиною;

- дія механізму повинна давати відчутний економічний результат для господарств;

- мають використовуватися організаційно-правові та економічні методи управління, які забезпечують економічну самостійність суб'єктів каналів дистрибуції продукції щодо визначення своїх цілей та шляхів їх досягнення;

- взаємовідносини між учасниками товарообігу повинні будуватися на застосуванні існуючих регуляторів взаємовідносин (організаційних, економічних, правових тощо);

- всі суб'єкти повинні нести передбачену законодавством відповідальність за результати своєї діяльності.

Для регулювання збуту сільськогосподарської продукції використовують наступні методи (рис. 2).



Рис. 2. Методи регулювання збуту сільгосппродукції господарствами населення

Правові методи використовуються, по-перше, для юридичного закріплення управлінських відносин, що вже склалися і, по-друге, для розвитку цих відносин відповідно до поставлених управлінських цілей. За посередництвом методів правового регулювання органи виконавчої влади та їх посадові особи здійснюють управлінські дії в сфері державного управління, легітимність яких забезпечується можливостями застосування владної сили держави. Суб'єкти державного управління наділені державно-владними повноваженнями і виступають від імені держави.

Правове регулювання складається з двох груп методів: а) правового регламентування – видання нормативно-правових актів з метою встановлення загальноприйнятих умов упорядкованості суспільних відносин у сфері державного управління; б) розпорядчо-юридичних дій – правового регулювання поточної управлінської діяльності.

Організаційно-адміністративні методи – це набір прийомів і способів прямого управлінського впливу на стосунки людей у процесі праці. Суть цих методів полягає у впливі суб'єкта управління на керований об'єкт за посередництвом владно-розпорядчих вказівок й організаційно-структурних упорядкувань. Як уже зазначалося, організаційні і розпорядчі методи управління є методами прямої дії, оскільки мають директивний, обов'язковий характер.

Економічні методи регулювання – це система прийомів і способів прямого впливу та його напрямку на суспільно-господарський розвиток із дотриманням вимог економічних законів за певних товарно-грошових відносин і з використанням інших економічних важелів задля створення умов, що забезпечують досягнення високих економічних результатів. Економічні методи ґрунтуються на використанні економічних інтересів і засобів, які стимулюють матеріальну зацікавленість господарств населення у досягненні найкращих результатів. Важелі економічного механізму відповідають соціально-економічній природі підприємства і є одним із факторів розвитку виробництва та обміну на ринковій основі. До економічних методів регулювання належать прогнозування, планування, програмуван-

ня, матеріальне стимулювання і санкції, фінансування й кредитування, використання таких економічних категорій, як заробітна плата, собівартість, прибуток, ціна та ін.

Фінансові методи – способи впливу фінансових інструментів на господарські відносини. Фінансові методи діють у двох напрямках: по лінії управління рухом фінансових ресурсів і по лінії ринкових комерційних відносин, що пов'язані зі співставленням витрат і результатів, із матеріальним стимулюванням та відповідальністю за ефективне використання грошових фондів [3]. У господарській практиці вирізняють два методи фінансового впливу на соціально-економічний розвиток: фінансове забезпечення і фінансове регулювання. Ці два методи є глобальними й узагальнюючими і включають у себе окремі часткові методи. Ринковий зміст у фінансові методи вкладається не випадково. Це обумовлене тим, що функції фінансів у сфері виробництва тісно пов'язані з комерційним розрахунком.

В умовах ринкових відносин більш ефективними у регулюванні діяльності господарств населення загалом та збуту їх продукції зокрема є фінансово-економічні методи, які містять позитивні мотиви і стимули для нарощування виробництва сільськогосподарської продукції.

Організаційно-економічний механізм регулювання збуту сільськогосподарської продукції господарств населення і залучення її до сфери товарного обігу передбачає використання різних важелів (інструментів) та стимулів. Економічні важелі – інструменти управління економікою. Економічні важелі різного чи одного виду використовуються як інструменти регулювання економіки в цілому і впливу на економічні процеси на рівні підприємств, фірм [4]. Економічні ж стимули – сукупність економічних заходів, спрямованих на підвищення ефективності виробництва, успішне вирішення технічних, економічних чи екологічних проблем суспільства або окремих галузей, підприємств у певні періоди їх розвитку [3]. Основні інструменти та стимули регулювання збуту сільськогосподарської продукції господарств населення подані на рис. 3.

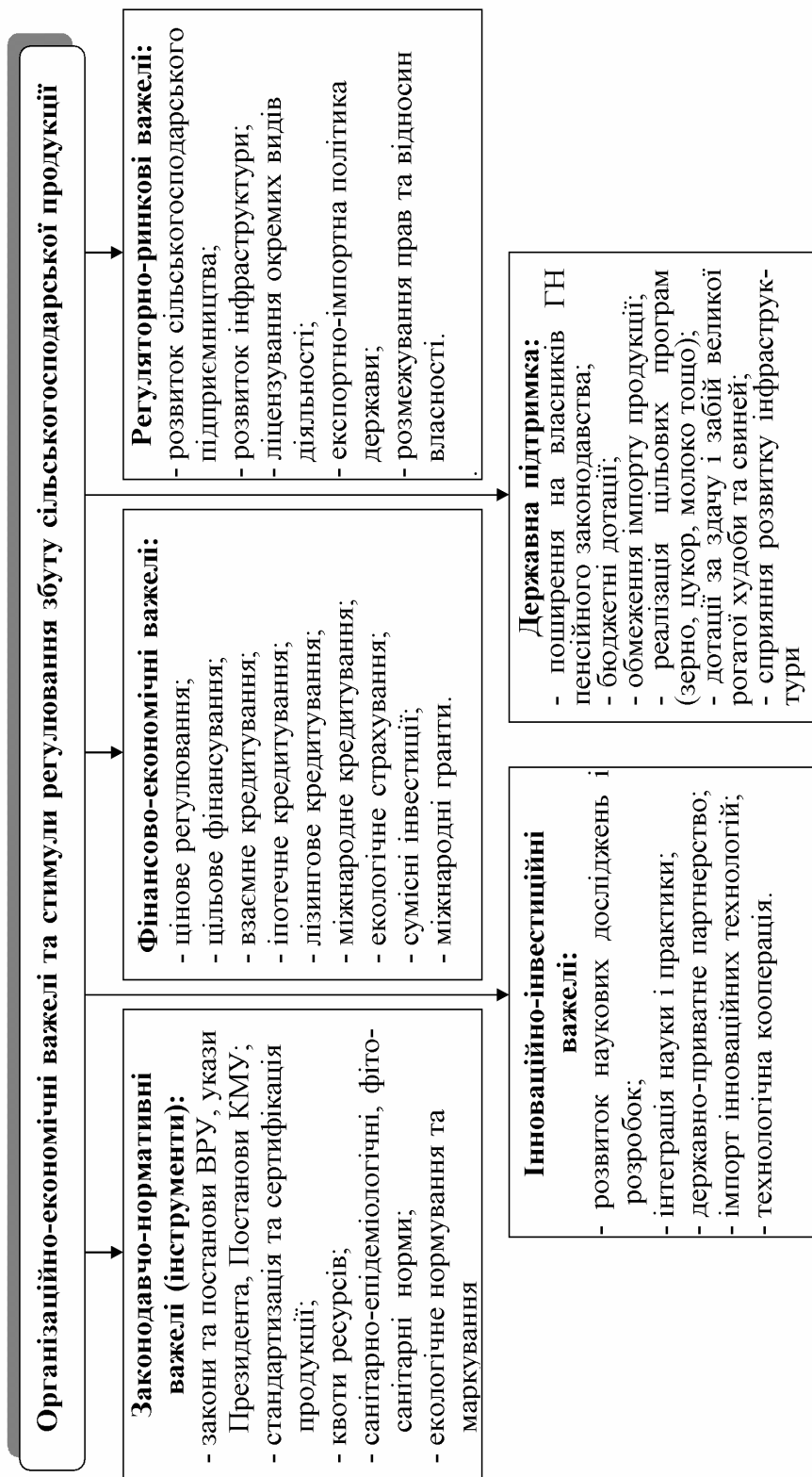


Рис. 3. Організаційно-економічні важелі та стимули регулювання збуту сільськогосподарської продукції господарств населення*

*Примітка: розроблено автором з використанням [2]

Ефективне функціонування механізму неможливе без стабільного законодавчого і нормативного забезпечення, узгодженого з міжнародними вимогами, що створить відповідні умови для виходу продукції на міжнародні ринки, зокрема ринки країн ЄС, уникнення “торгових воєн”. Саме тому на державному рівні останніми роками прийнято ряд законів та інших нормативних документів, реалізація яких повинна сприяти розвитку як АПК у цілому, так і господарств населення, зокрема і ті, які тією чи іншою мірою регулюють організацію збуту сільськогосподарської продукції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Комерційна діяльність : підручник / [В. В. Апопій, С. Г., Бабенко, Я. А. Гончарук і ін. ; за ред. проф. В. В. Апопія]. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К. : Знання, 2008. – 558 с.
2. Вишницька О. І. Формування організаційно-економічного механізму управління екологічно орієнтованими інвестиційними проектами / О. І. Вишницька // Вісник СумДУ. – 2011. – № 3. – С. 58-62. – (Серія економічна).
3. Економічна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://enbv.narod.ru/text/Econom/encyclo/index.html>.
4. Словник економічних термінів – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ekonomiks.net.ua.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І КОНТРОЛЬ

УДК 657.44

Волошан І. Г.

МЕТОДИЧНА СКЛАДОВА ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Проаналізовано термін „фінансові результати” з різних аспектів. Запропоновано визначити три взаємопов’язані складові облікової політики щодо організації обліку фінансових результатів діяльності підприємства. Елементи організації обліку фінансових результатів апробовано на підприємстві, виявлено недоліки в системі обліку його діяльності та запропоновано шляхи їх усунення.

Ключові слова: організація обліку, облікова політика, доходи, витрати, фінансовий результат.

I. Voloshan

METHODIC COMPONENT OF ORGANIZATION OF ACCOUNTING OF FINANCIAL RESULTS OF COMPANY ACTIVITIES

Abstract. The term „financial results” is analyzed from various aspects. It was proposed to determine the three interrelated components of accounting policies in relation to organization of accounting of financial results of a company. Organization elements of accounting of financial results were tested in the company, deficiencies in the accounting system of its activities were revealed and the ways of their elimination were suggested.

Keywords: organization of accounting, accounting policies, income, expenses, financial result.

1. Вступ

Під час розвитку в Україні ринкових відносин постає необхідність більш ретельно ставитися до управління підприємством. Прийняття ефективних управлінських рішень залежить від достовірної облікової інформації про фінансові результати, які є відображенням всіх аспектів господарської діяльності підприємства.

Фінансовий результат може бути виражений прибутком чи збитком. Прибуток є головною метою комерційного підприємства, адже він є джерелом життєдіяльності всіх суб’єктів господарювання. Прибуток забезпечує формування фінансових ресурсів у самих підприємств та фінансує існування державних інститутів. В умовах жорсткої конкуренції отримання збитку може призвести до краху підприємства або банкрутства.

Актуальність дослідження обумовлюється тим, що основною метою діяльності підприємства є отримання позитивного фінансового результату. Збільшення обсягу прибутку можливе завдяки ефективному управлінню фінансовими результатами, базованому на достовірній, точній, надійній інформації. Отримати цю інформацію дозволить ефективна організація обліку та контролю фінансових результатів діяльності підприємства.

Метою дослідження є вдосконалення методичної складової організації обліку фінансових результатів діяльності підприємства.

2. Аналіз основних літературних джерел

Суттєвий внесок у формування теоретичних, методичних та організаційних засад обліку фінансових результатів зробили такі науковці: Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, Н. О. Власова, І. К. Дрозд, О. П. Ратушна, Н. В. Прохар, Ю. О. Ночовна, М. С. Пушкар, Д. Є. Свідерський, Р. В. Скалюк, Ж. С. Труфіна, С. Б. Шипіна та інші. В їх наукових працях приділяється увага як методологічному забезпеченню, так і практичним проблемам обліку, аналізу та контролю формування фінансових результатів діяльності підприємства.

Дослідивши науково-довідкову літературу, можна зробити висновок, що трактування фінансового результату є схожим у багатьох авторів. Тому вважаємо необхідним виділити ознаки, що характеризують сутність категорії „фінансові результати” (табл. 1.1).

Аналіз ознак сутності категорії „фінансові результати” у науково-довідковій літературі

Ознака	Науковці
Прибуток або збиток	Вороніна О. О. [1, с. 10], Бутинець Ф. Ф. [2, с. 492], Скалюк Р. В. [3, с. 136], Мочерний С. В. [4, с. 107], Пушкар М. С. [5, с. 121], Опарін В. М. [6, с. 36], Пантелеєв В. П. [7, с. 154]
Різниця між доходами та витратами	Ткаченко Н. М. [8, с. 576], Борисов А. Б. [9, с. 629], Бусел В. Т. [10, с. 1023], Скалюк Р. В. [3, с. 136], Худолій Л. М. [11], Гринавцева О. В. [12, с. 8], Опарін В. М. [6, с. 36], Загородній А. Г. [13, с. 445]
Підсумки (результат)	Труфіна Ж. С. [14, с. 11], Вороніна О. О. [1, с. 10], Ван де Вейк Г. [15], Скалюк Р. В. [3, с. 136], Борисов А. Б. [9, с. 629], Мочерний С. В. [4, с. 107], Пантелеєв В. П. [7, с. 154]
Приріст (зменшення) капіталу	Соколов Я. В. [16, с. 275], Вороніна О. О. [1, с. 10], Ван де Вейк Г. [15], Борисов А. Б. [9, с. 629], Червінська С. Л. [17, с. 9], Загородній А. Г. [13, с. 445]

Ми вважаємо, що різноманіття дефініцій фінансових результатів є наслідком існування різних підходів до визначення цього показника. Наприклад, Ратушна О. П. [18, с. 5] та Вороніна О. О. [1, с. 12] виділяють три основні підходи визначення категорії „фінансові результати”: економічний, управлінський та бухгалтерський. Шипіна С. Б. категорію „фінансові результати” розглядає зі сторони системи обліку, а саме: виділяє податковий, економічний (фінансовий) та управлінський аспекти [19, с. 6]. Таким чином, аналіз літературних джерел показав, що фінансові результати є складною економічною категорією, яку необхідно розглядати з управлінського, економічного, податкового та бухгалтерського аспектів. Кожен підхід висвітлює власне трактування суті фінансових результатів, яке відобразилося в методиці визначення фінансових результатів, у визначенні цільової спрямованості та потребах користувачів у інформації.

3. Теоретичний коментар

Визначення понять „прибуток” та „збиток” як елементів фінансових результатів діяльності підприємства закріплені в Національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 1 „Загальні вимоги до фінансової звітності”: прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов’язані з ними витрати; збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати [20]. У Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку 1 „Подання фінансової звітності” зазначено, що прибуток або збиток – це загальний дохід за вирахуванням витрат за винятком компонентів іншого сукупного доходу [21].

Визначення фінансових результатів базується на чинній методиці їх обліку, що повинна забез-

печувати достовірні дані про результативність діяльності підприємства. Ці дані необхідні для аналітичної роботи, перевірки ефективності функціонування, прийняття економічно обґрунтованих рішень щодо оптимізації формування і використання прибутку або зменшення негативного впливу факторів, що зумовили збиткову діяльність.

У результаті вивчення особливостей обліку формування фінансових результатів та розкриття інформації про них у фінансовій звітності вважаємо необхідною розробку елементів облікової політики, що будуть забезпечувати єдине інформаційне середовище для системи управління.

Облікова політика підприємства повинна формуватися з дотриманням принципу послідовності, вона впливає на величину фінансових результатів діяльності підприємства та статті звітності.

Об’єктами облікової політики процесу формування фінансових результатів виступають доходи, витрати і, власне, фінансові результати. Елементами є сукупність методів та процедур обліку фінансових результатів підприємства. Елементи облікової політики суттєво впливають на фінансові результати діяльності підприємства.

Вважаємо, що організація обліку фінансових результатів на підприємстві повинна враховувати організаційний, технологічний та методичний аспекти. Тому для формування, розподілу та використання фінансових результатів пропонуємо визначати три взаємопов’язані складові облікової політики: організаційну, технічну й методичну. Розглянемо детально елементи облікової політики підприємства щодо організації обліку фінансових результатів його діяльності (рис. 1).



Рис. 1. Елементи облікової політики підприємства щодо організації обліку фінансових результатів його діяльності

Організаційна складова – це визначення структури бухгалтерії, її взаємодії з іншим персоналом та структурними підрозділами підприємства.

Важливими складовими технологічного аспекту облікової політики є розробка робочого плану рахунків та форма ведення бухгалтерського обліку, графіку документообігу, реєстрів та форм звітності.

Методична складова організації обліку щодо фінансових результатів включає в себе способи визнання доходів і витрат, а також фінансових результатів діяльності підприємства. На рис. 1 видно, що елементи облікової політики розмежовано на

дві складові: елементи облікової політики щодо доходів та витрат і елементи облікової політики щодо фінансового результату. При цьому методична складова безпосередньо пов'язана з положенням про визнання доходів та витрат в обліковій політиці, адже фінансовий результат є його наслідком.

Вважаємо необхідним у положенні про облікову політику підприємства відобразити наступний склад інформаційного забезпечення про доходи та витрати (рис. 2).

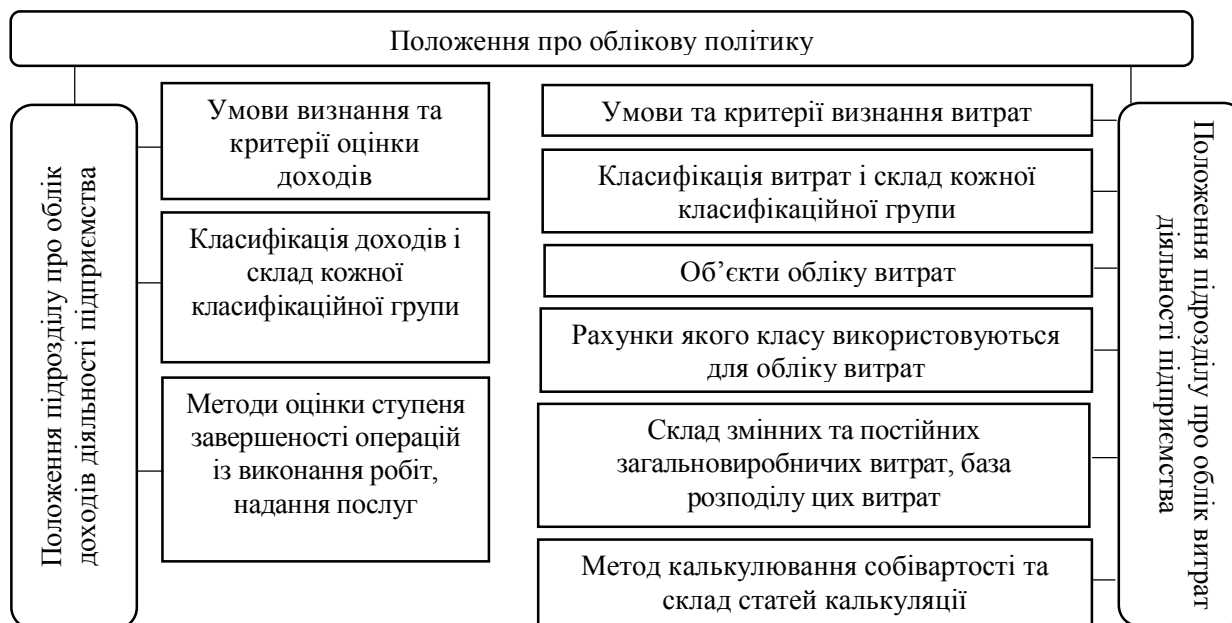


Рис. 2. Склад інформаційного забезпечення про доходи та витрати в обліковій політиці підприємства

4. Емпіричні результати

Запропоновані елементи організації обліку фінансових результатів діяльності було апробовано на Державному спеціалізованому підприємстві „Харківський державний міжобласний спеціальний комбінат”, основною діяльністю якого є оброблення та знищення небезпечних відходів.

Дослідивши облікову політику підприємства з обліку доходів, витрат та фінансових результатів, нами було виявлено недоречності організації обліку доходів та витрат, які впливають на фінансовий ре-

зультат, тому вважаємо за необхідне внести в облікову політику деякі зміни.

Організаційний аспект. На підприємстві сформовано бухгалтерію на чолі з головним бухгалтером, якому підпорядковується бухгалтер I категорії й бухгалтер-касир. Бухгалтерія підпорядковується директору підприємства. На нашу думку, організаційна складова облікової політики щодо фінансових результатів не потребує вдосконалення.

Технічний та методичний аспект. Під час вивчення аналітичного обліку доходів та витрат було

Таблиця 2

Методика обліку доходів відповідно до нормативно-правових актів та діюча практика досліджуваного підприємства

Рахунки Статті витрат	Інший операційний дохід				Інші доходи	
	Дохід від реалізації інших оборотних активів	Дохід від списання кредиторської заборгованості	Дохід від безоплатно одержаних оборотних активів	Інші доходи від операційної діяльності	Дохід від безоплатно одержаних активів	Інші доходи
Трансферти держави			X			
Дохід від реалізації оборотних активів	X					
Дохід від списання кредиторської заборгованості		X				
Дохід у сумі амортизаційних відрахувань від ОС, придбаних за державні кошти						X
Дохід від амортизації безоплатно отриманих основних засобів						X
Дохід від оприбуткування металолому						X
	Облік доходів відповідно до нормативно-правових документів					
X	Облік доходів на досліджуваному підприємстві					

виявлено помилки у віднесенні статей доходів (табл. 2) та витрат (табл. 3) на субрахунки бухгалтерського обліку.

Після аналізу облікових документів та плану рахунків було виявлено: 1) неправильне відображення доходів у сумі амортизаційних відрахувань від основних засобів, придбаних за державні кошти, та доходу від амортизації безоплатно отриманих основних засобів; 2) відсутність резерву на оплату відпусток; 3) витрати екологічного характеру та витрати на охорону праці відображаються відповідно до вимог податкового законодавства, що відмінні від вимог П(С)БО; 4) неправильне відображення витрат на підвищення кваліфікації робітників; 5) не використовується субрахунок 793.

5. Висновки

На підставі дослідження організації обліку фінансових результатів виявлено, що причиною помилок в обліку фінансових результатів, доходів та витрат є недосконалість облікової політики. На прикладі підприємства ДСП „Харківський ДМСК” розглянуто всі елементи облікової політики щодо фінансових результатів його діяльності у розрізі трьох взаємопов'язаних складових: технічної, методичної й організаційної. Відповідно до запропонованого складу облікової політики розроблено витяг з положення про облікову політику для досліджуваного підприємства, в якому кожен критерій чітко визначений відповідно до норм Положень (стандартів) бухгалтерського обліку та Податкового кодексу України.

Таблиця 3

Методика обліку витрат відповідно до нормативно-правових актів та діюча практика на досліджуваному підприємстві

Рахунки	Статті витрат	Загальновиробничі витрати	Адміністративні витрати	Інші витрати операційної діяльності			Інші витрати	
				Собівартість реалізованих виробничих запасів	Визнані штрафи, пені, неустойки	Інші витрати операційної діяльності	Списання необоротних активів	Інші витрати діяльності
	Визнані штрафні санкції				X			
	Витрати на інформаційний супровід					X		
	Витрати на пільгову пенсію					X		
	Податки					X		
	Підписка на періодичні видання					X		
	Собівартість реалізованих запасів			X				
	Витрати на утримання соціальної сфери					X		
	Витрати на отримання спеціальних дозволів							X
	Витрати на охорону праці							X
	Витрати екологічного характеру							X
	Витрати на підвищення кваліфікації			Залежно від напрямку навчання				X
	Витрати на благодійність							X
	Інші витрати							X
	Витрати на створення резерву на оплату відпусток	не створено резерв на оплату відпусток						
	Облік витрат відповідно до нормативно-правових документів							
X	Облік витрат на досліджуваному підприємстві							

Після детального вивчення технічної складової облікової політики щодо організації обліку фінансових результатів запропоновано внести деякі зміни, а саме: використовувати рахунки 471 „Забезпечення виплат відпусток”, 745 „Дохід від безоплатно одержаних активів” та 793 „Результат іншої звичайної діяльності”; відображати статті витрат та доходів на рахунках бухгалтерського обліку та у статтях Звіту про фінансові результати відповідно до нормативних положень.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що використання науково-практичних розробок та рекомендацій із удосконалення організації обліку фінансових результатів дозволить підвищити оперативність, якість інформації та ефективність прийняття управлінських рішень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Вороніна О. О. Управління фінансовим результатом промислового підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук за спец. 08.00.04 / О. О. Вороніна; Харк. нац. екон. ун-т. – Х., 2005. – 25 с.

2. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник для студентів спеціальності „Облік і аудит” ВНЗ / Ф. Ф. Бутинець. – [8 вид.]. – Житомир : ПП „Рута”, 2009. – 912 с.
3. Скалюк Р. В. Сутність та значення фінансових результатів в системі розвитку господарської діяльності промислових підприємств / Р. В. Скалюк // Наукові праці КНТУ. – Кіровоград : КНТУ, 2010. – № 18. – Ч. 1. – С. 135-141.
4. Мочерний С. В. Основи економічної теорії / С. В. Мочерний, О. А. Устенко. – [3 вид.]. – К. : Академвидавництво, 2009. – 504 с.
5. Пушкар М. С. Фінансовий облік у системі управління : монографія / М. С. Пушкар, М. Т. Щирба. – Тернопіль : Карт-бланш, 2006. – 178 с.
6. Опарін В. М. Фінанси: загальна теорія / В. М. Опарін. – К. : КНЕУ, 2009. – 357 с.
7. Пантелєв В. П. Словник бухгалтера та аудитора / В. П. Пантелєв, О. С. Сніжко. – К. : ДП „Інформ.-аналіт. агентство”, 2009. – 239 с.
8. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність : підручник / Н. М. Ткаченко. – [5 вид., доп. і перероб.]. – К. : Алерта, 2011. – 976 с.
9. Борисов А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. – М. : Книжный мир, 2010. – 860 с.
10. Великий глумачний словник сучасної української мови / [ред. В. Т. Бусел]. – Ірпінь : ВТФ „Перун”, 2010. – 1728 с.
11. Худолій Л. М. Теорія фінансів : навчально-методичний посібник / Л. М. Худолій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nashaucheba.ru/v36119/?cc=1&view=pdf>.
12. Гринавцева О. В. Облік і аудит готової продукції та її фінансових результатів від реалізації : автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.06.04 / О. В. Гринавцева; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2005. – 19 с.
13. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній. – [3 вид.]. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2011. – 844 с.
14. Труфіна Ж. С. Облік і контроль формування фінансових результатів операційної діяльності підприємств : теорія, методика, організація : автореф. дис. ... канд. екон. наук за спец. 08.00.09 / Ж. С. Труфіна; Держ. акад. статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – К., 2010. – 21 с.
15. Ван де Вейк Г. Benchmarking / Г. Ван де Вейк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.devbusiness.ru>.
16. Соколов Я. В. История бухгалтерского учета : учебник / Я. В. Соколов. – М. : Магистр, 2009. – 287 с.
17. Червінська С. Л. Визначення та облік фінансових результатів діяльності аграрних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук за спец. 08.06.04 / С. Л. Червінська, Нац. аграр. ун-т. – К., 2006. – 20 с.
18. Ратушна О. П. Облік і аналіз фінансових результатів : методика та організація : автореф. дис. ... канд. екон. наук за спец. 08.00.09 / О. П. Ратушна; Нац. акад. статистики, обліку та аудиту. – К., 2013. – 20 с.
19. Шипіна С. Б. Бухгалтерський облік і контроль фінансових результатів: теоретико-методичний аспект : автореф. дис. ... канд. екон. наук за спец. 08.00.09 / С. Б. Шипіна; Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир : 2013. – 21 с.
20. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 „Загальні вимоги до фінансової звітності” : Наказ МФУ від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13/>.
21. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 „Подання фінансової звітності” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/929_013.

АУДИТ ОПЕРАЦІЙ УСТАНОВИ З ГОТІВКОЮ

***Анотація.** Розглянуто та проаналізовано особливості аудиту операцій бюджетних установ із готівковими коштами. Запропоновано вдосконалити методіку аудиту готівкових операцій з урахуванням досвіду та особливостей, притаманних касовим операціям у бюджетних установах.*

Ключові слова: готівкові операції, ризик, аудит.

A. Kolesnyk

AUDIT OF INSTITUTION'S TRANSACTIONS WITH CASH

***Abstract.** The features of audit of transactions of budgetary institutions with cash were considered and analyzed. A method to improve auditing of cash transactions considering the experience and features inherent to cash transactions in budgetary institutions was proposed.*

Keywords: cash transactions, risk, audit.

1. Постановка задачі

Перевірці готівкових операцій у науці контролю приділяється багато уваги. Проблеми теорії, методології, методіки та організації контролю касових (готівкових) витрат досліджували вітчизняні та російські вчені: Ф. Ф. Бутинець, С. М. Бичкова, Н. Д. Бровкіна, Н. І. Гордієнко, А. Л. Звездін, Ю. Ю. Кочинев, М. В. Мельник, А. Л. Маренков, М. В. Мельник, А. С. Пантелеєв, Б. Ф. Усач, Т. Ю. Фомина, О. В. Харламова.

Методики перевірки каси, касових документів та руху готівки, що запропоновані науковцями, мають багато спільного, а відмінності пов'язані швидше не з різними поглядами на порядок перевірки, а зі ступенем деталізації контрольних заходів різними авторами.

Слід відзначити, що тільки Н. Д. Бровкіна [1] в основу перевірки поклала оцінку системи внутрішнього контролю та ризиків, однак сама процедура аудиту не відрізняється від процедур, запропонованих іншими науковцями.

Спільність у поглядах на перевірку каси пов'язана з тим, що цьому питанню історично в контролі приділяється багато уваги і методика закономірно набула певної досконалості.

Особливостям перевірки касових документів у бюджетних установах не приділено належної уваги, а перевірка розглядалася, як правило, на прикладі підприємства. З одного боку, це не має істотного значення, тому що в Україні порядок касових операцій регулюється нормативно-правовими актами, єдиними для всіх юридичних осіб незалежно від організаційно-правової форми, а з іншого боку, поза увагою дослідників залишаються відмінності, пов'язані з особливостями бухгалтерського обліку бюджетних установ.

Як наслідок, виникає потреба в розробці методіки перевірки касових операцій на основі багатого практичного досвіду з урахуванням особливостей

бухгалтерського обліку бюджетних установ, розглядаючи ризики, притаманні касовим операціям.

2. Результати дослідження

Перевірку необхідно розпочати з оцінки адекватності внутрішнього контролю касових операцій. У ході перевірки необхідно дослідити:

- чи виданий організаційний наказ керівника установи про призначення комісії з інвентаризації готівки. В ході перевірки необхідно провести інтерв'ювання членів комісії з метою встановлення рівня розуміння ними порядку здійснення інвентаризації;

- чи проводиться інвентаризація каси у встановлені законодавством терміни, зі складанням актів інвентаризації каси [2]. Інвентаризація наявних грошових коштів здійснюється не менше від одного разу на квартал, обов'язково перед складанням фінансової звітності. Необхідно дослідити також, чи проводилася інвентаризація при зміні матеріально відповідальної особи;

- чи укладений із касиром договір повної матеріальної відповідальності відповідно до вимог чинного законодавства [3], необхідно також проаналізувати адекватність договору. При призначенні на посаду касира керівник бюджетної організації повинен під розписку ознайомити його з Положенням про ведення касових операцій у національній валюті в Україні [3]. Касир повинен нести матеріальну відповідальність за збереження всіх прийнятих ним цінностей та за шкоду, заподіяну ним організації навмисно або з необережності;

- чи забезпечений поділ обов'язків при здійсненні обліку належним чином. Відповідно до принципу поділу обов'язків [4] завжди повинні виконуватися різними працівниками чотири функції: авторизація, облік операцій, фізичне зберігання активу, звірка облікових даних із фактичними. Тобто авторизацію операції виконують керівник бюджетної установи разом із головним бухгалтером, облік ка-

сових операцій веде бухгалтер, фізичне зберігання грошових коштів у робочий час здійснює касир, а звірку фактичних даних із даними обліку – бухгалтер, однак не той, який веде облік готівкових операцій;

- чи забезпечене фізичне зберігання грошових коштів. Приміщення каси повинно бути ізольованим від інших приміщень, мати капітальні стіни, міцні перекриття підлоги і стелі, внутрішні стіни і перегородки повинні бути надійними. Некапітальні стіни перекриття і перегородки необхідно зміцнювати металевими ґратами. Вікна повинні обладнуватися ґратами, двері каси – мати не менше двох врізаних замків та бути оббиті з двох сторін листовою сталлю, при цьому двері – відкриватися назовні. Приміщення каси обладнується спеціальним віконцем для видачі грошей, має сейф (металева шафа) для зберігання грошей і цінностей. Грошові документи повинні зберігатися у вогнестійких шафах, які опечатуються в кінці робочого дня. Приміщення каси має здаватися під розписку охорони. Один екземпляр ключів від каси та сейфу зберігаються у касира, дублікати повинні зберігатися в опечатаних касиром тубусах у керівника організації [5];

- чи наявні підписи відповідальних осіб за облік та контроль касових операцій у прибуткових та видаткових касових ордерах, у касовій книзі, у меморіальному ордері № 1 “Накопичувальна відомість за касовими операціями”;

- чи правильно встановлений ліміт готівки в касі. Встановлення ліміту каси проводиться на підставі розрахунку ліміту залишку готівки в касі, який повинен бути підписаним головним бухгалтером та керівником бюджетної установи. Встановлений ліміт каси затверджується наказом керівника установи. Ліміт каси встановлюють на підставі розрахунку середньоденного надходження готівки до каси (крім надходжень на оплату праці, стипендій, пенсій, дивідендів) або її середньоденної видачі з каси (крім виплат, пов'язаних із оплатою праці, стипендій, пенсій, дивідендів) за три будь-які місяці поспіль з останніх дванадцяти. Якщо середньоденний показник, обчислений на підставі касових оборотів, дорівнює нулю або не більше десяти неоподаткованих мінімумів доходів громадян, можна встановлювати ліміт каси в розмірі не більше від десяти неоподаткованих мінімумів доходів громадян.

Одночасно з оцінкою адекватності контролю необхідно ініціювати проведення інвентаризації наявних грошових коштів, що зберігаються в касі бюджетної установи. Відповідно до чинного законодавства [2, 3] інвентаризація здійснюється на підставі наказу керівника бюджетної установи інвентаризаційною комісією, при цьому аудитор або ревизор не має права входити до складу комісії, однак необхідно, щоб інвентаризація проводилася в присутності зазначеної особи. З метою недопущення фальсифікації результатів інвентаризації необхідно слідкувати за правильністю підрахунків грошових коштів та звірити достовірність відображення в акті інвентаризації останніх номерів прибутково-

вого та видаткового ордерів, перевірити правильність виведення результатів інвентаризації. В акті інвентаризації після підписів членів інвентаризаційної комісії вказується, що інвентаризація проводилася в присутності аудитора або ревизора та цей запис скріплюється його підписом. На цьому етапі фіксується залишок готівки в касі, номери останніх прибуткового та видаткового касового ордеру та останнього чека на зняття готівки в касу.

Наступним кроком буде перевірка повноти реєстрації фактичних надходжень та видатків із каси в облікових регістрах. Таких регістрів три: касова книга форма КО-1, книга аналітичного обліку готівкових операцій, меморіальний ордер № 1 “Накопичувальна відомість за касовими операціями”.

Під час перевірки зіставляються суми, зазначені в прибуткових та видаткових касових ордерах, доданих до звіту касира й прикладених до нього з сумами, записаними в касову книгу, щоб переконатися у повноті відображення в обліку касових операцій. При цьому також необхідно перевірити правильність відображення в бухгалтерському обліку операцій на основі прибуткових та видаткових касових ордерів за субрахунками бухгалтерського обліку та дослідити правильність рознесення звітів касира в меморіальному ордері № 1 в розрізі субрахунків бухгалтерського обліку.

Одночасно потрібно перевіряти правильність рознесення звітів касира в книги аналітичного обліку готівкових операцій у розрізі кодів економічної кваліфікації видатків, що дасть змогу відстежити дотримання цільового використання готівки. Слід звернути увагу, що ризик нецільового використання готівки достатньо високий, в практиці часто трапляються випадки нецільового використання готівки з каси насамперед проведенням оплати видатків на відрядження (код 2250) за рахунок коштів, передбачених на виплату грошового забезпечення військовослужбовцям (код 2112), або заробітної плати (код 2111). Це пов'язано з дефіцитом коштів на відрядження та масовістю видатків на грошове забезпечення та заробітну плату. Тому перевірку правильності ведення книги аналітичного обліку необхідно здійснювати обов'язково. Якщо не вистачає часу на суцільну перевірку, доцільно досліджувати такі операції вибірково, наприклад перевірити суцільно надходження та витрачання видатків на відрядження. В ході перевірки аудитор або ревизор висловлюють професійне судження для встановлення, за яким кодом економічної класифікації ризик нецільового використання найбільший; як правило, ризик нецільового використання пов'язаний із дефіцитом коштів, тому необхідно встановити, яким саме витратам притаманний дефіцит.

З метою перевірки повноти й своєчасності оприбуткування в касу грошів, одержаних із реєстраційних рахунків, потрібно спочатку звірити з касової книги суми надходжень за прибутковими касовими ордерами з корінцями чекових книжок. Потім слід звірити дебетові обороти по рахунку 30 “Каса” у касовій книзі із записами про ці обороти, відображеними в меморіальних ордерах № 1 “Накопичувальна відомість касових операцій”.

Оскільки операції зі зняття готівки в касу також відображаються у меморіальних ордерах № 2 “Накопичувальна відомість руху грошових коштів загального фонду в органах Держказначейства (установах банків)” та № 3 “Накопичувальна відомість руху грошових коштів спеціального фонду в органах Держказначейства України (установах банків)” під час рознесення казначейських виписок, необхідно також звірити відповідність оборотів по дебету рахунку 30 “Каса” в меморіальних ордерах № 2, № 3 з оборотами по ордеру № 1. Зазначена перевірка мінімізує ризик неповного оприбуткування готівки в касу.

Інвентаризація каси при неповному оприбуткуванні не результативна, оскільки, як правило, при неповному оприбуткуванні прибутковий касовий ордер не складається та не проводиться за обліком. Тільки інвентаризація документів, що підтверджують надходження готівки та зіставлення між меморіальними ордерами № 2, 3 та № 1, дозволить виявити таке порушення. Наприклад, у ході перевірки бюджетної установи Х було встановлено, що з реєстраційного рахунку в касу кошти отримувалися за чеками, виписаними на невеликі суми, в середньому за місяць зняття готівки здійснювалось 15-20 разів, іноді з різних рахунків по 2-3 чека на добу. В ході звірки встановлено, що в меморіальному ордері № 2 “Накопичувальна відомість руху грошових коштів загального фонду в органах Держказначейства України” за серпень 2012 року підсумок дебетових оборотів по рахунку 30 “Каса” склав 195000,00 грн., а в меморіальному ордері № 1 “Накопичувальна відомість за касовими операціями” за серпень 2012 року підсумок дебетових оборотів по рахунку 30 “Каса” становив 171000,00 грн., з касової книги були проведені прибуткові касові ордери на загальну суму 171000,00 грн., виявлена розбіжність фактично є нестачею готівки в каси, з причини неповного оприбуткування готівкових коштів. З причини виявлення нестачі готівкові операції були перевірені суцільно за весь період, загальна сума нестачі готівки склала 135000,00 грн.

У ході перевірки дотримання законодавства при списанні готівки з каси необхідно перевірити наявні підтвердні видаткові касові документи. Водночас слід звертати увагу на наявність підписів одержувачів про отримання ними готівки, а також підписів керівника, головного бухгалтера, які дозволили виплату цих коштів. Необхідно перевіряти правильність заповнення видаткових касових ордерів насамперед щодо правильності визначення субрахунку бухгалтерського обліку та коду економічної класифікації витрат, наприклад при виплаті заробітної плати у стовпці 4 “Кореспондуючий рахунок, субрахунок” зазначається субрахунок 661 “Розрахунки зі стипендіатами”, у стовпці 7 “Код цільового призначення” зазначається КЕКВ 2111 “Заробітна плата”.

Необхідно перевірити повноту та правильність реєстрації видаткових касових ордерів з касової книги та дослідити, щоби всі виправдні документи, які стали підставою для виплати готівки, були зброшуровані до звіту касира. Після цього треба пере-

вірити повноту занесення звітів касира до накопичувальної відомості за відповідними кореспондентськими субрахунками, при цьому сума оборотів по меморіальному ордеру № 1 за добу повинна дорівнювати сумі оборотів за добу до касової книги. Так само перевіряється достовірність рознесення записів зі звітів касира в розрізі кодів економічної класифікації видатків у книги аналітичного обліку готівкових операцій.

Також важливо перевірити правильність виведення підсумків по роздавальним відомостям та звірити підсумок по відомості з сумою виписаного на цю відомість видаткового касового ордеру. Така перевірка дозволить мінімізувати ризик привласнення готівки з причини перенесення підсумку в завищеному розмірі, оскільки з практики аудиту відомо, що випадки завищення сум встановлювалися достатньо часто. Побудова перевірки у запропонований спосіб дозволить мінімізувати ще декілька ризиків, а саме:

- встановлювалися непоодинокі випадки привласнення готівкових коштів через завищення підсумків у відомостях. Наприклад, у бюджетній установі Х у такий спосіб була привласнена готівка на суму 450000,00 грн. При цьому після завищення підсумків у записах у відомостях при реєстрації звітів касира у меморіальному ордері № 1 “Накопичувальна відомість касових операцій” сума оборотів за місяць по дебету субрахунку 661/2 “Грошове забезпечення” зменшувалася та дорівнювала сумі нарахованого грошового забезпечення (Д-т 801, К-т 661/2), тобто по книзі Журнал головна залишку на субрахунку 661/2 не було. При такому порушенні звірка даних меморіальних ордерів № 1 “Накопичувальна відомість касових операцій” та № 5/1 “Зведення розрахункових відомостей із грошового забезпечення” не результативна і потрібен перерахунок підсумків;

- привласнення готівки через здійснення виплат фіктивним працівникам, на яких нарахування не здійснювалося взагалі;

- привласнення готівки через проведення за обліком одної роздавальної відомості двічі.

При здійсненні всієї перевірки необхідно виконувати арифметичний підрахунок усіх сум у касовій книзі за дебетом і кредитом рахунку та перевіряти правильність виведення сальдо на кінець дня, перенесення його на початок наступного звітного періоду. Траплялося привласнення готівки через завищення оборотів по кредиту каси, або перенесення сальдо з касової книги на кінець дня на початок наступного дня в меншому розмірі.

Доречно також дослідити повноту та правильність реєстрації касових ордерів у журналі реєстрації прибуткових і видаткових документів (ф. № КО-3).

Також важливо перевірити правильність перенесення суми оборотів по меморіальному ордеру № 1 “Накопичувальна відомість касових розрахунків” по дебету і кредиту рахунку 30 “Каса” та кореспондуючих рахунків до книги Журнал головна.

Нагадаємо, що є види зловживань, які важко виявити. Проте аудитор відповідальний за їх виявлення і повинен докласти всіх зусиль для цього,

якщо з'явилися підстави припускати, що вони існують. Одним із таких видів зловживань є підписка підписів одержувачів. У даному випадку необхідно покладатися на професійне судження аудитора та на графологічну експертизу. Наприклад, якщо у відомості підписи здійснені одною ручкою, або якщо характер декількох підписів схожий, або якщо в однієї і тієї ж особи підпис у різних місяцях неоднаковий. У цьому разі необхідно провести інтерв'ювання з одержувачами коштів, однак навіть відмова їх від підпису не є достатнім доказом привласнення готівки, необхідно ініціювати проведення почеркознавчої експертизи, та лише у разі підтвердження експертом, що підпис у відомості не є підписом одержувача, можна кваліфікувати порушення.

3. Висновки

Для вдосконалення методики аудиту готівкових операцій проаналізовані наукова література та існуючі методики перевірок. Запропоновано вдосконалити методику з урахуванням особливостей обліку та господарювання бюджетних установ. Запропонована методика аудиту побудована з урахуванням ризиків, притаманних готівковим операціям. Застосування розробленої методики дозволить знизити ризики та підвищити якість аудиту готівкових операцій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бровкина Н. Д. Основы финансового контроля : учебное пособие / Н. Д. Бровкина; [под ред. М. В. Мельник]. – М. : Магистр, 2007. – 382 с.
2. Інструкція з інвентаризації матеріальних цінностей, розрахунків та інших статей балансу бюджетних установ, затверджена наказом Державного казначейства України від 30.10.1998 року № 90 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http // www.rada.gove.ua](http://www.rada.gove.ua).
3. Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні, затверджене постановою Національного банку України від 15.12.2004 року № 637 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http // www.rada.gove.ua](http://www.rada.gove.ua).
4. Брайан Хок. Функція внутрішнього аудиту та його роль в системі корпоративного управління, контролі та управлінні ризиками : навчальний посібник. Ч. 1 / Брайан Хок, Карл Берч / Hock international, Oxford, 2011. – 216 с.
5. Мельник М. В. Ревизия и контроль : учебное пособие / М. В. Мельник, А. С. Пантелеев, А. Л. Звездин; [под ред. М. В. Мельник]. – М. : ИД ФВК-ПРЕСС, 2010. – 520 с.

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ЕВОЛЮЦІЇ ОПЕРАТИВНОГО КОНТРОЛЮ

***Анотація.** Детально і комплексно досліджено історію становлення оперативного контролю. Виявлено фактори його виникнення і розвитку в розрізі соціально-економічних епох і формацій. Сформульовано етапи еволюції оперативного контролю, що дало можливість встановити зв'язок між відповідними умовами, що складаються на певному рівні суспільних відносин, та етапами його розвитку. На основі дослідження праць науковців щодо виникнення і становлення контролю було систематизовано основні наукові підходи до еволюції оперативного контролю.*

Ключові слова: оперативний контроль, історія контролю, наукові підходи, еволюція, суспільство.

K. Melnyk

SCIENTIFIC APPROACHES TO THE EVOLUTION OF OPERATIONAL CONTROL

***Abstract.** The history of formation of operational control was investigated comprehensively and in details. The factors of its appearance and development in the context of socio-economic eras and formations were determined. The stages in the evolution of operational control were formulated and that make possible to establish the links among the relevant conditions, consisting in a certain level of social relations and stages of its development. Based on the research of works of scientists about the origin and formation of control the basic scientific approaches to the evolution of operational control were systemized.*

Keywords: operational control, history of control, scientific approaches, evolution, society.

1. Вступ

Всебічне дослідження господарських явищ забезпечується детальним аналізом причин і передумов їх виникнення. З цього приводу Г. Г. Кірейцев сказав: "З чого розпочалася історія, з того і повинен розпочатися хід думок" [8, с. 3]. Погоджуючись із цим, Л. О. Сухарева пише, що знання історичних аспектів допомагає заглибитися в сутність досліджуваних понять, визначити передумови їх виникнення і розвитку, обґрунтувати правильність трактувань [16, с. 51]. Історія є унікальним джерелом, що дає можливість зрозуміти причини виникнення понять та необхідність їх існування.

Передумови формування і розвитку оперативного контролю як засобу підвищення якості й доцільності інформації були визначені історично. Тому дослідження його історії забезпечує виявлення недоліків і помилок в організаційно-методичному й інформаційному забезпеченні, що були присутні у минулому та проявляються в сучасній практиці. Аналіз історичних фактів еволюції оперативного контролю допоможе узагальнити, систематизувати та оцінити наукові розробки в даній галузі.

2. Аналіз основних літературних джерел

Наукова проблематика оперативного контролю досліджувалась у багатьох працях вчених. Зокрема, серед них: Ф. Ф. Бугинець, Б. І. Валуєв, Н. Г. Виговська, В. М. Жук, В. А. Дерій, І. К. Дрозд, Є. В. Калюга, Г. Г. Кірейцев, В. Г. Лінник, Ю. Я. Литвин,

Л. В. Нападівська, О. А. Петрик, Л. В. Сотнікова, В. О. Шевчук та інші. Науковці звертали увагу на визначення економічної сутності оперативного контролю, досліджували його мету, завдання, місце в системі управління та контролю.

Однак комплексне вивчення історії становлення і розвитку оперативного контролю як основи для подальшого дослідження його теорії і методології не набуло значного поширення. Тому вважаємо за необхідне систематизувати та узагальнити основні наукові підходи щодо еволюції оперативного контролю.

3. Теоретичний коментар

Поява та еволюція оперативного контролю спричинена розвитком суспільно-економічних відносин. Історія будь-якого явища починається там, де з'являються перші ознаки суспільного життя [4, с. 8]. Н. В. Виговська зауважує, що контроль виник разом із суспільством як необхідна умова спільної праці з винайдення засобів праці [5, с. 11]. Зародження оперативного контролю відбулося за перших проявів свідомої співпраці людей. Його, спершу спонтанне, виникнення зумовлене необхідністю у неупереджених та своєчасних даних про забезпеченість населення певними благами на конкретний момент. Виробництво і споживання вимагали постійних оглядів за процесом їх здійснення, оскільки незначні порушення ставили під загрозу життя людей, що ними займалися. Задоволення такої пот-

реби сьогодні є аналогом одного з основних завдань оперативного контролю, а саме: перевірка формування виробничих витрат, собівартості та якості продукції.

У період виникнення суспільних відносин існує необхідність у встановленні норм і порівнянь їх з фактичним станом речей. В. О. Шевчук зазначає: “Людина реагує на факти, що заважають її існуванню в природному середовищі. Організм людини визначає норми її життя – все, що шкідливе, є відхилення, якого треба уникнути” [7, с. 7]. Прототипом такого сьогодні є склад інформаційного забезпечення оперативного контролю, до якого відносять фактичні, плановані та нормативні відомості про погодні, кліматичні та інші умови господарювання.

Виникнення колективної праці зумовило необхідність у забезпеченні достовірними даними для процесів обміну і розподілу. Такі запити задовольнялися в найкоротші терміни, оскільки затримка у вчасній інформації чи її недостовірність призводила до значних матеріальних і людських втрат, пов’язаних із нераціональним використанням результатів виробництва. Сьогодні оперативний контроль запобігає непередбаченим витратам та нецільовому використанню ресурсів. Колективна праця забезпечувала населення продукцією першої необхідності, але, разом з тим, вимагала точного відображення участі кожного у досягненні результатів. Тому виникає одночасна потреба як в обліку - у формі фіксування певних даних, так і в контролі його достовірності. М. С. Пушкар зазначає, що у давні часи облік і контроль були нероздільні [12, с. 152]. К. Маркс підкреслював, що у первіснообщинних умовах облік як інструмент контролю здійснювався в інтересах громади [11, с. 24]. Оперативний контроль використовує облікову інформацію та одночасно впливає на її якість з метою задоволення потреби власника у прийнятті рішень.

На ранніх стадіях еволюції суб’єкти господарських відносин не ставили перед собою завдань щодо вибору прийомів оперативного контролю. Але точна мета та конкретний результат від його проведення обов’язково були їм відомі. Так, Н. Г. Виговська зауважує, що у первісному суспільстві контроль виступав неусвідомленою потребою, оскільки несвідомо контролювалася правильність розподілу та споживання [5, с. 12]. Контроль сформувався як діяльність, що виконувалася мимоволі. Прототипом такого в сучасних умовах є застосування прийомів логіки, використання досвіду та інтуїції при здійсненні оперативного контролю.

Узагальнюючи результати досліджень вчених, сформулюємо перший етап еволюції оперативного контролю, котрий розкриває його як неусвідомлену потребу суспільних груп, що створює умови для необхідного розподілу і споживання вироблених (добутих) засобів життя. Оперативний контроль охоплює певну общину та здійснюється у формі спостережень, найпростіших зіставлень та оглядів. Таким чином, уже на першому етапі становлення оперативного контролю виникли його методичні

прийоми, які і сьогодні використовуються у практиці контрольної роботи.

Досліджуючи історію розвитку контролю, М. С. Пушкар зазначає, що у Давньому Єгипті використовували книги, в яких щоденно фіксували факти надходження й розподілу засобів, що дозволяло у будь-який момент порівняти фактичні й облікові дані [12, с. 14]. Було створено посаду комірника, який ніс повну матеріальну відповідальність за наявність окремого майна і складав щоденні звіти про витрати, в яких відображалися рух цінностей, а попередньо (протягом дня, зміни) статті витрат групували за аналітикою. Я. В. Соколов зауважує, що формувалися основи для появи перших щоденних балансів. Щоденно проводили звірку по складах і по “управлінню складами” [14, с. 29]. Аналогом інформаційного забезпечення оперативного контролю є ведення накопичувальних відомостей за напрямками діяльності відповідно до внутрішніх потреб виробництва (касові, товарні та ін.). В Афінах спеціальні чиновники здійснювали раптові інвентаризації рухомого і нерухомого майна. У Давньому Римі було створено книгу *Adversaria*, що призначалася для щоденного запису господарських фактів [15, с. 86]. Такий документ був чорновим, записи у ньому виявлялися неточними, вносилися швидко, відповідно до часу перебігу окремих операцій. Перевага своєчасності інформації над її достовірністю сьогодні визнана, оскільки тільки дані, які можна отримати швидко, дозволяють уникнути небажаних ситуацій.

Ф. Ф. Бутинець, В. П. Бондар пов’язують розвиток контролю з розвитком суспільства і зазначають, що необхідність контролю у господарстві визначалася самим життям цього суспільства [3, с. 14]. Поділ торгівлі на зовнішню й внутрішню спричинив рух капіталу і виникнення ризиків, пов’язаних із проведенням розрахунків. Тому контроль здійснювався з метою перевірки розрахунків, руху капіталу, формування доходів й витрат, збереження власності [2, с. 10]. У середньовічній Голландії для щоденного контролю було рекомендовано вести журнал, куди записували вартість кожного товару, проданого за готівку і в кредит. Подібну оперативну книгу вели і за касовими операціями [12, с. 44]. Німецький вчений В. Менгер писав: “Перш за все після операцій дня потрібно скласти інвентар” [11, с. 170]. У 1709 р. французький вчений С. Рікар вперше запропонував вести щоденний пробний баланс для перевірки записів (рахунок власника, на який заносять усі операції) [13, с. 50]. Отже, розвиток документування і використання окремих документів (управлінська звітність) стали передумовами зародження оперативного обліку, що сприяло розвитку оперативного контролю за окремими показниками діяльності.

Історія розвитку оперативного контролю на теренах Української держави розгорталася під впливом російської наукової думки. Поза державним контролем не залишалися жодні аспекти суспільно-економічного життя Росії. Все майно, природні угіддя, частина населення (кріпаки) належали державі. Тому, на відміну від Заходу, де оперативний

контроль здійснювався з метою забезпечення інтересів власника (феодала, капіталіста), в Росії його проведення відповідало потребам держави.

Я. В. Соколов відзначив, що в XVII ст. на підприємствах Росії велася значна ділова переписка. Її цілями були зменшення дефіциту матеріалів, пояснення недоліків у роботі та визначення винуватців [14, с. 221]. Формування таких даних сьогодні є прототипом використання необлікової інформації в оперативному контролі. Особливою оперативністю відрізнялися перевірки видачі й одержання грошей. Операція оформлялася у первинних документах і в обліковій книзі, але перед тим церковний дяк спостерігав за процесом фактичного руху коштів. Такий момент прослідковувався у сучасній практиці оперативного контролю і визначає час його здійснення.

Зростання ролі контролю спостерігалось за часів реформ Петра I, які передбачали: 1. Вчасність записів, і щоб «счет был бы скорый», що є базою для подальшого розвитку оперативного реагування. 2. Щоденне ведення прибутково-видаткових книг - основний засіб порівняння фактичних даних із нормативними сьогодні. 3. Суворе персональне підпорядкування відповідальних осіб, що призвело до виникнення матеріальної, моральної та кримінальної відповідальності і сформувало підґрунтя для виникнення центрів витрат і відповідальності [15, с. 226].

За царської Росії поширилися доповідні записки, які «мали на меті забезпечити повну чесність у збереженні фінансової дисципліни. Їх складання нагороджувалось матеріально» [9, с. 230]. Пізніше доповідні записки з'явилися у всіх сферах життя. Такий інструмент контролю дозволяв зберегти загальноприйняті соціальні принципи та норми, що сьогодні є своєрідним проявом соціальної функції оперативного контролю.

Отже, розвиток оперативного контролю в часи Середньовіччя і феодалізму (кріпацтва) окреслив наступний етап його еволюції, який спричинений виникненням держав, приватної власності, розвитком товарно-грошових відносин. Він характеризується розширенням меж контрольної діяльності; вдосконаленням методики контролю; розвитком документування, що передбачало фіксування показників про поточний стан окремих операцій. Доба Середньовіччя стала початком встановлення суворих регламентів, появи нових об'єктів торгівлі, що зумовило подальше вдосконалення методичних прийомів оперативного контролю.

У XIX ст. контроль починає розглядатись як окрема функція обліку. Італійський вчений Масса зазначав, що для дієвості контроль повинен здійснюватися таким органом, який, з одного боку, має доступ до всіх документів, а з іншого, – користується необхідною незалежністю, щоб мати змогу діяти вільно [17, с. 126]. Основи дослідження вченого закладені ще в Стародавній Греції. Я. В. Соколов, вивчаючи «Політику» Арістотеля, писав, що вчений відрізняв облікові функції від контрольних [14, с. 20]. Німецький вчений Й. Ф. Шер вводить поняття «проміжний баланс», що складається будь-

коли, між початком і кінцем операційного циклу [18, с. 179]. Такий звіт є вдосконаленням пробного балансу та прототипом сучасних звітів про виконання завдань, використання матеріалів, які формують інформаційне забезпечення оперативного контролю.

У XX ст. представники англо-американської школи значну увагу приділяли оперативності отримання інформації паралельно із забезпеченням її якості відповідно до потреб управління. Вчені наголошували на необхідності отримання інформації на вимогу в найкоротші проміжки часу та у процесі здійснення окремих виробничих процедур. У Франції важливе місце відводять контролю внутрішньої діяльності з метою підвищення продуктивності праці, що можливо, якщо бухгалтерію доповнює оперативно-технічний облік. Контроль здійснюється в розрізі центрів, його суть зводилася до виявлення відхилень фактичної оцінки від планової по кожній відповідальній особі [19, с. 347]. Американський вчений Р. Антоні відніс оперативний контроль до функцій управлінського обліку [20, с. 78] і визначив його завдання як перевірку діяльності центрів відповідальності з метою підвищення її ефективності. В такий спосіб сформувалася потреба в контролі аналітичної і деталізованої інформації управлінського обліку.

Формування капіталістичної власності зумовило необхідність організації постійного оперативного контролю за засобами, предметами і результатами праці. Інформаційне забезпечення оперативного контролю доповнилося нефінансовими показниками, урізноманітнилися методика його проведення шляхом застосування комплексних зустрічних перевірок і зіставлень. Спрямування оперативного контролю поширилося на діяльність центрів відповідальності.

Система контролю в соціалістичному суспільстві була націлена на перевірку виконання планів. Здійснювалася перевірка за використанням і збереженням природних ресурсів й матеріальних цінностей, отриманих внаслідок виробництва. Тому метою контролю було «... сприяння підвищенню матеріального та культурного рівня життя радянських людей...» [19, с. 22], що свідчить про значну участь контролю в розвитку суспільства. У 30-ті роки XX ст. оперативний облік і контроль як засоби спостереження за розвитком соціалістичного суспільства набули поширення в СРСР. Про це свідчать результати з'їздів Раднаркомів [20, с. 164-168], згідно з якими запроваджувалося масове створення державних ревізійних комісій, спостерігалось підвищення значення професії контролера. Значного розвитку набуло нормативне та інформаційне забезпечення контрольної діяльності в стратегічних галузях народного господарства.

У 1964 р. видано «Положення про головних бухгалтерів», в якому функції контролю поставлені на один рівень із обліковими, розширено його межі за впровадженням госпрозрахунку та реалізацією режиму економії. Встановлювалося, що кожна операція має підлягати контролю [319, с. 17]. У 1972 р. сформовані «Методичні вказівки по застосуванню

чекової форми взаєморозрахунків оперативного обліку і контролю при госпрозрахунку в колгоспах” та “Методичні розробки по застосуванню взаєморозрахунків, оперативного обліку і контролю при внутрішньогосподарському розрахунку в колгоспах на підставі первинних документів”.

Таке підвищення уваги до оперативного обліку і контролю в СРСР спричинене двома факторами: оперативний контроль за діяльністю, витратами, збереженням соціалістичної власності був гостро необхідним в умовах суворого режиму економії під час військового і повоєнного часу [17, с. 10]; оперативний облік дозволяв здійснювати постійний нагляд центральними і місцевими партійними і державними органами влади за процесом виконання планів та багатьма іншими показниками у формі інформації, відображеної в оперативній звітності. За В. О. Ластовецьким, існування оперативного обліку обґрунтовували тим, що деяка інформація (якісні характеристики) в первинних документах не наводилася [10, с. 8].

Однак, незважаючи на значні успіхи науковців у галузі оперативного контролю, до цього часу його не вдалося виділити в окрему систему. Основними причинами такого стали різкі зміни в економічній політиці держави та переважаючий командно-адміністративний режим, що зумовлювало обмеженість підходів авторів:

1. Недостатнє теоретичне обґрунтування оперативного контролю. Він досліджувався відокремлено від процесу управління загалом і від його функціональних частин – обліку, аналізу, планування, що призводило до зниження практичної цінності такого виду контролю.

2. Ототожнення функції обліку і контролю.

3. Необґрунтовано спрощене здійснення оперативного контролю.

4. Недостатність нормативно-правового регулювання, що формалізують функції оперативного контролю.

5. Жорстка командно-адміністративна система управління з намаганням всеосяжного регулювання всіх економічних процесів, яка призвела до занепаду оперативного контролю на рівні підприємства.

Оперативний контроль у СРСР розвивався в соціалістичному напрямку. Екстенсивний тип відтворення, повне державне регулювання, планово-затратна економіка, суспільна власність зумовили розширення кола функцій оперативного контролю. Основне його завдання полягало у забезпеченні матеріальних і моральних благ працюючих, сприянні збереженню природних, культурних, майнових ресурсів держави.

Отже, розвиток оперативного контролю в капіталістичних та соціалістичних країнах можна узагальнено об'єднати в етап дослідження його теоретичних засад, що передбачає встановлення термінів, уточнення понять і категорій. На цьому етапі розширюється коло об'єктів оперативного контролю. Формується наукова думка про відокремлення суб'єктів обліку і контролю для ефективного здійснення обох. Удосконалюється інформаційне забезпечення оперативного контролю, розширюються вимоги до інформації для прийняття рішень.

Науковці незалежної України підкреслюють важливість реалізації функцій оперативного контролю для забезпечення процесу прийняття рішень своєчасною інформацією, а також акцентують на його специфічних прийомах. П. І. Гайдуцький підкреслював, що перехід до ринкових відносин вимагає розробки концепції контролю міжгалузевої діяльності в умовах демократизації управління, базованої переважно на його оперативному режимі [6, с. 38]. Ринкова економіка внесла свої корективи в еволюцію оперативного контролю. Розвиток світової торгівлі, виникнення транснаціональних корпорацій, інтеграція та глобалізація економіки зумовили необхідність удосконалення методик оперативного контролю; перегляд основ його організації; склад об'єктів і суб'єктів з огляду на конкретну ситуацію, потреби та можливості управління.

Значного поширення набула думка про можливість існування контролю, як функції управління, так і незалежного елемента соціуму. Контроль передбачає створення умов для постійного відтворення соціальних явищ: розвиток суспільних відносин, виконання членами соціуму відповідних норм і правил поведінки, що забезпечує ефективне функціонування і раціональний розвиток суспільно-економічної системи.

4. Емпіричні результати

На основі дослідження праць науковців щодо виникнення і становлення контролю було систематизовано основні наукові підходи до історичного розвитку оперативного контролю (табл. 1).

Обліковий науковий підхід ґрунтується на дослідженні К. Маркса. Згідно з теоріями вченого облік і контроль виникли одночасно у період зародження ранніх суспільних відносин. Єдність обліку і контролю К. Маркс пояснює тим, що останній має на меті забезпечити правильність ведення господарського обліку.

Наукові підходи до розвитку оперативного контролю

Автор	Науковий підхід	Характерна ознака
К. Маркс	Обліковий	Оперативний контроль виник для правильного ведення господарського обліку
Я. В. Соколов	Інформаційний	1. В основу ефективного здійснення оперативного контролю покладена вчасна та якісна інформація. 2. Суб'єкти обліку і контролю є різними для ефективного здійснення обох. 3. Значну частку інформаційного забезпечення оперативного контролю займає нефінансова інформація.
Є. А. Вознесенський	Організаційний	Виокремлення суб'єктів оперативного контролю зумовлене поділом суспільства на класи та появою держави
М. С. Пушкар	Методичний	Оперативний контроль виник з метою порівняння фактичних даних із обліковими
В. О. Шевчук, І. К. Дрозд	Методичний	Оперативний контроль ґрунтується на порівнянні фактичних даних із нормативними і плановими; він спрямований на всебічне виявлення відхилень
П. І. Гайдуцький	Соціально-економічний	Переорієнтація господарського контролю на оперативний напрям зумовлена розвитком ринкових відносин
Н. Г. Виговська	Еволюційний	1. Оперативний контроль виник як необхідна умова спільної праці з ви- найдення засобів праці і сформувався у діяльність, що здійснюється мимоволі. 2. Оперативний контроль – передумова становлення і розвитку господарського контролю.

Інформаційний науковий підхід сформульовано на основі аналізу наукових праць Я. В. Соколова. Вчений-історик доводить, що ефективність оперативного контролю залежить від якості та своєчасності інформації, що підлягає перевірці. Значну частину інформаційного забезпечення оперативного контролю займає необлікова інформація, що свідчить про другорядність бухгалтерського обліку під час його здійснення. Також Я. В. Соколов наголошує на необхідності відокремлення суб'єктів обліку і контролю для ефективного здійснення обох.

Організаційний науковий підхід ґрунтується на твердженнях Є. А. Вознесенського про те, що еволюція оперативного контролю зумовлена появою держави, виділенням класів у суспільстві. Держава та окремі соціальні класи за різних економічних умов виступають суб'єктами оперативного контролю.

Методичний науковий підхід передбачає розвиток методики оперативного контролю і ґрунтується на дослідженнях М. С. Пушкаря, В. О. Шевчука та І. К. Дрозд. На думку авторів, оперативний контроль виник для швидкого порівняння фактичних даних із обліковими, нормативними і плановими та спрямований на всебічне виявлення відхилень.

Соціально-економічний науковий підхід базується на працях вчених – сучасників та пов'язаний із розвитком ринкових відносин, демократичного й інформаційного суспільства. П. І. Гайдуцький вважає, що постійне ускладнення й урізноманітнення операцій, розвиток глобальних ринків зумовлюють потребу в переорієнтації контролю у

напряму оперативного з метою підвищення ефективності управління діяльністю.

Еволюційний науковий підхід ґрунтується на дослідженні Н. Г. Виговської і передбачає виникнення оперативного контролю як неусвідомленої потреби людства в засобах та предметах праці. У результаті поступового розвитку суспільних відносин формується господарський контроль уже на основі окремих складових оперативного контролю, що виник значно раніше.

5. Висновки

Процес становлення оперативного контролю складний і пов'язаний у першу чергу з розвитком суспільства й суспільно-економічних, пізніше політичних відносин. Ускладнення механізмів управління спричинювалося урізноманітненням форм господарювання і розвитком відносин власності. Сукупність таких чинників, безумовно, вплинула як на теоретико-методологічну основу оперативного контролю, так і його практичне здійснення на підприємствах різних галузей національної економіки. Але, за сучасних умов глобальних змін і перетворення, стрімкої спрямованості нашого суспільства до інформаційного зростає необхідність в ефективному і якісному проведенні оперативного контролю, що вимагає подальших досліджень його теорії і практики.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Афанасьев В. Г. Системность и общество / В. Г. Афанасьев. – М. : 1980. – 368 с.
2. Безруких П. С. Учет и калькулирование себестоимости продукции / П. С. Безруких. – М. : Финансы, 1966.
3. Бугинець Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік : підручник для студентів вузів спеціальності “Облік і аудит” вищих навчальних закладів / Ф. Ф. Бугинець. – [3-е вид., доп. і перероб.]. – Житомир : ЖІТІ, 2005. – 480 с.
4. Виговська Н. Г. Господарський контроль в Україні: теорія, методологія, організація : монографія / Н. Г. Виговська. – Житомир : ЖДТУ, 2008. – 532 с.
5. Виговська Н. Г. Системний підхід до визначення мети та завдань господарського контролю / Н. Г. Виговська // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2004. – № 4. – С. 27-34.
6. Гайдуцкий П. И. Контроль и ревизия деятельности межхозяйственных предприятий и организаций / П. И. Гайдуцкий, П. Т. Саблук, Л. С. Шатковская. – М. : Агропромиздат, 1986. – 142 с.
7. Дрозд І. К. Державний фінансовий контроль : навчальний посібник / І. К. Дрозд, В. О. Шевчук. – К. : ТОВ “Імекс – ЛТД”, 2007. – 304 с.
8. Кірейцев Г. Г. Бухгалтерський облік та науковці, що генерують ідеї його розвитку / Г. Г. Кірейцев // Бухгалтерія в сільському господарстві. – Жовтень 2008, № 20 (221).
9. Кузнецов И. Учет и сохранность социалистической собственности / И. Кузнецов // Бухгалтерский учет. – 1962. – № 9. – С. 7-11.
10. Ластовецький В. О. Виробничо-комерційний облік і внутрішньогосподарська управлінська звітність за центрами витрат і відповідальності / В. О. Ластовецький. – Чернівці : Місто, 2003. – 156 с.
11. Митрофанов В. М. Контроль и ревизия хозяйственной деятельности промышленных предприятий / В. М. Митрофанов. – М. : Финансы, 1965. – 259 с.
12. Пушкар М. С. Історія обліку і контролю господарської діяльності : навч. посібник / М. С. Пушкар, Н. В. Гавришко, Р. В. Романів. – Тернопіль : Карт – бланш, 2003. – 223 с.
13. Ришар Ж. Бухгалтерский учет : теория и практика / Ришар Ж.; [пер. с франц., под ред. Я. В. Соколова]. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 160 с.
14. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет : от истоков до наших дней / Я. В. Соколов. – М. : Аудит : ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
15. Соколов Я. В. Теория бухгалтерского учета : необходимость и особенность / Соколов Я. В. // Бухгалтерский учет. – 1996. – № 1. – С. 33-36.
16. Сухарева Л. А. Контроль у діяльності бухгалтера : історія досліджень, стан і перспективи / Л. А. Сухарева // Бухгалтерський облік і аудит. – 2003. – № 5.
17. Швець В. З історії розвитку українського бухгалтерського обліку (друга половина ХІХ – поч. ХХ ст.) / В. Швець // Бухгалтерський облік і аудит. – № 7. – 2002. – 64 с.
18. Шерр И. Ф. Бухгалтерия и баланс / И. Ф. Шерр. – М. : Экономическая жизнь, 1925. – 575 с.
19. Штейнман М. Я. Бухгалтерский учет, финансы и контроль на сельскохозяйственных предприятиях / М. Я. Штейнман, А. Я. Важов, Е. С. Церлевская. – М. : Агропромиздат, 1988. – 413 с.
20. Штейнман М. Я. Внутрихозяйственный контроль в сельскохозяйственных предприятиях / М. Я. Штейнман. – М. : Финансы и статистика, 1983. – 160 с.

ОБЛІК ТОВАРІВ, ПРОДУКТІВ І ТАРИ У ЗАКЛАДАХ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

Анотація. Висвітлено актуальні питання раціональної побудови обліку товарів, продуктів і тари у закладах ресторанного господарства системи споживчої кооперації України за книжково-журнальною формою.

Ключові слова: ресторанне господарство, товари, продукти, ціни, документування, облік.

N. Ozeran

ACCOUNTING OF GOODS, PRODUCTS AND PACKAGING IN THE ENTERPRISES OF RESTAURANT BUSINESS OF CONSUMER COOPERATION

Abstract. The article deals with current issues of rational organization of accounting of goods, products and packaging in the enterprises of restaurant business in the system of consumer cooperation in Ukraine with help of book-magazine form.

Keywords: restaurant business, goods, products, prices, documentation, accounting.

1. Вступ

Діяльність закладів ресторанного господарства регламентується законами України “Про споживчу кооперацію”, “Про ціни і ціноутворення”, “Про захист прав споживачів”, Правилами роботи закладів (підприємств) громадського харчування від 03.07.1995 р. № 129, іншими законодавчими актами, а також нормативними документами, затвердженими Радою і Правлінням Укоопспілки.

Заклади ресторанного господарства розподіляються за типами і класами (ресторани, бари, кафе, їдальні, закусочні), які обираються суб’єктами господарювання самостійно з урахуванням передбачуваного технічного оснащення, асортименту, рівня обслуговування тощо відповідно до міждержавного стандарту ГОСТ 30389-95 “Класифікація підприємств” та Державного стандарту України від 04.03.1996 р. № 99.

Через заклади ресторанного господарства проходить значна кількість товарних ресурсів, які потребують відповідного обліку і контролю. Враховуючи вимоги Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” [11], Плану рахунків бухгалтерського обліку [9] та прийняття Положень (стандартів) бухгалтерського обліку, розроблених відповідно до вимог МСФЗ, у споживчій кооперації проведено ряд заходів, направлених на вдосконалення методики та організації бухгалтерського обліку, а саме: розроблено план рахунків бухгалтерського обліку, адаптований до специфіки діяльності системи споживчої кооперації, методику аналітичного обліку і відображення в обліку господарських операцій із застосуванням книжково-журнальної форми бухгалтерського обліку, яка відповідає обліковим методикам Міністерства фінансів

України і забезпечує аналітичність облікової інформації з метою її використання для ефективного управління і контролю. Виходячи з цього, заклади ресторанного господарства споживчої кооперації потребують удосконалення обліку товарів, продуктів і тари.

2. Аналіз останніх досліджень і публікацій

Методиці та організації обліку операцій, пов’язаних із рухом товарів, продуктів і тари у сфері обігу, приділяється велике значення. Особливо велика роль відводиться їх аналітичному обліку. В Законі України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” зазначено: “Інформація, що міститься у прийнятих до обліку первинних документах, систематизується на рахунках бухгалтерського обліку в регістрах синтетичного та аналітичного обліку шляхом подвійного запису їх на взаємопов’язаних рахунках бухгалтерського обліку. ... Дані аналітичних рахунків повинні бути тотожні відповідним рахункам синтетичного обліку на перше число кожного місяця” [11, ст. 3]. В Інструкції про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку [3] визначено, що вести аналітичний облік, тобто застосовувати чи не застосовувати в обліку рахунки третього і нижчих порядків, підприємство вирішує самостійно.

Відомий український теоретик із проблем теорії бухгалтерського обліку проф. Німчинов П. П. наголошував, що “Аналітичний облік трудомісткий, але дуже важливий для надійного контролю за збереженням власності, за ефективним і доцільним використанням коштів в інтересах суспільства, для оперативного керівництва господарством” [7, с. 96]. Проф. Бутинець Ф. Ф. вважає, що “Аналітичні ра-

хунки формуються на підставі інформації, що узагальнюється та об'єднується на відповідному рівні. Їх склад, і, певною мірою, зміст визначаються конкретною характеристикою господарських операцій, завданнями контролю та аналізу господарської діяльності на підприємстві" [1, с. 172].

У торговельних підприємствах споживчої кооперації, починаючи з 1952 року, застосовується книжково-журнальна форма, яка не втратила своєї актуальності й сьогодні, тому що майже 30% суб'єктів господарювання її ще використовують у практичній діяльності поряд із діалогово-автоматизованою (комп'ютерною) формою. Так, у 2001 році було розроблено Інструкцію про застосування книжково-журнальної форми бухгалтерського обліку в організаціях і підприємствах споживчої кооперації [2], яка була запроваджена у практику з 1 січня 2002 року. Апробація названого документа в практичній діяльності засвідчила правильний напрямок подальшого розвитку бухгалтерського обліку в системі споживчої кооперації. Пізніше, у 2012 році, на її основі було розроблено Методичні рекомендації з організації бухгалтерського обліку в споживчій кооперації [5], згідно з якими ми й пропонуємо методику обліку товарів, продуктів і тари у закладах ресторанного господарства.

3. Мета статті і постановка завдання

Метою даної статті є дослідження актуальних проблем та надання пропозицій з удосконалення методики й організації синтетичного та аналітичного обліку товарів, продуктів і тари у закладах ресторанного господарства споживчої кооперації України відповідно до чинного законодавства та нормативних документів Міністерства фінансів України й Укоопспілки.

4. Викладення основного матеріалу

Заклади ресторанного господарства системи споживчої кооперації при організації обліку основної діяльності повинні дотримуватися Методичних рекомендацій щодо впровадження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку у сфері громадського харчування і побутових послуг, гармонізованих з міжнародними стандартами [6], та обліковувати придбані товари і продукти за роздрібними цінами (цінами реалізації покупцям).

Продажна вартість товарів і продуктів включає їх первісну вартість (купівельну вартість, якщо застосовується окремий субрахунок для обліку транспортно-заготівельних витрат) та суму торговельної націнки. Враховуючи те, що в закладах ресторанного господарства на продукцію власного виробництва і покупні товари діє вільне ціноутворення, то розмір торговельної націнки встановлюється самостійно з урахуванням попиту на продукцію та необхідністю забезпечення покриття витрат операційної діяльності закладу й одержання операційного прибутку.

Первісна вартість товарів і продуктів формується з таких складових: сум, що сплачуються згідно з договором постачальнику (купівельна вартість), за вирахуванням непрямих податків; сум непрямих податків при купівлі товарів (продукції), які не від-

шкодуються підприємству; транспортно-заготівельних витрат; інших витрат, які безпосередньо пов'язані з придбанням товарів і продуктів і приведенням їх до стану, в якому вони придатні для запланованих цілей. Складовими торговельної націнки є: податок на додану вартість, нарахований на купівельну вартість придбаних товарів і продуктів (у розмірі чинної ставки); торгова націнка на купівельну вартість товарів і продуктів (без ПДВ); податок на додану вартість, нарахований на торговельну націнку (у розмірі чинної ставки).

Заклади ресторанного господарства можуть встановлювати єдину торговельну націнку до всієї номенклатури придбаних товарів і продуктів або диференційовано в розрізі окремих товарів і товарних груп. При застосуванні єдиної торговельної націнки для всієї номенклатури придбаних товарів і продуктів їх продажна (роздрібна) вартість визначається за такою формулою:

$$ПЦ = КЦ + \frac{КЦ \times НТ}{100}, \quad (1)$$

де ПЦ – *продажна (роздрібна) ціна на продукти чи товари (з ПДВ), грн.;*

КЦ – *купівельна ціна на придбані товари та (або) продукти (без ПДВ), грн.;*

НТ – *торговельна націнка закладу, яка включає витрати операційної діяльності, транспортно-заготівельні витрати, плановий рівень рентабельності до купівельної ціни (операційний прибуток) та ПДВ, %.*

При застосуванні диференційованих торговельних націнок для придбаних товарів і продуктів їх продажна (роздрібна) вартість визначається за такою формулою:

$$ПЦ = КЦ + \frac{КЦ \times НТ}{100} + \left(КЦ + \frac{КЦ \times НТ}{100} \right) \times \frac{НЗрг}{100} + ПДВ, \quad (2)$$

де ПЦ – *продажна ціна на окремий вид продуктів (товарів) з ПДВ, грн.;*

КЦ – *купівельна ціна на придбані товари (продукти) без ПДВ, грн.;*

НТ – *торговельна націнка, яка включає транспортно-заготівельні витрати, витрати операційної діяльності, плановий рівень рентабельності до купівельної ціни (без ПДВ), %;*

НЗрг – *націнка закладу ресторанного господарства, яка включає виробничі витрати, витрати операційної діяльності, плановий рівень рентабельності (без ПДВ), %;*

ПДВ – *податок на додану вартість за чинною ставкою до продажної (роздрібної) ціни без ПДВ, грн.*

Ціни фіксуються в реєстрі продажних цін відповідно до Інструкції про порядок позначення роздрібних цін на товари народного споживання в підприємствах роздрібно-торгівлі та закладах ресторанного господарства [4]. У реєстрі вказується: найменування товару (продукту), гатунку тощо; купівельна ціна (з посиланням на первинний документ); розмір торговельної націнки; встановлена кінцева продажна ціна.

Товари, продукти і сировина в комори (на склади) закладів ресторанного господарства надходять від постачальників (підприємств харчової промисловості – безпосередніх виробників, оптово-роздрібних підприємств та інших), а також у результаті закупок на ринку і в підсобних господарствах. Вони оприбутковуються на підставі первинних документів постачальників (товарно-транспортних накладних, прибуткових і видаткових накладних, приймальних актів, забірних листів тощо). У документах, на підставі яких надходять товари (продукти, сировина), вказується назва (за кількістю, якістю, ціною), вартість за купівельними цінами, податок на додану вартість, вартість тари під товарами, транспортно-заготівельні витрати, включаючи ПДВ, сума до оплати постачальнику.

Сільськогосподарські продукти та сировина, закуплені у населення, фермерських та інших сільськогосподарських підприємств, приймаються від здавальників на підставі приймальних квитанцій (ф. № ПК-2 УКС, ф. № ПК-4 УКС), прибуткових накладних та актів закупки.

Крім вказаних документів, повинні бути копії сертифікатів, свідоцтв, висновків, завірених печаткою господарюючого суб'єкта, від якого одержані товари (продукти, сировина), що підлягають обов'язковій сертифікації. Якщо постачальники (продавці) та заклад харчування є платниками податку на додану вартість, в обов'язковому порядку оформляється податкова накладна у двох примірниках, перший примірник якої видається покупцю та дає право на податковий кредит.

Продукти, закуплені на ринку, оприбутковуються на підставі акта закупки та виписаної до нього прибуткової накладної. Якість закуплених на ринку продуктів повинна бути підтверджена лабораторією ринку. Придбані продукти і товари оприбутковуються в підзвіт матеріально відповідальної особи (комірника, завідувача складом) за чистою масою. Якщо неможливо зважити товари і продукти без тари, то їх масу визначають шляхом віднімання від загальної маси (брутто) маси тари, вказаної на ній, або за документами постачальника. Фактична маса тари перевіряється після її звільнення та реєструється у спеціальній книзі.

Матеріально відповідальні особи закладів ресторанного господарства (комори, склади, кухні, буфети, бари) не менше від чотирьох разів на місяць складають товарно-грошові звіти: з 01 до 07 число, з 08 до 15 число, з 16 до 23 число, з 24 до останнього дня місяця включно. Якщо у звітному місяці проводилася інвентаризація товарів, продуктів і тари, то на дату її проведення також складається товарно-грошовий звіт.

У коморах (на складах) закладів ресторанного господарства ведеться оперативно-бухгалтерський (сальдовий) облік товарів, продуктів і тари. Для складського обліку використовуються товарна книга (ф. № 020) або картки складського обліку, в яких на підставі первинних документів відображаються операції з надходження та вибуття цінностей лише в кількісних (натуральних) показниках. Після запису кожної операції визначається кількісний зали-

шок за кожним найменуванням товарів, продуктів і тари. Не менше ніж один раз на тиждень (звітний період матеріально відповідальної особи) працівник бухгалтерії здійснює перевірку правильності записів у книзі (картках) складського обліку. Після відображення в товарній книзі (картках) операцій з надходження та вибуття товарів, продуктів і тари комірник (завідувач складом) складає сальдову відомість на кінець місяця або на дату проведення інвентаризації, яка разом із товарно-грошовим звітом і первинними документами здається в бухгалтерію для перевірки й опрацювання.

При оперативно-бухгалтерському (сальдовому) способі товарного обліку ліквідується дублювання в бухгалтерії складського обліку цінностей у кількісному виразі. Облік матеріальних цінностей здійснюється тільки в товарних книгах (картках складського обліку), а перевірка бухгалтером правильності відображення надходження, вибуття і залишку за кількістю підвищує якість складського обліку. Товарні книги (картки складського обліку) зберігаються як реєстри аналітичного кількісного (натурального) обліку.

Товари і продукти з комори (складу) передаються щоденно на кухню для виготовлення страв. Добова потреба в сировині та продуктах визначається на підставі плану-меню, що є основою для складання меню для споживачів і вимоги до комори на одержання сировини та продуктів. Із комори (складу) товари і продукти також передаються у буфети (бари) або інші свої підрозділи для реалізації споживачам. Таке передавання прийнято називати внутрішнім переміщенням. Ці операції оформляються накладними, або забірними листами, в яких вартість відпущених товарів і продуктів відображається за кінцевими продажними цінами.

При обслуговуванні своїх буфетів (барів) та інших об'єктів торгівлі з різними розмірами націнки, в накладних на відпуск продуктів і товарів відображається їх вартість за продажними цінами основного підрозділу та продажними цінами підрозділу, що має інший (зменшений або збільшений) розмір націнки. Окремо вказується різниця у цінах.

На документальне оформлення операцій кухні закладів ресторанного господарства впливають форми і методи обслуговування споживачів, які, в свою чергу, залежать від певних вигод, що надаються кожним закладом харчування. Страви, що виготовлені кухнею, відпускаються споживачам через обідній зал, буфети (бари) та дрібнороздрібну торговельну мережу за продажними цінами (цінами калькуляції). Вартість страв, отриманих споживачами з кухні через обідній зал, сплачується касиру, якщо така посада передбачена в складі бригади кухні, або буфетнику (бармену), якщо не передбачена посада касира. У кінці дня завідувач виробництвом і касир або завідувач виробництвом і буфетник (бармен) звіряють дані про реалізацію страв споживачам за день на підставі чеків з сумою вручки касира або буфетника (бармена). За результатами звірки складається Акт про реалізацію готових виробів кухні за готівку. Страви з кухні можуть відпускатися також своїм працівникам (у дні їх

роботи) за пільговою вартістю (без націнки або з визначеною знижкою). Такий відпуск оформляється відомістю харчування з відповідним оформленням меню.

Операції з надходження товарів і продуктів у комору, буфет, на кухню та їх відпуск з комори на кухню чи у буфет, чи з кухні у буфет та їх реалізація споживачам відображаються в обліку на субрахунку 2823 “Товари і продукти в закладах ресторанного господарства” на відповідних аналітичних рахунках “комора”, “кухня”, “буфет (бар)” за кінцевими продажними (роздрібними) цінами, що визначаються у момент надходження. Порядок документального оформлення та облік руху тари ведеться на субрахунку 2843 “Тара в закладах ресторанного господарства”. Господарські операції та кореспонденцію рахунків з обліку руху товарів і продуктів у закладах харчування наведено у табл. 1.

Заклади ресторанного господарства несуть витрати з придбання продуктів і товарів, що пов’язані з використанням транспорту, оплатою навантажувально-розвантажувальних робіт, відрядженнями,

заготівельними витратами (ТЗВ). Вони включаються до собівартості придбаних товарів чи продуктів. В обліку ТЗВ відображаються на субрахунку 2893 «Транспортно-заготівельні витрати в закладах ресторанного господарства» на окремому аналітичному рахунку в журналі № К-4. Протягом місяця за дебетом цього субрахунку відображаються суми транспортно-заготівельних витрат на продукти і товари, що були придбані у звітному місяці у різних суб’єктів господарювання. Накопичені витрати протягом місяця на субрахунку, на підставі розрахунку (табл. 2) розподіляються між залишком продуктів і товарів на кінець звітного місяця та продуктами і товарами, які реалізовані чи передані іншим підрозділам протягом звітного місяця. На підставі розрахунку в бухгалтерському обліку закладу ресторанного господарства робиться запис за дебетом субрахунку 9023 “Собівартість реалізованих товарів і продуктів у ресторанному господарстві” з кредиту субрахунку 2983 “Транспортно-заготівельні витрати в роздрібній торгівлі”. У журналі № К-4 у графі “Залишок товарів на кінець місяця” буде

Таблиця 1

Типові господарські операції та кореспонденція рахунків з обліку товарних операцій у коморі (на складі)

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
		дебет	кредит
1	Оприбутковано в комору товари і продукти, придбані у постачальників (рахунок-фактура, ТТН, накладна та ін.):		
	- вартість за купівельними цінами - податок на додану вартість - вартість тари - витрати на перевезення - податок на додану вартість (20%)	2823 641 2843 2893 641	631 631 631 631 631
	Сформована торгова націнка на оприбутковані товари і продукти (різниця між продажною і купівельною вартістю)	2823	2853
2	Оприбутковано в комору товари, отримані від магазину:		
	- вартість за роздрібними цінами - торгова націнка закладу харчування	2823 2823	2822 2853
3	Оприбутковано в комору продукти, придбані підзвітною особою у населення:		
	- вартість продуктів за закупівельними цінами	2823	372
	- торговельна націнка (різниця між роздрібною і закупівельною цінами)	2823	2853
	- націнка закладу харчування	2823	2853
	- ПДВ у сумі націнки, включеної до продажної вартості продуктів	2823	2853
4	Оприбутковано в комору за забірним листом кондитерські вироби, отримані від власної кухні	2823 (комора)	2823 (кухня)
5	За забірним листом відповідно до плану-меню відпущено продукти з комори на кухню	2823 (кухня)	2823 (комора)
6	За забірним листом відпущено продукти з комори у буфет (бар)	2823 (буфет)	2823 (комора)
	За забірним листом за продажною вартістю з кухні відпущено продукти у буфет	2823 (буфет)	2823 (кухня)
	За даними акта про реалізацію готових виробів кухні за готівку відображено надходження товарів і продуктів з кухні у буфет (у разі відсутності посади касира у закладі харчування)	2823 (буфет)	2823 (кухня)
	За видатковою накладною з буфету в комору повернуто (відпущено) товари і продукти	2823 (комора)	2823 (буфет)
7	Списано продажну вартість реалізованих товарів і продуктів з комори	9023	2823 (комора)

витратами зі страхування ризиків транспортування запасів тощо, які прийнято називати транспортно-

відображена сума транспортно-заготівельних витрат на залишок товарів і продуктів на кінець місяця.

Для визначення собівартості реалізованих товарів і продуктів використовується аналітичний рахунок 9023 "Собівартість реалізованих товарів і продуктів у ресторанному господарстві". Протягом місяця за дебетом цього рахунку відображається

вартість товарів і продуктів за продажними цінами, а в кінці місяця ця сума коригується до фактичної собівартості (без реалізованої торгової націнки, яка визначається також на підставі розрахунку).

Таблиця 2

назва організації (підприємства)

Розрахунок розподілу транспортно-заготівельних витрат
за _____ 20__ р.

№ з/п	Показники	Сума
1	Сума транспортно-заготівельних витрат на початок місяця	
2	Сума транспортно-заготівельних витрат за звітний місяць	
3	Разом транспортно-заготівельних витрат (ряд. 1 + ряд. 2)	
4	Вартість залишку товарів за купівельними цінами на початок місяця	
5	Вартість одержаних товарів за купівельними цінами за звітний місяць	
6	Разом товарів (ряд. 4 + ряд. 5)	
7	Середній відсоток (ряд. 3 : ряд. 6 x 100%)	
8	Вартість товарів за купівельними цінами, що: а) реалізовані б) вибули Разом товарів (ряд. 8а + ряд. 8б)	
9	Сума транспортно-заготівельних витрат на товари, що: а) реалізовані (ряд. 7 x ряд. 8а : 100) б) вибули (ряд. 7 x ряд. 8б : 100) Разом транспортно-заготівельних витрат (ряд. 9а + ряд. 9б)	
10	Сума транспортно-заготівельних витрат на залишок товарів на кінець місяця (ряд. 3 – ряд. 9)	

Розрахунок склав: _____ (підпис) _____ (прізвище та ініціали)
«__» _____ 20__ р.

Таблиця 3

назва організації (підприємства)

**Розрахунок
торгової націнки на товари і продукти, що реалізовані та вибули**
за _____ 20__ року

№ з/п	Зміст	Сума
1	Сума торгової націнки на: а) залишок товарів і продуктів на початок місяця б) товари і продукти, що надійшли за місяць Разом (ряд. 1а + ряд. 1б)	
2	Вартість товарів і продуктів за обліковими цінами: а) залишок на початок місяця б) надійшло товарів за місяць Разом (ряд. 2а + ряд. 2б)	
3	Середній відсоток торгової націнки (ряд. 1 : ряд. 2 x 100)	
4	Вартість товарів і продуктів за обліковими цінами: а) реалізованих б) що вибули Разом (ряд. 4а + ряд. 4б)	
5	Сума торгової націнки на: а) реалізовані товари і продукти (ряд. 4а x ряд. 3 : 100) б) товари і продукти, що вибули (ряд. 4б x ряд. 3 : 100) Разом (ряд. 5а + ряд. 5б)	
6	Торгова націнка на залишок товарів і продуктів на кінець місяця (ряд. 1 – ряд. 5)	

Розрахунок склав: _____ (підпис) _____ (прізвище та ініціали)
«__» _____ 20__ р.

Для обліку торгової націнки застосовується субрахунок другого порядку 2853 “Торгова націнка на товари і продукти в закладах ресторанного господарства”. За кредитом субрахунку відображається сформована націнка на товари і продукти, які отримані (оприбутковані), а за дебетом – суми націнок на товари і продукти, що реалізовані та вибули. Сальдо субрахунку включається у звітність згорнуто в складі статті “Товари”, оскільки субрахунок 2853 “Торгова націнка на товари і продукти в закладах ресторанного господарства” є контрактивним. У кінці місяця визначається сума торгової націнки на товари і продукти, що реалізовані за місяць, та на товари і продукти, що залишилися на кінець місяця. Для цього складається розрахунок розподілу торгової націнки (табл. 3) на підставі даних аналітичного обліку товарів і продуктів у журналі № К-4 (зведений) і аналітичного обліку торгової націнки у книзі № К-39.

Торгову націнку на реалізовані товари відображають за дебетом субрахунку 9023 “Собівартість реалізованих товарів у роздрібній торгівлі” з кредиту субрахунку 2853 “Торгова націнка на товари і продукти в закладах ресторанного господарства” методом “червоне сторно”. Торгову націнку на товари, що вибули, відображають за дебетом субрахунку 2853 “Торгова націнка на товари і продукти в закладах ресторанного господарства” з кредиту різних рахунків (субрахунків).

На підставі розрахунку складають меморіальний ордер за кредитом субрахунку 2853 “Торгова націнка на товари і продукти в закладах ресторанного господарства” у дебет субрахунку 9023 “Собівартість реалізованих товарів і продуктів у ресторанному господарстві” методом “червоне сторно”.

5. Висновки

На основі проведеного дослідження, вивчення практичного досвіду діяльності закладів ресторанного господарства системи споживчої кооперації України, опрацювання чинних нормативних документів та літературних джерел обґрунтовано і запропоновано методику та організацію обліку товарів, продуктів і тари з використанням книжково-журнальної форми бухгалтерського обліку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бутинець Ф. Ф. Теорія бухгалтерського обліку : підручник для студентів вузів / Ф. Ф. Бутинець. – [2-ге вид., доп. і перероб.]. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – 640 с.

2. Інструкція про застосування книжково-журнальної форми бухгалтерського обліку в організаціях і підприємствах споживчої кооперації: постановою Правління Укоопспілки від 19.12.2001 р. № 304. – К. : Укоопспілка, 2002. – 215 с.

3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і орга-

нізацій: наказ Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 року № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pro-u4ot.info/index.php?section=browse&CatID=28&ArtID=82>.

4. Інструкція про порядок позначення роздрібних цін на товари народного споживання в підприємствах роздрібної торгівлі та закладах ресторанного господарства. Затв. наказом Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України від 04.01.97 № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0004-97>.

5. Методичні рекомендації з організації бухгалтерського обліку в споживчій кооперації / Озеран В. О. (науковий керівник); [А. Волошин, П. Куцик, А. Озеран, Т. Попігіч, В. Плеша]. Затв. постановою Правління Укоопспілки 30.10.2012 р., № 382. – К. : Укоопспілка, 2012. – 230 с.

6. Методичні рекомендації щодо впровадження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку у сфері громадського харчування і побутових послуг, гармонізованих з міжнародними стандартами. Затв. наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України 17.06.2003 № 157 [Електронний ресурс]. – <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=851-15>.

7. Німчинов П. П. Загальна теорія бухгалтерського обліку / П. П. Німчинов. – К. : Видавниче об'єднання “Вища школа”, 1977. – 240 с.

8. Озеран В. О. Книжково-журнальна форма бухгалтерського обліку у споживчій кооперації / В. О. Озеран // Вісник Львівської комерційної академії. – 2004. – № 15. – С. 108-112. – (Серія економічна).

9. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій: наказ Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 року № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1037.6>.

10. Положення про порядок обліку руху товарів і готівки в об'єктах роздрібної торгівлі і ресторанного господарства споживчих товариств, споживспілок, їх підприємств (об'єднань), інших суб'єктів господарювання Центральної спілки споживчих товариств України (Укоопспілки): постановою третіх зборів Ради Центральної спілки споживчих товариств України двадцятого скликання від 10.11.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?user=a&stru=2#Organ>.

11. Україна. Закон. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні від 16.07.1999 р. № 996-XII-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>.

12. Україна. Закон. Про електронні документи та електронний документообіг від 22 травня 2003 р. № 851-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/851-15>.

СТРАТЕГІЧНИЙ УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Анотація. Розглянуто теоретичні основи стратегічного управлінського обліку як однієї зі складових системи управління підприємством та структуру, на основі якої можна побудувати систему стратегічного управлінського обліку.

Ключові слова: стратегія, управлінський облік, стратегічний управлінський облік, збалансована система показників, стратегічне управління.

R. Pidlipna

STRATEGIC MANAGEMENT ACCOUNTING IN ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

Abstract. It was considered the theoretical foundations of strategic management accounting as one of the components of enterprises management system and structure on which a system of strategic management accounting can be build.

Keywords: strategy, management accounting, strategic management accounting, balanced system of indicators, strategic management.

1. Вступ

Досягнення цілей прогресивного розвитку підприємств торгівлі в умовах трансформації ринкових відносин у глобалізованому економічному просторі за концепцією стратегічного управління проектується на вивченні інформаційних ресурсів, які повною мірою, змістовно та якісно оцінюють як стан даної економічної системи, так і перспективи її еволюції та необхідних змін. Зростання конкуренції, нові інформаційні технології, досягнення науки і техніки протягом останніх двадцяти-двадцяти п'яти років суттєво змінили характер сучасного бізнесу. Ці зміни торкнулися також науки управління, яка суттєво еволюціонувала за останні роки. В інформаційному забезпеченні стратегічного аналізу суттєво зросли роль і можливості бухгалтерського обліку, що не лише змінює свою форму, а і передбачає новий зміст облікових операцій. У той же час багато впливових вчених і практиків серйозно критикували бухгалтерський облік, який помітно відставав від потреб менеджменту і не міг надавати необхідну інформацію для управління складними бізнес-системами [1,2,8].

Ця критика традиційного бухгалтерського обліку супроводжувалася вимогами, щоб облік ширше використовував переваги нових інформаційних технологій для підвищення свого значення в ієрархії системи управління, де обговорюються і вирішуються проблеми вибору та формулювання стратегії.

2. Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблемі стратегічного управлінського обліку присвячені роботи відомих науковців, таких як: П. Й. Атамас, М. А. Вахрушина, С. Ф. Голов, К. І. Редченко, Л. В. Нападюк, М. С. Пушкар, В. Р. Шевчук, В. Ф. Палій та ін.

3. Постановка завдання

Метою цієї роботи є дослідження стратегічного управлінського обліку й структури, на основі якої можна побудувати систему стратегічного управлінського обліку.

4. Виклад основного матеріалу

Управлінський облік послідовно наближається до стратегічного рівня управління підприємством, а статус фахівця у сфері управлінського обліку поступово зростає. Управлінський облік – це невід'ємна частина менеджменту, що використовується для ідентифікації, узагальнення, подання, інтерпретації та використання інформації, яка є релевантною для:

- формулювання стратегії бізнесу;
- планування і контролінгу (регулювання);
- ефективного використання ресурсів;
- збільшення результативності та нарощування вартості бізнесу;
- збереження матеріальних і нематеріальних активів;
- корпоративного управління і внутрішнього контролю.

Щоб належним чином забезпечити потреби менеджменту і виконати вказані вище завдання, протягом останніх років арсенал управлінського обліку поповнився низкою нових інструментів. Дослідження, проведені відомим вченим А. Бхімані [9], свідчать, що на сьогоднішній день найбільш популярними інструментами управлінського обліку, які широко запроваджуються у багатьох країнах світу, є облік за стадіями життєвого циклу продукту (life cycle costing), збалансована система показників (Balanced Scorecard), калькулювання за видами операцій (activity-based costing), управління за цільовою собівартістю (target costing).

Всі перераховані вище теми належать до сфери стратегічного управлінського обліку, який являє

собою широкомасштабний підхід, орієнтований на майбутнє і спрямований у зовнішнє середовище. Стратегічний управлінський облік вирішує також низку внутрішніх проблем організації, пов'язаних із використанням нефінансових показників. Його ідеї знайшли широке розуміння і підтримку під час відомої дискусії навколо кризи управлінського обліку, ініційованої серед науковців-бухгалтерів Х. Т. Джонсоном і Р. С. Капланом у другій половині 1980-х років [2].

Сьогодні ще немає однозначного погляду на сутність та функції стратегічного управлінського обліку, його організацію і методологію. Разом з тим, використання управлінського обліку як інформаційної бази для прийняття стратегічних управлінських рішень є поширеним явищем у практиці західних і частково українських компаній.

Для того, щоб встановити місце і роль стратегічного управлінського обліку (СУО) в системі управління підприємством, а також його взаємозв'язок із стратегічним аналізом, необхідно спочатку розглянути визначення цього терміна, оскільки в економічній літературі можна побачити абсолютно різні погляди і підходи. Почнемо з того, що до початку 2000-х років термін "стратегічний управлінський облік" був відсутнім у більшості авторитетних підручників із управлінського обліку. В книгах таких відомих авторів кінця 1990-х – початку 2000-х років, як Хорнгрен, Фостер і Датар, Гаррісон і Норін, Каплан і Аткинсон, Джексон і Соїєрс, Нідлз і Кроссон, Джіамбалво, Інграм, Олбрайт та Хилл, стратегічний управлінський облік не

згадується взагалі, хоча окремі інструменти стратегічного управлінського обліку (наприклад, облік за видами діяльності – activity-based costing) вказані вище автори розглядають досить детально. Провідні зарубіжні журнали у галузі управлінського обліку (Journal of Management Accounting Research, Management Accounting US, CMA Magazine, Journal of Cost Management in the Manufacturing Industry) протягом останніх десяти-п'ятнадцяти років також нечасто публікували статті, присвячені стратегічному управлінському обліку. Фактично до цього часу ми можемо посилатися лише на декілька концептуальних статей і монографій із цієї тематики.

Система стратегічного управлінського обліку повинна органічно доповнювати систему бухгалтерського та управлінського обліку, ліквідуючи прогалини у формуванні стратегічної інформації. Для забезпечення системності та регулярності формування цієї інформації на підприємстві має бути створена і впроваджена відповідна ключова структура.

Ключовою структурою, на основі якої можна побудувати систему стратегічного управлінського обліку, є збалансована система показників (Balanced Scorecard). Така система була розроблена на початку 1990-х років американськими вченими Р. С. Капланом і Д. П. Нортоном. Вони ґрунтовно вивчали системи вимірювання результатів діяльності 12 великих компаній, що прагнули розширити свої вимірювальні системи шляхом включення у них показників немонетарного характеру, оскільки це дозволило би збільшити інформаційну базу для прийняття управлінських рішень. Результати про-

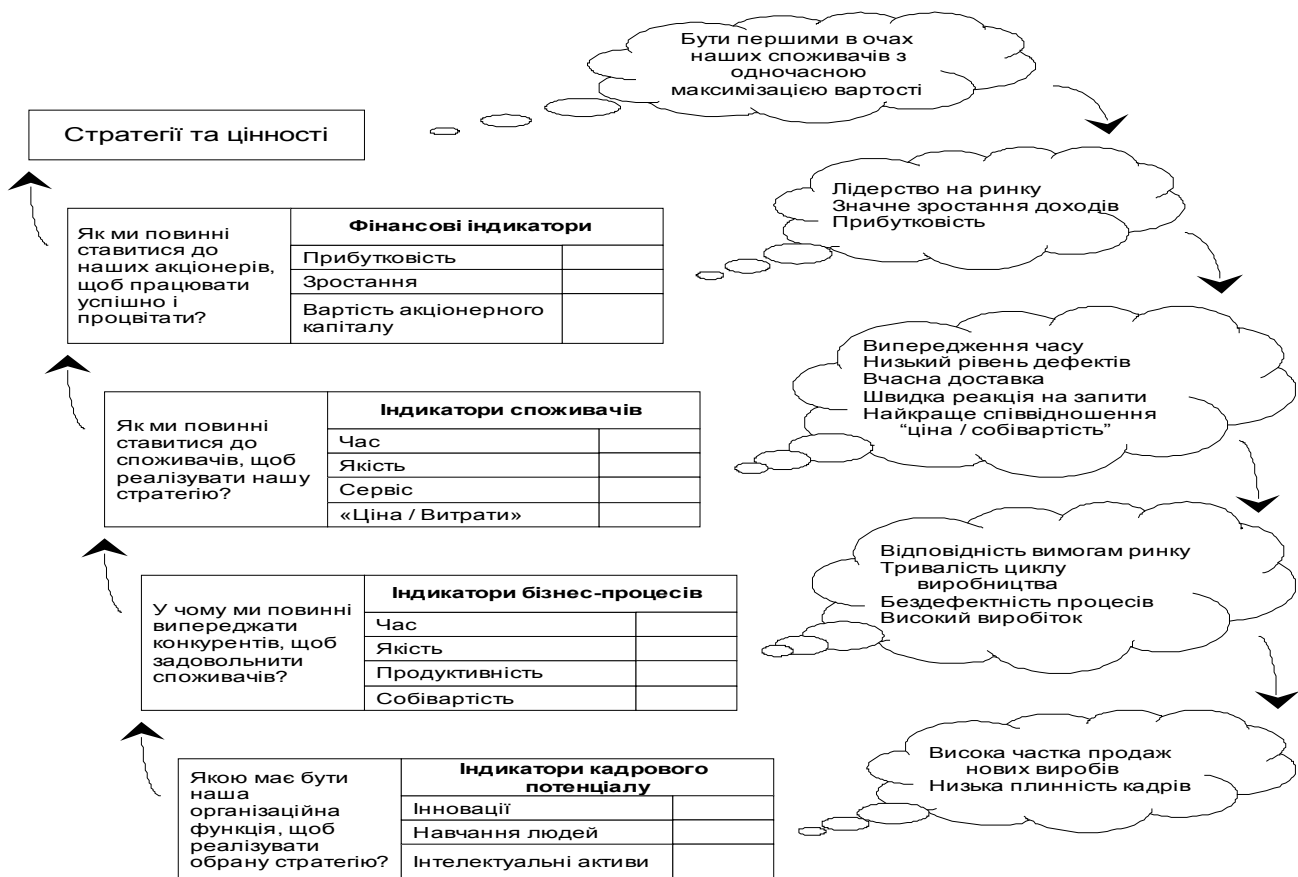


Рис. 1. Збалансована система показників [4]

ведених досліджень спричинили формулювання концепції ЗСП.

Правда, огляд зарубіжних джерел свідчить, що впровадження прототипу ЗСП є заслугою А. Шнейдермана і було розпочато ним ще у 1987 р. у компанії "Analog Devices". Досвід реалізації цього проєкту описано у працях Р. С. Каплана і Д. П. Нортон [2].

У моделі ЗСП показники незалежно від їх природи поєднуються логічними причинно-наслідковими зв'язками (рис. 1), що є перевагою ЗСП перед більшістю інших аналогічних концепцій.

Наявність причинно-наслідкових зв'язків у моделі ЗСП неодноразово підкреслювали її автори – Р. С. Каплан і Д. П. Нортон [5], а М. де Хаас та А. Кляйнгельд вказували, що ЗСП фактично перетворює систему вимірювання результативності на систему управління з прямим зв'язком [6].

ЗСП є тією системою, яка вимірює те, що не вимірює бухгалтерський облік. Професор Х. Ньоррекліт має рацію, коли пише: "ЗСП – це інструмент, який систематично розширює сфери вимірювання, що традиційно пов'язувалися з обліком" [7]. До речі, зроблений огляд останніх видань західних підручників із управлінського обліку показав: ЗСП включається у більшість з них, а розділ, присвячений вимірюванню результативності, наявний фактично у кожного з авторів.

Призначення ЗСП з погляду стратегічного управління полягає у тому, що ця система дає керівникам компаній чіткі відповіді щонайменше на чотири групи питань:

1) наскільки успішною була діяльність з фінансової точки зору і наскільки задоволеними почуватимуться акціонери та інвестори;

2) наскільки вдало реалізовано маркетингову стратегію;

3) наскільки продуктивно, економічно та ефективно організовані внутрішні бізнес-процеси компанії;

4) як добре підготовлено і мотивовано персонал для досягнення високих бізнес-цілей.

Відповіді на ці питання залежать від постановки цілей, які є логічним розвитком загальних положень стратегії підприємства. Концепція ЗСП також "наводить мости" між стратегіями, планами і бюджетами, з одного боку, і оперативним управлінням, – з іншого. Це дозволяє "прив'язати" теоретичну складову даної моделі до конкретних процедур управління і виконавців, зосередившись одночасно і на вимірюванні отриманих результатів, і на процесах, що забезпечують досягнення таких результатів. Обидві категорії показників повинні бути пов'язані між собою, оскільки для отримання перших (наприклад, скорочення часу на обслуговування одного покупця) необхідно реалізувати другі (наприклад, досягнути потрібного рівня кваліфікації). На практиці увага менеджерів, як правило, концентрується на першій категорії показників, а це призводить до того, що бізнес-процеси значною мірою залишають неконтрольованими чи слабоконтрольованими як за кількісними, так і за якісними параметрами.

ЗСП включає переважно стратегічно важливі теми, а поточні співставлення фактичних і планових показників є предметом уваги інших інформа-

ційних систем, хоча на практиці провести чітку межу між ними досить складно.

Протягом періоду свого існування ЗСП значно еволюціонувала і "зросла" в очах менеджменту. Багато вчених навіть вбачають у ній базову структуру всього процесу стратегічного управління. Наприклад, професор М. Дж. Епштейн і Дж. Ф. Манзоні з Європейського інституту ділового адміністрування (INSEAD), процитовані у роботі [3], вказують, що чотири таблиці Каплана і Нортон являють собою швидше організаційну структуру, ніж обмежену схему. Ніхто не заважає компаніям додати до моделі ще одну або дві таблиці, хоча значна перевага ЗСП – це її сфокусованість та ясність представлення; отже, ймовірно, краще спробувати зберегти невелику кількість таблиць.

5. Висновки.

Для інформаційного забезпечення стратегічного аналізу, як свідчать численні дослідження, недостатньо традиційних джерел, таких як бухгалтерський облік і фінансова звітність чи окремі маркетингові дослідження. Для повноцінної інформаційної підтримки стратегічного аналізу на підприємстві повинна бути створена система стратегічного управлінського обліку. Використання збалансованої системи показників у системі стратегічного управління на підприємстві дозволить підвищити ефективність стратегічного управління на всіх його етапах: починаючи від здійснення стратегічного аналізу, розробки стратегії, реалізації стратегії та закінчуючи здійсненням стратегічного контролю.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Johnson H. T. *Relevance Regained: Total Quality Management and the role of management accounting // Critical Perspectives on Accounting*. – 1994. – Vol. 5. – P. 259-267.
2. Johnson H. T., Kaplan R. S. *Relevance Lost: The Rise and Fall of Management Accounting*. – Boston, Ma.: Harvard Business School Press, 1987.
3. Andersen H. V., Lawrie G., Shulver M. *The Balanced Scorecard vs. the EFQM Business Excellence Model – Which is the Better Management Tool? : Working Paper*. – Berkshire, UK: 2G Limited, 2000.
4. Maisel L. S. *Performance Management: The Balanced Scorecard Approach // Journal of Cost Management*. – 1992. – Summer. – P. 47-52.
5. Kawada M., Johnson D. F. *Strategic management accounting – why and how // Management Accounting (US)*. – 1993. – Vol. 75. – No. 2. – P. 32-38.
6. De Haas M., Kleingeld A. *Multilevel Design of Performance Measurement Systems: Enhancing Strategic Dialogue Throughout the Organization // Management Accounting Research*. – 1999. – Vol. 10. – P. 233-261.
7. Nørreklit H. *The Balance on the Balanced Scorecard: A Critical Analysis of Some of Its Assumptions // Management Accounting Research*. – 2000. – No. 11. – P. 65-88.
8. Lee J. Y. *Managerial Accounting Changes for the 1990s*. – Boston, Ma.: Addison-Wesley Publishing Co., 1987.
9. Bhimani A. *Management Accounting and Organizational Excellence*. – UK: Management Press International Ltd., 2002.

КОНЦЕПТУАЛЬНО-ПРАКТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВІДОБРАЖЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО ГУДВІЛУ В СИСТЕМІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

***Анотація.** У статті розглянуто підходи вчених до відображення внутрішнього гудвілу в бухгалтерському обліку. Досліджено основні проблеми організаційного та аналітичного забезпечення даного феномену. Запропоновано шляхи удосконалення механізму відображення внутрішнього гудвілу у практиці бухгалтерського обліку в Україні.*

Ключові слова: нематеріальні активи, гудвіл, внутрішній гудвіл, капіталізація, інтелектуальний капітал.

Y. Sudyn

CONCEPTUAL AND PRACTICAL APPROACHES TO DISPLAYING OF INTERNAL GOODWILL IN THE ACCOUNTING SYSTEM

***Abstract.** In the article the approaches of scientists to displaying of internal goodwill in accounting are considered. The main problems of organizational and analytical support of the mentioned phenomenon are investigated. The ways of improving the mechanism of displaying of internal goodwill in the practice of accounting in Ukraine are proposed.*

Keywords: intangible assets, goodwill, internal goodwill, capitalization, intellectual capital.

1. Вступ

Критерієм успішного управління підприємством є наявність своєчасної достовірної інформації про всі існуючі активи компанії. Ключову роль у даному контексті відіграють нематеріальні ресурси, які не завжди відображаються в обліку, проте мають значний вплив на формування прибутку. Одним із суттєво важливих активів, який забезпечує релевантність облікової інформації та впливає на інвестиційну привабливість, є гудвіл. Неоднозначність тлумачення та варіативність підходів до його обліку породжує безліч дискусій та робить гудвіл однією з найбільш проблемних категорій у загальній методології бухгалтерського обліку не лише в Україні, а й в усьому світі. Недостатнє дослідження питань визнання та відображення на рахунках обліку внутрішнього гудвілу в економічній літературі та нормативних документах, що регулюють облік нематеріальних активів, підтверджує актуальність даного дослідження.

Метою статті є обґрунтування концептуальних передумов та практичних підходів до визначення місця внутрішнього гудвілу в обліку. Для досягнення поставленої мети у другому підрозділі здійснено критичний аналіз літературних джерел, на основі якого виявлена дуалістична проблематика обліку досліджуваної категорії. У третьому та четвертому підрозділах розглянуто теоретичні та методологічні аспекти обліку внутрішнього гудвілу. У висновку зазначено причини необхідності та методу акумулювання інформації про гудвіл в інформаційно-аналітичній системі підприємства.

2. Аналіз останніх досліджень і публікацій

Віднедавня широко обговорюється в економічних колах, зокрема на конгресах асоціацій бухгалтерів, проблема відтворення в обліку сукупності інформаційно-інтелектуальних ресурсів підприємства, які втілюються у нематеріальних активах. Представник вітчизняної делегації на XXVI Конгресі Європейської асоціації бухгалтерів С. Ф. Голлов відзначив, що «більшість з 77 виступів на тематику «Фінансова звітність» була присвячена застосуванню міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО), відображеного гудвілу та нематеріальних активів» [1, с. 13].

Найбільш дискусійний характер має обговорення доцільності обліку внутрішнього гудвілу як елементу відтворення невідчутних активів, завдяки яким формується лєвова частка прибутку компанії. Позиції науковців щодо необхідності та методичної можливості обліку та відображення у фінансовій звітності іміджу, ділових зв'язків, інтелектуального капіталу як елементів внутрішнього гудвілу є діаметрально протилежними.

Позицію недоцільності розгляду внутрішнього гудвілу як окремої облікової категорії підтримують Р. Грачова, О. Короп. Зокрема, Р. Грачова вважає, що гудвіл існує лише при здійсненні витрат. За відсутності факту витрат бухгалтер не може ті чи інші переваги зарахувати як гудвіл, навіть якщо дуже цього хотів. Для бухгалтера гудвіл – категорія вартісна [2, с. 35]. У даному випадку автор стверджує про можливість існування лише придбаного гудвілу, залишаючи поза увагою невідчутні активи підприємства, які здійснюють значний вплив на результативність його діяльності. Подібного підхо-

ду дотримується О. Короп [3, с. 15], який визнає існування внутрішньогенерованого гудвілу, однак зазначає, що він не визнається активом, оскільки вартість гудвілу може бути визначена тільки при продажі підприємства.

Необхідності обліку внутрішнього гудвілу як стратегічного ресурсу компанії приділяли увагу В. В. Травін, Г. Уманців, Т. М. Банасько, які у своїх дослідженнях розробляли рекомендації щодо методики обліку даного виду нематеріальних активів.

В. Травін пропонує розглядати внутрішній гудвіл як елемент національного багатства країни та зазначає, що методика бухгалтерського обліку, яка застосовується для відображення господарської діяльності підприємств в Україні, не передбачає можливості застосування її до прояву такого елемента національного багатства країни на мікрорівні, як внутрішній гудвіл [4, с. 196].

Уманців Г. обґрунтовує необхідність визнання внутрішнього гудвілу активом, наводячи наступні аргументи [5]:

- визнання внутрішнього гудвілу необхідне в управлінських цілях – для оцінки адекватності діяльності менеджерів та іншого персоналу;
- для визначення передпродажної вартості бізнесу, щоб у ній були враховані названі вище нематеріальні чинники;
- під час операцій купівлі-продажу, щоб переконатися у справедливості й обґрунтованості ринкової вартості об'єкта продажу.

Схожий підхід бачимо і у дослідженнях Провіриної І. І., яка акцентує увагу на динаміці економічних процесів, що зумовлюють необхідність обліку складових внутрішнього гудвілу [6]:

- на сучасному етапі розвитку економіки змінилися способи створення продукту, знання перетворилися на один із основних чинників створення нової вартості, слід відповідним чином перебудувати зміст публічної звітності компаній перед власниками та іншими інвесторами;

- особливо гострою проблема оцінки невідчутних факторів постає в інформаційно насичених компаніях, в яких обсяг матеріальних активів невеликий, а інтелектуальний потенціал – високий. Інвестори не схильні вкладати кошти в подібні компанії, і перед менеджерами постає завдання розрахунку величини їх невідчутних активів і доведення її до інвесторів, щоб створити більш адекватну картину про діяльність компанії та її перспективи.

Погоджуємося з позицією науковців щодо необхідності капіталізації внутрішнього гудвілу як передумови збільшення інвестиційної привабливості підприємства.

3. Теоретичні аспекти визнання внутрішнього гудвілу в обліку

Порядок визнання внутрішнього гудвілу активом (капіталізація витрат на створення елементів внутрішнього гудвілу) ґрунтується на чинній методиці, передбаченій П(С)БО 8 “Нематеріальні активи” [7]:

1. Придбаний або отриманий нематеріальний актив відображається у балансі, якщо існує імовір-

ність одержання майбутніх економічних вигод, пов'язаних із його використанням, та його вартість може бути достовірно визначена.

2. Нематеріальний актив, отриманий у результаті розробки, слід відображати в балансі за умов, якщо підприємство має намір, технічну можливість та ресурси для доведення нематеріального активу до стану, в якому він придатний для реалізації або використання; можливість отримання майбутніх економічних вигод від реалізації або використання нематеріального активу; інформацію для достовірного визначення витрат, пов'язаних із розробкою нематеріального активу.

Якщо актив не відповідає вказаним критеріям визнання, то витрати, пов'язані з його придбанням чи створенням, визнаються витратами того звітного періоду, протягом якого вони були зазначені. Враховуючи зазначені вимоги, не всі складові внутрішнього гудвілу підпадають під критерій визнання активу.

У науковій літературі існує декілька підходів щодо відображення елементів внутрішнього гудвілу в інформаційно-аналітичній системі підприємства. Деякі дослідники дотримуються думки, що така категорія є лише об'єктом управлінського обліку, проте варто зазначити, що дані управлінського обліку формуються на основі фінансового обліку, тобто мають одні і ті ж джерела інформації. Що стосується визнання внутрішнього гудвілу в фінансовому обліку, то теж немає єдиного підходу, про що свідчить наявність різних пропозицій ідентифікації.

Зокрема В. Травін [4] обґрунтував важливість внутрішнього гудвілу як прояву національного багатства країни та розробив методологічні основи його визнання та обліку як окремого активу. Автор пропонує наступні елементи внутрішнього гудвілу: економічні та інші привілеї, ділову репутацію, імідж (створений персонал), ділові зв'язки.

На думку Г. Уманців [5, с. 23], внутрішній гудвіл, зокрема його окремі елементи, які автор називає нематеріальними чинниками (витрати на дослідження і розробки, витрати на підвищення професійного рівня персоналу, рекламу, на створення брендів та інші витрати з формування ділової репутації підприємства), необхідно відображати у примітках до фінансової звітності. С. Ф. Голов запропонував розширити сферу застосування позабалансових рахунків для бухгалтерського відображення окремих елементів внутрішнього гудвілу (просування на ринок нового продукту, потенційні можливості, досвід, зацікавленість і гнучкість працівників, лояльність клієнтів) [8, с. 440].

Т. Б. Циганова [9, с. 21] пропонує надавати інформацію про внутрішній гудвіл підприємства у пояснювальній записці до річної бухгалтерської звітності. На думку Р. В. Романіва, при введенні гудвілу до складу активу балансу для забезпечення рівноваги у складі пасиву балансу слід ввести окрему позицію в рахунок “Додатковий вкладений капітал” [10, с. 94]. Схожу пропозицію висловлює Діба В. М. [11, с. 104], який зазначає, що внутрішній гудвіл, виходячи з принципу балансової рів-

ності між майном підприємства та джерелами його утворення, необхідно відображати через об'єкти як активу, так і пасиву.

Аналіз доцільності відображення внутрішнього гудвілу в фінансовому та управлінському обліку дозволяє виокремити модель варіативності підходів до акумулювання інформації про невідчутні активи підприємства (рис. 1).

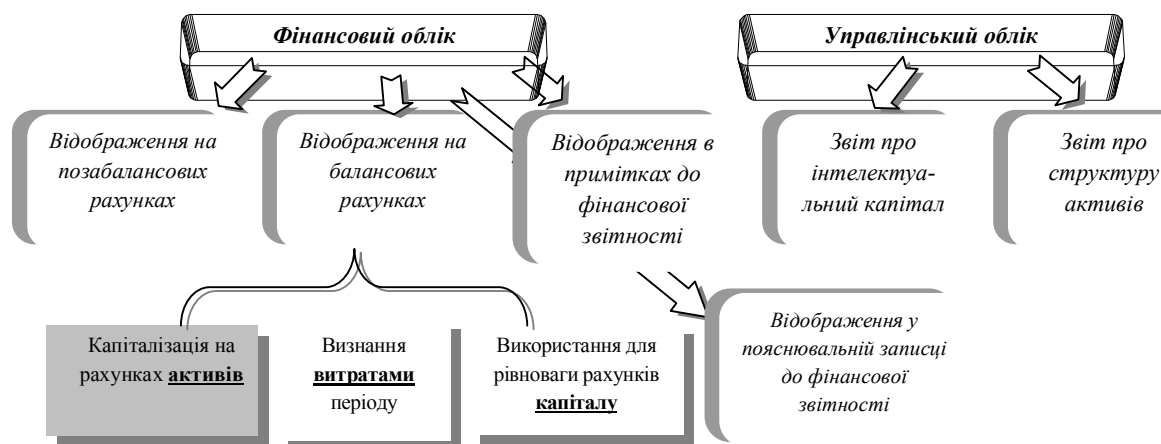


Рис. 1. Варіативність підходів до відображення внутрішнього гудвілу в інформаційно-обліковій системі

Розглянуті підходи дають можливість створити передумови для формування методологічних прийомів обліку та аналізу внутрішнього гудвілу та його окремих складових. Проте необхідно сформулювати єдину модель обліку невідчутних активів з метою реалізації всіх принципів бухгалтерського обліку та відображення достовірної інформації у фінансовій звітності.

4. Практичні підходи до відображення внутрішнього гудвілу в системі бухгалтерського обліку

В. Травін пише, що витрати на створення внутрішнього гудвілу необхідно капіталізувати та пропонує відображати їх на субрахунку 194 “Внутрішній гудвіл” за відповідними аналітичними рахунками у наступному розрізі [4, с. 196-197]: рахунок 194.1 “Економічні та інші привілеї”; рахунок 194.2 “Ділова репутація”; рахунок 194.3 “Імідж, створений персоналом”; рахунок 194.4 “Ділові зв’язки”. Пропозиція не позбавлена недоліків, адже на одному рахунку пропонується обліковувати зовнішній і внутрішній гудвіл, які за економічною суттю є різними категоріями. Сума їх вартостей в одному рядку фінансової звітності не відповідатиме реальному фінансовому стану підприємства. Тому погоджуємося з позицією О. В. Вакун [12, 135] про не повністю методологічно правильний підхід до обліку досліджуваної категорії.

Ю. Ю. Мороз [13, с. 229] пропонує змінити назву активного рахунку 19 з “Гудвіл” на “Комерційні активи”, одночасно ввівши до нього субрахунок 192 “Гудвіл за справедливою вартістю”. До зазначеного субрахунку пропонується відкривати рахунки третього порядку: 1921 “Компетенція персо-

налу”, 1922 “Організація господарської діяльності”, 1923 “Позиція на ринку”. Для відображення рівноваги між активами та джерелами утворення пропонується до рахунку 42 “Додатковий капітал” ввести субрахунок 426 “Інтелектуальний капітал”, інформація на якому може накопичуватися в розрізі наступних рахунків: 4261 “Людський капітал”, 4262 “Організаційний (структурний) капітал”, 4263

“Клієнтський (споживчий) капітал”. Розвиваючи тезу щодо необхідності відображення гудвілу через об'єкти активів і капіталу, цей автор пропонує доповнити баланс підприємства додатковими статтями: в активі – комерційні активи, в пасиві – інтелектуальний капітал. На наш погляд, така пропозиція заслуговує на увагу, адже поряд із активом варто виділяти джерело його утворення на відповідних рахунках пасиву.

Ключовим недоліком чинних стандартів бухгалтерського обліку є відсутність єдиної облікової моделі для відображення витрат інноваційної діяльності. Наявні облікові підходи не відповідають всій сукупності інноваційних процесів і не дають достатньо даних про вкладення підприємств у наукові дослідження та розробки. Підхід, запропонований О. В. Кангаєвою [14, с. 27], який охоплює інноваційну сферу діяльності, передбачає відкриття до рахунку 12 “Нематеріальні активи” таких субрахунків: 121 “Невідчутні активи”, у тому числі 121.1 “Інтелектуальний капітал підприємства”, 121.2 “Внутрішній гудвіл”, 121.3 “Права власності, що належать зовнішнім суб’єктам” та субрахунок 122 “Інноваційні продукти”, у тому числі 122.1. “Інноваційні розробки з нової техніки”, 122.2. “Інноваційні розробки з прогресивної технології”, 122.3 “Інноваційні розробки з системи організації виробництва та управління”. Такий підхід, на наш погляд, містить певні суперечності, оскільки відображення внутрішнього гудвілу на рахунку 12 “Нематеріальні активи” зумовлює нарахування амортизації, що суперечить існуючому вітчизняному та міжнародному законодавству.

Облік “синергетичних ефектів” запропоновано С. Ф. Легенчуком [15]; вони виникають у резуль-

таті взаємодії інтелектуальних активів підприємства, які не знайшли свого облікового відображення (тобто всіх інших інтелектуальних активів, окрім інтелектуальної власності). Синергетичні ефекти пропонується відображати в активі балансу на субрахунку 193 «Синергетичні ефекти», оскільки вони є результатом взаємодії активів, як і гудвіл. Для відображення в обліку синергетичного ефекту в пасиві зпропоновано введення рахунку «Синергетичний капітал» із відображенням його у складі додаткового капіталу на рахунку 428.

акумулювання інформації про внутрішній гудвіл, дотримуємося позиції відображення його у фінансовому обліку на рахунках активів із подальшою деталізацією у примітках до фінансової звітності.

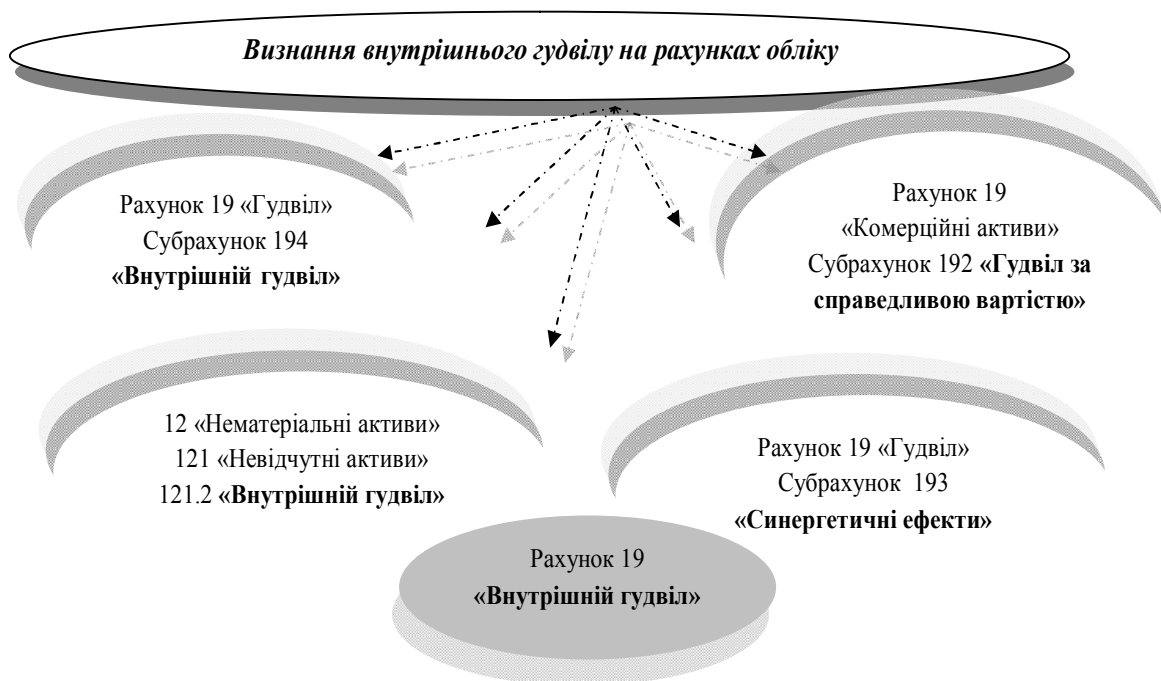


Рис. 2. Підходи до відображення внутрішнього гудвілу на рахунках обліку

Узагальнивши пропозиції авторів щодо обліку внутрішнього гудвілу, дотримуємося думки про доцільність відображення його на рахунку 19 «Гудвіл» із наступною розробкою аналітичного забезпечення (рис. 2). Така позиція обґрунтовується тим, що саме визначення внутрішнього гудвілу відповідає економічній сутності переваг, які отримує підприємство. Придбаний гудвіл, що сьогодні обліковується на зазначеному рахунку, є різницею у вартості підприємства і не завжди справедливо віднесений на рахунок активів. На наш погляд, відображення зовнішнього гудвілу на зазначеному рахунку можливе лише за умови обґрунтування його як переваг, що втілюються у невідчутних активах компанії.

5. Висновки

Внутрішній гудвіл є специфічним невідчутним активом компанії, відображення якого у системі бухгалтерського обліку дасть можливість збільшити інформаційне навантаження фінансової звітності та активізувати інвестиційну привабливість підприємства. Зважаючи на варіативність підходів до

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Голов С. XXVI Конгрес Європейської асоціації бухгалтерів / С. Голов // Вестник бухгалтера и аудитора Украины. – 2003. – № 9-10. – С. 12-15.
2. Грачова Р. Гудвіл: новий актив і нові провідки / Р. Грачова // Практична бухгалтерія. – 2000. – № 30. – С. 35-36.
3. Короп О. Об'єкт обліку – добра воля / О. Короп // Все для бухгалтера в торгівлі. – 2006. – № 13. – С. 14-17.
4. Травін В. В. Особливості організації бухгалтерського обліку внутрішнього гудвілу як прояву соціального капіталу на мікроекономічному рівні / В. В. Травін // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 2 (52). – С. 197.
5. Уманців Г. Внутрішній гудвіл підприємства, проблеми оцінки та обліку / Г. Уманців // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 9. – С. 21-23.
6. Просвірина І. І. Інтелектуальний капітал: новий погляд на нематеріальні активи [Електронний

ресурс]. – Режим доступу: <http://uran.donetsk.ua/~masters/2011/fknt/klimko/library/tez1.htm>.

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 “Нематеріальні активи”, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 18 жовтня 1999 р. № 242, зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.

8. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку : монографія / С. Ф. Голов. – К. : Центр навч. літ-ри, 2007. – 522 с.

9. Цыганова Т. Б. Развитие методики стоимостной оценки объектов бухгалтерского учета : автореф. дис. канд. экон. наук : спец. 08.00.12 / Т. Б. Цыганова. – Йошкар-Ола, 2011. – 23 с.

10. Романів Р. Гудвіл підприємства: проблемні питання сутності та оцінки / Р. Романів, С. Романів // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 4. – С. 115-119.

11. Диба М. І. Теоретико-методологічні засади дослідження інвестиційного процесу у фінансовій

науці / М. І. Диба, Т. В. Майорова // Фінанси України. – 2013. – Вип. №2. – С. 103-109.

12. Вакун О. В. Гудвіл як об’єкт бухгалтерського обліку: сутність, класифікація, шляхи розвитку [Електронний ресурс] / О. В. Вакун // Інноваційна економіка. – 2011. – № 5. – С. 135-141.

13. Мороз Ю. Об’єкти моніторингу комерційних активів як складової економічного потенціалу підприємства [Текст] / Ю. Мороз // Міжнародний збірник наукових праць / Житомирський державний технологічний університет. – 2010. – Вип. 2(17). – С. 225-231.

14. Кантаєва О. В. Питання розвитку теорії та практики обліку і аналізу інноваційної діяльності підприємств [Текст] / О. В. Кантаєва // Бухгалтерський облік та аудит. – 2009. – № 4. – С. 25-31.

15. Легенчук С. Ф. Бухгалтерське відображення інтелектуального капіталу : автореф. дис... канд. экон. наук: 08.00.09 / С. Ф. Легенчук; Нац. аграр. ун-т. – К., 2006. – 21 с.

ЕТАПИ ВПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ

***Анотація.** З'ясовано роль та значення міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності, обґрунтовано необхідність їх поступового впровадження у практичну діяльність суб'єктів господарювання в Україні. Висвітлено етапи впровадження міжнародних стандартів обліку та звітності відповідно до діючого законодавства та рішень уряду.*

Ключові слова: міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, міжнародні стандарти фінансової звітності, національні положення бухгалтерського обліку.

N. Tsitska

STAGES OF INTRODUCTION OF INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS AND FINANCIAL REPORTING IN UKRAINE

***Abstract.** The role and importance of international accounting standards and financial reporting were defined. The necessity of their gradual introduction in to the practice of businesses in Ukraine was substantiated. The stages of introduction of international accounting and reporting standards in accordance with current legislation and government decisions were determined.*

Keywords: international accounting standards, international financial reporting standards, national accounting provisions.

1. Вступ

У зв'язку з прагненням українського народу жити і працювати в європейському середовищі, з розвитком міжнародної співпраці, створенням в Україні нових підприємств із залученням іноземних інвестицій, а також виходом існуючих вітчизняних підприємств на міжнародні ринки виникає необхідність подальшого реформування національної системи бухгалтерського обліку. Глобалізація економічних процесів зумовила потребу в зіставленні фінансової звітності та гармонізації публічної інформації на міжнародному рівні. Одним із шляхів гармонізації є поступове запровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) до облікової практики окремих категорій суб'єктів господарювання.

Перехід України на міжнародні стандарти обліку та звітності в державному секторі слід розглядати як відправну точку реформи державних фінансів та пошук шляхів для ефективного їх використання. Зарубіжний досвід імплементації міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та звітності свідчить про складність цього процесу й необхідність проведення великої підготовчої роботи урядом, Міністерством фінансів України [3, с. 56-66].

2. Аналіз основних літературних джерел

Питання переходу бухгалтерського обліку в Україні на міжнародні стандарти постійно перебуває в полі зору і супроводжується гострими дискусіями та різними підходами до вирішення цього питання.

Серед вітчизняних вчених, які проводять дослідження щодо застосування МСФЗ і виникнення з цього приводу проблем, є: Ф. Ф. Бутинець, М. Ф. Огійчук, Л. К. Сук, В. М. Жук, Л. Г. Ловінська, В. Я. Плаксієнко, В. М. Теслюк, О. М. Головащенко та ін.

3. Виклад основного матеріалу

Відповідно до Регламенту Європейського парламенту і Ради ЄС від 19 липня 2002 р. №1606/2002 міжнародні стандарти включають стандарти бухгалтерського обліку та звітності, які застосовуються у державах – членах Європейського Союзу [10, с. 56-60]. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО) – система принципів, методів та процедур ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності. Що стосується статті 1 Закону України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні”, міжнародні стандарти фінансової звітності (далі - міжнародні стандарти) прийняті Радою з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку документи, якими визначено порядок складання фінансової звітності [7].

Органом стандартизації у галузі бухгалтерського обліку було визначено Комітет з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (КМСБО), який було створено 29 червня 1973 р. відповідно до угоди, укладеної фаховими організаціями бухгалтерів Австралії, Великої Британії, Ірландії, Канади, Нідерландів, Німеччини, Мексики, США, Франції та Японії. За час своєї діяльності КМСБО видав 41 Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (МСБО). Більшу частину діючих стандартів переглядали раніше, що сприяло поліпшенню їхньої якості та поширенню. У травні 2000 р. Комітет було перейменовано на Раду з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (International Accounting Standards Board - IASB). Тому після реорганізації в 2001 р. РМСБО перейменувала стандарти з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (International Accounting Standards - IAS) на Міжнародні стандарти фінансової звітності - МСФЗ (International Financial Reporting Standards - IFRS) [1, с. 16-22].

Перший Міжнародний стандарт фінансової звітності (МСФЗ 1) було затверджено 19 червня 2003 р. Він поширюється на фінансову звітність, починаючи з 2004 р. Водночас стандарти, випущені до цього, зберігають свою колишню назву (МСБО) і будуть замінюватися МСФЗ поступово.

Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) включають у себе:

- Міжнародні стандарти фінансової звітності (IFRS);
- Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (IAS);
- Інтерпретації, розроблені Комітетом з інтерпретації міжнародних стандартів фінансової звітності (IFRIC) або раніше діючим Постійним Комітетом з інтерпретації (SIC).

Перехід на ведення обліку за міжнародними стандартами не припиняє, а навпаки, прискорює розробку національних стандартів обліку. У них повинні бути розкриті особливості методики й техніки обліку національних об'єктів, але з урахуванням принципів, передбачених міжнародними стандартами. Отже, за всіх умов зберігаються національна система ведення обліку в кожній країні, її особливості та традиції. Існує декілька шляхів уніфікації та стандартизації національних облікових систем, основними з яких є:

- застосування МСФЗ як національних стандартів без змін у "чистому вигляді";
- розробка національних стандартів бухгалтерського обліку на основі принципів МСФЗ;
- розробка національних стандартів бухгалтерського обліку автономно від МСФЗ [3, с. 39-43].

Як показує досвід, Україна обрала шлях розробки національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку (НП(С)БО), які ґрунтуються на основних концепціях МСФЗ.

Першим кроком на шляху їх впровадження у практику було прийняття Кабінетом Міністрів України Постанови від 29.10.1998 року "Програми реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів бухгалтерського обліку" від 29.10.1998 р. № 1706. Основною

метою даної програми стало створення системи Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку і звітності, яка забезпечила б потрібною інформацією користувачів, передусім інвесторів; забезпечення зв'язку реформування бухгалтерського обліку з основними тенденціями гармонізації стандартів на міжнародному рівні та станом економічно-правового середовища і ринкових відносин в Україні; надання методичної допомоги у впровадженні та використанні реформованої моделі бухгалтерського обліку [8].

З 1 січня 2000 р. набрав чинності Закон України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні", що встановив основні положення до обліку і звітності, законодавчо закріпив права всіх груп користувачів на отримання достовірної інформації про діяльність підприємств через ведення бухгалтерського обліку і складання звітності за Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, які не можуть суперечити міжнародним стандартам. Це був другий етап застосування МСФЗ в Україні.

Наступним рішенням уряду про впровадження у практику міжнародних стандартів обліку було прийняття Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку рішення №112 від 01.04.2003 р. щодо Методичних рекомендацій з трансформації фінансової звітності українських підприємств у фінансову звітність за МСБО. Відповідно до даного нормативного акту Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку вирішила рекомендувати емітентам, цінні папери яких допущені до торгівлі на організаційно оформлених ринках, професійними учасниками фондового ринку, інститутами спільного інвестування використовувати Методичні рекомендації з трансформації фінансової звітності українських підприємств у фінансову звітність за МСБО [4].

Четвертий етап введення у дію стандартів фінансової звітності відбувся в 2007 році, коли Кабінет Міністрів затвердив стратегію застосування МСФЗ (розпорядження від 24.10.07 № 911-р). Одним із головних напрямків там було визначено "законодавче регулювання порядку застосування міжнародних стандартів, зокрема з 2010 року обов'язкове складання фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності згідно з міжнародними стандартами підприємствами-емітентами, цінні папери яких перебувають у лістингу організаторів торгівлі на фондовому ринку, банками і страховиками, за власним рішенням іншими емітентами цінних паперів і фінансовими установами" [10]. Проте слід відзначити, що дані завдання виконані не були.

У червні 2011 року Верховна Рада приймає зміни до Закону "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні". Відповідно до цих змін складають фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами публічні акціонерні товариства, банки, страховики, а також підприємства, що провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України. Відповідно

до ст. 121 цього Закону для складання фінансової звітності застосовуються МСФЗ, якщо вони не суперечать зазначеному Закону та офіційно оприлюднені на веб-сайті Мінфіну України (www.minfin.gov.ua). Це був п'ятий крок практичного застосування міжнародних стандартів обліку.

Шостий етап полягав у прийнятті Кабінетом Міністрів України розпорядження від 22 лютого 2012р. №157-р. "Про створення умов для впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності". Відповідно до даного розпорядження Міністерству фінансів слід:

- забезпечити офіційне опублікування міжнародних стандартів фінансової звітності з дотриманням їх відповідності оригіналу, а також своєчасне внесення до них змін;

- затвердити до 1 квітня 2012 р. методичні рекомендації щодо складання податкової декларації з податку на прибуток підприємств із використанням даних бухгалтерського обліку і дотриманням вимог міжнародних стандартів фінансової звітності та проведення перевірки показників такої декларації.

Міністерству фінансів разом із Міністерством закордонних справ співпрацювати з Радою з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, зокрема з питань опрацювання проектів міжнародних стандартів фінансової звітності [8].

Наступним, найбільш практичним, сьомим кроком було прийняття Наказу Мінфіну від 07.02.2013 р. №73 про затвердження нового НП(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" на заміну П(С)БО 1, 2, 3, 4 та 5, які окремо визначали порядок подання кожної з основних форм фінансової звітності. Зміни покликані наблизити облік та подання фінансової звітності за національними стандартами до міжнародних стандартів обліку.

До введення в дію НП(С)БО 1 суб'єкти господарювання, які склали фінансову звітність за міжнародними стандартами, під час формування її показників (статей) використовували українські типові форми, які було затверджено національними П(С)БО. Єдиною відмінністю була відмітка, яка ставилася в шапці форми, про те, що вона заповнюється за міжнародними стандартами.

Нове Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" визначає мету, склад і принципи підготовки фінансової звітності та вимоги до визнання і розкриття її елементів [5]. Слід відзначити, що нове НП(С)БО 1 отримало підвищення у статусі: стало "національним". НП(С)БО 1 набрало чинності 19 березня поточного року. Тобто вже за I квартал 2013 року бухгалтери повинні звітувати за новими формами фінансової звітності, основними складовими яких є:

- Баланс (Звіт про фінансовий стан);
- Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід);
- Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом);
- Звіт про рух грошових коштів (за непрямим методом);
- Звіт про власний капітал;

- Примітки до фінансової звітності.

Перелічені форми утворюють додаток 1. У додатку 2 наводиться перелік форм консолідованої фінансової звітності. У додатку 3 відображено перелік статей, які підприємства можуть додавати у звітність за умови, що інформація у ній буде істотною й оцінка статті може бути достовірно визначена. Варто зауважити, що форми фінансової звітності частково змінювалися як за змістом, так і за формою.

НП(С)БО 1 поділяє фінзвітність на власне фінансову звітність (тобто річну) та проміжну. Проміжна фінансова звітність може бути місячною та квартальною, вона охоплює певний період, складається наростаючим підсумком із початку звітного року. НП(С)БО 1 не визначає переліку форм, які входять до проміжної фінансової звітності. Зазвичай це Баланс і Звіт про фінансові результати. Решту форм заповнюють за підсумками фінансового року.

Наступним кроком впровадження МСФЗ в національну економіку є затвердження Мінфіном Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 2 "Консолідована фінансова звітність" [6]. Норми цього Національного положення (стандарту) застосовуються групою юридичних осіб, яка складається з материнського (холдингового) підприємства та дочірніх підприємств (крім групи підприємств, які відповідно до законодавства складають фінансову звітність за міжнародними стандартами фінансової звітності, або групи підприємств, у якій материнське (холдингове) підприємство складає фінансову звітність за міжнародними стандартами фінансової звітності).

4. Висновки

Отже, Мінфін поступово вносить зміни до Національних стандартів, наближуючи їх до міжнародних та зменшуючи прогалину між вітчизняною системою обліку та загальноприйнятою європейською. Поступове поетапне запровадження МСФЗ дозволить залучити іноземних інвесторів і розширити експортні можливості України, що, своєю чергою, забезпечить вихід із кризи та майбутнє процвітання економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Жук В. До проблем стратегії впровадження МСФЗ в Україні / В. Жук // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 10. – С. 16-22.
2. Каменська Т. Міжнародні стандарти фінансової звітності в Україні: сучасний стан, практика й проблеми впровадження / Т. Каменська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 12. – С. 39-43.
3. Ловінська Л. Г. Державне регулювання бухгалтерського обліку в Україні: мета і сфера впливу / Л. Г. Ловінська // Фінанси України. – 2012. – № 4. – С. 56-66.
4. Методичні рекомендації з трансформації фінансової звітності українських підприємств у фінансову звітність за МСБО. Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку рішення

№112 від 01.04.2003 р. [Електронний ресурс]. – <http://www.uazakon.com/document/fpart96/idx96465.htm>.

5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності”. Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – http://minfin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=366774&cat_id=363499.

6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 “Консолідована фінансова звітність”. Наказ Міністерства фінансів України від 27.06.2013 № 628 [Електронний ресурс]. – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1223-13>.

7. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 № 996 – XIV (зі змінами й доповненнями) [Електронний ресурс]. – <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

8. Про затвердження Програми реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів: Постанова Кабінету Міністрів України від 28 жовтня 1998 року № 1706 [Електронний ресурс]. – <http://golovbukh.ua/regulations/2339/247186/>.

9. Про створення умов для впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності: Розпорядження Кабінету Міністрів від 22 лютого 2012 р. № 157-р [Електронний ресурс]. – <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/157-2012-%D1%80>.

10. Стратегія застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні. Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24 жовтня 2007 р. № 911-р. // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2013. – № 23-24. – С. 56-60.

ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

УДК 834.29.89

Safonov Y. M.

US-UKRAINIAN FREE TRADE AREA IN THE CONTEXT OF DIVERSIFICATION OF INTERNATIONAL TRADE STRATEGY OF UKRAINE

Abstract. The article examines the diversification of international investment regimes with developed countries, in particular with the USA, presents the results of the countries-outsiders of global economy that do not implement integration processes on different continents of the world.

Keywords: economic integration, free trade zone, trading strategies, world economy.

Ю. Сафонов

АМЕРИКАНО-УКРАЇНСЬКА ЗОНА ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ В КОНТЕКСТІ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ УКРАЇНИ

Анотація. У статті досліджено питання диверсифікації міжнародної торгівельної стратегії у напрямі лібералізації торгівельно-інвестиційних режимів із розвинутими країнами, зокрема із США, представлено результати діяльності країн-аутсайдерів світової економіки, які не реалізують інтеграційних процесів на різних континентах світу.

Ключові слова: економічна інтеграція, зона вільної торгівлі, торгівельні стратегії, світове господарство.

1. Background study

A characteristic feature of the contemporary global economy is regional economic integration between countries with asymmetric levels of socio-economic development. Increasingly more less developed countries form free trade areas with developed countries (USA, Canada, Japan, EU, etc.) in order to maximize the benefits of trade and investment cooperation, as well as maintain their own economic and political sovereignty. At present, such trade-oriented countries like Mexico, India, Indonesia, Malaysia, South Korea and others – through the implementation of integration strategies with countries from different continents – expand their markets, attract foreign capital, and accomplish specific tasks of their national development strategies.

As for Ukraine, it has already signed the Association Agreement with the EU in 2014. In addition, Ukraine is a party to the Generalized system of preferences and already has a functioning free trade area with CIS and Montenegro. However, it is clear that Ukraine is significantly inferior to the leading developing countries in terms of the geographical distribution of their free trade agreements. This is particularly seen in the lack of integration initiatives with developed

countries which hampers Ukraine's integration into the world economy. For example, suffice to say that Mexico has 12 free trade agreements with 44 countries [1; p.47-49].

2. Problem-setting

Given the significant lag from leading developing countries with regard to trade agreements, it is an important task for Ukraine is to diversify its foreign trade strategy towards liberalization of trade and investment regimes mainly with developed countries. This is due to the fact that integration with developed countries will contribute not only to the dynamic development of trade, but also provide Ukraine with necessary amounts of foreign capital, facilitate technology transfer, include Ukraine into the transnational production networks, and create conditions for institutional development. Because of the strategic nature of bilateral economic relations between Ukraine and the USA, as well as significant reserves in their dynamic, the United States should become the leading vector of this strategy.

3. The analysis of recent research papers and publications

In their research such economists as Robert Pastor, L. Summers, G. Hufbauer, J. Schott, L. J. Bhagwati, P. Krugman, R. Lipsey, B. Heckman, J. Jensen, D. Tarr and D. Lukyanenko, Y. Makogon, A. Filippenko, M. Schiff made a significant contribution to the study of perspectives, factors and trends in the development of integration processes between the U.S. and less developed countries, as well as bilateral relations between the U.S. and Ukraine.

4. Unexplored aspects of the problem.

Insufficient attention in the study of bilateral relations between the US and Ukraine was paid to the prospects of a bilateral FTA.

5. Purpose of the article

The purpose of this paper is to determine the pre-conditions, areas, and mechanisms for the implementation of the U.S.-Ukraine free trade area in the context of Ukraine's diversification of foreign trade.

6. The main part

One of the major documents, on which a comprehensive and strategic cooperation between the U.S. and Ukraine is based on, is "U.S.-Ukraine Charter on Strategic Partnership". It stipulates that both countries "... stressed that cooperation between the two democracies is based on shared values and interests. This includes promotion of democracy and economic freedom, protecting security and territorial integrity, the rule of law, support for innovation and technical progress", and "... emphasize the mutual desire to strengthen bilateral relations in political, economic, diplomatic, cultural and security fields". With regard to the economic component of cooperation, this document provides for enhanced cooperation between the two countries, including "... the development of a favorable trade and investment business climate and improvement of a market access for goods and services." [1; p.112-117].

Notwithstanding the foregoing objectives and directions of bilateral cooperation between Ukraine and the United States in trade and investment area, it is significantly inferior to the cooperation of Ukraine with the EU and CIS countries. According to the statistics, by the end of 2013 the CIS countries accounted for 35% of exports of Ukraine, Europe – 27%, while the United States – only 1.4%. [1; p.125].

In the area of foreign direct investment such asymmetry is also observed. In particular, at the end of 2013 the economy of Ukraine attracted \$985.8 million, representing 1.7% of all FDI into the country. For the EU, the figure was \$43,546.4, or 77% in the same period. [1; p.149-152].

Thus, the asymmetry in Ukraine's relations with the United States and the countries of the Eurasian region is essential, which results in high dependence of the country on trade and capital markets of the EU and the CIS. This, in turn, is a threat to Ukraine's economy given a slow-paced economic development of the EU and a significant deterioration in the economic and

political dialogue with Russia. With this in mind, securing the chosen course of the European integration, it is reasonable for Ukraine to develop a dynamic trade and investment cooperation with other regions of the world, and primarily with the United States.

The choice of the U.S. as one of the leading geographical vectors in terms of Ukraine's foreign trade strategy transformation is based on several factors. First of all, the U.S. is the largest economy in the world with the nominal GDP of over \$16 trillion. [1; p.194-197].

This serves as a measure of the capacity of U.S. market, where Ukraine could export its high-quality goods. Second, U.S. multinationals are among the most competitive in the world. As of 2012 the U.S. accounted for about 17% of the world's accumulated FDI and about 22% of global foreign investments. [2; p.47]. Involvement of Ukrainian economy into the transnational production networks of U.S. multinationals will improve business processes and management of Ukrainian enterprises. Third of all, the implementation of a free trade agreement with the United States will provide confidence to investors of third countries that market and democratic reforms in Ukraine will be accomplished, which will result in the inflow of foreign capital with long-term interest. Thus, the formation of a free trade area between Ukraine and the United States will enable each country to realize its factor advantages, through the channels of TNCs to promote intra-regional specialization of business and trade based on economies of scale and diffusion of knowledge through technology transfer.

The experience of Mexico's participation in NAFTA has shown that a major factor in the integration of this country with the United States and Canada was the shortage of capital in the domestic market during the market transformation period. In particular, as illustrated by UNCTAD data from 1980 to 1995, gross capital formation in the country declined by 9%. At the same time, the low competitiveness of Mexican businesses would not allow national companies to play an important role in the economy to provide needed capital. It is the inclusion of Mexico in NAFTA that has allowed the country to attract foreign capital resources, and improve the investment climate. As a result, between 1992 and 2012 the total accumulated FDI in Mexico increased by 800%.

However, as the experience of integration processes in Latin America, Southeast Asia and Africa over the past decades has shown the effectiveness of implemented integration strategies in these regions is much lower compared to the EU or NAFTA. The things that can cause it are a limited scope of regional markets and lack of domestic capital resources. That is why, for example, the countries of MERCOSUR and ASEAN gravitate towards economic cooperation with developed countries in different regions of the world. Thus, in order to diversify foreign trade strategy Ukraine should focus on the format structure of integration blocs, which would ensure complementarity of countries' production factors by means of participation of capital- and labor-endowed economies.

The deepening and diversification of Ukrainian-American trade and investment cooperation will enable Ukraine to reach not only static but also dynamic effects of integration. From the theory of regional economic integration it is known that static effects result from changes in import tariffs of member countries in their mutual trade as well as trade with third countries, such as the effects of "trade creation" or "trade diversion". The dynamic effects help us assess the impact of regional integration on such indicators as the investment climate, economic competitiveness, productivity, balance of payments and so on. With regard to this, it should be stressed that by implementing an FTA with the United States, Ukraine should pursue its primary aim – to achieve dynamic effects of integration, which in the long-run will increase the competitiveness of Ukraine's economy.

In the era of globalization regional integration processes are characterized by their geo-economical multi-vector strategies, diversification of areas of cooperation and extensive network of institutional mechanisms. In this case, the countries are increasingly more oriented to achieve their own economic goals by participating in various integration initiatives, which explains the fact that the most common form of integration is currently a FTA. A characteristic feature of modern free trade areas is their comprehensive nature, because the areas of investment, production, labor migration, and coordination of competition policies, public procurement are added to the liberalization of trade regimes. In order to ensure a more efficient allocation of benefits between integrating countries, which usually have asymmetric economies, integration strategies of the modern period include institutional mechanisms for the protection of workers' rights, intellectual property rights, protect the environment, promote economic development of the least developed member countries.

The integration strategy between Ukraine and the United States should aim, above all, at the elimination of tariff and non-tariff barriers in mutual trade, liberalization of trade in services and sensitive products, the introduction of rules of origin and trade disputes resolution mechanisms. As for the investment component of the integration strategy, it would be appropriate to introduce the most favored regime for mutual investments.

Since the integration strategies of the modern period include the intensification of cooperation in many other areas (e.g., environmental protection, labor migration, cultural and humanitarian sphere, etc.), we believe that under the Free Trade Agreement between the US and Ukraine would be an important simplification of procedures for temporary entry of business persons. Implementation of these areas integrate into a free trade agreement with the United States would provide this integration strategy diversified nature and would contribute to a higher level of performance. In general, as the experience of integration processes on other continents shows, the main reasons for the introduction of free movement of labor between integrating countries is their desire for mutual use of human resources and intellect. If the EU as a result of

the creation of the Schengen area has provided for free movement of persons, the NAFTA agreement resulted in the simplification of procedures for migration of highly skilled workers between member states.

One of the main conditions for the formation of a free trade area between the U.S. and Ukraine – which is in the interest of the two countries' societies – should become the inclusion of informal actors (multinational corporations, NGOs and some individuals) into the discussions of the terms of the trade agreement. The main advantage of the participation of these actors in this process is that they contribute to the deepening of relationships between national economies and support the creation of labor specialization between countries. As the experience of the integration processes on different continents shows, the leading role of multinational companies in determining government's integration priorities is visible through a dynamic process of transnationalization of the world economy. In turn, NGOs and individuals influence the decisions of governments concerning areas and depth of integration interaction within a particular group.

According to the statistics, Ukraine and the United States are inherently asymmetrical in terms of socio-economic development. For example, according to the 2012 nominal GDP of Ukraine is 1% of the corresponding number of the U.S., and GDP per capita in Ukraine is only 8% of the corresponding number of the United States. [1; p. 212].

Therefore, the implementation of the integration strategy between the two countries must be complemented by the introduction of mechanisms to address these disparities. In other words, economic integration between the two countries should take place under the principle of "fair" trade, "which is increasingly followed the U.S. in implementing their own trading strategies.

Given the standardized content of institutional mechanisms that are implemented in the U.S. bilateral integration strategies (NAFTA CAFTA-DR, bilateral agreements with Latin American countries), in the case of the formation of the U.S.-Ukraine free trade area we can expect the introduction of the Dispute-settlement mechanism, the Council for ensuring workers' rights and environmental protection, the compliance with the provisions international agreements on intellectual property rights, and so on. The experience of U.S. integration strategies with Peru, Panama, and Colombia shows that within the Council on the protection of workers' rights and environmental protection Latin American countries had to reform the national policies of labor force protection; strengthen the negotiating position of trade unions; promote the development of the labor market; promote sustainable development of member economies. On less developed countries was imposed the obligation to bring their own systems of protection of the environment or the rights of workers to the required level. Thus, as we can see, regardless of the level of free trade agreements, integration arrangements with the United States require a rather profound transformation for less developed countries.

In general, the introduction of such institutions in Ukraine's integration strategy with the U.S., as well as

the principle of fair trade in bilateral relations should facilitate the leveling of the “playing field” for economic entities of the two countries. The main features of this are to minimize the outsourcing of American multinationals to Ukraine, which has imperfect legislation, in order to exploit workers or the environment. However, it should be noted that the impact of its regional integration strategy cannot replace the national development strategies of the country, and can only enhance the quantitative and qualitative indicators of development.

In conclusion we would say that it is a good perspective to develop an integration strategy that would combine the economy of Ukraine, the EU, NAFTA and U.S. partners in integration strategies in the Americas into a single transcontinental free trade area. The prerequisites for this are to create a comprehensive free trade area between Ukraine and the EU; start the negotiations among the USA, Canada, and the EU on bilateral FTAs; already functioning free trade area between Mexico and the EU; as well as a stepwise implementation of the U.S. continental integration strategy (integration agreements with Chile, Colombia, Peru, Panama, Central America and the Caribbean). The implementation of such a transcontinental integration strategy would enhance partnerships of Ukraine with such strategic partners as the EU, the U.S. and Canada, as well as develop economic ties with the Latin American region.

7. Conclusions

Having researched the assumptions, areas and mechanisms for the implementation of the U.S.-Ukraine free trade area in the context of Ukraine’s foreign trade strategy diversification we can draw the following conclusions.

1. The experience of integration processes on different continents shows that countries that do not implement integration strategies will inevitably turn into obvious outsiders of the world economy (Mauritania, Congo, etc.). Thus, membership in regional integration strategies is a prerequisite for improving the competitiveness of member economies.

2. In the present, through participation in regional economic policies the countries are increasingly seeking to achieve their own national priorities. With regard to this, we consider it is appropriate to focus on Ukraine’s free trade agreement with the United States to achieve, above all, the goals of the national socio-economic development, export expansion, improving the investment climate, foreign capital inflows, the development of transnational production networks,

support for democratic reforms, accelerating Ukraine's integration into the global economy.

3. The CIS is a typical example of the group in which disintegration processes prevail as opposed to integration ones. The main reasons include market transformation of economic models of the former socialist countries and change of their policies. Given this, it is proposed to modify the integration of Ukraine in order to reduce economic dependence on Russia. One of the main modifications has become developed countries, and primarily the United States in terms of their economic, technological and resource potential.

4. Despite the fact that today all integration strategies should be harmonized with Art. 24 General Agreement on Tariffs and Trade concerning the inadmissibility of creating protectionist integration associations we consider it inappropriate for Ukraine to participate in any integration initiatives that can result in reducing economic relations with developed countries.

5. Even the most effective integration strategies cannot substitute for effective national strategies of integrating countries. So, for Ukraine in terms of integration with both the EU and the USA sound macro-economic policies that would be able to neutralize any negative effects of economic integration play an important role.

REFERENCES

1. US-Ukraine Charter on Strategic Partnership <http://ukrainian.ukraine.usembassy.gov/uk/charter.html>
2. Geographical structure of foreign trade by 2013 <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. UNCTAD Stat <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx>.
4. United States GDP <http://www.tradingeconomics.com/united-states/gdp>.
5. Villareal M.A. Mexico's Free Trade Agreements – 2012 <http://fas.org/sgp/crs/row/R40784.pdf>.
6. Armstrong G., Kotler P. Marketing: an introduction. - 7th ed. / G. Armstrong, P. Kotler. – Pearson, 2004. – 581 p.
7. Drucker P.F. Entrepreneurship and innovation / P.F. Drucker. – N.Y.: Harper a Row, 1985. – 277 p.
8. Farnham D., Pimlott J. Understanding Industrial Relations. - 5th ed. / D. Farnham, J. Pimlott. – Cassell, 1999. - 449 p.
9. Grossi G. Promoting innovation in a big business / G. Grossi // Long range planning. – 1990. V. 23. – N.1. – P. 41-52.
10. Trayeb M. International Business. Theories, policies and practices / Ed. by M. Trayeb. - Prentice Hall, 2000. – 560 p.

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА

УДК: 656. 658

Дарміць Р. З., Горішна Г. П.

СУТЬ, ПІДХОДИ ТА ОЦІНЮВАННЯ ПОСТАЧАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Розглянуто сутність поняття «постачання» та підходи до його визначення. Описано особливості взаємозв'язків даного поняття з синонімічними значеннями. Розроблено показники оцінювання постачальної діяльності підприємств.

Ключові слова: матеріально-технічне постачання, ланцюг постачання, оцінювання постачальної діяльності.

R. Darimits, G. Gorishna

THE ESSENCE, APPROACHES AND EVALUATION OF COMPANIES SUPPLY ACTIVITY

Abstract. The essence of the concept of "supply" and approaches to its definition were considered. The features of the relationship of this concept with synonymous concepts were described. The indicators of evaluation of companies supply activities were developed.

Keywords: logistics, supply chain, evaluation of supply activity.

1. Вступ

В умовах розвитку та глобалізації господарської діяльності підприємств, що пов'язана з використанням матеріальних та нематеріальних засобів, процеси забезпечення обладнанням, сировиною, матеріалами тощо відіграють ключову роль у формуванні витрат виробництва. Тому постає потреба ґрунтовного аналізування та уточнення підходів до визначення терміна «постачання», які враховували б його складові елементи та достатньо чітко описували б багатогранність зазначеного поняття.

Окрім того, в широкому розумінні «постачання» доволі часто ототожнюється з категоріями «матеріально-технічне постачання», «логістичний ланцюг», «логістичний канал», «ланцюг постачання» тощо, тому доцільно здійснити логічне розмежування змісту понять, визначити взаємозв'язки та взаємозалежності між ними.

З огляду на те, що процес постачання є важливою передумовою подальшої діяльності підприємства, першим етапом організування процесу виробництва, виникає потреба в оцінюванні постачальної діяльності, оскільки від організування процесу постачання залежить формування виробничих витрат, таких як витрати на обладнання, сировина, матеріали та ін., що складають значну частину витрат виробництва.

Питанням організування процесу постачання присвячені праці таких науковців, як Гапчак Т. Г., Зарудна Н. Я., Костюк В. К., Ларіна Н. В., Лебедев Ю. Г., Окландер М. А. Зазначені автори від-

значають, що постачання є першим етапом організування виробництва і передбачає забезпечення підприємства предметами та засобами праці, потрібними для провадження виробничо-господарської діяльності, тобто ототожнюють процес постачання з матеріально-технічним забезпеченням, ігноруючи низку взаємопов'язаних понять: логістичний ланцюг, ланцюг постачання тощо. Зважаючи на неповноту наявної інформації щодо характеристики поняття «постачальна діяльність», варто розглянути різні його аспекти.

Цілі статті полягають у наступному:

- розглянути сутність та доповнити підходи до визначення поняття «постачання»;
- розмежувати часто вживані поняття при використанні терміна «постачання»;
- сформулювати показники оцінювання постачальної діяльності підприємств.

2. Дослідження суті поняття «постачальна діяльність», вироблення підходів та оцінювання постачальної діяльності підприємств

В аналізованій науковій та навчально-методичній літературі автори недостатньо чітко описують багатогранність поняття «постачальна діяльність». Тому поняття «постачання» доцільно розглянути з таких позицій: як процес, як систему та як діяльність.

Відповідно до академічного тлумачного словника процес – це «попередна зміна станів або явищ, яка відбувається закономірним порядком, хід

розвитку чого-небудь; сукупність послідовних дій, засобів, спрямованих на досягнення певного наслідку” [10]. На думку дослідників Кобилянської О. І., Льченко Д. та Плахтій Т. Ф., **процес постачання** – це “сукупність операцій, спрямованих на забезпечення підприємства предметами та засобами праці, потрібними для здійснення господарської діяльності” [5, 6].

Процес постачання варто розглядати у широкому та вузькому розуміннях. У широкому розумінні він охоплює загальне керівництво постачальницькою діяльністю, якою займається спеціалізований відділ, і його завданнями є визначення рівня витрат на організування постачання, здійснення конкретної політики щодо постачальників, укладання договорів тощо. Варто наголосити, що персонал відділу постачання повинен мати належну кваліфікацію, знати властивості використовуваних матеріалів та їх техніко-економічні характеристики, логістику, ціноутворення, склад транспортно-заготівельних витрат, формування собівартості заготовок та інші питання. У вузькому розумінні під процесом постачання розуміють процес планування і щоденного керівництва забезпеченням поставок для виробничих та невиробничих потреб. Відповідно налагоджена система надходження, зберігання та відпускання матеріальних цінностей, правильне та своєчасне відображення їх руху в обліку має першочергове значення для забезпечення виробництва необхідними ресурсами [4].

Систему постачання можна розділити на дві частини: керуючу і керовану, що представлені всім персоналом, залученим до матеріально-технічного постачання (закупівельної логістики) та збутової логістики. Окрім того, **система постачання**¹ – це множина взаємопов’язаних елементів, таких як транспортні, експедиторські послуги та допоміжні структури (ремонтні служби), складські приміщення, інформаційна підтримка (диспетчерські служби) тощо, які взаємодіють між собою, утворюючи єдине ціле. Отже, елементи системи постачання утворюють ланцюг постачання (supply chain), що є послідовністю суб’єктів господарювання, які забезпечують поставку продукції від виробника до споживача (користувача), тобто є безліччю ланок, пов’язаних інформаційними, грошовими та товарними потоками [5].

Якщо розглядати діяльність як процес взаємодії людини із зовнішнім середовищем [10], виконання комплексу робіт, у результаті чого створюється (додається) вартість, то постачальну діяльність можна охарактеризувати як елемент ланцюжка вартості (value chain), що охоплює планування, інформаційну підтримку, транспортування, складування, вантажопереробку та іншу діяльність, що забезпечує доведення об’єктів перевезення до замовника і збільшує вартість для кінцевого споживача. Взаємодія підприємства (внутрішнє середовище організації) з відповідними контрагентами у сфері пос-

тачання фактично є однією з функцій (або видів діяльності), які воно виконує.

Згідно з тлумаченнями [2] функція – робота когось-небудь/чогось-небудь, обов’язок, коло діяльності; призначення, роль. Отже, **постачання** слід вважати однією з функцій, яку виконує підприємство або діяльність, яку провадить в процесі свого функціонування; постачання як функція означає роль відповідного підрозділу (н.: відділу постачання) у межах реалізованої підприємством діяльності.

Відповідно, діяльність підприємства, пов’язана з постачанням або забезпеченням власних потреб у



Рис. 1. Підходи до визначення поняття “постачання”
Джерело: [розробка авторів]

матеріально-технічних засобах, вважається **постачальною діяльністю**.

Водночас роль підприємства в якості постачальника для забезпечення потреб зовнішнього контрагента (іншого підприємства) слід розцінювати як **постачальницьку діяльність**.

Сукупність пропонованих підходів до уточнення поняття представлено на рис. 1.

У широкому розумінні науковці доволі часто ототожнюють поняття “матеріально-технічне постачання” (МТП), “логістичний ланцюг”, “логістичний канал”, “ланцюг постачання”.

Відповідно до Закону України “Про загальну безпечність нехарчової продукції” № 2736-VI від 02.12.2010 р. зі змінами та доповненнями від 11.08.2013 р. **ланцюг постачання продукції** – “послідовність суб’єктів господарювання, які забезпечують постачання продукції від виробника до споживача (користувача)”. А постачання продукції – “будь-які операції, що здійснюються згідно з договорами купівлі-продажу, міни, поставки та іншими цивільно-правовими договорами, які передбачають передачу права власності на такі товари за компенсацію незалежно від строків її надання, а також операції з безоплатної поставки товарів та операції з передачі майна орендодавцем на баланс орендаря згідно з договорами фінансової оренди або поставки майна згідно з будь-якими іншими договорами” [3].

Ланцюг постачання (supply chain) є безліччю ланок, пов’язаних інформаційними, грошовими та товарними потоками. Ланцюг постачання починається з придбання сировини у постачальників та закінчується продажем готових товарів і послуг клієнту. Одні ланки можуть цілком належати до однієї організації, інші – компаніям-контрагентам

¹ Запропоновано авторами.

(клієнтам, постачальникам і дистриб'юторам). Таким чином, у ланцюг постачань зазвичай входять кілька організацій [1]. Внутрішній ланцюг постачання складається з різних підрозділів компанії, починається у відділі постачання (закупівлі) і закінчується підрозділом обслуговування клієнтів; до внутрішнього ланцюга входять операції з придбання запасів, перевезення, зберігання, використання у виробництво, доставки до клієнтів. Зовнішній ланцюг постачання – мережа організацій, які залучені до переробки матеріалів, сировини та інформації в продукти та послуги [7].

Логістичний канал – це частково впорядкована множина різних посередників, які реалізують доведення матеріального потоку від конкретного виробника до його споживачів. Таким чином, основною відмінністю логістичного ланцюга від логістичного каналу (каналу розподілу) є те, що ланцюг включає і виробника, і посередників, і обслуговуючі структури (склади, транспортні організації), а канал – лише посередників і виробника [9].

Логістика в широкому розумінні трактується не тільки як методологія управління ланцюгами поставок, але і як інструмент підвищення ефективності бізнесу загалом, тому логістичну систему поділяють на дві підсистеми [8]:

1) постачання (фізичний розподіл), що охоплює напрям потоку матеріалів від складу до кінцевого споживача;

2) постачання (забезпечення), що охоплює рух ресурсів від постачальників до складів.

У даній статті постачання розглядається як забезпечення, що охоплює рух ресурсів від постачальників до складів підприємства. Отже, слід розмежувати досліджувані поняття (рис. 2).



Рис. 2. Взаємозв'язок понять у контексті використання терміна “постачання”
Джерело: [розробка авторів]

Будь-яка діяльність чи явище, що відбувається у суспільно-економічних відносинах, зокрема на

макрорівні, для коректної чи якісної оцінки зумовлює необхідність використання низки показників. Щоб “оцифрувати” таким чином явище, діяльність чи процес, зокрема постачальну діяльність підприємства, слід здійснити підбір відповідних показників із дотриманням певних вимог або принципів застосування. До основних принципів варто віднести:

- принцип інформативності, – тобто використовуваний/отриманий показник повинен дозволити цільовій групі/оцінювачу робити обґрунтовані висновки та давати змістовну оцінку;

- принцип Парето – підбір показників із урахуванням обсягу оцінюваного явища за рахунок основних індикаторів;

- принцип комплексності – всебічна оцінка значимих сторін явища/діяльності;

- принцип інформаційного забезпечення – доступність пошуку та використання аналітичних даних для розрахунків;

- принцип простоти розрахунку – використання однозначних показників;

- принцип односпрямованості/розмірності – приведення всіх розрахунків до єдиної шкали та розмірності;

- принцип уникання дублювання – використання показників, для яких не характерна «паралельність»/однотипність оцінювання заданого явища;

- принцип відповідності/адресності – використання показників, які дозволяють оцінювати аналізоване явище згідно з вимогами/цілями дослідження.

При оцінюванні постачальної діяльності варто пам'ятати, що зміст та ефективність її провадження значною мірою залежать від налагодженої співпраці підприємства з контрагентами-постачальниками. Це, своєю чергою, впливає на такі параметри/характеристики постачання, як:

- своєчасність та оперативність поставок;
- надійність/безвідмовність поставок;
- ритмічність поставок;
- відповідність забезпечення потреб підприємства;
- формування обґрунтованих запасів.

Також налагодженість співпраці з постачальниками як функція параметрів – взаємовигідні бізнес-відносини, обсяги замовлень, форми і способи розрахунків – відображається у такому індикаторі, як «Рівень кредиторської заборгованості підприємства». Безвідсоткове кредитування підприємства його бізнес-партнерами впливає на обсяги необхідних для поточної діяльності вільних обігових коштів, зменшує необхідність у нагромадженні значних складських запасів, що відповідно позначається на показниках ліквідності.

Перелічені вище параметри/характеристики постачання більшою мірою мають відношення до оцінювання/аналізування постачальної діяльності як такої з позиції керованої підсистеми. Підхід до оцінювання постачальної діяльності підприємства як системи, зокрема її керуючої підсистеми, зсуває акцент на доцільність використання показників, що пов'язані з управлінським інструментарієм, а саме:

виконанням функцій менеджменту, формуванням методів менеджменту, формалізацією управлінських рішень тощо. Важливо також обчислювати показники провадження постачальної діяльності з урахуванням витрат підприємства (див. табл.).

Сукупність показників для оцінювання стану управління постачальною діяльністю підприємства сформована з урахуванням таких складових або аспектів аналізування, як:

- управлінська складова – з позицій використання управлінського інструментарію;
- кадрова складова – з позицій кадрового забезпечення;

- економічна складова – з позицій урахування витрат (собівартості).

Обчислення показників інформаційного забезпечення постачальної діяльності певною мірою утруднене через складність визначення вимоги до наповнення, змісту та обсягів, одиниць вимірювання такого аспекту, як інформаційна складова.

В залежності від характеру та специфіки діяльності, обсягів виробництва та типу організаційної структури підприємства у системі постачальної діяльності, як правило, задіяні підрозділи – відділ постачання (відділ матеріально-технічного забезпечення), склади (сировини, матеріалів та з/ч тощо). Тому при розрахунку показників доцільно чітко

Таблиця 1

Показники оцінювання постачальної діяльності підприємства²

№ з/п	Показники	Умовні позначення	Коментарі
1	$\Delta_{\text{пост.д-ть}} = \frac{Ч_{\text{постач.}}}{Ч_{\text{заг.}}}$ <p>$\Delta_{\text{пост.д-ть}}$ – частка персоналу постачальної діяльності; $Ч_{\text{постач.}}$ – чисельність персоналу постачальної діяльності (підрозділи постачання), ос. $Ч_{\text{заг.}}$ – заг. чисельність управл. персоналу (менеджери, ІТР), ос.</p>		Дозволяє оцінити зайнятість персоналу підприємства у його постачальній діяльності тощо.
2	$\Delta_{\text{ФЗП постач.д-ть}} = \frac{\text{ФЗП}_{\text{постач.д-ть}}}{\text{ФЗП}_{\text{заг.}}}$ <p>$\Delta_{\text{ФЗП постач.д-ть}}$ – частка фонду ЗП підприємства, що припадає на персонал постачальної діяльності; $\text{ФЗП}_{\text{постач.д-ть}}$ – фонд ЗП персоналу постач. діяльності підприємства, грн.; $\text{ФЗП}_{\text{заг.}}$ – загальний фонд ЗП підприємства, грн.</p>		Дозволяє оцінити витрати на ЗП персоналу, задіяного у постачальній діяльності, щодо загальної суми витрат на оплату праці; в поєднанні з показником (1) дозволяє відстежувати зміни у співвідношеннях, тенденції змін.
3	$\Delta_{\text{В постач.д-ть}} = \frac{B_{\text{постач.д-ть}}}{\text{ВП}_{\text{заг.}}}$ <p>$\Delta_{\text{В постач.д-ть}}$ – частка витрат підприємства на провадження постачальної діяльності (ПД); $B_{\text{постач.д-ть}}$ – витрати під-ва на провадження постач. діяльн., грн.; $\text{ВП}_{\text{заг.}}$ – заг. витрати підприємства (собівартість продукції), грн.</p>		Дозволяє оцінити витрати на постачальну діяльність у загальній сумі витрат підприємства/ собівартості продукції; в поєднанні з показником (1) дозволяє відстежувати зміни у співвідношеннях, тенденції змін.
4	$P_{\text{мотив.дії / постач.д-ть}} = \frac{\text{ФЗП}_{\text{ДОД постач.д-ть}}}{\text{ФЗП}_{\text{ОСН постач.д-ть}}}$ <p>$P_{\text{мотив.дії / постач.д-ть}}$ – рівень мотивуючої дії/впливу на персонал постачальної діяльності підприємства; $\text{ФЗП}_{\text{ДОД постач.д-ть}}$ – величина фонду додаткової ЗП персоналу постачальної діяльності підприємства, грн.; $\text{ФЗП}_{\text{ОСН постач.д-ть}}$ – величина фонду основної ЗП персоналу постачальної діяльності підприємства, грн.</p>		Дозволяє керівництву оцінити можливості для мотивування персоналу постачальної діяльності за рахунок додаткових стимулів. Альтернативний показник до показника (4). Дозволяє оцінити рівень мотивування персоналу постач. діяльності як частку можливої додаткової ЗП у складі ФЗП заг. Оскільки певною мірою показники (4, 5) дублюються, доцільно використовувати один із них.
5	$P_{\text{мотивування / постач.д-ть}} = \frac{\text{ФЗП}_{\text{ДОД постач.д-ть}}}{\text{ФЗП}_{\text{заг. постач.д-ть}}}$ <p>$P_{\text{мотивування / постач.д-ть}}$ – рівень мотивування персоналу постачальної діяльності підприємства; $\text{ФЗП}_{\text{заг. постач.д-ть}}$ – загальна величина фонду ЗП персоналу постачальної діяльності підприємства, грн.</p>		
6	$P_{\text{ф/о постач.д-ть}} = \frac{\text{Перелік}_{\text{робіт факт. постач.д-ть}}}{\text{Перелік}_{\text{робіт опт. постач.д-ть}}}$ <p>$P_{\text{ф/о постач.д-ть}}$ – рівень охоплення функціональних обов'язків персоналом, задіяним у постачальній діяльності; $\text{Перелік}_{\text{робіт факт. постач.д-ть}}$ – фактично виконуваний перелік робіт персоналом постачальної діяльності, ум. од.; $\text{Перелік}_{\text{робіт опт. постач.д-ть}}$ – виконуваний персоналом постачальної діяльності оптимальний перелік основних робіт, відібраний згідно з критерієм Парето, ум. од.</p>		Дозволяє оцінити рівень охоплення функціональних обов'язків персоналом постач. д-ті. З урахуванням витрат на ЗП та фінансовими результатами підприємства формує базу для аналізування та висновків про стан організування у постачальній діяльності.

² Запропоновано авторами.

розмежовувати персонал постачальних підрозділів та персонал, який залучений до провадження постачальної діяльності. Зокрема, до останніх можна в певних випадках віднести окремих працівників відділу маркетингу, відділу інформаційного забезпечення, відділ головного енергетика (або енергетичний відділ) тощо.

Для оцінювання сфери постачання, яка є динамічною системою, що характеризується, зокрема, параметрами періодичності й повноти поставок, доцільно розраховувати відповідні показники відхилень у часі та за обсягами. З цією метою використовуються коефіцієнти середніх відхилень (абсолютних та відносних).

Логіка розрахунків певних показників щодо відповідних груп працівників (фактично у підрозділах постачання та задіяних до постачальної діяльності), а також використання відповідних статистичних відхилень визначатиметься цілями конкретного наукового дослідження. Встановлення кореляційних залежностей між окремими показниками (табл. 1) та кінцевими результатами діяльності підприємства (у статистиці та динаміці) дозволить робити висновки про доцільність (економію) або недоліки (перевитрати) в управлінні постачальною діяльністю.

3. Висновки

Для виробничих підприємств, господарська діяльність яких пов'язана зі створенням матеріальних благ, одним із ключових аспектів діяльності є забезпечення обладнанням, сировиною, матеріалами і т.ін., що формує значну частину витрат виробництва і є необхідним для безперервного функціонування та виконання основної діяльності. У зв'язку з цим необхідно розмежовувати низку понять, які використовують при аналізуванні постачальної діяльності на теоретичному рівні, а також здійснювати оцінювання постачальної діяльності підприємств у ході її провадження, оскільки від управління постачанням залежать його економічні результати і насамперед формування виробничих витрат.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гапчак Т. Г. Управління ланцюгами постачань [Електронний ресурс] // *Экономические науки* / Т. Г. Гапчак. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2010/Economics/67032.doc.htm.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел]. – К. – Ірпінь : ВТФ “Перун”, 2002. – 1440 с.
3. Закон України «Про загальну безпечність нехарчової продукції» № 2736-VI від 02.12.2010 зі змінами та доповненнями від 02.12.2012 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2736-17>.
4. Зарудна Н. Я. Організація сучасного процесу постачання: проблеми та перспективи [Електронний ресурс] / Н. Я. Зарудна // Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vlca_Ekon/2011_36/32.pdf.
5. Ільченко Д. Облік постачальницької діяльності [Електронний ресурс] / Д. Ільченко, Т. Плахтій // Вінницький національний аграрний університет – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/9_KPSN_2011/Economics/7_81990.doc.htm.
6. Кобилянська О. І. Фінансовий облік [Текст] / О. І. Кобилянська. – К. : Знання, 2004. – 473 с.
7. Ланцюг постачання [Електронний ресурс] // Вільна енциклопедія. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Ланцюг_постачання.
8. Окландер М. А. Промислова логістика [Текст] / М. А. Окландер, О. П. Хромов. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 222 с.
9. Пономарьова Ю. В. Логістика : навч. посібник / Ю. В. Пономарьова. – К. : ЦНЛ, 2003. – 189 с.
10. Процес [Електронний ресурс] // Словник української мови: академічний тлумачний словник. – Режим доступу: <http://sum.in.ua/s/proces>.

ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ЯК БАЗИС ЙОГО СТАЛОГО РОЗВИТКУ

***Анотація.** Розглянуто сутність ресурсного потенціалу та його роль у забезпеченні сталого розвитку та конкурентоспроможності підприємства на ринку. Висвітлено місце проблемного аналізу в управлінні ресурсним потенціалом підприємства. Проведено дослідження ресурсного потенціалу на прикладі ПрАТ „Стрийська швейна фабрика „СТРИТЕКС”.*

Ключові слова: ресурси, потенціал підприємства, проблемний аналіз потенціалу, ефективність використання ресурсного потенціалу.

N. Mitsenko, N. Zhovtovskiy

ENTERPRISE POTENTIAL AS A BASIS OF ITS SUSTAINABLE DEVELOPMENT

***Abstract.** The essence of resource potential and its role in sustainable development and competitiveness of an enterprise at the market are examined. The place of problem analysis in the management of resource potential of the enterprise is considered. The research of resource potential at the example of “Stryjska shvejna fabryka “Striteks” is performed.*

Keywords: resources, enterprise potential, problem analysis of potential, efficiency of resource potential usage.

1. Вступ

Забезпечення конкурентоспроможності та сталого розвитку підприємств в умовах глобалізації економіки України тісно пов'язане з процесами раціонального формування й ефективного використання їх ресурсного потенціалу. При цьому „...оцінка ресурсних можливостей підприємства має важливе значення для прийняття управлінських рішень щодо стратегії й тактики його розвитку, які можуть бути реалізовані за умови досягнення переваги порівняно з іншими конкурентами за рахунок використання найбільш ефективної комбінації ресурсного потенціалу. Саме ті підприємства, які підтримують достатній потенціал і темпи його зростання порівняно з ресурсним потенціалом основних конкурентів, є прибутковими і конкурентоспроможними...” [3, с. 1]. У зв'язку з цим вимагають теоретичного й практичного вирішення проблеми стратегічного і тактичного управління ресурсами підприємства та їх формуванням як єдиної підсистеми в економіці підприємства.

2. Аналіз останніх досліджень і публікацій

Різні аспекти управління ресурсами і потенціалом підприємств досліджувалися такими зарубіжними вченими, як І. Ансофф, М. Байє, П. Друкер, М. Мескон, Д. Рубінфельд, Ф. Хедоурі, а також у працях В. Гальперіна, В. Герасимчука, С. Ігнат'єва, С. Іщук [1], А. Градова, М. Кондратьєва, Н. Краснокутської [2], Є. Лапіна [4], В. Моргунова, Е. Попова та ін. Вивчення літератури та практика господарювання свідчать про відсутність достатнього висвіт-

лення принципово важливих питань, пов'язаних із формуванням та управлінням потенціалом підприємства як основою забезпечення його сталого розвитку в перспективі.

3. Постановка завдання

Метою статті є висвітлення основних елементів ресурсного потенціалу підприємства та його ролі у формуванні перспектив його розвитку в ринковому середовищі.

4. Виклад основного матеріалу

Як частина виробничих факторів ресурси є компонентами виробничої системи, які формують вихідні передумови виробничих процесів. Метою придбання та використання ресурсів є отримання доходу чи задоволення потреб. Зміст поняття „ресурси підприємства” включають такі характеристики: це частина факторів виробництва, що складається з елементарних факторів; вони формуються на „вході” підприємства; придбаваються на відповідних ринках за певними цінами; мають споживчу вартість та вартість; кожний елементарний ресурс виконує свою роль та призначення в процесі створення продукції чи послуг; ресурси можуть вимірюватися в натуральних та вартісних показниках; ресурси представлені запасами елементарних факторів виробництва; як частину факторів виробництва їх також можна розділити на змінні та потенційні [6]. Крім даних характеристик, слід підкреслити і такі важливі властивості ресурсів, як їх обмеженість, цілісність, альтернативність (заміщу-

ваність), доповнюваність (взаємозв'язок та взаємодія), рухомість (мінливість протягом часу), складність, гнучкість. Таким чином, під ресурсами підприємства слід розуміти елементарні фактори виробництва, які представлені сукупністю матеріальних елементів та трудових ресурсів, що формуються на „вході” підприємства з метою їх комплексного використання в процесі виробництва товарів.

Необхідність виділення поняття „ресурсний потенціал” та його складових обумовлена вимогами застосування сучасних економічних підходів до управління підприємством. Найчастіше в економічній літературі ресурсний потенціал трактується як можливості сукупних ресурсів, які знаходяться в розпорядженні підприємства та визначаються їх кількістю, якісними параметрами, складом, співвідношенням і відповідністю цілям, що вирішуються підприємством на тому чи іншому етапі розвитку. О. Кузьменко вважає, що такий підхід слід уточнити і розглядати ресурсний потенціал як “систему взаємопов'язаних видів ресурсів, що знаходяться в розпорядженні підприємства або можуть бути збільшені для здійснення місії та досягнення стратегічних цілей розвитку за його відповідністю до потреб конкурентного середовища в результаті ефективної комбінації складових” [3, с. 14]. Склад і зміст ресурсного потенціалу, механізми його формування суттєво відрізняються за видами економічної діяльності.

Ресурси є матеріальними носіями потенціалу. В економічній літературі не існує однієї думки щодо складу ресурсного потенціалу підприємства. Найчастіше в якості найбільш важливих виокремлюють такі його елементи, як: трудові, матеріальні, фінансові ресурси. При цьому потенціал підприємства “...визначається не просто кількістю та якістю ресурсів, які є в наявності у даний момент, а й їх оптимальним співвідношенням, відповідністю їх величини і складу потребам вирішуваних завдань” [5, с. 195]. Формування потенціалу підприємства – це процес створення і організації системи ресурсів і компетенцій таким чином, щоб результат взаємодії став фактором сталого розвитку підприємства.

У зв'язку з тим, що формування потенціалу підприємства є складним динамічним процесом, орієнтованим на максимальну взаємодію із зовнішнім середовищем і забезпечення високої якості реалізації, досить детально розроблений методичний інструментарій проблемного аналізу як складових потенціалу підприємства, так і факторів, що обумовлюють їх розвиток, збалансованість та ефективність використання.

При проблемному аналізі стану складових елементів, процесу формування та ефективності використання ресурсного потенціалу підприємств варто враховувати наступні обставини: ресурсний потенціал підприємства є економічною системою, що складається з елементів, які взаємодіють та доповнюють один одного; потенціал підприємства не можна сформувати лише додаванням елементів, він є динамічною системою; під час формування ресурсного потенціалу підприємства діє закон синергії його елементів; усі елементи потенціалу

об'єктивно пов'язані з функціонуванням і розвитком підприємства.

Підкреслимо: проблемний аналіз стану ресурсного потенціалу підприємства дозволяє визначити фактори зовнішнього та внутрішнього середовища впливу на його формування, дослідити можливості та сильні сторони окремих елементів потенціалу, які в сукупності дозволяють забезпечити ефективну діяльність, конкурентоспроможність підприємства та його продукції на ринку, стабільність у довготривалій перспективі.

Об'єктом нашого дослідження стало приватне акціонерне товариство „Стрийська швейна фабрика „СТРІТЕКС”, створене та зареєстроване 25.10.2010 р. як правонаступник державного підприємства „Стрийська швейна фабрика „СТРІТЕКС”. Статутний фонд товариства становить 1161 тис. грн.; основними власниками і акціонерами є компанія „Квінтет Денмарк А/С” (Данія) – 75% акцій, фізична особа Коклюс Я. В. – 18,2% акцій, інші фізичні особи – 8,8% акцій.

З 1995 р. підприємство працює на давальницькій сировині з іноземними фірмами „ЕНЕКСІМ”, „БАЛТЕКС” (Словаччина), „ЕССАН” (Франція). З 1998 р. розпочалася співпраця з датською фірмою „МАСКОТ”. З 2000 р. основними замовниками продукції стали датська компанія „КАНЗАС”, шведська компанія „Фрістадс” та латвійська компанія „SIA Production”. У 2010 р. ПрАТ „Стрітекс” видано сертифікат якості з виготовлення одягу ISO 9001: 2008 компанією SGS.

Основним видом діяльності підприємства є пошиття робочого одягу: штанів, комбінезонів, напівкомбінезонів, курток робочих, жилетів, водонепроникних робочих костюмів, робочих рукавиць. 95% виготовленої продукції реалізується по зовнішньоекономічних контрактах з компаніями „КАНЗАС”, „ФРІСТАДС”, „SIA Production”, 5% – на внутрішньому ринку. Підприємство має переваги перед іншими виробниками робочого одягу завдяки тривалому перебуванню на зовнішньому ринку робочого одягу.

Виробництво зазначеної продукції потребує трудових, матеріальних і фінансових витрат. Забезпеченість підприємства необхідними трудовими ресурсами, їх раціональне використання, високий рівень продуктивності праці сприяють збільшенню обсягів виробництва, ефективному використанню обладнання, машин, механізмів, зниженню собівартості та зростанню прибутку.

На кінець 2013 р. чисельність персоналу ПрАТ „Стрийська швейна фабрика „СТРІТЕКС” становила 552 особи. З даних табл. 1 бачимо, що чисельність персоналу за три останні роки зростала як у цілому, так і за окремими категоріями: порівняно з 2011 р. загальна чисельність зросла на 15,5%, чисельність працівників основної діяльності – на 77 осіб, робітників – на 70 осіб. Підприємство достатньо забезпечене трудовими ресурсами високої кваліфікації, причому для нього вартість робочої сили є низькою (це є однією з переваг для іноземного учасника щодо розвитку виробництва продукції на давальницькій сировині саме в Україні).

Продуктивність праці по ПрАТ „Стрийська швейна фабрика „СТРІТЕКС” за 2011-2013 роки

Показники	Роки			Відхилення 2013 р. від 2011 р.	Динаміка 2013 р. до 2011 р., %
	2011	2012	2013		
Товарна продукція, тис. грн.	47893	51049	36273	-11620	75,7
Середньоспискова чисельність працівників, осіб	478	511	517	+39	108,2
в т.ч. робітників	340	373	402	+62	118,2
Питома вага робітників у загальній чисельності працівників, %	71,1	73,0	77,8	+6,7	-
Кількість відпрацьованих робітниками людино-годин	747150	942048	939072	+191922	125,7
Середня продуктивність праці одного працівника, тис. грн.	100,2	99,9	70,2	-30,0	70,0
Середня продуктивність праці одного робітника, тис. грн.	140,9	136,9	90,2	-50,7	64,1
Середньоденна продуктивність праці одного робітника, грн.	480,8	417,3	281,9	-198,9	58,6
Середньогодинна продуктивність праці одного робітника, грн.	64,1	54,2	38,6	-25,5	44,6
Трудомісткість виробництва 1 тис. грн. продукції, людино-годин	15,6	18,5	25,9	+10,3	166,0

Разом з тим, нарощування трудових ресурсів не відповідало тенденції скорочення обсягів діяльності. Фактичний обсяг товарної продукції порівняно з базовим зменшився на 11620 тис. грн. (24,3%) і становив 36273 тис. грн.

Обсяг випуску залежить не тільки від чисельності працівників, а й від кількості витраченої на виробництво продукції праці, тобто від величини робочого часу, а також від ефективності праці, її продуктивності.

Аналіз показує, що продуктивність праці знизилася за всіма показниками, але не однакою мірою. Різниця в зміні щодо середньої продуктивно-

тис. грн.), збільшення кількості днів, відпрацьованих одним робітником (5218,1 тис. грн.), а негативно – зменшення тривалості робочого дня (-1649,2 тис. грн.) та зміна середньогодинного виробітку на одного працівника (-23922,2 тис. грн.).

Сучасні умови господарювання, які базуються на дії законів ринку, змушують українські підприємства швидко адаптуватися до змін ринкового середовища та уникати необґрунтованого ризику, приймаючи управлінські рішення щодо використання наявних виробничих і, зокрема, матеріальних ресурсів. Розглянемо ефективність використання цих ресурсів у табл. 2.

Таблиця 2

Ефективність використання матеріальних ресурсів ПрАТ „Стрийська швейна фабрика „СТРІТЕКС” у 2011-2013 роках

Показники	Роки			Відхилення 2013 р. від 2011 р.	Динаміка 2013 р. до 2011 р., %
	2011	2012	2013		
Повна собівартість продукції, тис. грн.	40822	44373	31108	-9714	76,2
Матеріальні витрати, тис. грн.	26502	29607	15459	-11043	58,3
Питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції, %	64,9	66,7	49,7	-15,2	-
Витрати на одиницю товарної продукції, грн.	0,85	0,87	0,86	+0,01	100,6
Матеріаломісткість продукції, грн.	0,55	0,58	0,43	-0,12	77,0
Матеріаловіддача, грн.	1,81	1,72	2,35	+0,54	129,8

сті праці одного працюючого та одного робітника пояснюється зростанням частки робітників у загальній чисельності працівників основної діяльності. Різниця в динаміці щодо середньої продуктивності праці у звітному періоді та середньогодинної продуктивності праці одного робітника виникла у зв'язку із зміною кількості днів, відпрацьованих одним робітником. Різниця в динаміці щодо середньогодинної і середньоденної продуктивності праці пов'язана із зменшенням тривалості робочої зміни за цей період.

На зміну випуску продукції за три роки позитивно вплинули зміна кількості робітників (8733,3

Факторним аналізом встановлено: зменшення матеріальних витрат на 11043,0 тис. грн. спричинило зменшення обсягу виробництва продукції на 19987,8 тис. грн., натомість збільшення матеріаловіддачі на 0,54 грн. на одиницю продукції призвело до зростання обсягу випуску на 8348,7 тис. грн. у 2013 р.

Станом на початок 2013 р. основні засоби підприємства склали 9673,0 тис. грн. за первісною вартістю, в т.ч. 8531,6 тис. грн., або 88,2%, припадало на промислово-виробничі основні засоби, а 1141,4 тис. грн., або 11,8%, – на невиробничі. За

**Ефективність використання основних засобів ПрАТ „Стрийська швейна фабрика
„СТРІТЕКС” в 2011-2013 роках**

Показники	Роки			Відхилення 2013 р. від 2011 р.	Динаміка 2013 р. до 2011 р., %
	2011	2012	2013		
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	7284,5	8737,5	10367,5	+3083,0	142,3
Середньорічна вартість активних основних засобів, тис. грн.	3970,1	4744,5	5743,6	+1773,5	144,7
Питома вага активних основних засобів, %	54,5	54,3	55,4	+0,9	-
Фондовіддача основних засобів, грн.	6,57	5,84	3,50	-3,07	53,2
Фондовіддача активних основних засобів, грн.	12,06	10,76	6,32	-5,74	52,4
Фондомісткість основних засобів, грн.	0,15	0,17	0,29	+0,13	187,9
Фондомісткість активних основних засобів, грн.	0,08	0,09	0,16	+0,08	191,0

2011-2013 рр. основні засоби зросли на 42,3%, а їх знос за цей же період – на 38,7% (табл. 3).

За три роки фондівіддача основних засобів зменшилася на 3,07 грн., а активної частини – на 5,74 грн. Випереджальне зростання вартості основних засобів порівняно із зростанням обсягу випуску продукції характеризує відносно підвищення фондомісткості і зниження фондівіддачі, тобто зниження ефективності використання основних засобів, що й стало причиною скорочення виробництва продукції на підприємстві.

5. Висновки

Скорочення обсягу випуску продукції на досліджуваному підприємстві протягом 2011-2013 рр. обумовлено зменшенням обсягу матеріальних ресурсів, зниженням ефективності використання матеріально-технічної бази та трудових ресурсів підприємства. Виявлені негативні тенденції в розвитку підприємства актуалізують проблему пошуку шляхів його розвитку та підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу.

Ресурсні можливості розглядаються нині як основа забезпечення сталого розвитку та конкурентоспроможності підприємства на ринку, а тому збереження, зміцнення і нарощування ресурсного потенціалу цілком залежить від уміння менеджменту оцінювати його реальний стан (за допомогою проблемного аналізу) та обирати відповідну стратегію його формування та використання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ішук С. О. Виробничий потенціал промислових підприємств: проблеми формування і розвитку : монографія / С. О. Ішук. – Львів : ІРД НАНУ, 2006. – 278 с.
2. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства : навч. посіб. / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 325 с.
3. Кузьменко О. В. Стратегічне управління ресурсним потенціалом підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.04 / О. В. Кузьменко. – Дніпропетровськ, 2013. – 20 с.
4. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия : монография / Е. В. Лапин. – Суми : ИТД „Университетская книга”, 2002. – 310 с.
5. Міценко Н. Г. Ресурсний потенціал підприємства: сутність, структура, стратегія використання / Н. Г. Міценко, О. І. Кумечко // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.- техн. праць. – Львів : НЛТУУ, 2010. – Вип. 20.9. – С. 193-197.
6. Шталь Т. В. Ресурсы предприятий торговли как составная часть факторов производства / Т. В. Шталь // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ, 2004. – Вип. 189. – Т. 1. – С. 63-69.

УДОСКОНАЛЕННЯ РЕГУЛЯТОРНОЇ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ НА ТОВАРИ У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ

***Анотація.** У статті обґрунтовано необхідність удосконалення регуляторної політики держави на товари у роздрібній торгівлі на теперішньому етапі розвитку ринкових відносин. Зазначено, що в умовах недосконалої конкуренції неприйнятним є застосування форми вартості товару в початковому вигляді та вартістю у формі ціни виробництва. Показано необхідність запровадження регульованої форми вартості на товарну продукцію у роздрібній торгівлі.*

Ключові слова: політика держави, ціноутворення, ринкові відносини, проміжне споживання, додана вартість, регульована форма вартості.

THE IMPROVEMENT OF REGULATORY PRICING POLICY OF STATE ON THE PRODUCTS IN RETAIL TRADE

***Abstract.** In the article grounded necessity of improvement of regulator policy of the state on commodities in a retail business on the present stage of development of market relations. It is marked that in the conditions of imperfect competition unacceptable is application of form of cost of commodity in an initial kind and by a cost in form cost of production. The necessity of introduction of the managed form of cost is rotined on commodity products in a retail business.*

Keywords: policy of the state, pricing, market relations, intermediate consumption, valueadded, managed form of cost.

1. Постановка проблеми

Сучасні умови розвитку ринкових відносин потребують економічно обґрунтованого прийняття господарських рішень в управлінні діяльністю суб'єктів роздрібної торгівлі, спрямованих на забезпечення узгодження економічних інтересів суб'єктів суспільства через функціонування системи цін. Важлива роль цін виявляється не лише як носія економічної інформації про допустимі виробничо-збутові витрати на товарну продукцію, але й як однієї з найважливіших складових системи соціально-економічного розвитку суспільства. Це зумовлює необхідність цілеспрямованого державного регулюючого впливу на ринкове ціноутворення у роздрібній торгівлі. Тому економічний розвиток суспільства, як зазначає учений Д. Олійник, "...передбачає комбіноване використання різних способів державного регулювання, в тому числі й цінового" [3, с. 43].

Необхідність державного регулювання ринкового ціноутворення у роздрібній торгівлі впливає з необхідності об'єктивної оцінки результатів діяльності суб'єктів роздрібної торгівлі та забезпечення оптимізації економічних рішень торговельними підприємствами. Останнє зумовлюється такими обставинами:

- динамічний розвиток суспільного виробництва не може допускати порушення механізму ринкового ціноутворення. Його головним завданням є доповнення механізму ринкового ціноутворення цілеспрямованими заходами впливу на забезпечення колективних, соціальних, екологічних та інших потреб економічних суб'єктів суспільства;

- позитивне сприяння діяльності суб'єктів роздрібної торгівлі через відносну стабільність заходів державного регулюючого впливу на формування рівня цін на товари;

- формування і реалізація цілеспрямованої регулятивної цінової політики держави та застосування найбільш ефективних засобів регулювання ринкових цін з метою вдосконалення економічних відносин і забезпечення узгодження економічних інтересів суб'єктів суспільства.

Головна мета регулятивної цінової політики держави полягає у сприянні оптимізації соціально-економічного розвитку суспільства. При цьому державне регулювання цін має розглядатися як постійно діючий процес із чергуванням періодів його посилення та послаблення. Останнє залежить від структурних передумов конкуренції в економіці України.

2. Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблемі вдосконалення регулятивної політики держави в умовах ринкових відносин приділяється важлива роль у дослідженнях багатьох українських учених: А. Гальчинського, О. Гоша, І. Лукінова, Б. Пасхавера, П. Саблука, Д. Олійника, Ю. Шпичака, Л. Шкварчук та інших. Зокрема, Л. Шкварчук зазначає: "За останні 150 років уряди багатьох держав вдавалися до різних заходів з метою регулювання цін, і на сьогодні заходи впливу на ціноутворення стали невід'ємною складовою системи державного регулювання економіки" [8, с. 80-81].

При цьому значна частина робіт вітчизняних вчених спрямована на дослідження теорії і практики ціноутворення та державного регулювання ціноутворення під кутом зору формування і реалізації цінової політики. Водночас питання вдосконалення регулятивної цінової політики держави у роздрібній торгівлі на сучасному етапі розвитку ринкових відносин не знайшло належного висвітлення у спеціальній економічній літературі. Механізм регулювання ринкового ціноутворення має бути спрямований на відображення закономірностей ринкових відносин та функціональної взаємодії його елементів, що стимулює раціональне використання економічних ресурсів, а це найповніше відповідає інтересам економічних суб'єктів роздрібної торгівлі.

3. Мета та завдання статті

Економічно обгрунтоване формування цін на товари у роздрібній торгівлі як важлива складова економічної системи суспільства потребує цілеспрямованого державного регулюючого впливу. Питання полягає не лише у зміні складових ціни (нарахувань на зарплату, системи оподаткування, амортизаційних відрахувань тощо), а в пошуку та економічному обгрунтуванні підходів до формування цін на товарну продукцію. В умовах ринкових відносин економічно обгрунтоване ціноутворення на товарну продукцію досягається за належної прозорості й регламентованості його складових відповідними органами державної влади і державного управління, що дозволяє суб'єктам роздрібної торгівлі раціонально використовувати ресурсний потенціал, а державі отримати належні надходження податків, зборів та платежів до позабюджетних фондів. Головне завдання регулятивної цінової політики держави у роздрібній торгівлі полягає не у застосуванні адміністративного тиску на діяльність суб'єктів підприємницької діяльності щодо ціноутворення, а у налагодженні економічних заходів, за яких ці суб'єкти будуть дотримуватися чинного законодавства з нарахування і виплати заробітної плати найманим працівникам, своєчасно і в повному розмірі сплачуватимуть податкові та інші платежі до бюджету та позабюджетних фондів, а в офіційній звітності будуть відображені повна величина створеної доданої вартості та обсяг виробленої і реалізації товарної продукції.

4. Виклад основного матеріалу дослідження

За Господарським кодексом України "Державне регулювання цін здійснюється шляхом встановлення фіксованих державних та комунальних цін, граничних рівнів цін, граничних рівнів торговельних надбавок і постачальницьких винагород, нормативів рентабельності або шляхом запровадження обов'язкового декларування зміни цін" [6, с. 107-108]. Загалом регулятивна цінова політика держави здійснюється за допомогою прямих і опосередкованих (непрямих) методів. Прямий державний регулюючий вплив на ринкове ціноутворення відбувається шляхом запровадження фіксованих цін на товарну продукцію, встановлення граничних рівнів

цін, декларування зміни цін, введення граничних рівнів торговельно-збутових надбавок і націнок, „заморожування” чи блокування рівня цін, надання дотацій із виробництва окремих товарів (робіт, послуг), укладання договорів про рівень цін між господарюючими суб'єктами і державою. Заходи прямого державного регулювання ринкових цін здебільшого переважають в умовах обмежених регулюючих можливостей ринкових відносин, які ще недостатньо розвинуті, та в умовах кризових ситуацій ринкової економіки держави. Пряме державне регулювання цін є недостатньо раціональним, оскільки воно може породжувати утриманські настрої економічних суб'єктів. Тому більш ефективним вважається опосередковане регулювання ціноутворення.

Опосередковане державне регулювання ринкових цін застосовується у формі диференціації податкових ставок, пільгового оподаткування та кредитування, зміни ставок ввізного мита та введення граничних нормативів рентабельності. Непрямі методи державного регулювання ціноутворення переважають в умовах ринкових відносин, коли потенціал ринкового механізму не забезпечує належний рівень узгодження економічних інтересів виробників і споживачів товарів та держави.

У сучасних умовах розвитку ринкових відносин в Україні переважає державне регулювання цін на ринку економічних факторів (робоча сила, природні ресурси тощо), а також регульованих цін та цін на продукцію підприємств природних монополій, якими є водопостачання і каналізація, міський пасажирський транспорт, електропостачання тощо. Водночас ціни на переважну більшість товарів і послуг формуються під безпосереднім впливом співвідношення попиту і пропозиції. Та в результаті монополізації та тінізації економіки спостерігається порушення еквівалентності обміну.

Характеризуючи нееквівалентність обміну в нашій економіці із застосуванням ринкових цін, український учений М. Павлишенко зазначав: „...одна година „лікування зуба” у стоматолога коштує половини місячної зарплати робітника, а 10-хвилинна проста чоловіча стрижка у перукарні - 3,5 год. праці робітника” [5, с. 89]. Порушення еквіваленту цін на товарну продукцію є характерною ознакою для сучасного етапу розвитку ринкових відносин в Україні. На цьому наголошує учений О. Гош: „Сьогодні ніде такого ринку немає і вже ніколи не буде. У нас він монополізований кримінальними монополіями, регулюється ними і владою. „Культурний” ринок не склався і не міг скластися на пострадянському просторі, де традиційно панувала командна система. З її взаємодії з глибоко лібералізованим ринком тільки й міг утворитися такий своєрідний гібрид, який реально у нас виник” [2, с. 81].

Еквівалентність обміну за цінами, що відповідають закону вартості, можна забезпечити, лише дотримуючись розумного балансу між ринковим саморегулюванням і ефективним державним регулюванням. Як зазначає учений В. Мамутов, „...до необмеженої свободи підприємництва без правових

рамок підштовхують бізнесмени, схильні до тінізації своєї діяльності, до побудови дотепних схем ухилення від податкового контролю” [4, с. 60]. Характеристика сучасних ринкових відносин в економіці України та врахування того, що „ринковий світ” приростає тільки на 2-3% на рік [2, с. 81], дозволяє стверджувати: теперішній розвиток економіки України потребує підвищення відповідальності владних структур за дієве поєднання ринкового саморегулювання і державного регулювання цін.

Дослідження показують, що регулюючі заходи держави у сфері ціноутворення певною мірою спрямовуються на забезпечення узгодження економічних інтересів суб’єктів суспільства. До найважливіших із них належать:

- встановлення загальних принципів, методів, нормативів та рекомендацій із обґрунтування рівня цін на товарну продукцію;

- запровадження спеціальних форм регулювання цін на окремі види чи групи товарів та економічні ресурси, що мають вирішальне значення для суспільства (визначення меж зростання цін на певний період або граничного рівня цін, введення загального чи товарного (групового) заморожування цін, обмеження нормативу рентабельності для товаровиробників та кумулятивних націнок торговельно-збутових організацій тощо);

- здійснення контролю за дотриманням суб’єктами господарювання правових норм, законів і правил та антимонопольного законодавства з формування ринкових цін на товарну продукцію;

- регулювання складових цін на товари (встановлення мінімальної заробітної плати, фіксованих нарахувань на заробітну плату для здійснення соціальних заходів тощо).

Безпосередній взаємозв’язок ціноутворення на товарну продукцію із застосуванням методів прямого та опосередкованого державного регулювання зумовлюється єдністю і взаємозв’язком усіх цін в державі. Зміни рівня цін на певні товари чи групу товарів викликають певні зміни у цінах на інші товари, оскільки ціни на кожен конкретний товар формуються не ізольовано, а у єдності й тісному взаємозв’язку всієї системи цін. Зміни рівня цін на будь-який товар чи групу товарів викликають певні зміни в цінах на інші товари. Безпосередній регулюючий процес відбувається лише на ресурсних і окремих товарних ринках, оскільки вважається, що процес саморегуляції доповнить і збалансує всі ціни на економічні блага суспільства. Водночас реалії показують, що за умов високої монополізації й тінізації економіки в Україні збалансування цін на кожен окремий товар потребує певного державного регулюючого впливу. Тому і виникає потреба в удосконаленні регулятивної цінової політики держави у роздрібній торгівлі та державного контролю за цінами.

Важливим напрямом удосконалення регулятивної цінової політики держави у роздрібній торгівлі на товарну продукцію в умовах недосконалої конкуренції економісти вважають “...зміну перетвореної форми вартості товару (ціни виробництва) на регульовану форму вартості” [1, 12]. Останнє зу-

мовлюється тим, що теперішня ринкова економіка України функціонує за недосконалої конкуренції. Матеріали Антимонопольного комітету України засвідчують, що на початок 2014 р. обмеженість конкуренції в економіці України становила 53,0% (монополізовані ринки – 11,8%, олігопольні ринки – 15,4% та ринки з ознаками домінування – 25,4%) [9]. Лише досконала конкуренція не допускає будь-які форми дискримінації споживачів, що дає змогу побудувати економічно обґрунтовану модель цінової поведінки економічних суб’єктів, які прагнуть до максимізації прибутку. Тому ефективне функціонування системи цін у роздрібній торгівлі за недосконалої конкуренції потребує поєднання ринкового саморегулювання та державного цілеспрямованого регулюючого впливу на процес ринкового ціноутворення на товарну продукцію.

Ринкове саморегулювання за недосконалої конкуренції не наділене внутрішньою властивістю протистояння затяжному спаду виробництва, довгостроковій інфляції й надмірного безробіття. Крім того, цілковите підпорядкування ринковим відносинам усієї економічної системи зумовлює можливість перетворення спільноти на його придаток. За такої постановки питання не економіка вписується в систему соціальних зв’язків, а соціальні зв’язки залежатимуть від економічної системи. Якщо б таку систему вдалося реалізувати в практичній дійсності й ринкові відносини стали єдиним вершителем долі людей, їхнього оточення та ціноутворення, грошового обігу, та інших явищ, то наслідки були би непередбачуваними. Торкаючись цього питання, американський вчений К. Поланьї зазначає: “Ідеал саморегульованого ринку ґрунтується на справжній утопії. Подібний інститут не міг би проіснувати скільки-небудь довго, не зруйнувавши при цьому людську та природну субстанцію спільноти, він би фізично знищив людину, а середовище її проживання перетворив на пустелю” [7, с. 14].

Динамічні, прямі й зворотні зв’язки в економіці суспільства ускладнюють процеси балансування у реальній економіці. Тому саморегулювання у формі вільного ринку є досить обмеженим. Водночас у будь-якій ніким не обмеженій системі, в тому числі й ціноутворенні, якщо вона стає нестійкою, система саморегуляції перестає діяти. Нестійкість будь-якої економічної системи, включаючи і систему цін, неодмінно породжує кризове явище, яке сьогодні проявляється через інфляційні та інші процеси.

Удосконалення теперішньої регуляторної цінової політики держави у роздрібній торгівлі за недосконалої конкуренції пов’язане із запровадженням економічно обґрунтованої форми вартості товару для здійснення процесу формування цін на товарну продукцію у роздрібній торгівлі. Економічна думка виокремлює два історично визначні етапи розвитку структури форми вартості товару: вартість у її початковому вигляді, тобто така, якою вона була у простому товарному виробництві, та вартість у формі ціни виробництва з її середньою нормою прибутку. Водночас жодна з наведених форм не відповідає теперішнім умовам і потребам

розвитку роздрібно́ї торгівлі та ринкових відносин в Україні. Зокрема, форма вартості за простого товарного виробництва не може забезпечувати вирішення завдань максимізації доходів економічних суб'єктів суспільства та держави для задоволення суспільно-економічних потреб. Формування ціни на основі перетвореної форми вартості за теперішньої недосконалої конкуренції в економіці України, високої тінізації економіки та нестабільного курсу національної валюти не здатне забезпечити належний рівень розвитку економічних відносин суб'єктів суспільства і сприяти прогресивному поступу економіки.

Сучасний рівень розвитку ринкових відносин в Україні потребує застосування іншої, прогресивнішої або більш розвинutoї форми вартості товару порівняно з вартістю у початковому вигляді та вартістю у формі ціни виробництва. Механізм теперішньої форми вартості товару в економіці України складніший за механізм середньої (загальної) норми прибутку. Він зумовлений необхідністю економічно обґрунтованої диференціації доданої вартості за галузями економіки, видами діяльності, регіонами держави та іншими ознаками.

Економісти зазначають: "Враховуючи необхідність відображення в цінах на товарну продукцію рівня економічного зростання національного господарства через величину доданої вартості, видається доцільним застосування регульованої форми вартості, яка включає дві складові: витрати на проміжне споживання (витрат на придбання товарів і послуг, які використовуються для виробничих потреб), тобто минулу уречевлену працю та додану вартість (теперішню працю), складовими якої є амортизація необоротних активів, заробітна плата з нарахуванням на соціальні заходи, податкові платежі та прибуток підприємства" [1, 12].

Запровадження регульованої форми вартості товарів з метою формування цін на товари в роздрібній торгівлі узгоджується з чинним стандартом системи національних рахунків, прийнятим міжнародними організаціями у 1993 р. Її застосування сприятиме прозорості та значною мірою цілеспрямованому регулюючому впливу на формування валової доданої вартості в цінах на товарну продукцію на різних рівнях економічної системи, спрямованих на забезпечення загальнодержавних потреб у фінансових ресурсах через прямі й непрямі податки, відрахування на соціальні заходи та визначення основних соціальних параметрів життя людини у формі встановлення мінімальної заробітної плати, гарантування соціального страхування і соціального забезпечення тощо. Вона також забезпечить відкритість включення величини витрат на проміжне споживання у ціну товару.

5. Висновки

Запровадження регульованої форми вартості для формування цін на товарну продукцію в роздрібній торгівлі значною мірою сприятиме вирішенню таких проблем:

- забезпечить прозорість за формуванням економічно обґрунтованих цін на товари в роздрібній торгівлі через належне державне регулювання доданої вартості у цінах на товарну продукцію;

- дозволить здійснювати належний регулюючий вплив та контроль державних органів за процесом ринкового ціноутворення та обмежить здійснення виплат заробітної плати у "конвертах";

- сприятиме об'єднанню розрізаних економічних суб'єктів в єдину господарську систему суспільства, що підвищить конкурентоздатність українських товаровиробників на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Складність відходу від роками застосовуваного звичного затратного механізму ціноутворення є головною перешкодою нововведень. Проте вдосконалення механізму ринкового ціноутворення потребує дієвої регулятивної цінової політики держави у роздрібній торгівлі. Саме активна регуляторна цінова політика держави здатна запобігти руйнівному впливу монопольних цін на економіку, розвитку інфляції та сприяти здійсненню захисту конкуренції у підприємницькій діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Артус М. М. Зміна форми вартості товару як напрям оновлення парадигми ціноутворення в умовах недосконалої конкуренції : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції "Екстерналії та детермінанти глобальних економічних процесів" / Артус М. М. – Тернопіль : ПВНЗ "Тернопільський комерційний інститут", 2015. – С. 11-13.
2. Гош О. Ринок як засіб відродження перехідної економіки України / О. Гош // Економіка України. – 2005. – № 9. – С. 75-82.
3. Олійник Д. Нові підходи щодо цінового регулювання телекомунікаційних послуг / Д. Олійник // Економіка України. – 2007. – № 10. – С. 43-51.
4. Мамутов В. Про поєднання державного регулювання і ринкової саморегуляції / В. Мамутов // Економіка України. – 2006. – № 1. – С. 59-65.
5. Павлишенко М. Еквівалентний обмін – основа ринкової економіки / М. Павлишенко // Економіка України. – 2007. – № 10. – С. 83-93.
6. України. Закони. Господарський кодекс України: Офіційний текст. – К. : Кондор, 2004. – 208 с.
7. Полацькі К. Велика трансформація: політичні і економічні істини нашого часу / Полацькі К. – СПб. : Алетейя, 2002. – 320 с.
8. Шкварчук Л. О. Ціноутворення : підручник / Л. О. Шкварчук. – К. : Кондор, 2006. – 460 с.
9. Витяг зі звіту Антимонопольного комітету України за 2014 рік. Затверджений розпорядженням АКУ від 12.03.2015 р. № 6-рп. Офіційний сайт Антимонопольного комітету [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.amc.gov.ua.

ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД В УПРАВЛІННІ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

***Анотація.** Обґрунтована необхідність вартісно-орієнтованого підходу до управління потенціалом підприємства. Розглянуто взаємозв'язок між вартістю підприємства та вартістю його потенціалу. Систематизовані чинники, що впливають на вартість потенціалу підприємства.*

Ключові слова: вартість підприємства, вартість потенціалу, чинники впливу на вартість потенціалу, система факторів створення вартості.

N. Mitsenko, M. Kovalyshyn

VALUE-ORIENTED APPROACH IN THE MANAGEMENT OF AN ENTERPRISE POTENTIAL

***Abstract.** The necessity of value-oriented approach to managing of enterprise potential was substantiated. The relationship between the value of the enterprise and its potential value was considered. The factors that affect the value of the company's potential were systematized.*

Keywords: value of an enterprise, value of potential, potential value influence factors, value creation factor system.

1. Вступ

Складність та мінливість сучасних ринкових відносин функціонування обумовлюють необхідність вдосконалення системи управління потенціалом підприємства на засадах вартісно-орієнтованого підходу. Це потребує дослідження основних взаємозв'язків між прибутковістю фінансово-господарської діяльності підприємства, формуванням його потенціалу та ринковою капіталізацією (збільшенням ринкової вартості підприємства).

Збільшення вартості підприємства відбувається через нарощування його потенціалу, довгострокових активів і пасивів за рахунок зовнішніх джерел фінансування та за рахунок внутрішніх джерел, найважливішим із яких є прибуток. Тому існує пряма залежність між розвитком економічного потенціалу та вартістю підприємства. Здатність підприємства ефективно використовувати ресурсну базу шляхом нарощення вартості формує принципово нову сферу ключової компетентності, а вміння створювати вартість перетворюється на джерело стійкої конкурентної переваги, яке неможливо купити та важко копіювати [6, с. 1].

2. Аналіз останніх досліджень і публікацій

Фундаментальні засади вартісно-орієнтованого менеджменту як управлінської концепції були сформувані в працях Т. Коллера [5], Т. Коупленда [5], Дж. Мурріна [5], А. Раппопорта, Б. Стюарта [11]. Вагомий внесок у розвиток теорії управління вартістю підприємства та його потенціалом зроблений вітчизняними та російськими вченими Н. Власовою, В. Гросул, І. Івашковською, М. Кудіною, О. Мендрулом, О. Мних, Т. Тепловою, Л. Фроловою, С. Чимшитом [9], М. Черною [10], О. Яковле-

вою та ін. Разом з тим, потребує імплементації вартісно-орієнтований підхід в управлінні потенціалом підприємства.

3. Постановка завдання

Метою статті є ідентифікація основних факторів, що обумовлюють формування вартості потенціалу підприємства, для побудови системи управління його ринковою вартістю.

4. Результати

Виникнення концепції управління вартістю підприємства є результатом розвитку ринкового та ресурсного напрямів. Прибічники ринкового напрямку вбачають взаємозв'язки між ринковою інфраструктурою і результатами діяльності підприємств. Відповідно до парадигми “ринок – поведінка – результат” ринкова інфраструктура визначає поведінку підприємства і результати його діяльності. Представники ресурсної теорії Б. Райян, М. Круглов вважають: основне завдання управління повинно полягати в тому, щоб розвивати внутрішні ресурси і компетенції підприємства, які дозволятимуть йому досягати конкурентних переваг. Відповідно до парадигми “ресурси – поведінка – результат” запропоновані підприємством на ринку продукти є результатом принципової ринкової поведінки, що передусім відображає потенціал, яким воно володіє. Отже, підприємство розглядається як система ресурсів, що вступають у взаємодію та обумовлюють досягнуті результати.

О. О. Лісніченко зазначає: дослідження економічної природи підприємства дозволяє зробити висновки, що його вартість можна розглядати у двох напрямках: 1) як економічну категорію (тобто по-

тенційну спроможність економічного блага принести певну вигоду, яка перевищує витрати на його виробництво (споживання) та зусилля щодо надання тих якісних характеристик, які роблять його потенційним об'єктом економічного інтересу різних суб'єктів економічних відносин); 2) як агрегований показник (здатний адекватно відображати його потенційну спроможність задовольняти фінансові та економічні інтереси всіх учасників відносин як усередині підприємства, так і в його взаємозв'язках із навколишнім бізнес-середовищем) [6, с. 6]. Як бачимо, в кожному із зазначених підходів акцентується на потенційних аспектах діяльності підприємства, тобто взаємозв'язку вартості підприємства з його потенціалом. На цьому ж наголошується і в інших наукових джерелах [1; 2; 4; 7].

М. Г. Чумаченко та В. А. Панков при характеристиці категорії вартості наголошують на тому, що вона дає змогу врахувати й об'єднати інтереси широкого кола учасників – споживачів продукції й постачальників, акціонерів, персоналу компанії. Управління, орієнтоване на вартість, дає можливість врахувати інтереси всіх зацікавлених у підприємстві осіб, забезпечити його фінансову потужність за рахунок припливу зовнішнього капіталу, об'єднати зусилля менеджерів усіх рівнів управління задля досягнення бажаного результату [8, с. 66].

Для управління вартістю потенціалу підприємства необхідно з'ясувати чинники, що впливають на створення, нарощування та руйнування вартості. Визначення факторів необхідне для побудови їх ієрархії, спрямованості дії та сили впливу на вартість з метою прийняття управлінських рішень, орієнтованих на підвищення вартості підприємства.

Потенціал підприємства – це сукупність наявних у нього ресурсів та можливостей, а також ресурсів та можливостей, які можуть бути мобілізовані для досягнення певної цілі. Тому факторами, що формують, а, отже, впливають на потенціал підприємства, деякі дослідники вважають виробничий, маркетинговий, інформаційний, техніко-технологічний, організаційний, соціальний та фінансовий потенціали підприємства [3, с. 28].

Безумовно, оцінка вартості діючого підприємства – це оцінка єдиного функціонуючого комплексу, який приносить дохід. Вона включає в себе оцінку основних та оборотних засобів, нематеріальних активів, поточних і майбутніх доходів підприємства. Водночас детермінантами, що обумовлюють вартість потенціалу підприємства, повинні бути не складові елементи потенціалу підприємства, а рушійні сили, які змінюють вартість підприємства. Тому дослідження саме факторів вартості потенціалу підприємства є однією з найважливіших складових розробки теорії управління вартістю.

З погляду управління вартістю важливо побудувати всю систему факторів, впливаючи на які можна добиватися зростання вартості. Система факторів створення вартості повинна відповідати наступним вимогам:

- фактори повинні бути напряму прив'язані до створення вартості і з необхідною деталізацією доведені до всіх рівнів підприємства;

- фактори створення вартості слід встановлювати та вимірювати як показники, за якими здійснюється моніторинг вартості (при цьому обрані показники повинні охоплювати не лише стадію безпосереднього формування фінансових результатів та вартості (фінансові показники);

- фактори створення вартості мають відображати як досягнутий рівень ефективності, так і довгострокові перспективи зростання.

Науковці пропонують класифікувати фактори формування вартості підприємства (його потенціалу) за наступними ознаками:

- за способом створення вартості: базові (пов'язані зі станом факторів виробництва); похідні (знаходять прояв у грошових потоках);

- за ступенем впливу: неконтрольовані підприємством (перебувають поза межами його впливу: державна політика використання факторів виробництва і формування грошових потоків, механізм ціноутворення на фондовому ринку тощо); контрольовані (пов'язані з особливістю системи внутрішньогосподарського управління вартістю); змішані;

- за терміном дії: постійні (дія яких простежується протягом тривалого часу); тимчасові;

- за ознакою оціненості ринком: приховані; оцінені.

При визначенні вартості потенціалу підприємства слід враховувати такі мікро- та макроекономічні чинники, як співвідношення попиту і пропозиції на підприємство як товар; доходність підприємства в майбутньому; ступінь ризику; можливості контролю; ліквідність підприємства; наявність обмежень для бізнесу.

Попит на підприємство як товар визначається вимогами покупців і поряд із його корисністю залежить від платоспроможності потенційних інвесторів, можливостей залучити додатковий капітал на фінансовий ринок. Якщо попит перевищує пропозицію, то покупці готові сплатити максимальну ціну. При цьому верхня межа ціни на підприємство визначається поточною вартістю майбутніх доходів, які може отримати власник від володіння цим підприємством та використання його потенціалу. Якщо пропозиція перевищує попит, то ціни диктує власник підприємства. Мінімальна ціна в цьому випадку визначається витратами на створення та функціонування підприємства, в т.ч. на формування поточного стану його потенціалу.

Доходність підприємства в майбутньому залежить від характеру операційної діяльності, якості сформованого потенціалу та можливостей отримання прибутку від продажу об'єкта після використання. При цьому перевагу (вищу оціночну вартість) мають підприємства з незначним терміном окупності через нижчий ступінь ризику. Ризик розглядається як ймовірність отримання очікуваних у майбутньому доходів.

При купівлі підприємства новий власник отримує можливість управління потенціалом підприємства та додатковий ступінь контролю. Оціночна вартість буде вищою у випадку купівлі контрольного пакета акцій. Одним із важливих чинників, що

впливають при оцінці на вартість підприємства та його майна, є ступінь його ліквідності як товару, оскільки більшу вартість на ринку мають найбільш ліквідні активи.

Вартість потенціалу підприємства реагує на будь-які обмеження, що має бізнес. Вартість потенціалу підприємства у випадку відсутності таких обмежень виявиться вищою.

Суттєвий вплив на зміну вартості потенціалу підприємства чинять ринкові умови, до яких можна віднести:

- рівень та тип конкуренції (стадія життєвого циклу підприємства, темп зростання ринку, сегментація ринку, сезонні коливання продажу);

- макроекономічне середовище (чутливість до змін на ринку, темп зростання валового внутрішнього продукту, процентні ставки, темпи інфляції, валютні курси);

- нових конкурентів (асортимент, обсяги, частка ринку, ціни, якість продукції);

- інтенсивність нововведень (темпи заміщення технологій, техніки, продуктів, торгової марки);

- інформаційний капітал (обмін знаннями, комунікаційні мережі, витрати на інформаційне забезпечення діяльності) [3, с. 29].

За іншим підходом, фактори, завдяки впливу на які можна досягти росту вартості, пропонують розділити на дві умовні групи: зовнішні фактори, що виникають незалежно від управлінських рішень, та внутрішні фактори, пов'язані з діями менеджменту, галузевою специфікою самого підприємства. До зовнішніх факторів відносять рівень конкуренції в галузі, надійність постачальників, державні нормативні акти, загальноекономічну ситуацію в країні. Внутрішні фактори включають цінову політику підприємства, стан виробничих потужностей, трудових ресурсів і т.ін.

Урахування факторів у такому розрізі необхідне для визначення рівня ризиків зниження вартості, що виникають у процесі діяльності підприємства та впливу на нього зовнішнього середовища, розробки та реалізації заходів щодо мінімізації негативних наслідків. У той же час для визначення факторів вартості як інструментів внутрішнього впливу важливим є врахування алгоритму її оцінки, з'ясування елементів, що складають цю вартість, тобто розгляд факторів за видами вартості та методами оцінки.

5. Висновки

Вартісно-орієнтоване управління потенціалом підприємства передбачає налагодження інтегрованого неперервного процесу, спрямованого на якісне покращення стратегічних та оперативних рішень щодо основних факторів формування та використання потенціалу підприємства.

Зростання ринкової вартості підприємства можна відстежити через ланцюг: результативність фінансово-господарської діяльності підприємства – прибуток – приріст розміру власного капіталу –

зростання потенціалу – зростання ринкової вартості підприємства. Одночасно капіталізація підприємства відбувається і через збільшення розміру чистих активів. Збільшення частки нерозподіленого прибутку спочатку створює “можливість самозростання власного капіталу”, що є основним джерелом збільшення величини чистих активів, зростання вартості ресурсного потенціалу. Своєю чергою, вартість чистих активів суттєво впливає на формування ринкової вартості підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гончар О. І. Формування ланцюжка вартості підприємств роздрібної торгівлі як основи управління конкурентоспроможністю / О. І. Гончар // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 10 (113). – С. 170-175.

2. Керанчук Т. Л. Концепція вартісно-орієнтованого управління підприємством та можливості її адаптації в Україні / Т. Л. Керанчук // Фінанси України. – 2011. – № 7. – С. 104-114.

3. Колос І. В. Обґрунтування ключових чинників вартості підприємства / І. В. Колос // Фондовий ринок. – 2006. – № 44. – С. 28-36.

4. Коробчинський О. Вартість підприємства як елемент оцінки стану економічної безпеки підприємства / О. Коробчинський // Вчені записки Університету “Крок” : зб. наук. праць. – 2009. – № 19. – С. 187-194.

5. Коупленд Т. Стоимість компаній: оцінка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррін ; [пер. с англ.]. – [3-е изд., перераб. и доп.]. – М. : ЗАО “Олимп-Бизнес”, 2005. – 576 с.

6. Лісніченко О. О. Управління вартістю підприємства: оцінка та формування : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 “Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)” / О. О. Лісніченко. – Харків, 2014. – 23 с.

7. Островська Г. Управління вартістю: сучасні інструменти оцінки корпоративної ефективності / Г. Островська // Світ фінансів. – 2008. – № 3. – С. 106-116.

8. Панков В. А. Управління вартістю компанії на основі ціннісного підходу / В. А. Панков, М. Г. Чумаченко // Фінанси України. – 2004. – № 2. – С. 66-80.

9. Чимшит С. І. Управління потенціалом складних соціально-економічних систем : монографія / С. І. Чимшит. – Дніпропетровськ : ДУЕП, 2008. – 362 с.

10. Чорна М. В. Формування ланцюжка вартості підприємств роздрібної торгівлі як основи управління конкурентоспроможністю / М. В. Чорна // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 10 (113). – С. 170-175.

11. Stewart B. The Quest for Value: a Guide for Senior Managers / B. Stewart. – N.Y., 1991. – 320 p.

ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ОБ'ЄКТІВ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ ПІДПРИЄМСТВ

***Анотація.** У статті аналізуються основні інструменти управління економічним потенціалом об'єктів соціальної інфраструктури сучасних підприємств за групами. Запропоновані конкретні інструменти підвищення економічного потенціалу типових соціальних об'єктів вітчизняних промислових підприємств. Наведено підходи до оцінювання ефективності рекомендованих заходів.*

Ключові слова: об'єкт соціальної сфери підприємства, економічний потенціал, соціальна політика підприємства, соціальний пакет, соціальний імідж.

N. Letunovska

INSTRUMENTS OF MANAGEMENT OF ECONOMIC POTENTIAL OF OBJECTS OF SOCIAL SPHERE OF ENTERPRISES

***Abstract.** The article analyzes basic instruments of economic potential management of objects of social infrastructure of modern enterprises according to groups. The specific instruments for increasing the economic potential of typical social objects of domestic industrial enterprises are proposed. The approaches to assessment of the effectiveness of recommended measures are specified.*

Keywords: object of social sphere of an enterprise, economic potential, social policy of enterprise, benefits package, social image.

1. Вступ

Зростаюча на початку XXI ст. популярність концепції соціальної відповідальності у вітчизняному суспільстві в теперішніх умовах господарювання (невизначеність та ризик, економіка воєнних часів) спадає. Важко спрогнозувати, що буде в економіці далі та як це позначиться на перспективах розвитку соціальної інфраструктури, що здебільшого залишилась у великих та середніх промислових підприємств у спадок із радянських часів.

У цій ситуації важливо робити акцент на тому, чи є доцільність утримувати існуючі соціальні об'єкти підприємств та який потенціал таких об'єктів у короткостроковій та довгостроковій перспективі. У нашому дослідженні мова буде йти про економічний аспект імовірності сприятливого потенціалу об'єкта соціальної сфери підприємства.

Метою статті є аналіз інструментів управління економічним потенціалом об'єктів соціальної сфери підприємств; групування їх за специфікою; надання рекомендацій щодо підвищення економічної ефективності конкретних соціальних об'єктів промислових підприємств.

2. Аналіз основних літературних джерел

Управлінню потенціалом соціальних об'єктів підприємств присвячено низку праць вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких Данилова С. В. [1], Дехлреруд А. [14], Лановенко О. А. [2], Петрушенко Ю. М., Дудкін О. В. [3], Телетов О. С. [4] та інші. Багато уваги приділено маркетинговим інстру-

ментам підвищення ефективності діяльності об'єктів, що надають соціальні послуги: у працях Бекірової С. Е. [5], Козлової М. В. [6], Подкуйко Н. Д., Кізнер Н. О. [7] тощо. У нашому дослідженні зроблено спробу згрупувати існуючі інструменти управління економічним потенціалом таких специфічних об'єктів, як заклади соціокультурного призначення підприємств, чого не було здійснено в існуючих літературних джерелах.

3. Викладення основного матеріалу

Соціальні пільги та гарантії у системі соціальної політики підприємств з'явилися у 70-х роках XX ст. у великих корпораціях США, а пізніше Європи. Виникнення їх пов'язане зі зростаючою необхідністю залучення та утримання кваліфікованого персоналу, а також із виникненням нових вимог щодо соціальної відповідальності бізнесу [8].

Дотепер виокремлюють чотири *парадигми формування соціального пакета*, що послідовно змінювали одна одну [8]:

- "*система кафетерію*" (час виникнення – 70-ті роки XX ст., США) ґрунтується на ідеї гнучкого механізму стимулювання, адаптованого до потреб кожного працівника. Система передбачає бальну оцінку кожного виду матеріальних благ, що входять до соціального пакета. Для кожної посади або працівника особисто встановлюється конкретна сума балів, у межах якої він може самостійно визначити набір матеріальних благ, що входять до складу його соціального пакета;

- "орієнтовані на сім'ю" програми соціальної підтримки (час виникнення – 80-ті роки ХХ ст.) передбачають піклування не тільки про працівника підприємства, а й про членів його родини, зокрема надання путівок у дитячі табори, місць у дитячих садках тощо;

- програми "зручного місця роботи" (час виникнення – 90-ті роки ХХ ст.) спрямовані на забезпечення персоналу максимальною кількістю послуг поряд із підприємством;

суб'єктів господарювання в невідгдані умови у сфері управління соціальною сферою (Закон від 28 грудня 2014 р. [9]) тощо) керівництво підприємств більшою мірою скептично ставиться до майбутнього своїх соціальних об'єктів, якщо вони є в наявності. На користь утримання соціального об'єкта значно впливають економічні показники його діяльності. До показників, за допомогою яких рекомендовано оцінювати економічний потенціал соціального об'єкта підприємства, відносимо зазначені в табл. 1.

Таблиця 1

Економічні показники діяльності об'єктів соціальної сфери підприємств

№	Показник	Формула для визначення	Критичне значення показника
1	Коефіцієнт загальної рентабельності діяльності соціального закладу ($K_{з.р.}$)	$K_{з.р.} = \frac{П_ч}{B_ч} \cdot 100 \%,$ де $П_ч$ – чистий прибуток закладу; $B_ч$ – чиста виручка від реалізації всіх видів діяльності	$K_{з.р.} \rightarrow 1$
2	Коефіцієнт рентабельності профільних послуг, що надає заклад інфраструктури ($K_{н.р.}$)	$K_{н.р.} = \frac{П_н}{Вит_п} \cdot 100 \%,$ де $П_н$ – прибуток від реалізації профільних послуг закладу; $Вит_п$ – витрати на реалізацію послуг	$K_{н.р.} \rightarrow 1$
3	Частка клієнтів, що не є працівниками підприємства ($Ч_к$)	$Ч_к = \frac{K_{с.с.}}{K_с} \cdot 100 \%,$ де $K_{с.с.}$ – кількість сторонніх споживачів (споживачів послуг закладу інфраструктури, що не є працівниками підприємства); $K_с$ – загальна кількість споживачів послуг закладу	$Ч_к \rightarrow 0,2$
4	Індекс зростання кількості клієнтів закладу, що не є працівниками підприємства, на балансі якого він перебуває ($I_з$)	$I_з = \frac{K_{с.с.н.}}{K_{с.с.м.}}$ де $K_{с.с.н.}$ – кількість сторонніх споживачів (споживачів послуг закладу інфраструктури, що не є працівниками підприємства) в аналізованому періоді; $K_{с.с.м.}$ – кількість сторонніх споживачів у минулому періоді	$I_з \rightarrow 1$
5	Показник фінансової незалежності ($П_{ф.н.}$)	$П_{ф.н.} = \frac{ЗД}{C_ф} \cdot 100 \%,$ де $ЗД$ – сума запозичених джерел фінансування; $C_ф$ – загальна сума фінансування закладу	$П_{ф.н.} \rightarrow 10$

- програми "довічного супроводу" (час виникнення – початок ХХІ ст.), у межах яких роботодавець виділяє на забезпечення працівників фіксовану суму коштів, що можуть бути використані залежно від нагальних потреб у конкретний період життя.

Соціальний пакет сучасних підприємств виконує три функції – гарантійну, мотиваційну та компенсаторну (базовий, мотиваційний та компенсаційний пакет відповідно). Соціальні гарантії та послуги, що надаються підприємством працівнику за рахунок власних об'єктів соціальної сфери, входять до складу мотиваційного пакета, який, у свою чергу, належить до конкурентного пакета, назва якого говорить сама за себе.

У сучасних економічних умовах (перевищення пропозиції робочої сили над дійсним попитом; стратегічна орієнтація підприємств на утриманні ринкових позицій за будь-яких умов; поставлення

Якщо об'єкт соціального призначення підприємства в ході оцінки визнаний як такий, що має економічний потенціал (необов'язково є самокупним, але потенційно може бути таким), то управління ним повинно ґрунтуватися на використанні інструментів підтримання та розвитку вже існуючого стану об'єкта за допомогою низки інструментів, які згруповані у табл. 2.

Було проаналізовано підходи до управління закладами соціального призначення великих та середніх промислових підприємств України (АТ "Мотор Січ", ПАТ "Крюківський вагонобудівний завод", ПАТ "Дніпроазот", ПАТ "Рівнеазот", ПАТ "Росава", ТОВ "Карпатнафтохім", ПАТ "Дніпропетровський агрегатний завод", ПАТ "Факел", ВАТ "Турбоатом", АТ "Полтавський турбомеханічний завод" тощо).

Інструменти управління розвитком економічного потенціалу об'єктів соціальної сфери, що використовуються підприємствами (сформовано автором)

Група	Перелік інструментів
Маркетингові	- підвищення якості надання послуг; - впровадження інновацій у діяльність; - управління іміджем закладу; - реклама, інші маркетингові заходи з просування закладу; - формування ефективної цінової політики закладу
Оптимізаційні	- розширення спектра послуг, що пропонуються закладом; - перегляд вартості послуг для різних категорій споживачів; - оптимізація витрат на експлуатацію; - збільшення періоду функціонування закладу
Партнерські	- налагодження партнерських відносин із іншими підприємствами, організаціями, установами в частині надання соціальних пільг і послуг: 1.1. Укладання односторонніх угод (надання послуг соціальним закладом даного підприємства іншому суб'єкту). 1.2. Укладання двосторонніх угод ("послуга за послугою").
Альтернативні	- надання приміщень закладу в оренду; - використання закладу для проведення власних подій та заходів підприємства
Інші	- ремонт, переобладнання, оновлення закладу, креативні рішення менеджменту підприємства тощо

За результатами аналізу виявлено, що всі підприємства з аналізованих використовують хоча б одну групу інструментів у системі розвитку економічного потенціалу своїх об'єктів соціальної сфери. Відсоток підприємств зменшується з просуванням вище (2, 3, 4 і 5) груп інструментів одночасно (табл. 3).

Таблиця 3

Використання груп інструментів щодо управління розвитком економічного потенціалу соціальних об'єктів великими вітчизняними промисловими підприємствами (результати авторського аналізу*)

Кількість задіяних груп інструментів	% підприємств із аналізованих
=5	6%
≥4	38%
≥3	69%
≥2	88%
≥1	100%

* Хоча б раз застосовували в управлінні хоча б одним закладом соціальної інфраструктури

До закладів соціального призначення, що, як правило, розглядаються керівництвом підприємств на предмет економічної корисності, відносяться санаторії-профілакторії, готельні комплекси, дитячі табори, заклади громадського харчування, які знаходяться поза територією підприємств, аптеки тощо. Зазначимо, що сьогодні роль багатьох соціальних об'єктів змінюється під впливом зовнішніх умов. Наприклад, якщо першочергово готельний комплекс якогось підприємства 20 років тому створювався з метою надання житлових умов для зарубіжних фахівців, оскільки для запуску певного цеха потрібні були вузькоспеціалізовані кадри,

яких не вистачало в Україні, то у теперішній час такий готель вже функціонує із зовсім іншою метою, і для його подальшого існування та розвитку необхідною умовою є забезпечення економічної привабливості для керівництва підприємства.

Роль закладів соціальної інфраструктури підприємств змінюється, і це підтверджується тим, що вони забезпечують потреби не тільки власних працівників, але й великої частини населення регіону свого розміщення, а окремі соціальні об'єкти – і населення України в цілому. Для прикладу в оздоровчому дитячому таборі "Зоряний" (ПАТ "Суміхімпром") у 2014 р. відпочили 1107 дітей (причому тільки 36% з них – діти робітників даного підприємства, що свідчить: більшість путівок зорієнтовані на сторонніх споживачів, а це максимізує прибуток).

До вдалих прикладів умілого використання інструментів підвищення економічного потенціалу об'єктів соціальної сфери можна віднести низку вітчизняних прикладів зі сфери соціальної політики сучасних промислових підприємств. У 2014 р. Сумське МНВО ім. Фрунзе було ініціатором конкурсу серед сімей із Сумської області "Моя чудова сім'я", що мав на меті популяризувати підпорядкований підприємству соціальний об'єкт дитячий табір "Чайка" [10]. Серед прикладів інших маркетингових заходів можна назвати дії менеджерів готельного комплексу "Хімік", що знаходиться у підпорядкуванні ПАТ "Суміхімпром". Так, для працівників підприємства діє 20%-на знижка на послуги ресторану цього комплексу. Відзначаючи весілля у ресторані "Хімік", молодь отримують у подарунок люкс-номер. Такі інструменти одночасно можна віднести і до категорії тих, що формують мотиваційну складову діяльності соціального об'єкта [11].

Що стосується групи оптимізаційних інструментів, то у праці [3] стверджується: за рахунок оптимізації витрат на утримання об'єктів соціаль-

но-культурної сфери промислових підприємств можна значно підвищити ефективність таких закладів, використовуючи лише внутрішні резерви.

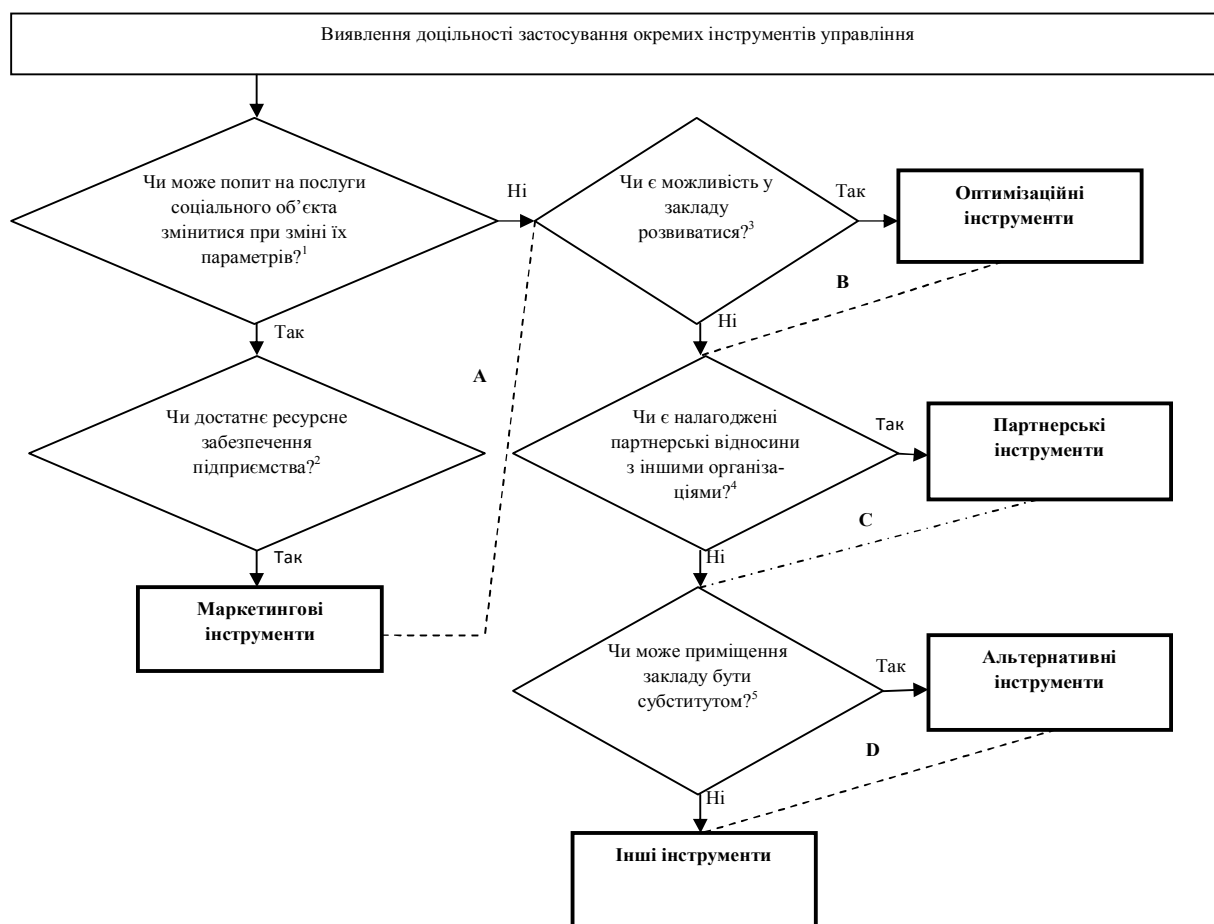
До прикладів використання інструментів, які відносяться до групи “партнерські”, можна віднести домовленості багатьох підприємств щодо взаємовигідного використання соціальних об’єктів працівниками обох сторін – відпочинок на базі відпочинку одного суб’єкта в обмін на оздоровлення дітей працівників іншого у дитячому таборі підприємства-партнера (підприємства “Вільногірський гірничо-металургійний комбінат” та ПАТ “Сумихімпром”: діти працівників “Вільногірського гірничо-металургійного комбінату” відпочивають у таборі ПАТ “Сумихімпром” “Зоряний”). Що ж стосується відпочинку працівників, то у цій сфері підприємство тісно взаємодіє з ПАТ “Сумихімпром” та з Іршанським ГВК із питань використання закладів санаторно-профілактичного призначення для працівників підприємств [7]). Уже згадуване Сумське МНВО ім. Фрунзе у цій сфері співпрацює з аптечними мережами м. Суми, надаючи 7% знижку в окремих аптеках для працівників підприємства.

Такий інструмент альтернативної групи, як задача в оренду, також використовується вітчизняними підприємствами. Наприклад, приміщення гуртожитку підприємства здається в оренду під офіси чи фізичним особам (не працівниками цього суб’єкта господарювання), або коли приміщення власного палацу культури використовується при проведенні урочистого заходу підприємства на честь річниці заснування цього суб’єкта господарювання.

Зважаючи на високу витратність останньої групи інструментів (група “Інші”), вони не широко використовуються сучасними підприємствами, здебільшого мають примусовий характер (тобто коли без втручання у розвиток закладу він не зможе в подальшому функціонувати, зокрема це стосується вимушеного ремонту, переобладнання тощо).

На рис. 1 представлено схему вибору доцільних груп інструментів управління розвитком потенціалу соціальних об’єктів промислового підприємства.

Лінії А, В, С, D є лініями продовжуваного вибору інструментів, оскільки, якщо для окремого закладу підприємство обирає одну групу інструментів, це не означає, що й інші групи не підходять.



Примітки: ¹ – як параметри послуги мають на увазі її ціна, якість, асортимент тощо; ² – мають на увазі фінансові, організаційні ресурси; ³ – розвиток у бік розширення або скорочення, що може дати видимий результат; ⁴ – під організаціями мають на увазі як підприємства, так і фінансові і нефінансові організації, з якими існують чи можуть бути побудовані партнерські відносини в сфері управління соціальною сферою; ⁵ – чи придатний заклад до альтернативного його використання

Рис. 1. Вибір інструментів управління економічним потенціалом закладів соціальної інфраструктури підприємства

Прийняття рішення продовжується доти, доки не будуть вичерпані всі питання для вибору.

Схема на рис. 1 є найбільш загальним відображенням дійсного процесу ухвалення рішення щодо застосування тих чи інших груп інструментів. Хоча на практиці такий вибір часто є суб'єктивним, спираючись більшою мірою на власну думку управлінців.

У межах нашого дослідження було детально проаналізовано об'єкти соціальної сфери великого промислового підприємства ПАТ "Сумхімпром" (м. Суми, Сумська обл.) та середнього промислового підприємства ПАТ "Факел" (м. Фастів, Київська обл.). Їх соціальні об'єкти (Академія більярду ПАТ "Факел" та санаторій-профілакторій ПАТ "Сумхімпром") є сприйнятливими до використання у межах управління ними всіх груп інструментів розвитку економічного потенціалу. Є сенс сказати, що ці заклади більшою мірою зорієнтовані на надання соціальних послуг власним працівникам (так, у 2014 р. у санаторій-профілакторії ПАТ "Сумхімпром" оздоровилося 830 працівників підприємства [12]). У табл. 4 представлені авторські пропозиції щодо вдосконалення цих об'єктів соціальної сфери з поділом їх за виокремленими групами інструментів.

Оцінювання ефективності здійснюваних заходів із управління економічним потенціалом соціальних об'єктів підприємств. Після застосування рекомендованих інструментів із підвищення економічного потенціалу необхідним етапом є контроль ефективності реалізованих заходів. Вибір та обґрунтування показників ефективності соціальних об'єктів повинні базуватися на таких принципах: *комплексність оцінки* (врахування всіх можливих аспектів діяльності об'єктів); *простота та репрезентативність показників* (показники повинні максимально відображати досліджуване явище, бути простими в розрахунку та наочними у використанні); *відсутність дублювання показників* (система оцінок повинна бути збалансованою за спектром результатів діяльності, що аналізуються при мінімумі розрахункових показників); *можливість практичного визначення на основі існуючих джерел інформації*.

У межах нашого дослідження виокремлюємо такі види ефективності реалізації інструментів управління економічним потенціалом об'єктів соціальної інфраструктури підприємств:

- по-перше, **результативність** (показує, чи зростає ефективність діяльності закладу). Цей вид ефективності можна розрахувати за формулою:

Таблиця 4

Деякі інструменти для підвищення економічного потенціалу об'єктів соціальної сфери промислових підприємств

Санаторій-профілакторій "Олдиш" (ПАТ "Сумхімпром")	Академія більярду "Факел" (ПАТ "Факел")
Маркетингові	
- удосконалення меню закладу харчування на території закладу; - урахування можливості зручного транспортного сполучення із закладом (влаштування зупинки, автобус, що під'їжджає-від'їжджає від закладу у встановлений час тощо); - популяризація форуму з відгуками про санаторій тощо	- надання подарункових сертифікатів на безкоштовні заняття постійним клієнтам, під час розіграшу на свята тощо; - створення відеоуроків по тренуванню гри в більярд, що надаються тренерами академії, в яких головні ролі відіграють учні академії тощо; - надання знижок постійним клієнтам; - розміщення реклами в мережі Інтернет, у засобах друкованої реклами тощо
Оптимізаційні	
- розширення спектра лікувально-профілактичних, реабілітаційних та інших оздоровчих послуг; - збільшення періоду щорічного функціонування закладу; - варіювання тривалості путівок відповідно до побажань клієнтів тощо	- залучення набору нових програм навчання для клієнтів – навчання вдвох; - набір нових додаткових тренерів; - перегляд розкладу занять; - встановлення додаткових більярдних столів тощо
Партнерські	
- налагодження партнерських відносин із регіональними лікарнями, клініками, іншими лікувальними закладами; - взаємообмінні відносини з іншими підприємствами, організаціями на предмет надання соціальних послуг тощо	- взаємообмінні відносини з іншими підприємствами, організаціями на предмет надання соціальних послуг тощо
Альтернативні	
- надання закладу в оренду фізичним та юридичним особам для проведення урочистих заходів, конференцій тощо	- надання закладу в оренду для проведення змагань із більярду; - влаштування змагань із більярду на базі закладу серед працівників підприємства тощо
Інші	
- удосконалення інфраструктури закладу (наприклад, відкриття аптечного пункту, пункту прокату інвентарю для активного відпочинку, відкриття інтернет-кафе з Wi-Fi зоною тощо) і т. д.	- удосконалення програм навчання більярду завдяки появі креативних його варіантів – наприклад, навчання артистичному більярду тощо

$$K_{\text{эф1}} = \frac{K_{\text{эф1.1}} + K_{\text{эф1.2}}}{2},$$

де $K_{\text{эф1}}$ – коефіцієнт результативності реалізованих інструментів управління економічним потенціалом закладів соціальної сфери підприємств; $K_{\text{эф1.1}}$ – коефіцієнт результативності фінансово-господарської діяльності об'єкта інфраструктури; $K_{\text{эф1.2}}$ – коефіцієнт результативності надання послуг закладом.

При цьому складові формули (1) визначаються так:

$$K_{\text{эф1.1}} = \frac{P_n}{C_n},$$

$$K_{\text{эф1.2}} = \frac{Z}{K_c},$$

де P_n – чистий прибуток закладу; C_n – собівартість реалізованих послуг; Z – визначається специфічно для різних видів соціальних закладів (наприклад, для лікувально-оздоровчих закладів це показник кількості оздоровлених із стійким позитивним результатом лікування та реабілітації; для закладів індустрії розваг це показник кількості задоволених наданням послуг закладу, що визначається на підставі опитувань; для навчальних закладів це кількість осіб, що навчаються, які показали добрі та відмінні результати за підсумками навчання (отримані відзнаки, дипломованість випускників тощо); K_c – загальна кількість споживачів послуг закладу.

Якщо за розрахунками коефіцієнт результативності збільшується, то можемо стверджувати, що ефективність закладу зростає.

- по-друге, **доцільність** (показує, як змінюється загальний потенціал підприємства у сфері управління соціальними об'єктами). Докладно розрахунків цього показника викладений у [13]. Обчислюється, якщо в результаті попереднього аналізу потенціалу заклад виявився економічно неефективним (значення економічної складової 0). Якщо після реалізації заходів із управління економічним потенціалом ефективність закладу за економічною направленістю відповідає умовам, то складова буде дорівнювати 1, і це змінює значення потенціалу підприємства у сфері управління соціальними об'єктами в бік зростання.

- по-третє, **економічність** (показує, чи ефективні задіяні інструменти з позиції отримання результатів із найменшими витратами). Пропонуємо розраховувати за формулою:

$$K_{\text{эф3}} = \frac{\Delta D}{B},$$

де $K_{\text{эф3}}$ – коефіцієнт економічності задіяних інструментів управління економічним потенціалом об'єкта соціальної сфери підприємства; ΔD – додатковий дохід закладу від реалізації заходів або інший додатковий позитивний результат (під іншим додатковим позитивним результатом мається на увазі збільшення кількості клієнтів, що не є працівниками підприємства, що утримує заклад, зрос-

тання кількості постійних клієнтів непрацівників); B – розмір зазначених витрат у ході реалізації рекомендованих інструментів.

Навіть без розрахунку зазначених вище показників ефективності управління економічним потенціалом закладів соціальної сфери можна перерахувати низку вигод для підприємства від утримання та розвитку соціальних об'єктів: 1) диверсифікація діяльності; 2) можливість налагодження співпраці з іншими суб'єктами господарювання через надання права користування соціальними об'єктами; 3) підвищення ефективності роботи персоналу підприємства; 4) отримання додаткових доходів від діяльності соціальних об'єктів; 5) можливість одержання пільг та субсидій від держави; 6) оптимізація оподаткування; 7) покращання соціального іміджу підприємства; 8) інтеграція у світову спільноту соціально відповідальних компаній тощо.

4. Висновки

Таким чином, інструменти управління економічним потенціалом соціальних об'єктів підприємств нами згруповано у п'ять різноспрямованих груп – маркетингові, оптимізаційні, партнерські, альтернативні та група “Інші”. За цими групами інструментів було запропоновано можливі заходи для підвищення економічної ефективності об'єктів соціальної сфери великого хімічного підприємства ПАТ “Сумхімпром” та середнього за розміром машинобудівного підприємства ПАТ “Факел”. Наведено показники для оцінювання ефективності введених у дію заходів за трьома спрямуваннями – результативність, доцільність, економічність, що дає можливість об'єктивно розрахувати результати від впровадження інструментів управління економічним потенціалом соціальних закладів. Перспективою подальших досліджень є розроблення організаційної карти управління соціальною інфраструктурою підприємства з урахуванням усіх складових процесу здійснення соціальної політики суб'єкта господарювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Данилова С. В. Оценка эффективности управления социальной инфраструктурой ресурсодобывающих предприятий : дисс. ... канд. экон. наук ; спец. 08.00.05 / С. В. Данилова. – Тюмень, 2011. – 176 с.
2. Лановенко О. А. Социальная эффективность предоставления социальных услуг: критериальные показатели ее оценки / О. А. Лановенко // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. – 2010. – № 889. – С. 142-147.
3. Петрушенко Ю. М. Оптимізація витрат на утримання об'єктів соціально-культурної сфери промислового підприємства / Ю. М. Петрушенко, О. В. Дудкін // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2011. – №5/1(46). – С. 133-138. – (Серія “Економіка та менеджмент”).
4. Телетов О. С. Роль соціальної інфраструктури у відтворенні здоров'я працівників промисловості і сільського господарства / О. С. Телетов,

Н. Є. Летуновська // Збірник тез V Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції “Забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки: проблеми, пріоритети, перспективи” (30-31 жовтня 2014 року) : в 2 т. – Т. 2. – Дніпропетровськ : Видавничо-поліграфічний центр “Гарант СВ”, 2014. – С. 66-68.

5. Бекірова С. Е. Підвищення ефективності функціонування та розвитку санаторно-курортного комплексу / С. Е. Бекірова // Фінанси, банки, інвестиції. – 2012. – № 3. – С. 82-88.

6. Козлова М. В. Инновационные стратегии в системе управления качеством и конкурентоспособностью санаторно-курортных и гостиничных организаций / М. В. Козлова // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 1(21). – С. 70-77.

7. Подкуйко Н. Д. Маркетинг у соціально-культурній сфері : навч. посіб. / Н. Д. Подкуйко, Н. О. Кізнер. – К. : ДАКККіМ, 2002. – 96 с.

8. Соціальний пакет роботодавця як засіб формування конкурентоспроможності ринку праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dcz.gov.ua/cr/ control/uk/publish/article ;jsessionid=271D0680169CAC0722FD57114719F4FA?art_id=4788&cat_id=1078264.

9. Закон України від 28.12.2014 № 77-VIII “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов’язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.for-tetsya.org.ua/index.php?option=com_content&view=article &id=9504:---28122014:vru.

10. Старосельский В. Лето от FRUNZE [Електронний ресурс] / В. Старосельский. – Режим доступу: <http://www.shans.com.ua/?m=nr&id=54449 &in=490>.

11. Готельному комплексу “Хімік” – 20 років / Хімік. – 2013. – № 6. – С. 1-2.

12. Збори колективів цехів та підрозділів / Хімік. – 2015. – № 4. – С. 1.

13. Tielietov O. S. Organizational and economic mechanism of industrial enterprises social infrastructure management / O. S. Tielietov, N. Y. Letunovska // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – №10(160). – С. 329-337.

14. Dahlsrud A. How corporate social responsibility is defined [Електронний ресурс] / A. Dahlsrud. – Режим доступу : <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/csr.132/abstract>.

ДОСЛІДЖЕННЯ ДИНАМІКИ ЕКОЛОГІЧНИХ ВИТРАТ ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЩОДО МОЖЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ ЇХ В ОБЛІКУ

***Анотація.** Описано результати дослідження динаміки екологічних витрат підприємств лісового господарства. Досліджено кореляційну залежність між екологічними витратами і важливими економічними показниками: чистий дохід, операційні витрати, загальні витрати. Статистичні дані проілюстровано за допомогою графіків. Визначено необхідні й достатні умови щодо можливості впровадження обліку екологічних витрат.*

Ключові слова: динаміка, динамічний ряд, екологічні витрати, кореляційна залежність, облік.

Kh. Khomyk

STUDYING OF THE ENVIRONMENTAL COSTS DYNAMICS OF FORESTRY ENTERPRISES DUE TO THE POSSIBILITY OF ITS REPRESENTATION IN ACCOUNTING

***Abstract.** The results of the study of the dynamics of environmental costs of forestry enterprises were described. The correlation relationship between environmental costs and important economic indicators such as net income, operating expenses, general expenses were investigated. Statistical data was illustrated with graphs. The necessary and sufficient conditions for the possibility of introducing of environmental costs accounting were determined.*

Keywords: dynamics, dynamic range, environmental costs, correlation relationship, accounting.

1. Вступ

Говорячи про сучасний стан економіки України, розуміємо, що відбуваються певні зміни. Позитивні чи негативні вони на перший погляд важко сказати, адже процес введення реформ з метою покращення і стабілізації всіх ланок розвитку суспільного життя все ще триває. Особливу увагу при цьому слід сконцентрувати на екологічних питаннях, які стають дедалі важливішими для більшої кількості суб'єктів господарювання.

Курс України на сталий розвиток актуалізував потребу в екологізації економіки країни. Ефективне управління господарською діяльністю можливе лише на еколого-економічних засадах. Еколого-економічне управління економікою на всіх рівнях неможливе без відповідної обліково-звітної інформаційної бази. При цьому нормативних і законодавчих актів із екологічного обліку і фінансової звітності, придатних для потреб управління, в Україні немає [1].

У даній статті розглядається одне з найактуальніших екологічних питань, зокрема те, що стосується екологічних витрат, визнання і облік яких досі не є чітко регламентованими.

Метою цієї статті є відображення результатів здійсненого нами спеціального дослідження динаміки екологічних витрат лісогосподарських підприємств щодо можливості впровадження їх в облік.

Основні завдання:

- вивчення динаміки екологічних витрат лісогосподарських підприємств;
- визначення кореляційної залежності між екологічними витратами і чистим доходом, операційними витратами, загальними витратами;
- обґрунтування необхідних і достатніх умов щодо можливості обліку екологічних витрат на лісогосподарських підприємствах.

2. Аналіз основних літературних джерел

Загалом теоретичне підґрунтя підходу до обліку екологічних витрат прослідковується у роботах таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як О. Ф. Балацький, О. О. Вилич, К. Т. Гофман, А. О. Гусєв, С. І. Дарогунцов, В. О. Лук'янихін, Л. Г. Мельник, С. К. Харічков та ін. Лебедєвич С. І. розробила пропозиції з доповнення до обов'язкових організаційних регламентів із бухгалтерського обліку і фінансової звітності підприємств і організацій України щодо їх екологізації [1]. Проте конкретно питанням реалізації обліку екологічних витрат ще не надано належного обґрунтування [2].

3. Теоретичний коментар

Для організації обліку екологічних витрат на підприємствах лісового господарства необхідно є їхня класифікація. Вітчизняні й зарубіжні вчені подають класифікацію екологічних витрат, а також

витрат лісгосподарських підприємств. Однак класифікації екологічних витрат на підприємствах лісового сектора економіки по суті немає [3].

Туниця Ю. Ю. класифікує екологічні витрати на такі групи [4]:

- втрати ресурсів внаслідок утворення великої кількості відходів;
- витрати на ліквідацію забруднення (очищення вод, повітря, ґрунту, прибирання твердих відходів);
- відшкодування збитків, завданих здоров'ю людей.

На нашу думку, доцільно віднести сюди групу витрат на відновлення довкілля.

Слід зазначити, що екологічні витрати і природоохоронні витрати не є тотожними поняттями. Термін “екологічні витрати” є більш широким і охоплює витрати на природоохоронну діяльність.

Природоохоронну діяльність здійснюють лісгосподарські підприємства, тому цілком логічним є дослідити екологічні витрати саме на них. Вважаємо, що екологічними витратами лісгосподарських підприємств є кошти, витрачені на охорону і збереження навколишнього природного середови-

ща. А згідно з Методологічними положеннями з організації державного статистичного спостереження щодо витрат на охорону навколишнього природного середовища останні – це всі види витрат держави, підприємств (організацій, установ), спрямовані на запобігання, контроль, зменшення чи лік-

відацію забруднення навколишнього природного середовища та охорону природи, управління природоохоронними ресурсами [5].
Спеціалізованою формою звітності підприємств лісового сектора економіки є Форма №10-ЛГ “Звіт про виконання виробничого плану по лісовому господарству”. Відповідно до нашої точки зору Розділ 2 “Лісорозведення” і Розділ 3 “Збереження природно-заповідного фонду” вищезазначеної форми становлять екологічні витрати саме лісгосподарських підприємств.

4. Емпіричні результати

З метою більш конкретизованого дослідження нами було проаналізовано і вивчено динаміку екологічних витрат на лісгосподарських підприємствах Львівського обласного управління лісового і мисливського господарства за період з 2000 по 2012 рр. Значення екологічних витрат було визначено за допомогою внутрішньовідомчої звітності лісового господарства Форми №10-ЛГ. Екологічні витрати представлено у вигляді динамічного ряду, оскільки саме ряди динаміки дають змогу виявити певні закономірності розвитку економічних процесів за

Таблиця 1

Динаміка екологічних витрат лісгосподарських підприємств Львівського обласного управління лісового і мисливського господарства за період з 2000 по 2012 рр. (тис. грн)

<i>Рік</i>	<i>ЕВ</i>	<i>Абсолютний приріст (Δу) ланцюговий</i>	<i>Темп росту (%) ланцюговий</i>	<i>Темп приросту (Тпр) ланцюговий</i>
2000	693,4	-	-	-
2001	40,5	-652,9	5,8	-94,2
2002	34,9	-5,6	86,2	-13,8
2003	108,7	73,8	311,5	211,5
2004	89,9	-18,8	82,7	-17,3
2005	68,5	-21,4	76,2	-23,8
2006	320,7	252,2	468,2	368,2
2007	378,7	58,0	118,1	18,1
2008	277,6	-101,1	73,3	-26,7
2009	370,7	93,1	133,5	33,5
2010	445,9	75,2	120,3	20,3
2011	124,1	-321,8	27,8	-72,2
2012	124,3	0,2	100,2	0,2

Примітка. Розраховано на основі даних Ф. №2 “Звіт про фінансові результати” і Ф. №10-ЛГ “Звіт про виконання виробничого плану по лісовому господарству”

Щоб охарактеризувати наш динамічний ряд, було використано такі показники: абсолютний приріст, темп росту і темп приросту.

ряд періодів і відтворити їх у цифровій формі (табл.1).

Щоб охарактеризувати наш динамічний ряд, було використано такі показники: абсолютний приріст, темп росту і темп приросту.

Дані табл. 1 показують відсутність певної тенденції в динаміці екологічних витрат. Числові значення хаотично варіюються протягом досліджуваного періоду часу. Так, у 2000 році екологічні витрати є максимальними, а протягом двох наступних років, тобто у 2001 і 2002 роках, набувають мінімальних значень.

Тому слід порівняти і проаналізувати значення екологічних витрат із економічними показниками діяльності лісгосподарських підприємств з метою встановлення певної залежності між ними, зокрема з використанням графічних зображень. Адже будь-яке дослідження потребує узагальнення та наочного подання. А графічні зображення статистичних даних є не тільки засобом їх ілюстрації, але і єдиним, незамінним способом при одночасному вивченні декількох взаємозалежних соціально-економічних явищ [6].

На нашу думку, до найбільш суттєвих показників діяльності підприємства, які повинні бути взаємопов'язаними з екологічними витратами, є: чистий дохід, операційні витрати і загальні витрати. Для знаходження стохастичного, зокрема кореляційного, зв'язку екологічних витрат із вищеперахованими показниками було використано точкову діаграму (діаграму розсіювання), яка ілюструє значення двох змінних: екологічних витрат і чистого доходу (рис. 1), екологічних і операційних витрат (рис. 2), екологічних і загальних витрат (рис. 3).

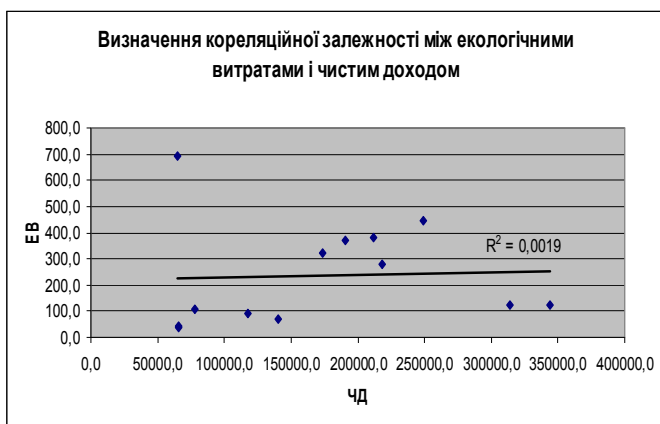


Рис. 1. Визначення кореляційної залежності між екологічними витратами і чистим доходом підприємств Львівського обласного управління лісового і мисливського господарства з 2000 по 2012 рр.

На всіх трьох графіках побудована лінія тренду із зазначенням величини достовірності апроксимації (R). І у всіх трьох випадках даний показник наближений до нуля. Це свідчить про наявність нульової кореляції, тобто відсутності зв'язку між змінними.

Це, безумовно, пояснюється тим, що на лісгосподарських підприємствах екологічні витрати не виокремлюють, немає їхньої чіткої систематизації. Тому назріла нагальна необхідність створення методичних рекомендацій із формування екологічних витрат, їх класифікації. Адже, маючи відповідну

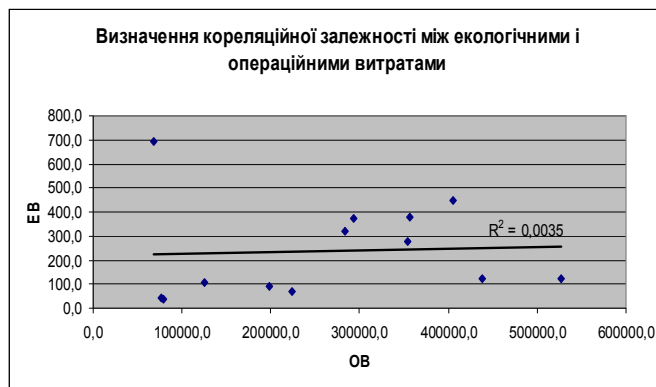


Рис. 2. Визначення кореляційної залежності між екологічними та операційними витратами підприємств Львівського обласного управління лісового і мисливського господарства з 2000 по 2012 рр.

нормативну базу, державні лісові господарства зможуть вести оперативний і бухгалтерський облік екологічних витрат як одних із найважливіших на підприємствах даного виду діяльності, який входив у рамки вітчизняної обліково-звітної системи.

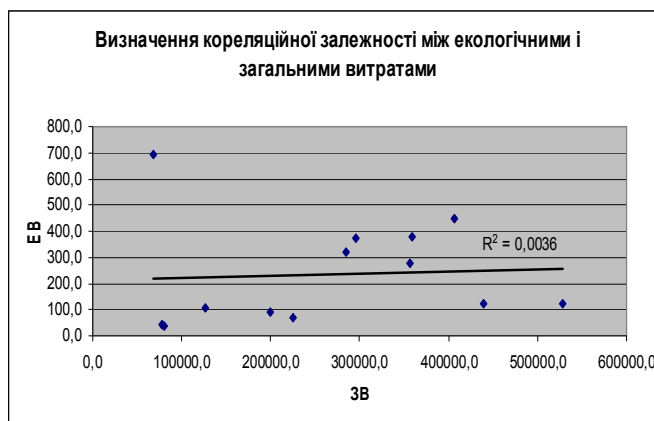


Рис. 3. Визначення кореляційної залежності між екологічними і загальними витратами підприємств Львівського обласного управління лісового і мисливського господарства з 2000 по 2012 рр.

До необхідних умов впровадження обліку на цих підприємствах належить і вимога форми №1 – екологічні витрати “Звіт про витрати на охорону навколишнього природного середовища та екологічні платежі”, затверджена наказом Держстату України 14.06.2013 р. №182 зі змінами, затвердженими наказом Держстату України 20.09.2013 р. №283, яку лісгосподарські підприємства Львівського обласного управління не можуть заповнити через відсутність бухгалтерського обліку екологічних витрат.

5. Висновки

Таким чином, необхідними умовами впровадження обліку екологічних витрат на лісгосподарських підприємствах є, з одного боку, об'єктивний хід розвитку управління лісовим господарством, а з іншого, – вимоги державного регулювання

еколого-економічною діяльністю в Україні, зокрема органу Державної служби статистики в Україні.

Достатніми умовами для впровадження обліку екологічних витрат є розробки Лебедевич С.І. щодо екологізації обліку в Україні, а саме: доповнення до обов'язкових організаційних регламентів із бухгалтерського обліку і фінансової звітності підприємств і організацій. Погоджуємося з професором, що екологізацію бухгалтерського обліку і фінансової звітності треба здійснювати за рахунок впровадження аналітичного екологічного обліку. При цьому повністю чинний План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та Перелік додаткових статей фінансової звітності до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності". Це дозволяє легко адаптувати діючу національну обліково-звітну систему до потреб еколого-економічного управління [1]. Також варто звернути увагу на колективну монографію [3], в якій обґрунтовано і розроблено теоретико-методологічні та організаційні основи обліково-аудиторського забезпечення лісового господарства у сталому розвитку України, включаючи методологію облікового процесу та трансформацію обліку витрат.

Отже, облік екологічних витрат треба негайно впроваджувати на підприємствах лісового господарства, оскільки необхідні й достатні умови вже є та продовжувати дослідницьку діяльність у цьому напрямку з урахуванням принципів сталого розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Лебедевич С. І. Доповнення до обов'язкових організаційних регламентів з бухгалтерського обліку і фінансової звітності підприємств і організацій України щодо їх екологізації: [а.с. №51432 від 26.09.2013, заяв. №51105 від 17.06.2013].

2. Хомик Х. Р. Перспективи обліку витрат в умовах екологізації економіки / Х. Р. Хомик, С. І. Лебедевич // Вісник Львівського університету. – Львів : НЛУ ім. І. Франка, 2012. – Вип. 47. – С. 77-80. – (Серія економічна).

3. Хомик Х. Р. Обліково-аудиторське забезпечення підприємств лісового господарства для сталого розвитку України : монографія / Х. Р. Хомик, С. І. Лебедевич, Н. М. Клим. – Львів : Ліга-Прес, 2014. – 268 с.

4. Туниця Ю. Ю. Екологічна Конституція Землі. Ідея. Концепція. Проблеми. / Ю. Ю. Туниця. – Львів : Видав. Центр ЛНУ ім. І. Франка, 2002. – 298 с.

5. Методологічні положення з організації державного статистичного спостереження щодо витрат на охорону навколишнього природного середовища // Затверджено наказом Державного комітету статистики України 23.12.2011 р. №392.

6. Тарасова В. В. Графічні зображення при оцінці екологізації економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.economy.nauka.com.ua.

7. Вайну Я. Я.-Ф. Корреляция рядов динамики / Я. Я.-Ф. Вайну. – М. : Статистика, 1977. – 119 с.

МЕТОДИКА РОЗПОДІЛУ НЕПРЯМИХ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

***Анотація.** У даному дослідженні вивчали способи здійснення розподілу непрямих витрат на підприємствах сільського господарства з метою підрахунку собівартості одиниці продукції. Наведено дефініцію непрямих витрат, досліджено складові непрямих витрат. Проаналізовано існуючі підходи до розподілу загальновиробничих витрат між видами продукції. Запропоновано оптимальний варіант для розподілу непрямих витрат.*

Ключові слова: витрати, повна собівартість продукції, підприємство, база розподілу, коефіцієнт розподілу.

Y. Sysharik

METHOD OF ALLOCATION OF INDIRECT COSTS AT THE ENTERPRISES OF AGRICULTURAL BUSINESS

***Abstract.** This study examined the ways of implementation of the allocation of indirect costs at the enterprises of agricultural business for the purpose of calculating of per-unit cost. The definition of indirect costs was given, the components of indirect costs were researched. The existing approaches to the allocation of production costs among types of products were analyzed. The optimal option for the allocation of indirect costs was proposed.*

Keywords: costs, total cost of production, enterprise, base of allocation, coefficient of allocation.

1. Постановка проблеми

Важливою умовою існування підприємства є вміння управлінців правильно розпорядитися наявними ресурсами. Повноцінне й економічне управління витратами – ознака ефективного менеджера. Сьогодні економіка багато уваги приділяє різного виду витратам та калькуляції витрат. Але ключовим моментом у здійсненні розподілу витрат є розподіл непрямих витрат.

Дослідженням питання калькуляції і розподілу непрямих витрат, а також його вдосконаленням займалася ціла плеяда вітчизняних і зарубіжних авторів.

З практики ведення бухгалтерських витрат, на підприємствах сільського господарства великим недоліком є недооцінка необхідності у правильному розподілі непрямих витрат. При використанні різних баз підприємства можуть по-різному здійснювати розподіл непрямих витрат. Тому правильний вибір бази для розподілу непрямих витрат є важливим моментом в визначенні собівартості продукції.

2. Мета статті

Розглянути теоретичну базу дослідження, тобто розглянути особливості розподілу непрямих витрат; обґрунтувати оптимальний метод розподілу непрямих витрат; провести аналіз розподілу непрямих витрат згідно з різними базами розподілу; зробити порівняльний аналіз собівартості продукції з використанням різних баз розподілу і дослідити вплив на собівартість бази розподілу.

3. Аналіз останніх досліджень та літератури

Дослідженню проблеми розподілу непрямих витрат на підприємствах присвячено багато праць сучасних вітчизняних і зарубіжних науковців. Атамас П. Й. у своєму дослідженні наводить визначення непрямих витрат, а також здійснює їхню класифікацію. Автор пропонує свої методи з розподілу непрямих витрат, а також аналізує, які саме витрати відносяться до непрямих [2, с. 11-12].

Хлопчур С. А. розглядає сутність, функцію та основні завдання управлінського обліку на підприємстві. Автор наводить способи розподілу витрат на підприємстві, а також розглядає застосування рахунків бухгалтерського обліку при розподілі витрат [9].

Андрющенко Н. С. у своєму дослідженні характеризує спосіб розподілу непрямих витрат на прикладі баз розподілу аграрними підприємствами Житомирської області. Автор також розглядає питому вагу різних витрат на прикладі конкретного підприємства [3].

Данилюк О. П., Довгань Т. В. у своєму дослідженні характеризують теоретичні основи класифікації витрат, а також погляди вітчизняних і зарубіжних вчених на вирішення даного питання. Автори пропонують власне бачення вирішення даної проблеми [4].

4. Методика дослідження

В процесі проведення дослідження основою для нього слугували праці вчених, що присвячені проблемам удосконалення методів визначення собівартості. Під час дослідження широко застосовувалися як загальнонаукові, так і спеціальні методи.

В даному випадку були використанні методи аналізу та синтезу, порівняння, узагальнення та групування, а також метод коефіцієнтів.

5. Вклад основного матеріалу

Оскільки обсяг продукції рослинництва залежить значною мірою від природних факторів, а не лише від діяльності людей, то всі загальновиробничі витрати рослинництва включаються у виробничу собівартість продукції незалежно від зміни обсягу виробництва шляхом їх розподілу в кінці року. В залежності від обраного методу розподілу даних витрат залежить достовірність і точність собівартості конкретного виду продукції рослинництва.

Згідно п. 15 П(С)БО 16 загальновиробничі витрати поділяються на постійні та змінні. Змінні загальновиробничі витрати – це витрати на обслуговування й управління виробництвом (цехів, дільниць), що змінюються прямо (або майже прямо) пропорційно до зміни обсягу діяльності. Вони розподіляються на кожен об'єкт витрат із використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо), виходячи з фактичної потужності звітного періоду. Всі інші загальновиробничі витрати постійні. Вони розподіляються пропорційно тим же базам розподілу, що і змінні, але лише при нормальній потужності [1, с. 2-3].

У сільськогосподарських підприємствах, як правило, відсутній поділ загальновиробничих витрат на постійні та змінні. Це пояснюється двома важливими обставинами, а саме: а) неможливістю визначення нормальної потужності, адже, на відміну від промислових підприємств, не можна визначити обсяг названих показників через погодні умови конкретного року, тому і розподіл витрат на постійні та змінні викликає сумнів; б) із складу загальновиробничих витрат виділяються окремі витрати, які стосуються використання обладнання, зокрема сільськогосподарської техніки. Ці витрати або списуються безпосередньо на певний об'єкт, наприклад, витрати на утримання сінокосарок списують залежно від умов конкретного року безпосередньо на однорічні чи багаторічні трави, або обліковуються на рахунку “Витрати на утримання машинно-тракторного парку”, про що було сказано раніше [5, с. 12-13].

Однак слід відзначити: у складі загальновиробничих витрат в якості окремого об'єкта обліку можуть виступати загальновиробничі витрати конкретної бригади, якщо при побудові організаційної структури підприємства створюються бригади або якщо виділяється який інший підрозділ, що має бути центром витрат, наприклад овочева бригада.

Вибір методу розподілу непрямих витрат та його порядок здійснення пропонується кожному підприємству робити самостійно, виходячи з особливостей технології виробництва продукції рослинництва, організаційно-виробничої структури тощо. Слід відзначити, що потреба у визначенні економічно найдоцільніших для кожного підприємства методів розподілу непрямих витрат виникає посту-

пово у міру впровадження в підприємствах системи планування, бюджетування, методів контролю за витратами [6, с. 15-16].

Вибрану базу для розподілу загальновиробничих витрат підприємства зазначають у обліковій політиці.

У вітчизняній практиці дану проблему, як правило, розглядають в умовах традиційних способів розподілу з позиції пошуку універсального базового показника для підприємств усіх галузей виробництва. Так, у різних працях із теорії і практики калькулювання, залежно від галузевих особливостей, наводиться понад два десятки способів розподілу непрямих витрат між об'єктами калькулювання. Розповсюдженими базами розподілу є сума прямої заробітної плати виробничих працівників, сума прямих витрат на виробництво, обсяг виробництва та інші натуральні й вартісні показники [8, с. 17-18].

На думку Я. В. Соколова, “...який би вибір адміністрація підприємства не зробила, він буде не типовим: якщо розподіляти усі накладні витрати за єдиним коефіцієнтом, то в залежності від обраної бази будуть змінюватися значення собівартості. Але якщо кожен статтю витрат розподіляти за своїм коефіцієнтом, то вибір таких коефіцієнтів також суттєво умовний а, отже, загальна собівартість виявиться сумою із декількох логічно неспівставних величин. В першому випадку помилка у розмірі собівартості буде єдиноюнаправленою, в другому – різноюнаправленою, прийняти її до уваги суттєво важче, ніж у першому випадку” [7, с. 133].

На практиці за базу розподілу непрямих витрат у рослинництві дослідні господарства обирають, зокрема: 4 відсотка - обсяг діяльності; 16 відсотків - прямі витрати; 20 відсотків - години праці; 20 відсотків - пряма оплата праці; 40 відсотків - прямі витрати за вирахуванням вартості насіння.

Отже, спостерігаючи різноманітність методів розподілу непрямих витрат, що застосовуються на практиці, можна зробити висновок: питання розподілу даних витрат залишається недостатньо обґрунтованим й потребує ретельного вивчення.

Для розподілу загальновиробничих витрат за об'єктами обліку в рослинництві роблять розрахунок коефіцієнта розподілу за наступною формулою:

$$K = \frac{\sum B_z}{\sum B_i} \quad B_{zi} = K \cdot B_i \quad (1)$$

де K – коефіцієнт розподілу загальновиробничих витрат;

$\sum B_z$ – сума загальновиробничих витрат;

$\sum B_i$ – сума всіх прямих витрат без вартості насіння;

B_{zi} – загальновиробничі витрати, віднесені на відповідну культуру;

B_i – всі витрати, віднесені на відповідну культуру.

По зернових і зернобобових коефіцієнт становить:

$$K = 0,179000333.$$

Розподіл загальновиробничих витрат рослинництва на базі сукупних витрат без насіння

Об'єкт обліку	Прямі витрати		База розподілу	Коефіцієнт розподілу	Загально-виробничі витрати (бгр.=4гр.х 5гр.)
	всього	в тому числі вартість насіння			
1	2	3	4	5	6
Пшениця	669887,2	83747,2	586140	0,179000333	104919,2552
Жито	10081,6	2190,6	7891		1412,491628
Овес	21418,8	2263,8	19155		3428,751379
Ячмінь	229662,2	30735,2	198927		35607,99924
Кукурудза на зерно	688921,9	133538,9	555383		99413,74194
Насіння сояшнику	96279,7	15783,7	80496		14408,81081
Соя	396759,7	52204,7	344555		61675,45974
Ріпак	243509,9	28257,9	215252		38530,17968
Цукрові буряки фабричні	556757,5	53839,5	502918		90022,48947

Слід звернути увагу на те, що деякі матеріальні витрати, зокрема насіння і садивний матеріал, відсутні в обліку окремих культур (робіт, послуг) (заготівля кормів, види сільськогосподарських робіт тощо), що, на нашу думку, призводить до необґрунтованості використання такої бази розподілу, як загальна сума прямих витрат. Тому були проведені розрахунки собівартості продукції при застосуванні різних баз розподілу загальновиробничих витрат.

Як ми можемо спостерігати, загальновиробничі витрати згідно з нашими розрахунками займають питому вагу в витратах. Так, при розподілі витрат загальновиробничі становлять 16% від загальної суми витрат, тому пройти повз і не звертати увагу на настільки вагомий показник – просто злочин.

Для порівняння наведемо в наступній таблиці розподіл витрат згідно з використанням різних баз

розподілу і їх вплив на обсяг загальновиробничих витрат.

Ми можемо побачити, що згідно з різними базами розподілу ми отримуємо різні дані по загальновиробничих витратах. Так, при використанні за базу розподілу прямих витрат із використаним насінням по озимій пшениці ми отримуємо показник у 103315,12 грн., при розрахунку без затраченого насіння даний показник буде рівним 104919,26 грн., а при використанні за базу розподілу фонд оплати праці 120876,76 грн. Відповідні дані по житю становлять 1412,49 грн., база без використаного насіння, 1554,92 грн. за бази розподілу прямих витрат, що включають у себе витрати на насіння. Відповідно, якщо взяти за основу затрати на оплату праці, цей показник буде становити 3094,81 грн. Розглянемо відповідні дані по кукурудзі на зерно. Ми отримали за бази розподілу прямих витрат за

Розподіл загальновиробничих витрат рослинництва згідно різних баз розподілу

Об'єкти обліку	База розподілу		Розподіл загальновиробничих витрат пропорційно до:			
	прямі витрати, грн.	оплата праці, грн.	прямих витрат		оплати праці	
Коефіцієнти розподілу загальновиробничих витрат			0,154227528	%	2,6213902	%
Пшениця	669887,7	46111,7	103315,124	23,0	120876,758	26,9
Жито	10082	1180,6	1554,92193	0,3	3094,81327	0,7
Овес	21419	1539,8	3303,39942	0,7	4036,41663	0,9
Ячмінь	229662,7	19085,3	35420,3104	7,9	50030,0184	11,1
Кукурудза на зерно	688922,1	35968,4	106250,752	23,6	94287,2113	21,0
Насіння сояшнику	96279,5	7421,1	14848,9493	3,3	19453,5988	4,3
Соя	396579,1	25310,1	61163,4141	13,6	66347,6481	14,8
Ріпак	243508,5	13834,6	37555,7139	8,4	36265,8849	8,1
Цукрові буряки фабричні	556757,4	20991,9	85867,3173	19,1	55027,9609	12,2

мінусом витрат на насіння 99413,74 грн., при використанні бази розподілу прямих витрат з витратами на насіння вона буде становити 106250,75 грн., а при прямих витратах на оплату праці ми отримаємо показник у 94287,21 грн.

6. Висновок

При проведенні даного дослідження було розглянуто сутність, природу і законодавчу базу, що використовують у бухгалтерському обліку при розподілі непрямих витрат на підприємстві, проаналізовано теоретичні особливості розподілу непрямих витрат.

Здійснено дослідження з пошуку оптимального методу розподілу непрямих витрат. Для підрахунку розподілу непрямих витрат використовувався коефіцієнт розподілу непрямих витрат. Базуючись на отриманих даних, було розподілено непрямі витрати відповідно до різних баз розподілу. Порівняно отримані результати в розрізі різних баз розподілу. Запропонована методика й отримані дані можуть використовуватися для розрахунків собівартості витрат. Особливо дана методика може бути в нагоді зараз, коли нестабільна ситуація в країні та запроваджуються зміни у закони, за якими живе Україна.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 16 “Витрати” [Текст]. – Редакція від 09.08.2013. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 10 с.

2. Атамас П. Й. Управлінський облік : підручник [Текст] / П. Й. Атамас. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.

3. Андрющенко Н. С. Розподіл непрямих виробничих витрат в сільському господарстві школи [Електронний ресурс] / Н. С. Андрющенко // Облік і фінанси АПК, Бухгалтерський портал. – Електронний журнал. – 2007. – Режим доступу : <http://magazine.faa.org.ua/content/view/631/35/>. Заголовок з екрана. Розподіл непрямих виробничих витрат в сільському господарстві.

4. Данилюк О. П. Класифікація та розподіл непрямих витрат в системі управлінського обліку

[Електронний ресурс] / О. П. Данилюк, Т. В. Довгань // Очные конференции в Чехии, Словакии и Польше – 2009. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/10_NPE_2011/Economics/7_82025.doc.htm. Заголовок з екрана. Класифікація та розподіл витрат в системі управлінського обліку.

5. Парієнко Р. М. Стан та шляхи удосконалення обліку адміністративних витрат у СТОВ “Гусарівське” [Електронний ресурс] / Р. М. Парієнко // Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва. – 2007. – 47 с. – Режим доступу : <http://www.bankreferatov.ru/referats/C325729F00717F7B43257B0B0009C373/Стан%20та%20шляхи%20удосконалення%20обліку%20адміністративних%20витрат.doc.html>. Заголовок з екрана. Міністерство аграрної політики України.

6. Собченко А. М. Удосконалення систем і методів обліку витрат та калькулювання собівартості сільськогосподарської продукції [Електронний ресурс] / А. М. Собченко // Вісник СевНТУ, Економіка і фінанси. – 2012. – С. 228-233. – Режим доступу : http://sevntu.com.ua/jspui/bitstream/123456789/5485/1/130_38.pdf. Заголовок з екрана. Удосконалення систем і методів обліку витрат та калькулювання собівартості сільськогосподарської продукції.

7. Соколов Я. В. История бухгалтерского учета : учебник / Я. В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 288 с.

8. Філь А. Виробничий облік – основа управлінського обліку [Електронний ресурс] / А. Філь // Українська академія банківської справи НБУ. – 2008. – 52 с. – Режим доступу : <http://knigilib.com/book/61-virobnichij-oblik-osnova-upravlinskogo-obliku-kursova-robot-a-fil-a/2-anotaciya.html>. Заголовок з екрана. Сучасне розуміння виробничого обліку та витрат у собівартості продукції.

9. Хлопчур С. А. Економіка підприємництва : підручник [Електронний ресурс] / С. А. Хлопчур. – Режим доступу : http://lubbook.net/book_446_glava_3_10_Porjadok_obliku_tarozpo.html. Заголовок з екрана. Порядок обліку та розподілу непрямих (накладних) виробничих витрат.

ДОСЛІДЖЕННЯ ФОРМ ТА ВИДІВ АУТСОРСИНГУ ПІДПРИЄМСТВ

***Анотація.** Метою написання даної статті є порівняння видів фірм аутсорсингової діяльності, визначення їх особливостей та ключових елементів бізнесу. Здійснено порівняльну характеристику форм аутсорсингу та наведено їх переваги. Акцентовано увагу на фірмах- аутсорсерах України, їх аутсорсинг-проекті та сфері діяльності.*

Ключові слова: аутсорсинг-проект, аутстафінг, аутсорсингова компанія, аутсорсер.

N. Balaban

RESEARCH OF FORMS AND TYPES OF OUTSOURCING OF ENTERPRISES

***Abstract.** The purpose of this article is to compare the types of firms providing outsourcing activities, to determine their characteristics and key elements of business. The comparative characteristic of forms of outsourcing is implemented and their advantages are demonstrated. The attention is emphasized on outsourcing companies in Ukraine, their outsourcing projects and sphere of activities.*

Keywords: outsourcing project, outstaffing, outsourcing company, outsourcer.

1. Вступ, постановка проблеми, її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.

На сьогоднішній день дуже гостро постає питання перебудови економіки промислових регіонів країни в більш гнучкі. Саме зараз настав час аутсорсингу, процесу залучення ресурсів із сторони, що забезпечить мобільність та значні переваги в основній діяльності. Чимало економістів вивчають дане питання, шукаючи шляхи розвитку, максимізації прибутку та зменшення затрат. Використовуючи прості елементи бізнесу, передоручати іншим виконання непрофільних функцій чи капіталозатратних завдань, створити гнучку систему управління персоналу з використанням передових досягнень у менеджменті тепер стало можливо завдяки процесу аутсорсингу. Кожен із його видів по своєму цікавий та потребує дослідження.

2. Аналіз попередніх публікацій і досліджень, їх взаємозв'язок із статтею

Економічну суть даного питання розкривають як зарубіжні М. Донеллан, Ж.-Л. Бравар, так і російські вчені: І. Руда, Б. Анікін. Значний науковий внесок у вивчення даного питання зробили Л. Балабанова, О. Крушельницька, О. Кузьмін, Є. Маслов. Ці науковці виділили процес аутсорсингу в окремий напрямок управління персоналом. Проте невирішеними залишилися питання поділу та систематизації видів аутсорсингу, його впливу на діяльність підприємства, можливості та перспективи застосування аутсорсингу з метою зменшення витрат та поліпшення результатів діяльності підприємств в Україні.

Оскільки процес аутсорсингу на сьогоднішній час часто впроваджується в управлінський процес і розширює сфери діяльності, доцільно конкретизувати та виділити основні його види.

Було введено поняття “аутсорсинг-проект” – цілеспрямована видозміна бізнес-системи на основі методології аутсорсингу зі встановленням вимог до якості результатів із відповідними обмеженнями ресурсів [1]. Це твердження можна доповнити, адже зараз відбуваються кооперативні зміни в структурі організації замовника для досягнення результатів. Тому доцільно стверджувати, що аутсорсинг-проект – це основна рентабельна пропозиція для замовника. Сам проект може запропонувати і замовник, і виконавець. В залежності від проектів, які виконує аутсорсер, їх поділяють на види.

На першому місці за масштабами виконаних замовлень виступає ІТ-аутсорсинг. На сьогоднішній час це одна з галузей в Україні, що швидко захоплює ринок. За даними профільної Асоціації ІТ-України [2], зростання експорту ІТ-послуг з України за підсумками 2014 може скласти всього 5-7% (проте за попередні роки збільшувалося на 25% щорічно), і то лише за умови стабілізації ситуації на сході країни. Якщо ж ситуація не стабілізується, то можна отримати нульове зростання. Компанії, які мають іноземні замовлення, ще здатні утриматися на ринку, а ті, які безпосередньо працюють на вітчизняному ринку, швидше за все збанкрутують.

В аутсорсингу є відмінні перспективи. За оцінкою компанії Gartner, обсяг світового ринку досяг \$ 251 7 млрд., проте Forrester Research наводить інші цифри – за його підрахунками, оборот у 2012-му становить \$ 385 млрд. Частка українських компаній поки вкрай невелика – той же Gartner оцінює її в \$ 1,3-1,5 млрд. У порівнянні з іншими країнами регіону “Європа, Близький Схід і Африка” до українських розробників зверталися лише 3,1% замовників. Для порівняння: лідером за кількістю замовлень у регіоні є Польща (25,3%), на другому місці – Росія (19,2%) [3].

Виробники та постачальники обладнання констатують сильне падіння ринку, а їх прогнози у цілому невтішні. На думку ряду експертів, українсь-

кий ринок ІТ може відкритися до моменту свого народження і показати спад у 50%) [3].

Друге місце займає аутсорсинг бізнес-процесів. Зазвичай у цей комплекс входять фінанси і бухгалтерія, трудові ресурси, постачання, нарахування та облік заробітної плати, внутрішній аудит, обчислення оподаткування, центри обслуговування споживачів і ряд специфічних процесів, характерних для даної галузі.

Проте аутсорсинг персоналу не так стрімко розвивається, як ІТ-аутсорсинг. У столиці України створена в 2004 році група компаній "COVA", що надає послуги з аутсорсингу персоналу, аудиту, бухгалтерського, податкового, управлінського й юридичного супроводу бізнесу, а також ІТ-послуги. Аутсорсинг персоналу включає в себе управління персоналом, кадрове діловодство, ведення бухгалтерського та податкового обліку, нарахування заробітної плати, а також складання і здачу звітності, передбаченої чинним законодавством. Головна перевага аутсорсингової моделі для компанії – реального роботодавця – полягає у можливості оперативного регулювати (збільшувати або скорочувати) фактичну чисельність співробітників компанії, не змінюючи при цьому кількість штатного персоналу.

Ще одна компанія, яка працює в галузі аутсорсингу, – SmartSolutions, яка за дослідженнями міжнародного кадрового порталу HeadHunter, увійшла до п'ятірки рейтингу провідних рекрутингових агентств України. SmartSolutions має свої офіси в Казахстані (Алма-Ата), Росії, Україні та Азербайджані. На думку представників цієї компанії, аутсорсинг персоналу звільняє замовника від багатьох елементів бізнесу, основна їх відмінність полягає у використанні трудових ресурсів іноземних громадян, оскільки їхні офіси розміщені в декількох країнах.

На сьогоднішній час функціонує велика кількість Call-центрів. Їх багато авторів вважають підвидом аутсорсингових фірм. Основне завдання таких центрів – професійне сприймання, опрацювання та передача інформації до замовника. Підприємствам вигідно користуватися послугами цих фірм, коли власні інформаційні служби є переважними. Крім того, при залученні стороннього Call-центру можна отримати значну економію часу при опрацюванні інформаційних ресурсів.

Ще одним видом аутсорсингу є найм персоналу через сторонні організації, який має назву "аутстафінг". "Аутстафінг" означає виведення персоналу за штат організації. Тобто організація-аутстафер позичає власних працівників для виконання завдання в організації замовника. Проте всі нарахування, відрахування та сплату податків проводить фірма-аутстафер, а організацію роботи даного працівника – сам замовник. Така система праці дуже вигідна для підприємств, що знаходяться на спрощеній системі оподаткування, адже їм не потрібно вводити у власний штат працівника, якщо його послуги знадобляться тільки одноразово. Аутстафінг також поділяється на види: лізинг персоналу (staffleasing), підбір тимчасового персоналу (temporarystaffing) і виведення персоналу за штат (outstaffing) [5].

Це основні види аутсорсингу, виділені на сьогодні науковцями. Проте вважаємо за доцільне

доповнити класифікацію аутсорсингу наступними його видами:

- виробничо-господарський – експлуатація об'єктів нерухомості, прибирання території, догляд за паркінгом організації;

- бухгалтерсько-економічний – залежить від вимог замовника, може виконувати навіть усі функції бухгалтерського відділу з поданням фінансових документів у різні установи та нарахуванням заробітної плати;

- офісного сервісу – розрахунок проводиться за одну надруковану сторінку, повністю всі витрати за ремонт та устаткування несе фірма, що виконує замовлення;

- маркетинговий – краще довірити фірмі – спеціалісту на ринку маркетингу пошук замовників чи подання інформації про дану організацію та масштаби її замовлення, ніж утримувати власний штат відділу маркетингу (працівники якого не завжди компетентні в даній сфері, оскільки поєднують кілька виконуваних завдань).

В Україні було проведено ще одне спеціалізоване дослідження, яке показало, що 36% опитаних передають на аутсорсинг різні виробничі процеси, в тому числі [4]:

- ІТ-послуги – 40,5%;
- логістику – 35,1%;
- ресурсне забезпечення власних виробничих процесів – 27%;
- маркетингові бізнес-послуги – 21,6%;
- рекрутмент – 18,9%;
- бухоблік – 13,5%;
- розрахунок зарплат – 13,5%;
- обробку та систематизацію інформації (сюди входить організація аутсорсингових гарячих ліній) – 8,1%;
- аутсорсинг медичних представників – 8,1%;
- кадрове діловодство та облік кадрів – 5,4%;
- різні адміністративні функції – 2,7%.

Крім цього, 31% опитаних засвідчили, що користуються послугами залученого персоналу, в тому числі 48,4% – на короткострокові проекти, 35,5% – на довгострокові проекти, 29% – з оформленням персоналу в штат провайдера.

Опитування свідчить про те, що 41,2% респондентів, задіявши аутсорсингові послуги, економлять власні ресурси, 37,6% добилися оптимізації і прискорення бізнес-процесів, 32,9% – підвищення ефективності, 14,1% – поліпшення якості та контролю за робочими процесами, 14,3% помітили, що його застосування дає можливість користуватися рішеннями, базованими на новітніх досягненнях галузі.

Для багатьох фірм дуже важко відважитися на залучення допомоги від інших організацій. Проте ті, хто користуються цим видом послуг, безумовно, економлять ресурси, зменшують ризики, а також покращують якість роботи в сфері управління персоналом, яка досить часто перебуває на низькому рівні.

В інших країнах (наприклад, у Росії) аутсорсинг використовують навіть у фармацевтичній компанії Oriola-kd з обсягом продаж близько 2,5 млрд. євро представлена в Росії оптовим і роздрібними підрозділами та "Инфосистемы Джет" (сервісна ІТ-система),

уклавши угоду про спільну діяльність поряд із підвищенням надійності, продуктивності та адаптивності ІТ-систем, що дозволило зменшити чисельність і оптимізувати роботу власного ІТ-персоналу, зосередивши зусилля на стратегічних завданнях розвитку ІТ-підтримки бізнесу. За попередніми оцінками IDC, обсяг російського ринку ІТ-послуг збільшився в 2012 році на 17% порівняно з попереднім і досяг 6,8 млрд. дол.; більше мільярда з них припадає на частку аутсорсингу [5].

Аутсорсинг може існувати в кількох формах залежно від вибору замовника та умов укладеного контракту. Основні форми аутсорсингу наведено в таблиці 1.

Оскільки ринок аутсорсингу в Україні ще недостатньо сформований, є великі можливості та перспективи для його розвитку. Використовуючи досвід та знання спеціалізованих фірм, можна досягнути стабільно високих результатів. Для вітчизняних підприємств вигідно переходити на цей вид діяльності, оскільки таким чином досягатиметься високий ступінь зайнятості населення у промислових нерозвинених регіонах та підвищуватиметься рівень рентабельності промислових підприємств.

3. Висновки

Є підстави стверджувати, що процес змін у розвитку промислових підприємств нашої країни може здійснюватися шляхом проведення порівняно нового виду діяльності – аутсорсингу. Україні необхідні зміни для європейського майбутнього, тому потрібно будувати гнучку систему господарювання вітчизняних підприємств з метою забезпечення їх швидкого та стабільного розвитку.

Проаналізувавши види та форми аутсорсингу, є підстави сказати, що вітчизняним підприємствам на ринку потрібен “друг”, якому можна передоручати копії завдання, щоб зосередитися на головному.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аникин Б. А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента : учеб. пособие / Аникин Б. А., Рудая И. Л. – [2-е изд., перер. и доп.]. – М. : ИНФРА – М, 2009. – 320 с.
2. Яровая М. Украинский рынок аутсорсинга в 2014 году почти не вырастет – впервые за пять лет / Яровая М. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ain.ua/page/25>.
3. Украинские компании вошли в сотню лучших в мире разработчиков ПО [Електронний ресурс]. – <http://ubr.ua/ukraine-and-world/events/ukrainskih-kompanii-voshli-v-sotnu-luchshih-v-mire-razrabotchikov-po-214610>.
4. Офіційний сайт компанії cartli контакт центр [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cartli.ua/articles/523-aoutsorsing-v-ukraine-dostig-milliardnyx-dollarovykh-oborotov.html>.
5. Чернобровцев А. Аутсорсинг в фармацевтике. Oriola-KD и “Инфосистемы Джет” подписали соглашение, предусматривающее обслуживание ЦОД и ИТ-инфраструктуры / А. Чернобровцев [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.osp.ru/news/articles/2013/14/1303480/>.
6. Robert L. Mathis, Jonh H. Jakson “Human Resource Management” / L. Mathis Robert H. Jakson Jonh / by South-Western, Cengage Learning in 2011, 2009 years.

Таблиця 1

Форми аутсорсингу¹

Форми аутсорсингу	Характеристика	Переваги
Повний (максимальний) аутсорсинг	Штат співробітників, активи, інформаційні технології або фінанси, передаються постачальнику послуг на час дії контракту	Зменшення витрат на термін виконання замовлення
Частковий (вибірковий) аутсорсинг	Переадресація конкретних функцій у певних галузях виробництва виконавцю	Використовується з метою виготовлення більш дорогої побутової продукції для уникнення цінової конкуренції
Спільний аутсорсинг	Коли обидві сторони виступають партнерами у комерційній діяльності	Фірми не ризикують, оскільки виступають гарантими одна одної
Проміжний аутсорсинг	Коли в компанії працівники інформаційних систем мають високу кваліфікацію, але організація передає їх під контроль третьої сторони	Висока довіра до третьої організації з додатковим досвідом для своїх спеціалістів
Трансформаційний аутсорсинг	Організація запрошує постачальника послуг, який повністю реорганізує роботу підрозділу, розробляючи нові системи і створюючи надійну базу знань і навичок, яку потім передає клієнту	Можна назвати консультування за кошти замовника, яке закінчиться з дією контракту
Аутсорсинг спільних підприємств	Створення нового офісу для використання спільних передових ділових якостей обох організацій. Вибирається від організацій саме основне виробництво товарів або ж надання послуг та фінансується їх розвиток	Потім замовник і постачальник послуг розділять прибуток, зароблений новою компанією

¹ Систематизовано автором на основі [1, 5]

РАЦІОНАЛЬНА КАДРОВА ПОЛІТИКА НА ПІДПРИЄМСТВІ – УСПІШНА ФОРМУЛА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Анотація. У статті розкрито важливість здійснення кадрової політики на підприємстві з метою раціонального впливу на співробітників та підвищення продуктивності праці. Проаналізовано складові підсистеми кадрової політики та визначено перспективні напрямки її розвитку в сучасних умовах господарювання. Розглянуто прикладні аспекти управління кадрами на підприємстві ТзОВ “Терко Авто” шляхом адаптації закордонного досвіду ведення кадрової політики.

Ключові слова: кадрова політика, управління кадрами, виробнича демократія, потенціал особистості працівника.

Y. Yasinska

RATIONAL PERSONNEL POLICY AT THE ENTERPRISE - A SUCCESSFUL FORMULA FOR ENTREPRENEURIAL ACTIVITIES

Abstract. The article deals with the importance of human resources policy at the enterprise with the aim to gain a sustainable impact on employees and increase their productivity. Components of subsystem of personnel policy are analyzed and perspective areas of its development in the contemporary economy are identified. The practical aspects of personnel management in the company LLC "Terko Auto" by adapting of foreign experience of implementing of personnel policy were considered.

Keywords: personnel policy, personnel management, industrial democracy, potential of the individual employee.

1. Вступ

У період розвитку передових технологій, автоматизації виробництва, пришвидшення науково-технічного прогресу, інформатизації суспільства людський фактор, незважаючи ні на що, і далі відіграє чи не найважливішу роль у економіці підприємств, країн і всього світу. Адже саме від якісної роботи працівника залежить майбутнє підприємства, в якому він працює, незалежно від посади, яку він займає.

2. Аналіз основних літературних джерел

Чимало уваги питанню організації кадрової політики на підприємстві у своїх працях приділяли Аведян Л. Й., Адамчук В. В., Ромашов О. В., Сорокіна М. Е., Войнатенко М., Наконечна Г. Ж., Завіновська Г. Т., Колот А. М., Левченко О. М. та інші.

Метою статті є дослідження кадрової політики підприємства та організація управління персоналом на конкретному підприємстві в умовах сьогодення.

3. Теоретичний коментар

Кадрова політика підприємства визначає базові напрямки, форми та методи роботи з персоналом та становить систему поглядів, вимог та принципів. Формування кадрової політики на підприємстві відбувається на двох рівнях – стратегічному та тактичному.

На стратегічному рівні засади кадрової політики розробляються вищим керівництвом підприємства з метою забезпечення підприємства кадрами потрібної кваліфікації та кількості. Вище керівництво розробляє плани та схеми розстановки кадрів, схеми кооперацій між різними відділами, системи заохочень та вимог.

Тактичні питання кадрової політики визначаються керівниками структурних підрозділів та стосуються структури кадрів, планування робочого часу та ефективності його використання.

Кадрова політика охоплює наступні напрямки роботи на підприємстві:

- здійснення заходів управління персоналом з метою виконання запланованих виробничих завдань;
- визначення механізмів управлінської і виробничої кооперації між структурними підрозділами фірми;
- встановлення засад матеріального і морального стимулювання працівників;
- встановлення основних принципів залучення, використання, збереження або вивільнення кадрів;
- розробка програм навчання та підвищення кваліфікації кадрів;
- забезпечення безпечних умов праці та наявності, за потреби, засобів колективного та індивідуального захисту тощо.

В період Радянського Союзу як такої кадрової політики на підприємстві не проводилося, перева-

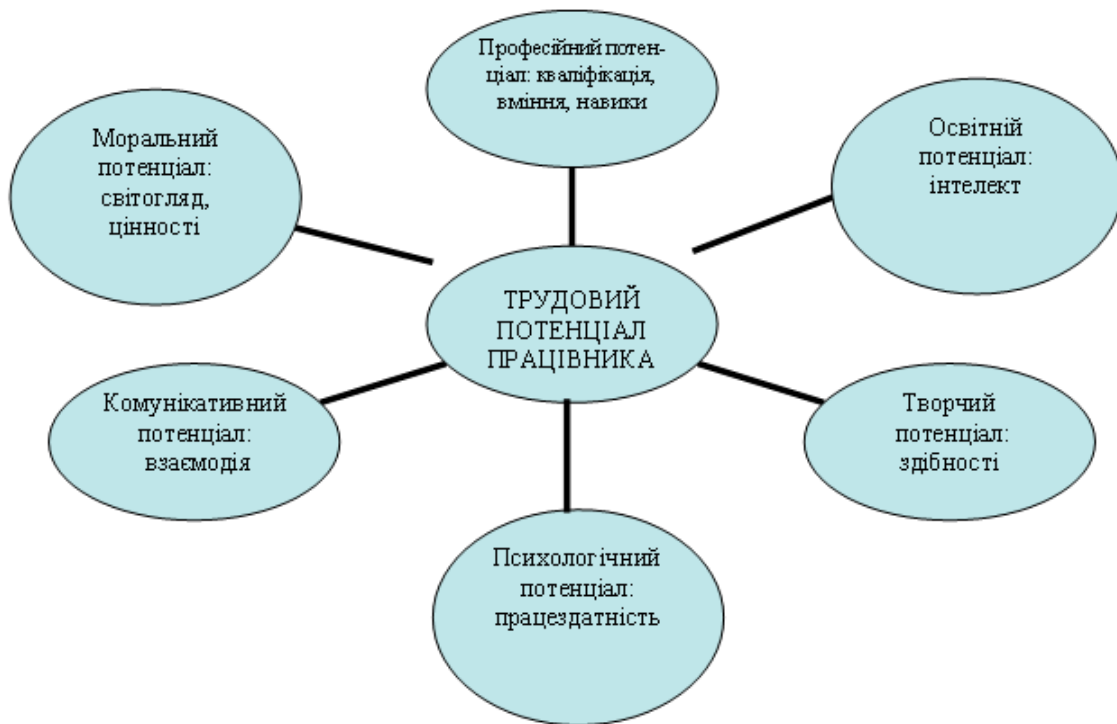


Рис. 1. Структура трудового потенціалу працівника

жав авторитарний стиль управління, мало місце доглядливість керівнику, працівник мав мізерні права, а деколи і взагалі розглядався як особа без прав.

Після 1991 року Україна проголосила свою незалежність і курс на демократизацію всіх сфер суспільного життя, розпочавши тим самим процес трансформації планової економіки у ринкову. Ринкова економіка спричинила значні зміни у проведенні кадрової політики на підприємстві. Зокрема, кадри почали підбиратися відповідно до кваліфікацій та здібностей кандидатів, стала приділятися увага формуванню системи мотивації та оплати праці зі справедливою оцінкою працівників.

Одним із пріоритетних напрямків кадрової політики на підприємстві сьогодні є забезпечення

кадрової демократії, що полягає в участі кадрів у прийнятті управлінських рішень підприємства і тим самим дає можливість більш повно використовувати їх трудовий потенціал (рис. 1).

Як видно з рисунку 1, кожен працівник на підприємстві є особистістю; поважаючи його і його потреби, надаючи йому можливості для прийняття управлінських рішень у межах виконуваних ним повноважень, керівник підприємства зможе добитися стовідсоткової його віддачі у праці.

Кадрова політика підприємства як система заходів впливу на трудові ресурси з метою підвищення їхньої ефективності й раціонального їхнього використання схематично подана на рисунку 2.

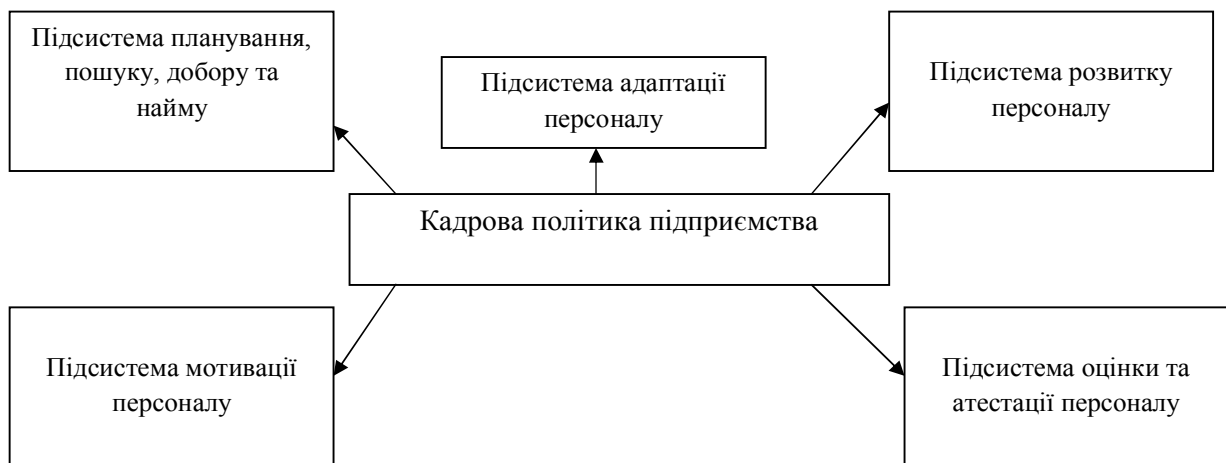


Рис. 2. Організація кадрової політики на підприємстві

Отже, як видно з рисунку 2, кадрова політика на підприємстві складається з окремих підсистем, які визначають роботу з кадрами на підприємстві – це підсистеми планування, пошуку, добору та найму працівників, підсистема адаптації та мотивації персоналу, підсистеми розвитку та навчання персоналу, підсистема атестації та оцінки персоналу. Розглянемо їх детальніше.

Складовою системою здійснення кадрової політики на підприємстві є підсистема пошуку кадрів. Пошук кадрів полягає у виявленні найбільш придатних із наявних претендентів на робочі посади осіб для виконання поставлених завдань згідно зі стратегією розвитку підприємства. Здійснюючи пошук персоналу, кадрова служба підприємства або менеджер з кадрів може використовувати як зовнішні джерела пошуку (оголошення через засоби масової інформації, організації, що займаються працевлаштуванням, навчальні заклади тощо), так і внутрішні (оголошення про вакансії у внутрішньофірмових засобах інформації, резерв кадрів на висування, внутрішньофірмове поєднання посад і т. ін.).

Після розгляду анкет на вакантну посаду проводяться співбесіди з кандидатами на робоче місце, і таким чином починається етап добору персоналу.

На стадії прийому працівника на роботу визначаються права й обов'язки як працедавця, так і найманого працівника, що письмово фіксуються у трудовому договорі (контракті).

Після прийняття на роботу новий працівник проходить адаптацію на підприємстві, тобто пристосовується до трудової дисципліни та норм колективу підприємства. З метою адаптації працівника у трудовому колективі широко використовують неформальні відносини в колективі, проведення спільних святкових заходів, змішаний розподіл персоналу і т. ін.

Розвиток науково-технічного прогресу вимагає від працівників підприємства постійного освоєння нових знань та вдосконалення навичок. Тому підприємство з метою успішного ведення бізнесу повинно систематично проводити навчання та підвищення кваліфікації своїх працівників як на робочому місці, так і з відривом від виробництва.

Важливою складовою кадрової політики підприємства є мотивація праці. Система мотивів і стимулів працівників до праці повинна спиратися на певну базу – нормативний рівень трудової діяльності. Працівник, знаючи вимоги, які до нього висуваються, і винагороду, яку він за це одержить при їх неухильному дотриманні, та санкції, які виникнуть у разі порушення цих вимог, буде мати чіткий мотив ефективно виконувати свою роботу.

Час від часу виникає необхідність проводити оцінювання роботи працівників на підприємстві у зв'язку з визначенням заробітної плати для окремого працівника та для вираження міри значимості роботи, що є важливим при доборі персоналу.

Крім оцінки персоналу, проводять атестацію персоналу, під якою розуміють перевірку відповідності компетенцій працівника покладеним на нього

завданням та оптимальному розподілу функцій між працівниками підприємства.

Загальні принципи оцінки персоналу розробляються вищими керівниками підприємства і структурними начальниками, а також кадровою службою підприємства. Атестація може проводитися за допомогою таких методів, як анкетування, бесіда, тестування, опитування, оцінка персоналу, семінари. За результатами атестації працівника визначається його подальше перебування на займаній посаді, його матеріальна забезпеченість та задоволеність роботою.

Атестацію працівників проводять щорічно, а також після закінчення випробувального терміну або в разі переходу на нову посаду в межах підприємства.

4. Емпіричні результати

З метою дослідження кадрової політики на підприємстві розглянемо організацію кадрової політики на ТзОВ “Терко Авто”.

ТзОВ “Терко Авто” займається продажем та обслуговуванням іноземних автомобілів торгової марки “Mitsubishi”.

Управлінська структура ТзОВ “Терко Авто” складається з таких підрозділів, як: адміністрація, відділ кадрів, фінансово-бухгалтерський відділ, обслуговуючий персонал, відділ сервісу та відділ продажу авто.

На підприємстві “Терко Авто” значна увага приділяється кадровій політиці, чималий досвід у її проведенні запозичено у зарубіжних компаній – офіційних виробників автомобілів. Зокрема, це доброзичливе ставлення до працівників, проведення стажувань, навчання персоналу, система морального та матеріального стимулювання.

За потреби підприємства у нових працівниках відділом кадрів використовуються зовнішні джерела пошуку персоналу – подача оголошень у спеціалізованих виданнях.

Анкети претендентів на вакансії підприємства розроблені таким чином, що дають змогу отримати загальну інформацію про працівника (особистісні дані, професійні здобутки, досвід роботи), його плани на майбутнє, а також містять тест на оцінку особистості кандидата на вакантну посаду.

Підбір кадрів підприємства проводиться в кількох етапів. Спочатку розглядаються анкети претендентів на посаду, з-поміж яких обираються анкети, що, на думку керівника, найбільше відповідають заявленим у посадових інструкціях вимогам, і обраних кандидатів запрошують на співбесіду.

Під час співбесіди керівником підприємства оцінюються комунікативні здібності кандидата на посаду, оскільки на цьому підприємстві надзвичайну увагу приділяють культурі ведення бесіди.

Також під час співбесіди потенційний кандидат дізнається про функціональні обов'язки у межах вакантної посади, про переваги та труднощі, які можуть виникати під час роботи.

На основі проведених співбесід серед претендентів на вакантну посаду керівник обирає канди-

дата, здібності та досвід якого найбільше відповідають вакантній посаді.

Прийнятий новий працівник протягом трьох місяців проходить стажування. Стажування розпочинається навчанням (два тижні). За новим працівником призначається відповідальна людина – керівник стажування, який є водночас і консультантом, а також спеціалістом із тривалим стажем роботи на підприємстві. Від свого керівника працівник отримує певні інструкції та поради для виконання дорученої роботи. Саме від поставленої оцінки та рекомендацій керівника стажування залежить подальша доля нового працівника на підприємстві.

На підприємстві ТзОВ “Терко Авто” велику увагу приділяють підвищенню кваліфікації працівників. Керівників та спеціалістів з метою підвищення кваліфікації відправляють на навчання в Київ, інколи – за кордон.

На підприємстві ТзОВ “Терко Авто” розроблена і діє система кадрового росту. Після 2-3 років відданої праці такий працівник, у залежності від того, як він себе за цей час проявив, може розраховувати на підвищення – перехід на управлінську посаду.

Досить важливе місце у кадровій політиці підприємства відведено мотивуванню працівників до якісного виконання своєї роботи (рис. 3). Керівництвом розроблена ціла система заохочень та

санкцій щодо виконання працівниками своїх обов’язків.

На кожний місяць за кожним відділом встановлений конкретний плановий показник (наприклад, число клієнтів, яких сервіс повинен обслужити, або планова кількість автомобілів, яка повинна продатися). За умови виконання планів продаж чи планів обслуговування протягом цілого року (за всі 12 місяців) відділ отримає 13 зарплату та нагороди морального характеру (грамоти, відзнаки, звання “Кращий працівник року”).

На підприємстві позитивно оцінюється ініціативність працівників. Кожен із них відзначається грошовою винагородою за впровадження нової ідеї, вдосконалення процесу роботи у технічному чи структурному рішенні.

На ТзОВ “Терко Авто” передбачається преміювання працівників за приведення клієнта – покупця автомобіля, у розмірі 0,5% від суми плати за автомобіль.

Великого значення на ТзОВ “Терко Авто” надають тому, як працівник ставиться до клієнтів, та заохочують притримуватися правила “Клієнт завжди правий”, а у випадку його порушення застосовують осуд та зняття частини заробітної плати працівника.

Працівники фірми забезпечуються безкоштовним харчуванням, виділено спеціальне приміщення для прийому їжі їдальню.

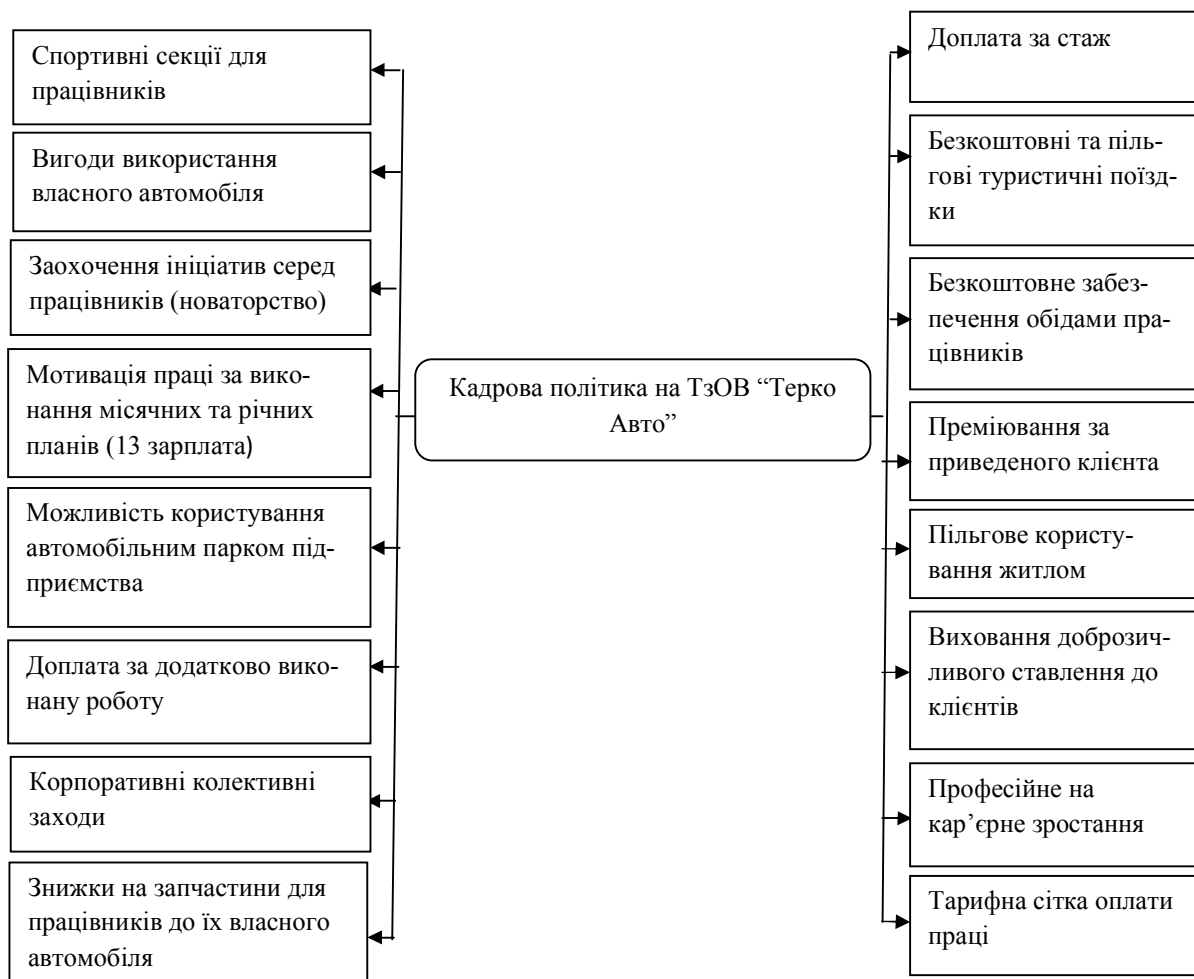


Рис. 3. Система стимулювання праці на ТзОВ “Терко Авто”

Через кожних 6 місяців адміністрацією ТзОВ “Терко Авто” переглядається розмір зарплати та старанним працівникам здійснюється доплата за стаж.

Працівникам ТзОВ “Терко Авто” надається можливість отримати кредит при купівлі житла, але при розгляді призначеної комісії.

Для кращих працівників підприємства організовується відпочинок в Карпатах за знижками та безкоштовно.

ТзОВ “Терко Авто” дає можливість своїм працівникам займатися в спортивних секціях із футболу, плавання.

Підприємство докладає всіх зусиль, щоб згуртувати навколо себе всіх своїх працівників, щоб виховати у них відданість до підприємства шляхом організації святкування Нового року, 8 березня, річниць відкриття та інших значимих свят.

Працівники ТзОВ “Терко Авто” можуть користуватися автомобілями автопарку підприємства та мають чималі знижки при покупці авто в кредит.

При використанні у робочих цілях власного авто йому компенсується вартість палива та нараховується амортизація.

На підприємстві діє тарифна сітка посадових окладів, згідно з якою кожен працівник може на основі своєї посади визначити розмір заробітної плати. Структура цієї тарифної сітки представлена в електронному варіанті, тому будь-який працівник за власним бажанням може з нею ознайомитися.

Аналіз ведення кадрової політики показує, що на підприємстві ТзОВ “Терко Авто” досить вдало адаптовано іноземний досвід управління кадрами.

Отже, згідно з проведеним дослідженням сучасні тенденції ведення підприємницької діяльності свідчать, що без належної організації та чіткої стратегії управління персоналом недосяжні успіх і високі прибутки. Кадрова політика на підприємстві повинна бути цілісною системою та включати всі форми і методи формування, управління та моти-

вування персоналу підприємства, базуючись на демократичних трудових відносинах між працівником та керівником, оскільки залучення підлеглих до процесу прийняття рішень, їхнє моральне заохочення розкриватиме невикористані резерви для підвищення ефективності роботи персоналу. Все це створить особливий дух, що, у свою чергу, передбачатиме взаємну турботу, увагу один до одного, створить сприятливий морально-психологічний клімат.

5. Висновки

Кадрова політика є невід’ємною частиною політики управління на підприємстві, в основі якої повинна знаходитися виробнича демократія, коли працівник на підприємстві має розглядатися як повноцінна особистість.

Розглянута кадрова політика на ТзОВ “Терко Авто” свідчить: підприємство належну увагу приділяє організації праці на підприємстві, розробило досить широку систему стимулювання та мотивації кадрів, що дозволяє найповніше задовольнити матеріальні та моральні потреби своїх працівників, зацікавити їх роботою та прагнути працювати з кожним днем все краще й краще.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Буряк Л. Ю. Економіка праці і соціально-трудова відносина / Буряк Л. Ю. – К. : КНИГА-Інформ, 2001. – 345 с.
2. Колпакова В. М. Маркетинг персоналу / Колпакова В. М. – К. : Максимум, 2005. – 370 с.
3. Крушельницька О. В. Управління персоналом / Крушельницька О. В., Мельничук Д. Ю. – К. : Кондор, 2003. – 293 с.
4. Осовська Г. В. Управління трудовими ресурсами / Осовська Г. В. – К. : Толока, 2005. – 254 с.
5. Менеджмент персоналу / [Стец В. Д. та ін.]. – К. : Літера, 2006. – 125 с.

ІННОВАЦІЙНІ ФАКТОРИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУЧАСНОГО МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

***Анотація.** В статті автор розглянув категорію конкурентоспроможності підприємств машинобудівної галузі, обумовленої не тільки поточним рівнем конкурентоздатності продукції, але й обсягом накопиченого інноваційного потенціалу й готовністю менеджменту до його збільшення й ефективного використання. На основі аналізу виділено інноваційні фактори конкурентоспроможності, дослідження яких дозволило глибше вивчити особливості функціонування машинобудівників у ринковому середовищі.*

Ключові слова: інноваційні фактори конкурентоспроможності, машинобудівні підприємства, інноваційний потенціал, інноваційний розвиток.

D. Terekhov

THE INNOVATION FACTORS OF THE COMPETITIVENESS OF MODERN MACHINE-BUILDING ENTERPRISE

***Abstract.** In the article the author considered the category of competitiveness of the industrial enterprises of the machine-building branch, determined not only by the current level of competitiveness of the output production, but by the volume of the accumulated innovation capacity and ability of management to use it effectively and to increase its volume. On the basis of a conducted research of the functioning of the machine-building enterprises, the article considers the factors of the potential competitiveness of the subject of the economic activity. Consideration of these innovation factors in a branch allowed to define the peculiarities of activity of machine-builders in the market environment.*

Keywords: innovation factors of competitiveness, machine-building enterprises, innovation capacity, innovation development.

1. Постановка проблеми

Підвищення конкурентоспроможності на всіх рівнях – надзвичайно актуальне завдання для будь-якої світової держави, у тому числі й для України. В якості об'єкта дослідження обрані підприємства машинобудівного комплексу у зв'язку з винятковою роллю цієї галузі промисловості та її високим рівнем інноваційності, що дозволяє вважати машинобудування локомотивом розвитку країни в майбутньому.

Враховуючи те, що сам процес формування конкурентоспроможності є складним і об'єднує елементи як внутрішнього, так і зовнішнього оточення, важливим є визначення факторів, які впливають на управління конкурентоспроможністю. Це є особливо актуальним, враховуючи те, що на машинобудівне підприємство та його продукцію домінуючий вплив здійснюють чинники, які в першу чергу пов'язані з інноваційним потенціалом.

2. Мета дослідження

Метою статті є виокремлення інноваційних факторів, що формують конкурентоспроможність як продукції, так і підприємства, а також визначення напрямків і характеру впливу на ці фактори з метою підвищення ефективності управління конкурентоспроможністю продукції й підприємства і формування його конкурентних переваг.

3. Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблемами вивчення процесів управління конкурентоспроможністю займаються як вітчизняні, так і зарубіжні науковці. Аналіз публікацій дав можливість стверджувати, що чинне місце серед дослід-

ників питань конкурентоспроможності у США і Європі займають І. Адзіс, І. Ансофф та М. Портер. Вивчають конкурентоспроможність як підприємства, так і продукції багато вітчизняних науковців. На окремих аспектах конкурентоспроможності підприємства зосереджують увагу І. Балабанова, Н. Бутенко, Н. Грицишин, М. Кривенко, А. Малютін [2], О. Нефедова [3], О. Нікітов [4], Н. Струк, М. Федоркіна, О. Циганок та інші.

4. Основна частина

З розвитком конкуренції в усіх галузях життєдіяльності людини зростає інтерес до питань управління конкурентоспроможністю підприємств. На нашу думку, під конкурентоспроможністю господарюючого суб'єкта необхідно розуміти здатність останнього успішно вести конкурентну боротьбу за ринки збуту. У зв'язку з тим, що останнім часом необхідність оперативного обліку останніх досягнень науки й техніки у виробничих процесах постійно зростає, особливий інтерес становить дослідження факторів конкурентоспроможності підприємства у сфері інновацій.

Машинобудування – провідна галузь промисловості, що є одним із лідерів зі створення та впровадження інновацій, від рівня розвитку якої багато в чому залежить конкурентоспроможність економіки країни. Беручи до уваги специфіку машинобудівної галузі, особливе значення набуває дослідження особливостей інноваційних факторів її конкурентоспроможності.

1. Наявність кваліфікованих кадрів.

Сучасна економіка суттєво залежить від людського капіталу, який є необхідним і важливим фактором для створення інноваційної системи, що ба-

зується на знаннях, інтелектуальній праці й високих технологіях [4]. Однак сьогодні проблема нестачі кваліфікованих кадрів є гострою для всіх галузей промисловості, і машинобудування не є винятком – питання залучення й утримання інженерів, розроблювачів актуальні й сьогодні. Роботодавці не зацікавлені в залученні молодих, недосвідчених фахівців та їх навчанні.

Основна проблема полягає у невідповідності вимог машинобудівників до працівників та їх кваліфікації. Це комплексний феномен, обумовлений безліччю факторів, що має суттєві наслідки. Навіть якби вчені могли точно визначити, скільки інженерів, розроблювачів, кваліфікованих працівників потрібно сьогодні за кожною спеціальністю для машинобудування, потім мотивувати відповідне число школярів обрати необхідні галузі напряму підготовки в університеті та успішно їх закінчити, а пізніше посприяти їх працевлаштуванню, проблема б залишилася невирішеною. Одержання вищої інженерної освіти займає сьогодні від 4 (бакалавр) до 6 років (магістр). У зв'язку з тим, що технології розвиваються вкрай швидко, жодна компанія не може зараз із повною впевненістю визначити точну потребу в кількості інженерів через певний часовий проміжок та їх спеціалізацію. Дана проблема має загальнодержавний характер і повинна вирішуватися за рахунок розробки максимально точних прогнозів потреби різних галузей промисловості (у тому числі й машинобудування) в кадрах на перспективу. Враховуючи скорочення чисельності населення працездатного віку, що очікується згідно з демографічними прогнозами, питання набуває виняткової важливості.

Крім того, університети повинні розвивати у студентів прагнення до новаторства та заохочувати підприємницьку ініціативу, сприяючи розвитку малого й середнього бізнесу. З метою подолання розриву між теорією й практикою необхідні зсув акценту з вивчення практики та практичне освоєння сучасних верстатів із ЧПУ, наприклад за рахунок розвитку системи навчання на провідних машинобудівних підприємствах.

2. Захист ключових ноу-хау.

Секрет конкурентоспроможності підприємств, які є постачальниками унікальної машинобудівної продукції, що створюють спеціалізовані верстати й устаткування згідно з вимогами замовника, здатних оснастити нове підприємство необхідною технікою “під ключ”, полягає у володінні винятковими технологіями й здатності їх ефективного використання. Такі ключові ноу-хау – результат тривалої роботи підприємства у сфері машинобудування, продукт науково-дослідницької діяльності інженерів, захищений патентами й ліцензіями, що дозволяє досягти найвищої якості виробленої продукції. І хоча в остаточному підсумку інженерні розробки й знаходять висвітлення у споживчих властивостях продукції, найчастіше вони пов'язані не з готовою продукцією, а з виробничими процесами.

Володіння передовими розробками дозволяє машинобудівному підприємству впевнено почувати себе на ринку. Таким чином, від наявності захищених патентами й ліцензіями інженерних розробок багато в чому залежить поточна конкурентоспроможність підприємства та збереження нею ринкових позицій у майбутньому.

3. Технічна оснащеність підприємства.

Необхідно провести чітку межу між наявністю захищених прав на інтелектуальну власність (ключові розробки) і загальним рівнем технічної оснащених виробництва. Якщо ключові технології знаходяться втілення у спроектованій за спеціальними вимогами замовника унікальній машинобудівній продукції, то підтримка загального високого рівня використовуваного на підприємстві устаткування необхідна для підтримки конкурентоспроможності масового серійного виробництва. Але навіть для створення продукції середнього рівня складності потрібне застосування провідних технологій, що дозволить забезпечити її ринкову конкурентоспроможність.

З метою досягнення й підтримки високого рівня конкурентоспроможності машинобудівна галузь вимагає проведення регулярної технічної модернізації. Причинами цього виступають активні зміни у науці та техніці. У зв'язку з тим, що сьогодні продуктивність устаткування багато в чому залежить від електричних і електронних частин та компонентів, використання останніх досягнень у галузі електротехніки й електроніки на практиці набуває виняткової важливості для машинобудівників. Не менш важливий вплив на машинобудування мають зміни у галузі наноіндустрії, створення нових матеріалів (наприклад, металокераміки), розвиток інформаційних технологій і поява нових джерел енергії.

4. Глибина виробничої переробки.

Очевидно, що подальша переробка продукції призводить до створення доданої вартості. Остання являє собою різницю між вартістю реалізації кінцевого товару й витратами на матеріали й послуги, спожиті у ході виробничого процесу [2]. Таким чином, глибина виробничої переробки являє собою частку доданої вартості у загальній вартості машинобудівної продукції. Іншими словами, це внесок конкретного підприємства у ціну кінцевого продукту.

Підприємства, що здійснюють глибоку переробку у ході власного виробництва, стійкі до конкуренції. Однак якщо в більшості індустріальних країн глибина виробничої переробки велика (в Японії частка доданої вартості в продукції машинобудування становить 39%, у США – 48%, в Європі – більше 35%), то в Україні значення даного показника набагато нижче. Це становить суттєву загрозу зниження або втрати конкурентоспроможності українськими машинобудівними підприємствами [3].

5. Інвестиції в машинобудування.

Більшість машинобудівних підприємств малого й середнього бізнесу перебувають у сімейній власності. Основними джерелами фінансування їх діяльності є особисті заощадження, капіталовкладення інших фізичних осіб, банківські позики й рефінансування за рахунок частини прибутків. Однак даних ресурсів недостатньо. Приватні інвестори мають обмежений бюджет і не зацікавлені в надмірному розширенні підприємства у зв'язку з можливою втратою контролю над ним. Банківські позики вимагають наявності твердих гарантій повернення коштів, які не завжди можуть бути надані невеликими підприємствами. У зв'язку з цим, наприклад, машинобудівний комплекс України довгі роки залишався недофінансованим, що призвело до вповільнення темпів оновлення парку устаткування, скорочення виробничих потужностей для вико-

нання великих замовлень і підвищення ризику банкрутства у періоди економічної нестабільності.

Збільшення обсягу фінансування, що направляється на закупівлю засобів виробництва, необхідне не тільки для підвищення конкурентоспроможності національного машинобудування, але й для розвитку економіки в цілому.

6. Аутсорсинг і делокалізація виробництва.

Аутсорсинг – це передача виробничим підприємством на контрактній основі певних бізнес-процесів або виробничих функцій на обслуговування іншому підприємству, що спеціалізується у відповідній сфері [1].

В останні роки процес передачі виробництва комплектуючих і деталей, а також сервісних послуг на аутсорсинг у машинобудуванні набув популярності, що призвело до скорочення глибини виробничої переробки. В основному виробництво передається в країни Східної Європи, Азії й Північної Африки, що дозволяє індустріально розвиненим державам скорочувати витрати, а наздоганяючим країнам забезпечує максимальне завантаження наявних потужностей.

Крім того, велику популярність сьогодні отримала часткова або повна делокалізація виробництва у державах із дешевою робочою силою. Як правило, у цьому випадку створюється новий або виводиться діючий завод, що переходить під управління машинобудівного підприємства.

З погляду машинобудівника локалізація виробництва в іншій країні – превентивний крок в умовах втрати конкурентоспроможності. Тенденція подальшого зростання популярності аутсорсингу та делокалізації виробництва комплектуючих не загрожує конкурентоспроможності індустріально розвинених країн. Навпаки, це дозволяє останнім оптимізувати ланцюг доданої вартості.

7. Регіональні індустріальні кластери.

Історично машинобудівні підприємства формувалися навколо сталеливарних виробництв, що обумовлене близькістю до постачальників і наявністю працівників необхідної кваліфікації. Сталеплавильні заводи, у свою чергу, створювалися у безпосередній близькості від рік і озер, а також залізрудних шахт. Наявність промислових кластерів сприяє розвитку машинобудівного сектору. Для кластерів характерні гнучка структура; зосередження великої кількості кінцевих користувачів машинобудівної продукції, що конкурують між собою, постачальників спеціалізованих комплектуючих, компетентних працівників, провідних науково-дослідних і освітніх центрів; розвинена інфраструктура. Усе це в сукупності сприяє залученню інвестицій у галузь. Як наслідок, прибутковість вкладень у підприємства кластеру завжди вище. У зв'язку з цим територіальні органи влади повинні проводити кластерно-орієнтовану політику, що призведе до зростання конкурентоспроможності учасників даних утворень у майбутньому.

8. Наявність ефективної системи сервісних підприємств.

Якщо раніше для підприємств кінцевим процесом була реалізація товару, то тепер стандартом стали сервісне обслуговування, допомога в утилізації товару тощо [5]. Сьогодні сервісні підприємства й машинобудівники настільки взаємозалежні, що все частіше успішними виявляються ті, хто більш ефек-

тивно використовує наявний технологічний потенціал в обох напрямках. Роль сервісних послуг у машинобудуванні з кожним роком тільки зростає. З одного боку, машинобудівники все частіше віддають сьогодні на аутсорсинг сервісним підприємствам певні бізнес-процеси. З іншого боку, продаж машин і устаткування стає сервіс-орієнтованим. Сьогодні для кінцевого споживача все більше значення починають відігравати не ціна й специфікація товару, а умови продажу й післяпродажного обслуговування. За даними аналітиків, близько 20% обороту машинобудівних підприємств припадає на послуги сервісного обслуговування та гарантійного ремонту [3].

Сьогодні машинобудівники все частіше співпрацюють із аутсорсинговими компаніями у сфері ведення бухгалтерського обліку, реклами, обробки даних тощо. Тому потенційна конкурентоспроможність машинобудівника багато у чому визначається його здатністю налагодити ефективні відносини з сервісними підприємствами.

Дослідження особливостей інноваційних факторів конкурентоспроможності підприємств машинобудівного комплексу підкреслило їхню складність, взаємозв'язок і взаємозалежність, але головне – дало можливість глибше вивчити специфіку функціонування машинобудівників у ринковому середовищі.

5. Висновки

Підсумовуючи, необхідно відзначити, що вирішення проблеми модернізації підприємств машинобудівного комплексу та перехід до нового технологічного укладу можливі тільки у випадку створення умов, що сприяють зростанню інноваційного потенціалу та конкурентоспроможності в цілому. Для цього необхідне створення ефективної системи управління інноваційною діяльністю на національному й регіональному рівнях, спрямованої на максимальне повне використання наявного інноваційного потенціалу господарюючих суб'єктів, що, у свою чергу, дозволить підвищити загальний рівень конкурентоспроможності української економіки на світовій арені.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аникин Б. А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента : учеб. пособие. – [2-е изд., перераб. и доп.] / Аникин Б. А., Рудая И. Л. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 320 с.
2. Малютин А. Добавленная стоимость в управлении предприятиями / А. Малютин // Экономист. – 2008. – № 7. – С. 69-76.
3. Нефедова О. Г. Конкурентоспроможність в умовах зовнішніх змін / О. Г. Нефедова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2007. – № 5. Т. 2. – С. 212-215.
4. Никитов А. В. Информационная экономика как основа формирования нового качества образовательного потенциала / А. В. Никитов // Вестник СГСЭУ. – 2012. – № 1 (40). – С. 43-46.
5. Ханин В. М. Экономические аспекты развития системы менеджмента качества / В. М. Ханин // Вестник СГСЭУ. – 2012. – № 2 (4). – С. 80-83.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КООПЕРАТИВОВ УКРАИНЫ И АЗЕРБАЙДЖАНА В РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ

Аннотация. Отображён комплекс мероприятий, имевших место в системе государственного регулирования кооперативного сектора экономики Российской империи, в состав которой входили территории современного Азербайджана и Украины. Установлены особенности госрегулирования названного сектора. В виде схемы реконструирована структура государственного регулирования кредитных кооперативов, сформировавшаяся в начале XX века.

Ключевые слова: кооперативы, кооперативный сектор, государственное регулирование.

Alhasov Samir Yashar ogly

GOVERNMENT REGULATION OF COOPERATIVES IN UKRAINE AND AZERBAIJAN IN THE RUSSIAN EMPIRE

Abstract. Displayed a set of activities that took place in the system of government regulation of the cooperative sector of the economy of the Russian Empire, which included the territories of modern Azerbaijan and Ukraine. The peculiarities of government regulation of the mentioned sector were identified. In a scheme mode a structure of government regulation of credit cooperatives that emerged at the beginning of the twentieth century was reconstructed.

Keywords: cooperatives, cooperative sector, government regulation.

1. Постановка проблемы

В условиях современного мирового экономического кризиса возрастает роль кооперативного сектора независимо от уровня развития национальной экономики отдельно взятой страны. Важность идеи кооперативной взаимопомощи населения была отмечена Генеральной Ассамблеей ООН, которая провозгласила 2012 год Международным годом кооперативов. Он прошел под девизом: “Кооперативные предприятия строят лучший мир” и стал хорошей возможностью широкого распространения информации о преимуществах кооперативного сектора.

При этом следует отметить, что именно этот социально ориентированный сектор экономики имеет особое значение для развития государств постсоветского пространства. Названное обстоятельство определяет актуальность изучения учеными-экономистами особенностей и тенденций развития мирового кооперативного движения, что способствует успешному поиску наиболее оптимальных на данный момент видов и форм кооперативных организаций. С их помощью, несмотря на ограниченность имеющихся средств, реально успешно решить первоочередные экономические задачи.

2. Анализ последних исследований и публикаций

Анализ существующих публикаций, связанных с исследованиями различных аспектов кооперативного движения, показал, что среди многочисленных публикаций ученых из независимых государств,

возникших после распада СССР, существует незначительное количество работ, непосредственно посвященных государственному регулированию кооперативного сектора экономики. Среди них научные труды А. В. Гаркуши, В. В. Гончаренко, А. М. Курлаева, В. В. Лантуха, И. В. Лантуха, А. А. Пантелеймоненко, Е. А. Тыкиной и др. [2, 3, 7, 8, 20]. При этом следует отметить, что большинство из них раскрывают лишь основные аспекты госрегулирования кредитной кооперации (т.е. кредитно-кооперативного сектора). Вместе с тем, отсутствуют комплексные публикации, посвященные государственному регулированию кооперативного сектора в целом. Именно это обстоятельство и обусловило выбор темы данной публикации.

3. Постановка задачи

Целью статьи является характеристика комплекса мер по регулированию кооперативного сектора экономики Российской империи, в состав которой входили современные территории Азербайджана и Украины. Основой методического инструментария данного исследования стали методы исторического анализа и синтеза, применяемые для наиболее эффективной реализации поставленной цели.

4. Изложение основного материала исследования.

Будучи неотъемлемой частью национальной экономики, кооперативный сектор, как и остальные ее составляющие, традиционно развивается под

регулятивным воздействием государства. При этом следует отметить, что государственное регулирование этого важного сектора на территории независимых государств, ранее входивших в состав Российской империи, а позднее Советского Союза, прошло несколько характерных этапов своего развития. Говоря о периодизации становления и развития госрегулирования кооперативного сектора, можно выделить: досоветский (1860-е гг. – 1919 г.), советский (1919-1991 гг.) и период становления государственной независимости (с 1991 г.).

При этом следует отметить, что ретроспективный анализ особенностей государственного регулирования кооперативного сектора экономики стран постсоветского пространства логично проводить в соответствии с указанными хронологическими рамками. Такой подход дает наиболее широкое представление не только о так называемых конкретно исторических периодах, он позволяет понять истоки современных проблем названного сектора экономики в непосредственной связи с той или иной степенью воздействия со стороны государства. Также следует отметить, что каждый из этих периодов привнес свою лепту в современное состояние кооперативных организаций бывших республик Советского Союза, в том числе Азербайджана и Украины.

Но прежде чем приступить к анализу так называемого досоветского периода в становлении государственного регулирования кооперативного сектора экономики двух вышеупомянутых стран, следует вспомнить о нескольких важных обстоятельствах. Во-первых, территории Азербайджана и Украины до 1917 г. входили в состав Российской империи, что свидетельствует об общности исторических обстоятельств формирования кооперативного сектора и его регулирования государством. Во-вторых, для госрегулирования названного периода характерны классические подходы, использование наиболее эффективных из которых позволит достичь в современных экономических условиях высокого уровня развития кооперативного сектора. И, в-третьих, следует отметить, что потребность в регулировании кооперативного сектора со стороны государства в названный период обуславливалась не только количеством действующих кооперативов определенного вида (основными были кредитные, потребительские и сельскохозяйственные), а и спецификой их деятельности.

В связи с этим следует отметить, что если в 60-80 гг. XIX в. госрегулирование кооперативного сектора не имело системного характера, то с начала XX века наибольшее внимание государство стало уделять регулированию и контролю деятельности кредитных кооперативов – кредитных и ссудо-сберегательных товариществ. Его целью, прежде всего, было недопущение непрофессиональной деятельности и злоупотреблений со стороны органов управления кооперативов при предоставлении членам необходимых финансовых услуг. Кроме того, в рамках мероприятий по реализации закона “Об учреждениях мелкого кредита” (1895 г.) правительство выделяло значительные на то время суммы денежных средств (до 1,5 тыс. руб. на одно кредит-

ное товарищество), которые направлялись на формирование основного капитала новосозданного кооператива. И что вполне закономерно, государство стремилось установить надлежащий контроль за использованием бюджетных средств. Тем более, что негативный опыт земской финансовой помощи ссудо-сберегательным товариществам в 70-х гг. XIX в. убедительно свидетельствовал о необходимости регуляторного воздействия государства на кооперативы, начиная с первых шагов их деятельности. Анализируя такой опыт, украинский исследователь кооперативного движения А. А. Пантелеймоненко указывает: “...отдельные товарищества образовывались только для получения от земства «легких денег», которые использовали нерационально” [16, с. 150].

Стремление государства к “финансовому порядку” и развитию кредитно-кооперативного сектора в 1890-е годы проявлялось в важных шагах на пути к формированию системы его регулирования. Началом этого процесса стало учреждение так называемого IX Отдела Инспекции Государственного Банка Российской империи, который возглавил А. А. Беретти – сторонник и активный пропагандист кооперативной идеи [1, с. 112]. Перед этим отделом Министерство финансов и Государственный Банк поставили задачу сформировать профессиональный штат сотрудников, прежде всего, так называемых областных инспекторов кредитных товариществ [16, с. 151-152]. Последние, получив широкие полномочия, у себя на местах (в отделениях и конторах Госбанка) осуществляли консультирование, проводили ревизии кредитных товариществ, контролировали кооперативы на предмет соблюдения устава, а в случае необходимости созывали внеочередные собрания и отстраняли от работы выборных должностных лиц товариществ (по сути могли выполнять функции временной администрации) [6; 16, с. 151-152].

С оживлением кредитно-кооперативного движения, уже в начале XX века, государственное регулирование кредитной кооперации получило новый импульс развития. Согласно новой редакции “Положения об учреждениях мелкого кредита”, утвержденного 7 июня 1904 г., вместо “IX Отдела Инспекции” был создан “Комитет по делам мелкого кредита” с филиалами в губерниях (губернскими комитетами). По состоянию на 1 января 1907 года в 64 отделениях Государственного Банка работало 82 инспектора, а в аналогичный период 1909 года – 163 [23, с. 35-37].

Также в 1904 г. было образовано “Управление по делам мелкого кредита”. Оно имело статус самостоятельного департамента Министерства финансов. Это Управление стало специальным правительственным органом по регулированию кредитных кооперативов. Оно осуществляло кредитование кредитно-кооперативных организаций и на этом основании осуществляло надзор за их деятельностью [13, с. 284].

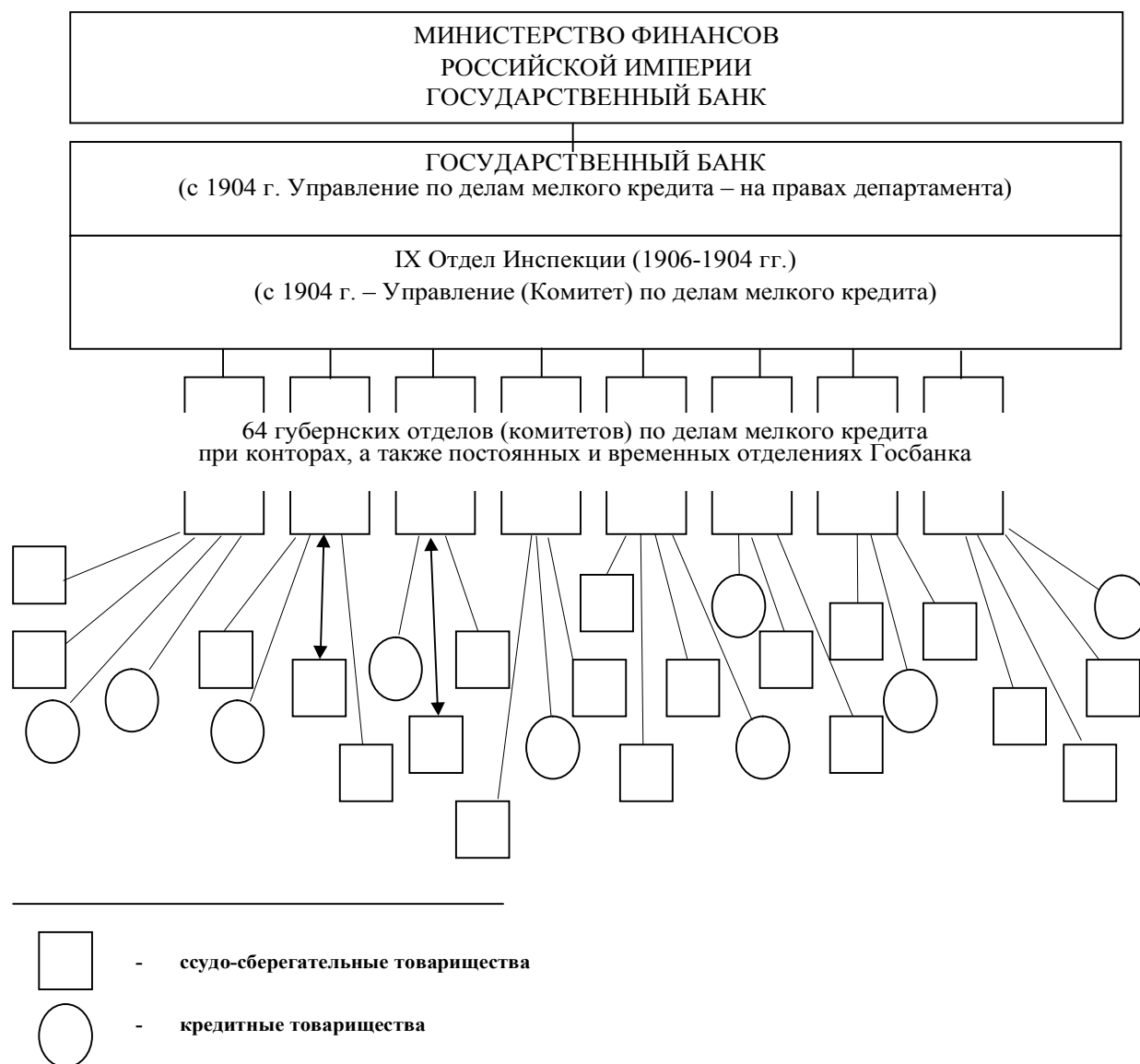


Рис. 1. Структура государственного регулирования кредитных кооперативов через систему государственного банка Российской империи в конце XIX – начале XX века
Доработано автором на основе: [2].

Рассмотрев организационную структуру государственного регулирования кредитных кооперативов, следует определить основные направления его регуляторного воздействия. Можно в основном согласиться с позицией молодого украинского исследователя А. В. Гаркуши (с некоторыми нашими уточнениями), который выделяет среди них следующие:

- формирование специальной нормативно-правовой базы;
- согласование уставов ссудо-сберегательных и кредитных товариществ;
- формирование политики финансовой поддержки кредитных кооперативов;
- поэтапное оформление режима льготного налогообложения;
- контроль за соблюдением устава и соответствующей нормативно-правовой базы;

- консультирование и профессиональное сопровождение деятельности руководства кредитных кооперативов;

- внедрение элементов саморегулирования в систему кредитной кооперации [2].

Говоря о формировании специальной нормативно-правовой базы кредитных кооперативов, следует вспомнить несколько важных документов (см. табл. 1).

Что касается согласования и утверждения уставов ссудо-сберегательных и кредитных товариществ, следует отметить, что на протяжении 1870-1917 гг. четко прослеживается процесс либерализации этой функции государства. На основе проведенного анализа можно построить логическую цепь этапов, связанных с принятием указанных в таблице 1 нормативно-правовых документов. Эти этапы отражены на рисунке 2.

Основные нормативно-правовые документы относительно регулирования деятельности кредитных кооперативов, принятые за период 1870-1917 гг.

Название нормативно-правового акта	Год принятия	Примечание
1	2	3
Устав ссудо-сберегательного товарищества	1870	Цель товариществ состояла в обеспечении оборотным капиталом лиц, “занимающихся земледелием и промыслами”. Член товарищества должен был внести не менее одного пая, размер которого – не менее 50 рублей. При этом он мог пользоваться кредитом, не превышающим полуторного размера своего пая. Паевой взнос можно было вносить частями. Кроме паевых взносов, товарищество имело право принимать срочные вклады, которые обеспечивались круговой ответственностью его членов.
Нормальный (типовой) устав ссудо-сберегательного товарищества	1872	Размер паевого взноса – 50 рублей. Ссуда предоставлялась только члену кооператива и только при условии внесения пая полностью. Паевой взнос при этом должен был внесен полностью в течение трех месяцев.
Положение об учреждениях мелкого кредита	1895	Наряду с ссудо-сберегательными товариществами предусматривалось учреждение кредитных. Четко регламентировало круг ссудно-заемных операций и механизмы их осуществления, а также финансовую поддержку со стороны государства новообразованных кредитных товариществ.
Примерный (типовой) устав ссудо-сберегательного товарищества	1896	Кроме финансовых услуг, сельскохозяйственные товарищества получили возможность осуществлять товарные операции (закупку орудий производства и других товаров, необходимых в хозяйственной деятельности членов, а также сбыт “продуктов труда”, ими произведенных). Эти уставы также предусматривали покупку кредитными кооперативами объектов недвижимости, необходимых для осуществления их уставной деятельности.
Примерный (типовой) устав кредитного товарищества	1896	
Положения об учреждениях мелкого кредита (новая редакция)	1904	Значительно облегчило регистрацию кредитных кооперативов. Эта функция от Министерства финансов переходила к местным губернским комитетам по делам мелкого кредита. Земским учреждениям предоставлялось право открытия таких кооперативов явочным порядком на основании типовых уставов.
Примерный (типовой) устав ссудо-сберегательного товарищества (новая редакция)	1905	Предусматривалось внесение более конкретных данных о кооперативе. При необходимости, кроме территориального признака (радиуса действия), устанавливалось ограничение относительно профессиональной или социальной принадлежности потенциальных членов. Выписаны условия кредитования юридических лиц (артелей и товариществ).
Примерный (типовой) устав кредитного товарищества (новая редакция)		
Примерный устав ссудо-сберегательного товарищества (новая редакция)	1911	Определен уровень компетенции правления относительно распоряжения средствами кредитного кооператива. Внесены существенные изменения в нормативы формирования резервного и специальных капиталов.
Примерный устав кредитного товарищества (новая редакция)		
О кооперативных товариществах и их союзах	1917	Центральное место отведено кредитной кооперации. Определены четкая структура уставов кооперативов, особенности ответственности членов, структура капитала. Выписаны функции и компетенция союзов кооперативов. Предусматривалось саморегулирование системы кооперативных организаций.

Составлена автором на основе: [4; 12; 17; 19, с. 68].

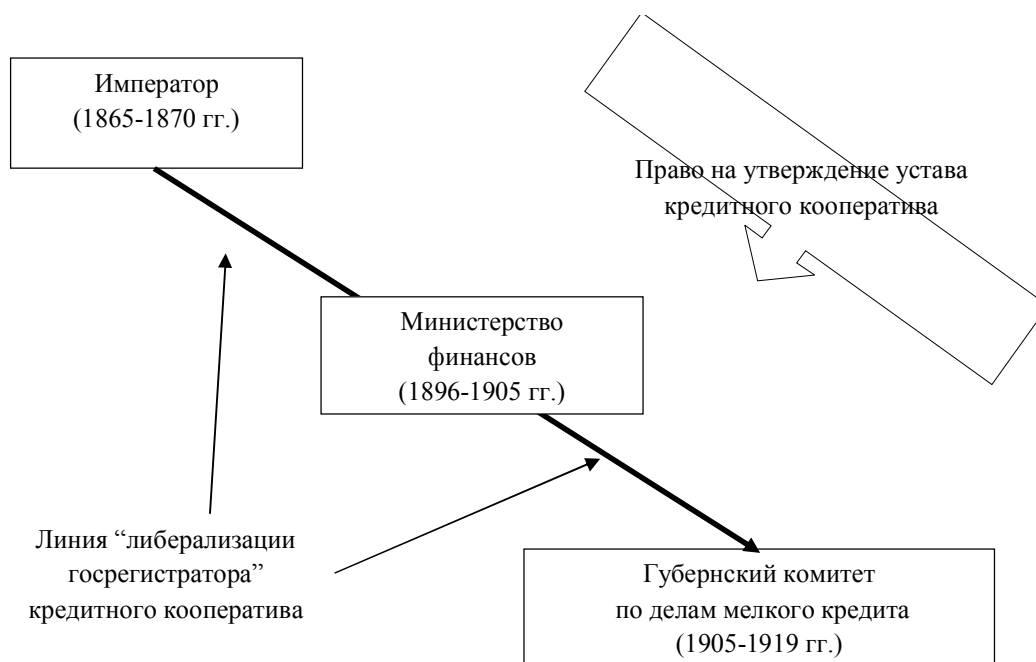


Рис. 2. Этапы “либерализации” функции государства относительно утверждения устава кредитного кооператива (1865-1917 гг.)

Составлено автором.

При этом следует отметить, что с 1905 г. уставы местных кредитных кооперативов регистрировались на уровне губернатора – Губернским комитетом по делам мелкого кредита. А что касается союзов кредитных и ссудо-сберегательных товариществ, то в данном случае в роли госрегистратора, как и до этого, выступал министр финансов. Так, например, устав Бердянского союза ссудо-сберегательных и кредитных товариществ был утвержден в 1901 г. тогдашним министром финансов С. Ю. Витте [21].

Главным направлением функции государства по формированию политики финансовой поддержки кредитных кооперативов в ранний период становления рыночных отношений (конец XIX – начало XX века) была “программа” стартовой поддержки кредитных товариществ на этапе становления. Так, согласно уже упомянутому нами “Положению об учреждениях мелкого кредита” (1895 г.), местными отделениями Госбанка новообразованному кооперативу на протяжении первых лет его деятельности выделялась льготная ссуда в сумме до 1,5 тыс. руб. (5-7 % годовых) на усиление основного капитала. Кроме того, политика государственной финансовой поддержки успешных кредитных кооперативов предусматривала выделение на тех же условиях дополнительных денежных средств [14, с. 156-160; 17, с. 2-3].

Не последнюю роль в государственном регулировании кредитных кооперативов названного периода играла и политика поэтапного внедрения режима их льготного налогообложения. Так, первым шагом на этом пути стало принятие инициированного министром финансов С. Витте Положения “О государственном промысловом налоге”, утверж-

денного 8 июня 1898 года. Благодаря его принятию была кардинально изменена система налогообложения кредитных кооперативов Российской империи [17, с. 5]. Согласно этому важному документу при установлении налога принималась во внимание сумма финансового результата, полученного кооперативом по результатам истекшего года. При этом небольшие ссудо-сберегательные и кредитные товарищества с основным или паевым капиталом, который не превышал 10 тыс. руб., полностью освобождались от государственного промыслового налога [17, с. 3-4]. Такая благоприятная налоговая политика государства, характерная для начала XX в., стимулировала интенсивное развитие кредитной кооперации [15, с. 196].

Важное место в госрегулировании кредитных кооперативов отводилось контролю за соблюдением устава и соответствующей нормативно-правовой базы, а также консультированию и профессиональному сопровождению деятельности руководства названных кооперативов. Все перечисленные функции в основном возлагались на упомянутых выше губернских инспекторов по делам мелкого кредита. В то же время названные госчиновники, как правило, в хорошем смысле этого слова курировали ссудо-сберегательные и кредитные товарищества, часто выходя за рамки официально определенных им служебных обязанностей [23, с. 36].

И, наконец, следует обратить внимание на постепенный отход государства от полного сосредоточения регуляторных функций и внедрение элементов саморегулирования через формирующуюся систему кредитной кооперации. Так, например, ревизоры Киевского союза учреждений мелкого кредита (“Союзбанка”) в 1911 году, с переходом на новый устав, получили разрешение выполнять

функции инструкторов кредитных кооперативов [9, с. 88]. Окончательно право на осуществление саморегулирования “в отдельных аспектах деятельности” ссудо-сберегательных и кредитных товариществ, как указывалось выше, было закреплено Положением Временного Правительства “О кооперативных товариществах и их союзах” в 1917 году. Следует отметить, что право предоставлялось не только этому виду кооперативов. Элементы саморегулирования распространялись и на организации потребительской и сельскохозяйственной кооперации.

Государственное регулирование сельскохозяйственной кооперации (сельскохозяйственных обществ и товариществ) с 1860-х годов до 1905 года было в ведении Министерства государственных имуществ (а непосредственно осуществлялось Департаментом земледелия и сельской промышленности) [22, с. 92, 103-104]. В период с 1905 по 1915 гг. госрегулирование этого вида кооперации было в компетенции Главного управления землеустройства и земледелия, а с 1915 г. – Министерства земледелия [10].

Переходя к общей характеристике государственного регулирования сельскохозяйственных обществ и товариществ (сельскохозяйственных кооперативов того времени), заметим, что оно не носило такого системного и разновекторного характера, как в случае с кредитной кооперацией. Основными функциями такого регулирования можно считать: формирование нормативно-правовой базы, регистрацию, а также информационную поддержку.

При этом характеристику госрегулирования сельскохозяйственных кооперативов в досоветский период следует начать с того, что они функционировали при отсутствии соответствующего закона. Деятельность таких кооперативов осуществлялась на основании “собственных” или “нормальных” (типовых) уставов. Первые уставы были написаны в 60-е годы XIX века инициаторами основания сельскохозяйственных обществ (обществ сельского хозяйства). Так, например, “основной документ” Полтавского сельскохозяйственного общества подготовил представитель известного украинского аристократического рода – С. В. Кочубей. В 1865 г. этот устав был утвержден царем [14, с. 38].

Позднее, в начале XX века, большинство сельскохозяйственных обществ регистрировалось на основе “нормального” (типового) устава 1898 года (новая редакция – 1911 г.), утвержденного Министерством земледелия и государственных имуществ [14, с. 40]. В него были включены отдельные положения устава французских земельных синдикатов, своеобразных представительных ассоциаций сельскохозяйственных товаропроизводителей. Устав позволял осуществлять кооперативную снабженческо-сбытовую деятельность, предоставлял значительное пространство для реализации местной хозяйственной инициативы и самостоятельности. Кроме того, он защищал членов сельскохозяйственного общества от чиновничьего произвола [14, с. 40].

Следует отметить, что с 1890 гг. параллельно с сельскохозяйственными обществами начали функционировать сельскохозяйственные товарищества. Они также действовали на основе “нормального” (типового) устава, разработанного по образцу устава Либавского сельскохозяйственного общества. Этот устав был принят в 1897 году [5, с. 6]. Но, к сожалению, свой устав товарищества должны были утверждать на уровне главноуправляющего землеустройства и земледелия, а не по согласованию с местной властью. А их членами могли быть землевладельцы, способные внести вступительный и паевой взнос достаточно крупных размеров. Эти обстоятельства делали сельскохозяйственные товарищества малодоступными для широких слоев сельского населения, несмотря на очень важные задачи товарищества – содействие членам в приобретении нужных в сельском хозяйстве предметов и в сбыте сельскохозяйственной продукции (в том числе и в переработанном виде). Высокие взносы для участия в сельскохозяйственных товариществах стали препятствием для широкого развития подобного рода кооперативов. Таким образом, главной ошибкой устава названных товариществ была ориентация на крупных сельских хозяев, которые зачастую в услугах кооператива не нуждались.

Новый (второй) “нормальный” устав сельскохозяйственных товариществ был издан 18 ноября 1908 года. Теперь вместо приобретения паев члены товарищества должны были ежегодно вносить небольшие взносы. Такой подход открывал в кооперативы доступ малообеспеченным в денежном отношении крестьянам, не способным делать большие денежные паи. Цели сельскохозяйственных товариществ оставались прежними. Но теперь они не имели права выдавать ссуды и получать их от кредитных учреждений за счет товаровладельцев. По новому уставу в отношении сельскохозяйственных товариществ местной администрации предоставлялось право разрешать и приостанавливать их деятельность, если, по мнению властей, нарушались уставные нормы или деятельность кооперативов угрожала “государственной безопасности и общественной нравственности”. Такая система сохранялась вплоть до 1917 года. Она и являлась серьезным препятствием при выработке общекрестьянского законодательства в Российской империи [11, с. 150].

При этом следует отметить, что регуляторное воздействие на сельскохозяйственные кооперативы со стороны государства проявлялось и в технической поддержке (методической и консультационной) их деятельности. Так, например, еще в 1888 г. на ходатайство членов Полтавского общества сельского хозяйства Министерство государственных имуществ командировало в Полтавскую губернию специалиста маслодела с маслодельной машиной. Этот специалист демонстрировал в экономиях крупных сельских хозяев преимущества изготовления сливочного масла машинным способом [14, с. 138]. Взамен на разного рода мероприятия в рамках государственной поддержки сельскохозяйственные коопе-

ративы должны были предоставлять статистические данные и отчеты о результатах своей деятельности.

Переходя к общей характеристике государственного регулирования потребительских кооперативов (обществ), прежде всего следует отметить, что утверждение их уставов изначально находилось в ведении министра внутренних дел, так как они приравнивались к благотворительным учреждениям. В дальнейшем “нормальный” устав “потребительских” обществ (утвержден 13 мая 1897 года) закрепил за губернатором право утверждения уставов таких обществ, в случае если их устав был идентичным типовому. При отступлении от него кооператоры должны были обращаться за разрешением к министру внутренних дел. После издания “нормального” устава потребительские общества продолжали считаться благотворительными учреждениями [11, с. 150].

Принятие этого устава способствовало увеличению числа разрешенных потребительских обществ, утверждаемых губернатором. Так, на 1 января 1902 года в Российской империи функционировало 654 потребительских общества. Однако, по утверждению российского исследователя Т. В. Сильвестрова, “нормальный устав в целом не разрешил всех проблем регистрации названных обществ, и поэтому не может быть признан оптимальным. Кроме того, он предполагал конкретные требования без учета специфики обществ. В частности, в нем говорилось о том, что запасной капитал хранится в правительственных кредитных учреждениях в ценных бумагах. Его использование для увеличения оборотного капитала было запрещено (ст. 10-11). Оборотный капитал мог образовываться и состоять исключительно из вступительных взносов и паев членов общества, а также займов (ст. 7-13). На практике все эти условия не всегда были выполнены. При отступлении от нормального устава учредители были обязаны представить устав Министру внутренних дел” [18, с. 90]. Этот устав 1897 года действовал практически без изменений до принятия в 1917 году общекрепоситивного закона [18, с. 90-93].

Следует отметить, что определенные сложности были характерны не только при регистрации местных потребительских обществ. Довольно сложной была и процедура регистрации их союзов. Так, например, попытки потребительских обществ Екатеринославской губернии в 1909 г. активизировать свою торговую деятельность путем создания губернского союза закончились неудачей. Министерство внутренних дел не удовлетворило ходатайство о регистрации устава Союза потребительских обществ Екатеринославской губернии [14, с. 99]. И такие случаи были не одиноки. В связи с этим есть основания предположить, что регуляторная функция государства в этом вопросе сводилась к строгой централизации системы потребительской кооперации Российской империи вокруг Московского союза потребительских обществ, начавшего свою деятельность еще в 1898 году.

Отдельно следует отметить, что важным вопросом государственного регулирования деятельности

потребительских кооперативов был вопрос изменения политики налогообложения. Причисление их к числу торгово-промышленных предприятий усложняло деятельность кооперативов этого вида, обуславливало и общий режим налогообложения. Если в начале XX в. кредитные и ссудо-сберегательные товарищества уже имели широкий спектр налоговых льгот, то потребительские товарищества должны были платить и основной, и дополнительный промысловый налог (основной налог на прибыль в Российской империи), гербовый и другие сборы. Решение этого вопроса было одним из основных на Первом Всероссийском съезде кооперативов [18, с. 52, 127-128].

5. Выводы

Государственное регулирование кооперативного сектора на территории Российской империи в ранний период становления рыночных отношений (вторая половина XIX – начало XX в.) имело ряд особенностей. Во-первых, в стране не было общекрепоситивного закона вплоть до 1917 года. Поэтому основными нормативно-правовыми документами, регулирующими деятельность кооперативов, были уставы. Начиная с 60-х гг. XIX в. – подготовленные инициативными группами самостоятельно, а с конца века появились “нормальные” (типовые) уставы, утвержденные в соответствующих государственных учреждениях. Во-вторых, система государственной регистрации по отношению ко всем видам кооперативов на протяжении указанного периода прошла длительный и сложный путь «либерализации»: от личного утверждения уставов царем до согласования их на уровне губернатора. Упрощение процедуры регистрации положительно влияло на развитие кооперативного движения. В-третьих, степень регуляторного воздействия на существующие виды кооперативов была разной. Наибольшим такое воздействие было на кредитные и ссудо-сберегательные товарищества, которые сосредотачивали в своих руках денежные средства населения и ссуды, полученные у государства. Это обстоятельство требовало адекватных мер для избежания существующих финансовых рисков. Вместе с тем, госрегулирование потребительских и сельскохозяйственных кооперативов было незначительным. Разным был и режим налогообложения кооперативов различных видов. Налоговые льготы имели только кредитные кооперативы (кредитные и ссудо-сберегательные товарищества), развитие которых наиболее активно стимулировало государство. Именно такой была специфика государственного регулирования кооперативного сектора экономики Азербайджана и Украины в составе Российской империи.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Витанович І. Історія українського кооперативного руху. Із праць історико-філософської секції НТШ / І. Витанович. – Нью-Йорк: Поліграфічний відділ ТУК-у, 1964. – 624 с.
2. Гаркуша О. В. Становлення державного регулювання кредитної кооперації у Наддніпрянській Україні (кінець XIX – початок XX ст.) / О. В. Гаркуша // Міжнародний кооперативний рух: генезис та тенденції сучасного розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, 16-17 лютого 2012 р. – Полтава : ПУЕТ, 2012. – С. 206-209.
3. Гончаренко В. В. Кредитні спілки як фінансові кооперативи: міжнародний досвід та українська практика / В. В. Гончаренко. – К. : Наукова думка, 1997. – 240 с.
4. Гурьев А. Очерк развития кредитных учреждений в России / А. Гурьев. – СПб. : Типо-Литография “Якорь”, 1904. – 250 с.
5. Коростылева С. Г. Сельскохозяйственная кооперация: лекции для студентов всех специальностей и форм обучения / С. Г. Коростылева. – Волгоград : Волгоградский кооперативный институт, 2010. – 25 с.
6. Кредитное товарищество. История кредитных товариществ. http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%B8%D1%82%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%80%D0%B8%D1%89%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE
7. Курлаев А. М. Совершенствование государственного регулирования и поддержки кредитной кооперации / А. М. Курлаев // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2008. – Вып. № 5. – С. 57-59.
8. Лантух В. Державне регулювання торгівлі в Україні (20-ті – початок 30-х рр. XX ст.): історико-економічне дослідження : монографія / В. Лантух, І. Лантух, А. Пантелеймоненко. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 293 с.
9. Магась-Демидас Ю. І. Розвиток кооперативних об'єднань у Правобережній Україні на початку XX століття / Ю. І. Магась-Демидас // Наукові праці історичного факультету Запорізького національного університету. – Вип. XXXV. – Запоріжжя : Запорізький національний університет, 2013. – С. 85-90.
10. Министерство государственных имуществ Российской империи // Википедия. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ru.wikipedia.org/wiki/Министерство_государственных_имуществ_Российской_империи
11. Моисеева О. В. Нормативное регулирование деятельности кооперативных организаций в России во второй половине XIX – начале XX в. / О. В. Моисеева. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://izvestia.asu.ru/2011/4-1/hist/TheNewsOfASU-2011-4-1-hist-26.pdf>.
12. О кооперативных товариществах и их союзах. Постановление Временного правительства от 20 марта 1917 г. // Собрание узаконений Временного правительства. – 1917. – Отд. № 72. – С. 414.
13. Пантелеймоненко А. О. Становлення і розвиток кооперативних організацій в аграрному секторі України (друга половина XIX - початок XXI століття) : дис ... докт. економ. наук: 08.00.01 / А. О. Пантелеймоненко; ДВЗН “Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана”. – К., 2009. – 374 с.
14. Пантелеймоненко А. О. Аграрна кооперація в Україні: теорія і практика : монографія / А. О. Пантелеймоненко. – Полтава : РВЦ ПУСКУ, 2008. – 347 с.
15. Пантелеймоненко А. О. Політика уряду Російської імперії щодо оподаткування кредитних та ощадно-позичкових товариств / А. О. Пантелеймоненко // Економічний простір : збірник наукових праць. – № 64. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2012. – С. 191-197.
16. Пантелеймоненко А. О. Становлення кооперації в українському селі: історико-економічні аспекти : монографія / А. О. Пантелеймоненко. – Полтава : РВЦ ПУСКУ, 2006. – 227 с.
17. Положение 1-го июня 1895 года об учреждениях мелкого кредита и устав (примерный) кредитного товарищества. – СПб: Типография Р. Голике. – 31 с.
18. Сильвестров Т. В. Правовое регулирование кооперации в России : дисс ... канд. эконом. наук: 12.00.01 / Т. В. Сильвестров; Московская государственная юридическая академия. – Москва, 2001. – 153 с.
19. Степанюк А. В. История правового регулирования кредитной кооперации в российском дореволюционном и советском гражданском праве / А. В. Степанюк // Научные ведомости. – № 4 (44). – Белгород : Белгородский государственный университет, 2008. – С. 146-157.
20. Тыкина Е. А. Организационно-экономический механизм государственного регулирования развития сельскохозяйственной кредитной кооперации : дисс ... канд. эконом. наук: 08.00.05 / Е. А. Тыкина; ФГОУ ВПО “Вологодская государственная молочно-хозяйственная академия имени М. Н. Верещагина”. – Вологда, 2006. – 249 с.
21. Устав Бердянского союза ссудо-сберегательных и кредитных товариществ. – СПб: Сенская типография, 1901. – 8 с.
22. Учреждение министерств. – Т. 1. – Ч. 2. Кн. V (Свод учреждений государственных). – СПб: Издание кодификационного отдела при Государственном Совете, 1992. – 215 с.
23. Фареній І. А. Кооперативні працівники в справах дрібного кредиту (поч. XX ст.) / І. А. Фареній // Науковий вісник Ізмаїльського державного гуманітарного університету : збірник наукових праць. – Вип. 17. – Ізмаїл, 2004. – С. 35-37.

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ – ФАКТОРИ ЕФЕКТИВНОСТІ

УДК 658 :17.023.36

Мисловська І. С.

РОЛЬ КУЛЬТУРНОГО ФАКТОРА У СТАНОВЛЕННІ ЕФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Анотація. У статті проаналізовано деякі аспекти культурного середовища в менеджменті та основні тенденції його розвитку. Описано національно-культурні особливості менеджменту. Обґрунтовано доцільність вивчення і застосування культурної складової у становленні ефективного менеджменту.

Ключові слова: культура, культурний фактор, культура підприємництва, культурне середовище, культурна взаємодія, комунікації, ефективний менеджмент.

I. Myslovska

THE ROLE OF CULTURAL FACTOR IN THE FORMATION OF EFFECTIVE MANAGEMENT

Abstract. Some aspects of cultural environment in management and the main trends of its development have been considered. The national and cultural features of management have been examined. There reasonability of study and application of cultural constituent in effective management formation have been substantiated.

Keywords: culture, cultural factor, business culture, cultural environment, cultural interaction, communications, effective management.

1. Вступ

Менеджмент виступає сьогодні не тільки однією з найважливіших складових економічної науки і своєрідною “філософією” бізнесу, але й потужним важелем господарської практики. Володіння мистецтвом управління розглядається як один із найефективніших ресурсів виробництва. Ефективний менеджмент дозволяє досягнути найкращих результатів виробництва за мінімальних витрат, ставити правильні цілі в стратегії кожної фірми і здійснювати їх найбільш оптимальними методами, створювати умови для творчої праці людей і реалізації їх здібностей, покращення якісних показників виробництва.

Створення ефективного менеджменту в Україні при переході до ринку передбачає вивчення і вдале використання існуючого досвіду цивілізованих країн світу, виступаючи важливою складовою економічного розвитку.

Аналіз існуючих наукових праць із менеджменту свідчить про те, що вивчення національно-культурних особливостей сучасного менеджменту перебуває на сьогоднішній день на стадії розвитку та пошуку.

У даній статті поставлено за мету проаналізувати роль культурного фактора у становленні ефек-

тивного менеджменту, визначити основні тенденції його розвитку.

2. Огляд літературних джерел

У сучасній економічній літературі проблемі менеджменту присвячується чимало наукових праць. Основні теорії менеджменту можна згрупувати таким чином:

- 1) кількісна школа (дослідження управління);
- 2) теорія загальних систем (організаційна теорія);
- 3) теорія стратегічного управління;
- 4) сучасні біхейвіористські теорії.

Корені дослідження управління походять від наукових здобутків, пов'язаних із іменами Ф. Тейлора, Г. Ганта Ф. і Л. Гілбретів та ін. Представники кількісної школи розглядають управління як процес логічний і такий, що піддається формалізації, тобто його можна зобразити математично [1]. До яскравих представників цього напрямку можна віднести Анрі Файоля – засновника адміністративної школи управління. Кількісна теорія менеджменту виникла наприкінці 40-х - на початку 50-х років ХХ ст.

У 60-х роках ХХ ст. утвердилася так звана теорія загальних систем, згідно з якою управлінська діяльність розглядається не як низка функціонально зумовлених елементів, що впливають один із

одного, не як “одномірне явище”, а як багатоплановий комплекс дій, покликаний забезпечити взаємозв'язок внутрішнього середовища організації з її зовнішнім оточенням. Одним із найпопулярніших представників системного підходу можна вважати видатного вченого, американця Пітера Друкера. Висунута ним концепція управління згідно з цілями, яка з'явилася наприкінці 50-х років, стала воістину революційною. До того увага менеджерів була в основному сконцентрована на функціях і процесі. Ідея П. Друкера про те, що управління повинно починатися з постановки цілей, а потім переходити до визначення функцій, системи взаємодії, докорінно змінила логіку управління, прийняту з часів А. Файоля. Стрижнем вчення П. Друкера є ідея про особливе значення менеджерів і науки менеджменту. Управлінська еліта, на його думку, є основою підприємництва і покликана відігравати головну роль у розвитку сучасного бізнесу і сучасного суспільства [2].

У 80-х роках ХХ ст. однією з найпопулярніших концепцій у межах системного підходу стала концепція “7С”, розроблена двома парами дослідників: першу пару склали Томас Пітерс і Роберт Уотерман – автори відомої книги “У пошуках ефективного управління”, другу – Річард Паскаль і Ентоні Атос, автори не менш відомої праці “Мистецтво японського управління: посібник американських управляючих”. Названі спеціалісти дійшли до висновку, що ефективне управління формується на базі семи взаємозалежних складових (стратегія, структура, системи, штат, стиль, сума навичок, спільні цінності).

У даний час вельми активно розробляється теорія стратегічного управління, одним із фундаторів якої є американський спеціаліст у галузі менеджменту – Ігор Ансофф [3]. Серед представників цієї школи: шведський економіст Бенгт Карлофф, відомий американський професор Гарвардської школи бізнесу Майкл Портер, автор широковідомих книг “Міжнародна конкуренція” та “Стратегія конкуренції”, М. Х. Мескон, М. Альберт та Ф. Хедоурі. Представники теорії стратегічного управління акцентують увагу на розробці стратегії фірми – загальної концепції досягнення цілей організації, вирішення проблем і розподілу необхідних для цього обмежених ресурсів [4].

Теорії біхевіоризму або праксеологія трактуються як “вчення про людську поведінку”. Цей напрям в розвитку науки про менеджмент виник у 60-х роках ХХ ст. Кріс Арджиріс, дослідник поведінкових аспектів менеджменту, професор Нью-Йоркського університету, в книзі “Особистість і організація» виклав теорію, що її стисло можна анутовати як “незрілість — зрілість поведінки людини”, або “індивідуальність проти організації”. Вирішальну роль у менеджменті цей дослідник відводив особистісному фактору.

Ще один відомий представник біхевіоризму в менеджменті - Дуглас Макгрегор. Дві теорії Макгрегора - “Х” та “У” - трактують питання про методи, які повинен використовувати менеджер [5].

Автор даної роботи вважає теорію біхевіоризму “вершиною менеджменту”, адже вона є наукою про людську дію, управління поведінкою людини. І у своєму подальшому аналізі проблем менеджменту автор спирається на науковий доробок представників саме цієї школи.

3. Виклад основного матеріалу

Як бачимо, особливість менеджменту другої половини ХХ ст. пов'язана з розмаїттям його теорій. Сукупність цих теорій разом із різноплановими підходами до вивчення вже наявних здобутків визначають тенденції майбутнього розвитку науки і практики менеджменту.

Посилення міжнародного характеру управління у ХХІ ст. поставило перед теорією і практикою менеджменту багато нових питань, які доведеться з'ясувати. Найважливіші з них, на нашу думку, стосуються спільних ознак і відмінностей у місцевому та міжнародному управлінні; закономірностей, форм і методів управління – універсальних або застосованих тільки для конкретних умов різних країн; особливостей національного стилю в управлінні тощо. Адже без вивчення та врахування цих національних особливостей становлення ефективного українського менеджменту неможливе.

Попри всю багатоплановість наукових досліджень менеджменту слід відзначити, що деякі його аспекти вивчені, як нам видається, недостатньо. Зокрема, це стосується власне національних особливостей менеджменту, зумовлених різним культурним фоном. Саме такому аспекту проблеми автори вирішили присвятити дану роботу.

В науковому аналізі ролі культурного фактора у міжнародному менеджменті можна розрізнити три основні принципові позиції:

1. Першу представляють так звані універсальності: їх точка зору полягає в тому, що значення культурного фактора перебільшено, і оскільки всі люди більш-менш однакові, не потрібно робити будь-які суттєві поправки на культуру і тим більше чекати від них суттєвого приросту ефективності управління національними колективами.

2. Прихильники другої позиції стверджують, що країни і нації розрізняються не за культурною традицією, а головним чином – рівнем економічного розвитку. Цей підхід так і називається: економіко-кластерний. У відповідності до нього менеджер повинен шукати відповіді на питання ефективного управління саме у контексті порівняльного економічного розвитку країн перебування і країни базування.

3. Третя точка зору відстоює важливу роль саме культурного фону, вважаючи, що його вивчення і практичне використання відповідних результатів підвищує ефективність менеджменту. Більше того, особливості країн, абсолютно не схожих саме у культурно-історичному розвитку, дають часто однаково високі кінцеві економічні результати, але побудовані на абсолютно різних основах менеджменту.

Наприклад, США та Японія. На сьогодні це дві найрозвинутіші країни світу, що досягли найбільшого економічного добробуту. Уявімо на хвилину,

що японські менеджери стали управляти всіма підприємствами в США, а американські – в Японії. Абсурдність картини неважко уявити: мова йде про дві принципово несхожі культури взагалі і культури менеджменту зокрема. Цей приклад підтверджує положення, що культурно-кластерний підхід відображає виключно складні реалії, проблеми і можливості феномену національної культури для практики міжнародного менеджменту. І автор статті погоджується з таким підходом.

До основних аспектів культурного середовища можна, на нашу думку, віднести наступні:

- фізичні особливості;
- поведінка;
- належність до групи;
- значення роботи, професії;
- ієрархія потреб;
- комунікації.

Отже, вивчення і врахування національно-культурних особливостей окремих працівників буде підвищувати ефективність їх роботи і діяльність фірми у цілому, а також забезпечувати всередині фірми і в її зовнішньому середовищі атмосферу національно-культурної гармонії і соціального миру, цих найважливіших складових того, що можна назвати якістю життя у фірмі в найбільш широкому розумінні цього слова.

Одним із завдань даної роботи є дослідження такого складного і важливого аспекту культурного середовища, яким виступають комунікації. Ми у своєму аналізі виділили вісім основних проблем комунікацій: 1) мовні бар'єри; 2) невербальне спілкування; 3) сприйняття; 4) стереотипи; 5) обставини часу і місця; 6) етика; 7) інформація в системі управління; 8) етноцентризм. Ціль даного аналізу – розкрити вплив культури підприємництва на формування ефективного менеджменту, показати перспективу його подальшого розвитку з урахуванням культурного феномену.

Комунікації виступають однією з найскладніших проблем культурної взаємодії у системі менеджменту. Практика менеджменту дозволяє виділити і сформулювати ряд ключових проблем, з якими стикається менеджер, особливо у системі міжнародного менеджменту, в повсякденній роботі, і які суттєво залежать від культурного фону.

По-перше, ми виділяємо серед таких проблем мовні бар'єри. Вони, на нашу думку, виступають серйозною природною перепорою для ефективних комунікацій. Досвід бізнесу свідчить, що серед рецептів вирішення цієї проблеми потрібно визнати спілкування на головній мові міжнародних комунікацій – англійській. Знання англійської мови в обсязі, достатньому для серйозних ділових контактів, – абсолютна вимога для будь-якого менеджера у сучасних умовах.

Суттєво гірше виглядає з точки зору ефективності комунікаційна робота через перекладача. Оскільки особисті й конфіденційні домовленості, врахування нюансів ділової бесіди, створення невимушеної атмосфери і навіть досить корисний іноді гумор – обов'язкові атрибути ділового спілкування,

то робити це через перекладача – ніяк не кращий вихід із положення.

На жаль, менеджери в Україні, навіть ті, що працюють у вищій ієрархії менеджменту – віцепрезиденти і президенти компаній, далеко не завжди вільно володіють англійською мовою. І на цей аспект слід звертати особливу увагу в подальшому розвитку менеджменту.

Другою ключовою проблемою виступає, на нашу думку, невербальне спілкування. Важливими є оцінка і врахування спілкування без слів (жестів, поз, форм привітання, різних ритуалів тощо). Лише незначна частина головної інформації під час спілкування передається безпосередньо словами, більшість інформації – через вираз обличчя, пози, жести, значну роль відіграють також інтонації і модуляції голосу. Не вчасно вставлена у розмову пауза, безневинний (з точки зору своєї культури) жест, не адекватно сприйняті співбесідником із іншої культури, – все це може не лише спотворити враження від реально сказаного, але й викликати жорстку негативну особисту реакцію співбесідника, лише тому, що ми сприймаємо людей іншої культури через призму нашої власної культури.

Третя проблема – сприйняття. Негативний досвід, набутий раніше у спілкуванні з тією чи іншою особою, суттєво відобразиться на тому, як сприймається й інтерпретується інформація, що отримана від неї взагалі, – це добре відомо будь-якому менеджеру. Набагато сильніше можуть у цьому розумінні діяти уявлення, переконання і традиції національно-культурного характеру, тим більше, коли вони взаємодіють із аналогічними константами інших, суттєво відмінних культур. Наприклад, виявлення в ході ділової бесіди глибокої поваги до старших за віком буде природним і необхідним у межах східної та ісламської культур, у той час коли представник західної культури може сприйняти це як ознаку відсталості партнера, його бажання зберегти персонал похилого віку на посадах, що в уявленні західного партнера є гальмом прогресу. Отже, надзвичайно важливим, на нашу думку, є врахування нюансів сприйняття через призму іншої культури. Сьогодні воно повинно бути необхідною рисою професійно підготовленого менеджера.

Четвертою проблемою комунікацій у менеджменті виступають стереотипи. Стереотипізація може розглядатися як похідна від неадекватного сприйняття: наклеювання деяких ярликів представникам іншої нації або культури здатне призводити до відмови від об'єктивного сприйняття й аналізу інформації, заміни національними штампами. Якщо бізнесмен вважає свого партнера живим шахраєм на тій підставі, що останній належить до певної нації, то навряд чи він буде сприймати ділову інформацію і поведінку партнера взагалі як чесну і відверту.

Національна стереотипізація, як правило, – досить складний продукт розвитку тієї чи іншої культури, впливу певної ідеологічної обробки, політичних подій та інших процесів. Така проблема може досить суттєво ускладнити і контакти, і ділові

зв'язки у бізнесі. Головне завдання компетентного менеджера – у подоланні цієї важкої спадщини.

П'ята ключова проблема у системі комунікацій – обставини часу та місця. Тут можна виділити, на нашу думку, три головні моменти:

1. Значення плану і порядку в комунікації: їх дотриманню надається особливе значення у східній та ісламській культурі, у той час як західна культура звертає на це набагато менше уваги. Зміна порядку зустрічі, узгодженої програми переговорів, спроба почати обговорювати раптово виникаючі теми тощо – все це може бути розцінено представниками відповідних культур як спроба партнера погіршити їх позиції на переговорах і в майбутніх спільних справах взагалі.

2. Місце ділового контакту за певних обставин також відіграє значну роль в ефективності комунікацій. У бізнес-літературі немало прикладів того, як італійські або латиноамериканські бізнесмени дещо шокують своїх партнерів із США та Скандинавії, запрошуючи їх на ділові бесіди у кафе або бар, де гостинні господарі водночас ведуть приватні бесіди зі своїми друзями чи родичами. Ознайомлення з подібними елементами чужої культури дозволяє компетентному менеджеру нормально сприймати деякі дивності такого роду й ефективно вести комунікації за будь-яких умов.

3. Особливим питанням комунікації є повага до часу (пунктуальність). Цінність такої якості дуже висока у США і в Європі, але, наприклад, країни латиноамериканського кластера не приділяють цьому питанню великого значення, і запізнення бізнесмена на ділову зустріч на півгодини або навіть на годину не вважають великою проблемою. Відповідно, ознайомлення менеджера з даною ознакою національної ділової культури допоможе адекватно побудувати поведінку і доцільні реакції під час контактів, тим самим підвищить ефективність спілкування.

Шостою проблемою культури підприємництва виступає, на нашу думку, етика. У будь-якій національній культурі питання моралі й етики відіграють першорядну роль, і вони можуть суттєво впливати на ефективність комунікацій. Від питань зовнішнього вигляду на ділових переговорах у чужій країні і до проблем моральної прийнятності тієї чи іншої реклами з точки зору норм даної культури – у всій цій широкій гамі питань менеджер повинен проявляти глибоке знайомство з місцевою культурною традицією і максимум такту при оцінці прийнятності тих чи інших комунікаційних кроків і дій.

Ще одна проблема, що суттєво впливає на ефективність комунікацій у фірмі, – інформація в системі управління: вплив централізації і децентралізації в системах інформаційного обміну, обробки і прийняття рішень. Ділові культури різних націй суттєво відрізняються у таких характеристиках, як контроль над інформацією, що циркулює у фірмі, включаючи і ту, яка надходить у фірму із зовнішнього середовища і безпосередньо з фірми. Одночасно суттєву роль відіграють і ті інформаційні контури, які так чи інакше задіяні у системі

управління, їх взаємодія (чи відсутність такої) між собою. Наприклад, американські фірми поєднують явно виражену централізацію із забезпеченням безперешкодного інформаційного обміну між рівнями ієрархії, у той час як характерна риса англійського менеджменту – виключно інтенсивна однорівнева комунікація при вкрай обмеженій міжрівневій. Структури управління у фірмах арабських країн майже зовсім позбавлені будь-якого інформаційного обміну, а китайські системи менеджменту – строго ієрархічні з чітко дозованою і повністю контрольованою інформацією в умовах жорстко централізованого управління нею. Дуже цікавою видається італійська комунікативна система, в якій інформація циркулює у межах замкнених частин окремих ієрархічних структур, а обмін інформацією між цими структурами майже не відбувається. Отже, менеджеру слід чітко орієнтуватися у системі інформації для підвищення ефективності комунікацій.

Наступною проблемою культурного середовища у системі менеджменту виступає етноцентризм. Суттєвою перешкодою на шляху ефективної комунікації є проявлення етноцентризму, тобто переконання у зверхності своєї нації над іншими в інтелектуальній, економічній, естетичній, силовій та різних інших сферах, не кажучи вже про крайній прояв цього – шовінізм. Викривлене сприйняття, упередженість оцінки, небажання уважно аналізувати й інші негативні наслідки етноцентризму суттєво заважають успіху комунікацій у бізнесі.

Вивчення проблем комунікацій у менеджменті, особливо у міжнародному, робить очевидним ствердження: при всіх їх різноманітності і складності менеджер вже на етапі аналізу культурного зовнішнього середовища може зробити виключно багато для їх успішного вирішення в процесі здійснення зарубіжних бізнес-проектів, у всякому випадку, цей аналіз обмежить його від можливих помилок у сфері комунікацій, яка забезпечує найвагомішу складову ефективності діяльності фірми.

Важливе значення в аналізі культурного середовища має вивчення стереотипів поведінки, характерних для нації в цілому та її бізнесменів, менеджерів і спеціалістів зокрема. До основних таких стереотипів слід віднести американський національний стереотип, англійський, французький, національний стереотип, характерний для країн Близького і Середнього Сходу, японський і деякі інші, кожний із яких характеризується певною низкою особистих специфічних рис. Наприклад, для американського національного стереотипу властиві такі риси, як жорсткий прагматизм, цільовий динамізм, самостійність у прийнятті і реалізації рішень, чіткий розподіл ділового й особистого у діловій практиці і у поведінці взагалі, патріотизм, дружелюбність, відвертість і щирість у відношенні до інших людей тощо. Натомість базові риси японського національного стереотипу – продуктивне поєднання працьовитості й терпіння з прагненням до краси і досконалості, дисциплінованість, колективізм, природна гнучкість і адаптаційність, абсолютний контроль над особистою поведінкою й емоціями та ін.

Особливості національного стереотипу менеджера повинен вивчити і вміло враховувати у комунікаціях, що дасть можливість значною мірою підвищити ефективність менеджменту.

4. Висновки

Проаналізовані аспекти культурного середовища, в якому відбувається процес становлення менеджменту, суттєво впливають на ступінь його ефективності. Роль культурного фактора в умовах сучасного менеджменту повинна бути обов'язково врахована для його подальшого розвитку та вдосконалення.

Отже, вивчення і вдале застосування правил культурної взаємодії у системі менеджменту сприятиме значному підвищенню його ефективності. Результатом становлення ефективного менеджменту в Україні як однієї з необхідних умов успіху ринкових перетворень та інтеграції України в ЄС повинна стати досконала система управління на всіх рівнях господарської діяльності, особливо – на міжнародному.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Wren D.A. The Evolution of Management Thought. – N.Y., 2009. – 560 p.
2. Друкер П. Як забезпечити успіх у бізнесі : Новаторство і підприємництво / П. Друкер; [пер. з англ.]. – Київ, 1994. – 319 с.
3. Ансофф И. Стратегическое управление / Ансофф И.; [пер. с англ.]. – М., 1989. – 358 с.
4. Мескон М. Основы менеджмента / Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф.; [пер. с англ.]. – М., 1997. – 704 с.

5. Mc Gregor Douglas. The Human Side of Enterprise. NX. Mc Draw-Hill, 2006. – 403 с.

6. Стоян О. Духовно-екологічний менеджмент у соціальній та економічній сферах сталого розвитку / О. Стоян // Економіка України. – 2004. – № 10. – С. 77-78.

7. Богоявленська Ю. Праксеологічні підходи у менеджменті / Ю. Богоявленська // Економіка України. – 2005. – № 1. – С. 59-64.

8. Кредісов А. Менеджмент: основні концепції 2-ї половини ХХ ст. і деякі тенденції розвитку на початку ХХІ ст. / А. Кредісов // Економіка України. – 2005. – № 11. – С. 12-20.

9. Мокряк В. Корпоративне управління великими промисловими підприємствами: сучасний етап та актуальні проблеми / В. Мокряк, Е. Мокряк // Економіка України. – 2005. – № 11. – С. 12-20.

10. О'Коннор Дж. Искусство системного мышления: Необходимые знания о системах и творческом подходе к решению проблем / Дж. О'Коннор и И. Макдермотт. – М. : Альпина Паблишер, 2012. – 254 с.

11. Де Сото Е. Загадка капіталу. Чому капіталізм перемагає лише на Заході і ніде більше / Е. Де Сото. – К. : Ніка-Центр, 2009. – 232 с.

12. Кирій В. Етногенеза арійських та доіндо-європейських народів: історико-етнологічне дослідження / В. Кирій, Л. Сікора. – Львів : ЛА "Піраміда", 2012. – 842 с.

13. Воробйова Н. П. Організаційна культура в системі менеджменту / Н. П. Воробйова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. – № 1 (21). – С. 46-48.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ТА ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

УДК 336 (091) (477)

Гаврилюк Г. Є.

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ЗМІНИ В СТРУКТУРІ 2002-2012 РР.

***Анотація.** У статті розглянуті теоретичні підходи до визначення суті фінансових ресурсів, досліджено зміни в їх структурі впродовж 2002-2012 рр. за даними статистики підприємств України, викладені основні тези управління фінансовими ресурсами підприємств.*

Ключові слова: ресурсний потенціал, фінансові ресурси, власні та залучені фінансові ресурси, управління фінансовими ресурсами.

Н. Havryliuk

FINANCIAL RESOURCES: CHANGES IN THE STRUCTURE OF 2002-2012 YEARS

***Abstract.** The article considers theoretical approaches to the determination of the essence of financial resources, investigates changes in their structure during years 2002-2012 according to the statistics of enterprises of Ukraine. The main provisions of financial resources management of enterprises are set out.*

Keywords: resources potential, financial resources, internal and external financial resources, financial resources management.

1. Вступ

Будь-який суб'єкт господарювання впродовж своєї роботи на ринку зіставляє витрати й ефект від виробничо-фінансової діяльності. Можливості діяльності визначаються оптимальною структурою й ефективністю використання ресурсного потенціалу підприємства. В економічній літературі ресурсний потенціал підприємства характеризується як можливості системи ресурсів та компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів [9, с. 7]. Традиційно в ресурсне забезпечення включають матеріальні, трудові, організаційні, інформаційні, фінансові та технічні ресурси. Разом з тим, доцільно враховувати той факт, що найбільш ліквідними та такими, що за мінімальний термін можуть перетворитися на будь-який інший вид ресурсів, є фінансові. Основними чинниками, які визначають ефективність фінансових ресурсів, є їх загальний обсяг та раціональне розміщення [12, с. 141].

Питання фінансових ресурсів та ефективності їх використання розглядали у дослідженнях такі вчені, як І. Т. Балабанов, О. Г. Біла [3], А. М. Бірман, І. А. Бланк [4], О. Д. Василик, Ю. М. Воробйов, І. В. Зятковський, М. Я. Коробов, В. М. Опарін [8], В.К. Сенчагов та інші. Проте залишається багато невирішених та суперечливих питань до сутнісного та кількісного визначення категорії фінансових ресурсів, способу оцінки та критеріїв визначення їх ефективності.

Метою роботи є узагальнення підходів до визначення фінансових ресурсів, аналізу їх складу і структури та умов ефективного управління ними з метою забезпечення максимальних можливостей для розвитку підприємства.

У більшості джерел економічної літератури планового періоду процес суспільного відтворення передбачав формування фінансових ресурсів як результат перерозподілу національного доходу. Науковці того періоду, характеризуючи таке поняття, керувалися тим, що не було виокремлено категорії державних фінансових ресурсів і фінансових ресурсів підприємств. Це пояснювалося тим, що більшість суб'єктів господарювання залишалася у власності держави. У сучасних умовах господарювання найпоширенішим підходом до визначення фінансових ресурсів можна визнати такий, що характеризує це поняття як сукупність різноманітних грошових коштів і фондів чи нагромаджень суб'єктів економіки. Розглядаючи фінансові ресурси мікрорівня, відокремивши від фінансових ресурсів держави, можна охарактеризувати їх як грошові кошти підприємства, сформовані за рахунок власних і залучених джерел фінансування, які використовуються для формування активів підприємства, виконання фінансових зобов'язань, а також інших заходів, спрямованих на забезпечення ефективного розвитку підприємства.

2. Дослідження динаміки складу та структури фінансових ресурсів підприємств

Для українських підприємств проблемними щодо збільшення фінансових ресурсів були 2008-2010 рр. (рис. 1). Це зумовлено поширенням і поглибленням кризи в українській економіці. Зростання ресурсів впродовж цих років практично виявилось аналогічним 2011-2012 рр.: 851557,2 та 743584 млн. грн. відповідно. Темпи зростання максимальними були у 2007 р. порівняно з 2006 р. – 135,4%, а в 2012 р. сягнули 115% щодо 2011 р., що приблизно дорівнює темпам 2003-2005 рр. Позитивна динаміка свідчить про те, що обсяги діяльності підприємств поступово наростають, підприємства відновлюють докризові потужності і підвищують ефективність діяльності.

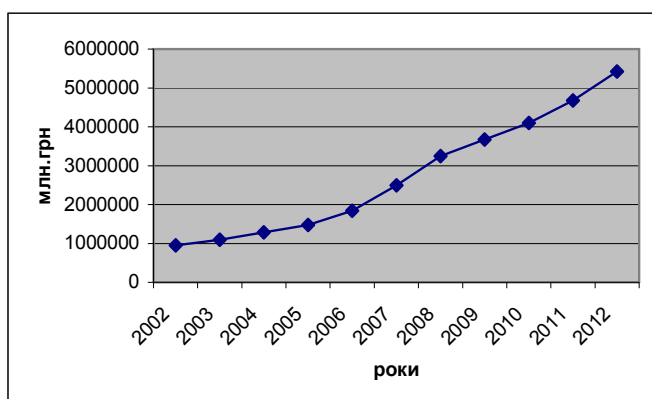


Рис. 1. Фінансові ресурси підприємств 2002-2012 рр.

Джерело: складено за даними сайту Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> [14]

Фінансові ресурси як джерела формування активів підприємства пов'язані зі структурою пасивів балансу. Джерела формування фінансових ресурсів різноманітні. Власні джерела фінансування підприємства формуються за рахунок власного капіталу, тобто частини капіталу в активах підприємства, яка залишається після виконання його зобов'язань. Власні джерела фінансування охоплюють зовнішні й внутрішні. До зовнішніх джерел власних коштів належать кошти, що формуються за рахунок особистих внесків, а також можливостей фінансового ринку. Це кошти засновників, вкладені у статутний капітал, кошти, що надходять за рахунок випуску акцій, і пайові внески учасників, страхові відшкодування, фінансові ресурси державного і місцевих бюджетів, що використовуються на безповоротній основі, та інша безплатна фінансова допомога. Внутрішні джерела – це фінансові ресурси, які формуються в процесі виробничо-фінансової діяльності підприємств, а саме: прибуток і амортизаційні відрахування. Залучені кошти – це отримані кредити, мобілізовані кошти на фінансовому ринку. Їх також можна поділити на дві групи: зовнішні й внутрішні джерела. До зовнішніх позикових коштів належать кредити банків, облігаційні позики, позики небанківських кредитних установ. До внутріш-

ніх джерел позикового капіталу належать заборгованість за майно в оренді, реструктуризований борг за кредити, відстрочена податкова заборгованість тощо. Залучені кошти, які ще називають стійкими пасивами, – це кредиторська заборгованість підприємства, але тільки та, що не перевищує встановлені терміни здійснення розрахунків.

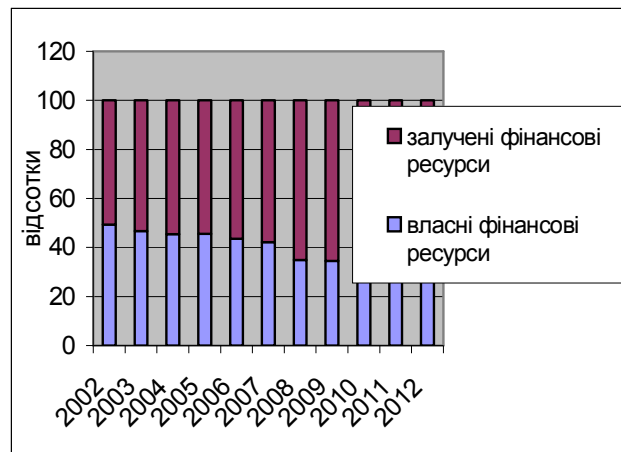


Рис. 2. Динаміка структури фінансових ресурсів підприємств України у 2002-2012 рр.

Джерело: складено за даними [14]

Частка власних фінансових ресурсів за останні 10 років постійно знижується (рис. 2), і загалом це позитивна тенденція. Враховуючи, що прибуток підприємств поступово зростає (рис. 3), за винятком 2008-2009 рр., коли він суттєво знизився на 126944 та 53966 млн. грн. відповідно та зафіксований збиток у сумі 45011 млн. грн., підприємства мають змогу скеровувати отримані кошти на рефінансування діяльності, покращення матеріальної бази, забезпечення плацдарму для подальшого розширеного відтворення. А для здешевлення поточної виробничо-фінансової діяльності підприємства можуть скористатися позиками і залученими кош-

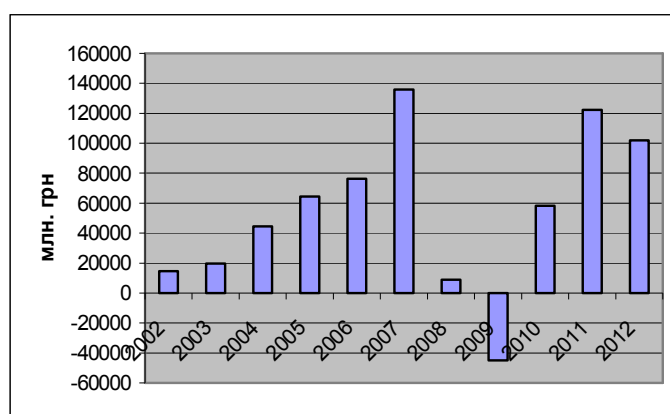


Рис. 3. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування у 2002-2012 рр.

Джерело: складено за даними [14]

тами, частка яких зросла від 50% у 2002 р. до 65% у 2012 р.

Співвідношення між довгостроково та короткостроково залученими фінансовими ресурсами зображено на рис. 4.

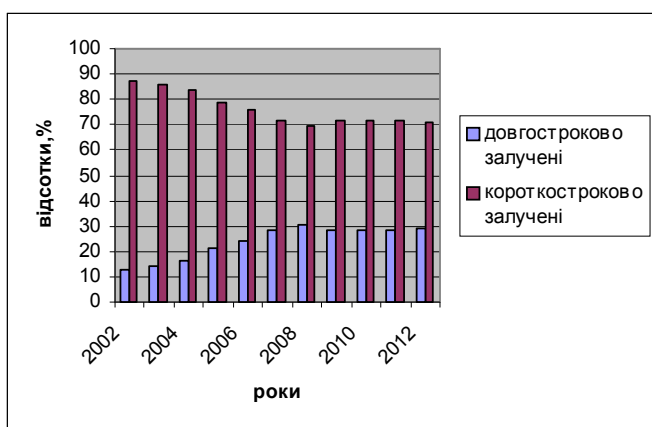


Рис. 4. Структура залучених фінансових ресурсів підприємств у 2002-2012 рр.

Джерело: складено за даними [14]

Позитивним є зростання частки короткострокових залучених ресурсів від 13% до майже 28%, оскільки до них належать короткострокові кредити банків, які порівняно з власними ресурсами є дешевшими і дають підприємству змогу швидше нарощувати обсяги діяльності і, відповідно, швидше реагувати на зміни кон'юнктури ринку, бути більш маневреним, а також сюди належить і кредиторська заборгованість, використання якої для підприємства є безкоштовним.

Власні та залучені кошти, з одного боку, формують фінансові ресурси підприємства і беруть участь у фінансуванні його активів, з іншого, – передбачають зобов'язання перед конкретними власниками: державою, юридичними та фізичними особами. Фінансові ресурси формуються у процесі створення підприємств і реалізації їх фінансових від-

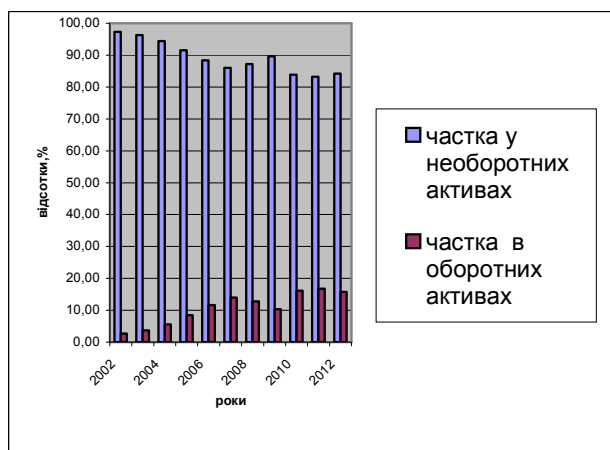


Рис. 5. Структура розміщення власного капіталу і довгострокових залучених коштів підприємств у 2002-2012 рр.

Джерело: складено за даними [14]

носин під час фінансової діяльності. Це виявляється насамперед у формуванні статутного капіталу при створенні підприємств, а у процесі їх діяльності – у формуванні відповідних джерел грошових коштів. Статутний капітал є основною частиною власного капіталу та основним джерелом власних фінансових ресурсів підприємства. За рахунок його коштів формуються основні фонди й оборотні активи підприємства.

Частка власного капіталу і довгострокових залучених коштів підприємств в оборотних активах зростає з 3% до 15% впродовж всього досліджуваного періоду, за винятком 2009 та 2012 років. Щоправда, у 2012 цей спад не перевищував 1%. Загалом тенденція є позитивною, свідчить про повноту використання власних фінансових ресурсів і можливості залучити короткострокові банківські кредити для фінансування поточної діяльності за умови постійного зростання прибутку.

Фінансування діяльності повинно бути спрямоване на використання власних і залучених фінансових ресурсів, оскільки нарощення власного капіталу забезпечує підприємству максимальну фінансову стійкість, але у цьому випадку обмежені темпи його розвитку і не використовуються додаткові фінансові можливості приросту прибутку на вкладений капітал. Зумовлено це тим, що розміри власного капіталу обмежені і не забезпечують додаткового обсягу активів у різні періоди діяльності підприємства на ринку (можуть бути пов'язані з сезонністю або просто сприятливою кон'юнктурою). Водночас підприємство, використовуючи позикові ресурси, має більші можливості приросту фінансової рентабельності, але і вищі ризики, які можуть загрожувати фінансовій безпеці підприємства, причому зі зростанням частки позик ризики також зростають.

3. Основні методологічні підходи до управління фінансовими ресурсами підприємств

Ефективне управління структурою капіталу підприємства дає змогу:

- забезпечити підприємство потрібним обсягом фінансових ресурсів для стратегічного розвитку;
- знизити рівень витрат фінансування, пов'язаних із використанням різних джерел фінансування й необхідністю внесення плати власникам фінансових ресурсів за їх використання;
- забезпечити зростання фінансової рентабельності підприємства;
- забезпечити фінансову рівновагу суб'єкта господарювання і створити передумову формування його фінансової безпеки [10, с. 102].

З різноманітних об'єктивних та суб'єктивних причин на підприємстві можуть виникнути проблеми з достатністю фінансових ресурсів різних видів у певний період. Це призводить передусім до: зростання кредиторської заборгованості перед постачальниками та бюджетом; зростання частки простроченої заборгованості за кредитами банків; затримок у виплаті заробітної плати; зниження ліквідності активів; зростання тривалості виробничого

циклу через несвоєчасні поставки сировини і комплектуючих.

Таким чином, необхідне управління фінансовими ресурсами на підприємстві, яке може містити такі складові: розрахунок і контроль за тривалістю обороту всіх видів активів підприємства (операційний цикл), особливо його складову – фінансовий цикл; аналіз грошових потоків підприємства; визначення оптимального рівня грошових коштів для підприємства та їх бюджетування.

Успішна діяльність підприємства неможлива без раціонального управління фінансовими ресурсами, цілями якого є: забезпечення рентабельності, максимізація ринкової вартості, нарощування обсягів виробництва і реалізації, досягнення лідерства і виживання в умовах конкурентної боротьби, запобігання банкрутству підприємства і т.п. Реалізація основних завдань управління фінансовими ресурсами підприємства досягається шляхом:

- визначення загальної потреби у фінансових ресурсах на наступний період завдяки максимізації обсягу залучення власних фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх джерел;

- визначення доцільності формування власних фінансових ресурсів за рахунок зовнішніх джерел, управління залученням позикових фінансових ресурсів;

- оптимізації структури джерел формування ресурсного фінансового потенціалу;

- забезпечення найбільш ефективного використання сформованого обсягу фінансових ресурсів у розрізі основних напрямів діяльності підприємства;

- забезпечення синхронізації обсягів надходження і витрат грошових коштів у окремих періодах, підтримки необхідної ліквідності оборотних активів;

- забезпечення максимізації прибутку підприємства з найменшим рівнем фінансового ризику;

- забезпечення постійної фінансової рівноваги підприємства у процесі його розвитку, яка характеризується високим рівнем фінансової стійкості й платоспроможності підприємства [11, с. 56].

4. Висновки

Вишукування фінансових джерел розвитку підприємства, напрямів найефективнішого інвестування фінансових ресурсів, операції з цінними паперами й інші питання фінансового менеджменту стають основними для фінансових служб підприємств в умовах ринкової економіки. Головним завданням у сфері управління фінансовими ресурсами є таке налагодження керування фінансами з боку відповідних служб, що дало б змогу залучати додаткові фінансові ресурси на найвигідніших умовах, інвестувати їх із найбільшим ефектом, здійснювати прибуткові операції на фінансовому ринку.

Оскільки крапки у науковій дискусії про визначення фінансових ресурсів, а також оцінку їх ефективності та управління ними досі не поставлено, то можливі подальші дослідження та розробки у цій сфері.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Барилюк І. В. Діагностика впливу факторів економічного середовища на формування фінансового капіталу компаній / І. В. Барилюк, М. В. Рубаха // *Фінанси України*. – 2013. – № 9. – С. 104-117.

2. Біла О. Г. Фінансові ресурси і фінансові можливості інвестиційно-інноваційного розвитку споживчої кооперації України / О. Г. Біла // *Фінансово-економічний розвиток України в умовах глобалізаційно-інтеграційних процесів* : збірник матеріалів III всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції, 28 лютого 2014 р. – Львів : Видавництво ЛКА, 2014. – С. 198-201.

3. Біла О. Г. Фінанси підприємств : навч. посіб. / О. Г. Біла. – Львів : “Магнолія 2006”, 2008. – 383 с.

4. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент: навч. посібник / І. О. Бланк. – К. : Ельга, 2008. – 724 с.

5. Гриновець Г. Є. Фінансові ресурси: їх суть та класифікація / Г. Є. Гриновець // *Вісник ЛКА* / [ред. кол. Башнянин Г. І., Дайновський Ю. А., Слейко В. І. та ін.]. – Львів : Видавництво ЛКА, 2007. – Вип. 24. – С. 178-181.

6. Говорушко Т. А. Механізм фінансового забезпечення малого підприємництва у харчовій промисловості / Т. А. Говорушко // *Економіка АПК*. – 2008. – № 3. – С. 84-91.

7. Загородній А. Г. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – [4-те вид., випр. та доп.]. – К. : Т-во “Знання”, КОО; Львів : Вид-во Львів. банк. ін-ту НБУ, 2002. – 566 с.

8. Зеліско І. М. Еволюція економічної категорії “фінансові ресурси” та її роль в забезпеченні відтворювального процесу / І. М. Зеліско // *Економіка АПК*. – 2012. – № 3.

9. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навчальний посібник / Н. С. Краснокутська; Міністерство освіти та науки України. Харківський держ. ун-т харчування та торгівлі. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.

10. Пойда-Носик Н. Н. Оцінка ефективності й оптимізація структури капіталу в системі фінансової безпеки підприємства / Н. Н. Пойда-Носик, Л. В. Петришинець // *Фінанси України*. – 2010. – №10. – С. 100-112.

11. Ткаченко І. П. Управління фінансовими ресурсами підприємств: аналіз джерел їх формування та підвищення ефективності використання / І. П. Ткаченко, Ю. С. Вернигора, І. Л. Чайка // *Інвестиції: практика та досвід*. – 2012. – № 7. – С. 55-59.

12. Федосов В. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями : монографія / В. Федосов, В. Опарін, С. Львовчкін; [за наук. ред. В. Федосова]. – К. : КНЕУ, 2002. – 387 с.

13. Шваб О. В. Сутність фінансових ресурсів і джерела їх формування в акціонерних товариствах молокопереробної галузі / О. В. Шваб // *Економіка АПК*. – 2012. – № 3. – С. 149-154.

14. Офіційний web-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ КРАЇН РІЗНОГО РІВНЯ РОЗВИТКУ В УМОВАХ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ

***Анотація.** В статті визначено показники, які характеризують фінансову і макроекономічну стабільність країни. Досліджено теоретичні засади макроекономічного регулювання в умовах кризи. Проведено ретроспективний аналіз розвитку криз та інструментів, що використовувалися для їх подолання. Встановлено, що для розвинутих країн, які входять у кризу з певним запасом фінансової стабільності, доцільно використовувати кейнсіанську концепцію виходу з кризи. Країни, що розвиваються, або країни, які входять у кризу з низьким рівнем фінансової стабільності, повинні використовувати монетарну концепцію виходу з кризи.*

Ключові слова: макроекономічне регулювання, фінансова стабільність, макроекономічна стабільність, фінансово-економічна криза, кейнсіанська теорія, монетарна теорія.

R. Kitts

PROVIDING FINANCIAL STABILITY OF COUNTRIES WITH DIFFERENT LEVEL OF DEVELOPMENT UNDER THE CONDITIONS OF MACROECONOMIC CRISES

***Abstract.** In the article indicators which characterize financial and macroeconomic stability of the country are defined. The theoretical principles of macroeconomic regulation in the conditions of crisis are investigated. The retrospective analysis of crises development and tools which were used for their overcoming is carried out. It is established that for the developed countries which enter crisis with a certain stock of financial stability, it is expedient to use the Keynesian concept of recovery from the crisis. The developing countries, or countries which enter crisis with the low level of financial stability, have to use the monetary concept of recovery from the crisis.*

Keywords: macroeconomic regulation, financial stability, macroeconomic stability, financial and economic crisis, Keynesian theory, monetary theory.

1. Постановка проблеми

Фінансова стабільність є важливою умовою макроекономічного зростання. При цьому саме поняття фінансової стабільності є дискусійним у науковій літературі і часто ототожнюється з макроекономічною стабільністю. Шевчук В. В. [1, с. 182] вказує, що фінансова стабільність – це стійкий стан фінансової системи країни, що дає змогу забезпечити безперебійне здійснення розрахунків в економіці, високий рівень довіри до фінансово-кредитних установ, відсутність надмірної волатильності фінансових ринків, ефективний розподіл фінансових ресурсів і можливість управління фінансовими ризиками, а також запас міцності у фінансовій системі, що дозволяє протистояти негативним економічним шокам у майбутньому та запобігати їх негативному впливу на економіку. Отже, з одного боку, фінансова стабільність забезпечується макроекономічним зростанням, а з іншого боку, – повинна сприяти швидкому відновленню макроекономічної стабільності в кризовий період. Циклічність макроекономічного розвитку вважається в економічній науці емпірично встановленим фактом. Тому теоретичні та емпіричні економічні дослідження спрямовуються на розроблення рекомендацій для подолання фінансово-економічних криз. В економічній теорії для подолання макроекономічних криз домінують рекомендації двох течій – кейнсіанської та монетарної. Кейнсіанська концепція пріоритетом

вважає макроекономічний розвиток, а монетарна – фінансову стабільність. Такий спрощений теоретичний аналіз не дозволяє виявити сильні та слабкі сторони обох концепцій. Відповідно, неможливо розробити конкретні диференційовані рекомендації щодо виходу з криз для країн різного рівня розвитку. Отже, необхідно теоретично обґрунтувати, яку концепцію повинна обрати певна економічна система для виходу з кризи.

2. Аналіз останніх досліджень і публікацій

Забезпечення фінансової стабільності спрямоване на протидію системному ризику. При цьому фінансова стабільність досягається інструментами грошово-кредитної політики та фіскально-бюджетної політики. В умовах кризи конкретний алгоритм застосування зазначених інструментів залежить від обраної концепції – кейнсіанської або монетарної. У своїй статті [2] академік Борейко В. досліджує можливість поєднання в сучасних економіках ідей кейнсіанства та монетаризму. Він доходить висновку, що дві концепції є досить подібними. В працях Геєця В. М. [3,4] дається аргументована оцінка ефективності застосування інструментів грошово-кредитної політики в Україні до і після кризи 2009 року, вказується на причини, чому не вдалося досягти фінансової стабільності. Геєць В. М. та Гриценко А. А. [3] показали, що політика суворої економії скорочує сукупний попит і загання економіку

в рецесію, призводить не до поліпшення ситуації, а до її погіршення. Автори вважають, що головною перешкодою в пошуках виходу з кризи є неадекватність існуючих механізмів введення грошей в економіку економічним реаліям, які істотно змінились, і пропонують нові підходи до вирішення цієї проблеми. Тарасевич В. М. у своїй статті [5, с. 8] слушно зазначає: “Добре відомі й апробовані економічні інструменти – податки, державні видатки, ставка рефінансування та ін., – якими майстерно оперує П. Кругман, у певному значенні є “нейтральними” і можуть використовуватися при русі до абсолютно різних цілей. Вибір останніх багато в чому зумовлює “набір”, характер і спрямованість указаних інструментів. Тому так важливо визначитися з антикризовими орієнтирами і “пунктами призначення”...”. Згаданий П. Кругман у своїй праці [6] аналізує наслідки недавньої фінансово-економічної кризи 2008-2009 років в США та світі. Він доходить висновку: політика економії в умовах кризи є неефективною і прямо вказує на необхідність повернення до кейнсіанської ідеології. На противагу зазначеним вище прихильникам Кейнса, Козюк В. у своїй статті [7] зазначає, що для забезпечення фінансової стабільності монетарна теорія є найбільш прийнятною. Отже, проаналізувавши літературні джерела, ми бачимо, що в економічній теорії продовжується боротьба двох течій – кейнсіанства та монетаризму. При цьому робляться окремі спроби поєднати переваги обох концепцій. Загострення фінансово-економічних криз останнього часу актуалізує зазначену боротьбу.

3. Не вирішені раніше частини загальної проблеми

Невирішеним питанням залишається розмежування понять фінансової та макроекономічної стабільності. Уточнення потребує і визначення системного ризику. Чітке визначення зазначених понять дозволить розмежувати пріоритетні цілі економічної політики держави в умовах кризи. На нашу думку, пріоритетом для розвинутих країн в умовах кризи є макроекономічна стабільність, а для країн, що розвиваються, – фінансова.

4. Формулювання цілей статті

Головною ціллю статті є визначення основних індикаторів фінансової стабільності та макроекономічної стабільності, що дозволить чітко розмежувати зазначені поняття, а також дослідження механізмів забезпечення фінансової стабільності в умовах фінансово-економічних криз у країнах із різним рівнем розвитку.

5. Виклад основного матеріалу дослідження

Як уже було сказано, фінансова стабільність повинна протидіяти системному ризику. Домінуюча ідея всіх визначень системного ризику – це те, що певні події призводять до припинення виконання фінансовою системою своїх функцій [8, с. 86]. Визначення системного ризику є дискусійним у науковій літературі. Ми будемо розуміти під системним ризиком ситуації, в яких можлива серія

корельованих дефолтів серед значної кількості економічних агентів і (або) фінансових інститутів, які трапляються за короткий проміжок часу, часто внаслідок одного суттєвого зовнішнього шоку. Це призводить до руйнування структурних зв'язків макроекономічної системи, що супроводжується загальним падінням виробництва і споживання. Щоб протидіяти системним ризикам, фінансова система повинна володіти певним запасом фінансових ресурсів, за допомогою яких кредитувати економічних агентів в умовах кризи, підтримуючи таким чином їх фінансову стійкість. Це дозволяє зменшити кількість дефолтів і зберегти структурні зв'язки макроекономічної системи, що, у свою чергу, сприяє швидшому відновленню розширеного виробництва. Нераціональне використання антикризового фінансового ресурсу може дестабілізувати саму фінансову систему, наприклад, спричинивши значну інфляцію, падіння курсу національної валюти, значний дефіцит бюджету центрального уряду. Ці негативні явища можуть закласти підвалини для майбутніх криз.

Козюк В. [7] під глобальною фінансовою стабільністю розуміє такий розвиток фінансового сектора, який би сприяв довгостроковому зростанню глобальної економіки в цілому, забезпечив безперешкодне фінансування дефіцитів платіжних балансів із приватних джерел, створив рамкові умови для запобігання кризовим ситуаціям у фінансово-банківській і валютно-курсовій сферах. Більш комплексне визначення фінансової стабільності пропонує Шиназі Г., який вважає, що система є стабільною у разі виконання нею трьох функцій: 1) фінансова система сприяє ефективному міжчасовому розподілу та перерозподілу ресурсів; 2) фінансові ризики на перспективу оцінюються з великою точністю, а також підвладні керуванню; 3) стан фінансової системи, що дозволяє постійно абсорбувати фінансові та реальні економічні несподівані події та шоки [1, с. 184]. Загалом у науковій літературі існує багато трактувань фінансової стабільності, які часто зводяться до ототожнення фінансової стабільності з макроекономічною стабільністю. Щоб розрізнити ці два поняття, ми виділяємо дві групи показників, які характеризують макроекономічну систему. Перша група належить до показників фінансової стабільності макроекономічної системи, друга – характеризує макроекономічну стабільність. Виділення таких груп дозволяє чітко розрізнити, що мається на увазі під фінансовою та макроекономічною стабільністю. Отже, фінансова стабільність макроекономічної системи, на нашу думку, характеризується: 1) низьким рівнем інфляції; 2) неволатильною динамікою грошової бази; 3) стабільним обмінним курсом національної валюти до провідних світових валют та валют основних торговельних партнерів; 4) позитивною динамікою платіжного балансу; 5) стабільним позитивним темпом приросту прибутковості банківської системи; 6) прийнятною часткою фінансових деривативів в активах банківської системи. Включення шостого пункту обумовлене тим, що фінансові деривативи під час кризи 2008-2009 рр. показали небезпечну

дію “ефекту доміно”, коли криза на ринку нерухомості в США через іпотечні деривативи спричинила кризу в банківському секторі (знамените банкрутство провідного американського інвестиційного банку Lehman Brothers), що, у свою чергу, призвело до скорочення в реальному секторі економіки.

Макроекономічну стабільність ми пропонуємо характеризувати наступними показниками: 1) стабільні темпи зростання реального ВВП; 2) стабільний низький природний рівень безробіття; 3) стабільне невід’ємне зовнішньоторговельне сальдо; 4) високий рівень диверсифікації зовнішньої торгівлі; 5) стабільні темпи зростання валової доданої вартості; 6) стабільно низьке значення коефіцієнта Джині для доходів домогосподарств. Диверсифікація зовнішньої торгівлі й рівномірний розподіл доходів у країні вказують на конкурентоспроможність її продукції і значний потенціал внутрішнього ринку, що, безумовно, свідчить про високу якість макроекономічної системи. Чим сильніший у країні середній клас, тим стабільнішою є макроекономічна система.

Для забезпечення фінансової та макроекономічної стабільності держава може використовувати наступні ринкові інструменти: облікова ставка, норма резервування, рівень оподаткування, урядові витрати. В умовах кризи кейнсіанська концепція передбачає: 1) зниження облікової ставки для стимулювання промисловості; 2) збільшення державних витрат, інвестицій і закупівель товарів; 3) зменшення податкового навантаження; 4) збільшення доходів соціальних груп за допомогою цільових кредитів, пільг, субсидій; 5) фінансування державою громадських робіт, стимулювання створення робочих місць. В умовах кризи державна політика повинна бути спрямована на стимулювання зростання ВВП і зменшення безробіття. При цьому зростання дефіциту державного бюджету і грошової маси не є важливими цільовими показниками розвитку держави, оскільки дефіцит державного бюджету покривається за рахунок зростання доходів у майбутньому, а подвоєння грошової маси, на думку Кейнса, не спричиняє подвоєння інфляції. Згідно з кейнсіанською концепцією пріоритетом є макроекономічна стабільність, заради якої тимчасово можна пожертвувати фінансовою стабільністю країни. У кейнсіанстві фінансова стабільність є похідною від макроекономічної. На противагу цьому, в монетаризмі фінансова стабільність є передумовою для макроекономічного зростання. Тому монетаристи вказують на необхідність досягнення в першу чергу фінансової стабільності, можливо навіть за рахунок тимчасового погіршення макроекономічних показників. Оскільки монетаризм історично виник пізніше від кейнсіанства і його постулати успішно застосовувалися до криз, які виникали в епоху бурхливого розвитку банківської системи та фінансового сектора, то певний час вважалося, що монетаризм здобув беззаперечну перемогу. Проте остання криза 2008-2009 рр. відродила інтерес до кейнсіанства. Для подолання кризи монетаристи дають наступні рекомендації: 1) зменшити державні витрати; 2) зменшити податки; 3) зменшити облікову ставку,

маніпулювання якою, на думку монетаристів, все рівно не впливає на циклічність макроекономічного розвитку; 4) забезпечити зростання грошової маси згідно з монетарним правилом, відповідно до якого грошова пропозиція щорічно повинна зростати на величину зростання реального ВВП. Таким чином, для монетаристів пріоритетом є забезпечення стабільності грошової одиниці, а для кейнсіанців – стимулювання споживчого попиту.

Для демонстрації практичного застосування кейнсіанського і монетаристського підходів ми розглянемо кризи в США 1974-1975 рр. (рис. 1-2) і 2008-2009 рр. (рис. 3-4).

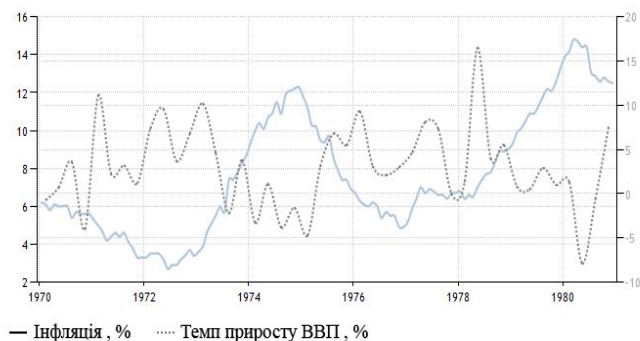


Рис. 1. Рівень інфляції і темпи приросту ВВП США у 1970-1980 рр.

З рис. 1 видно, що під час кризи 1974-1975 рр. в США спостерігалися падіння ВВП до 5 % і високі темпи інфляції до 12%. Подібна за наведеними характеристиками криза спостерігалася і на початку 1980 року. Кризу 80-х років було подолано за допомогою “рейганоміки”, яка реалізовувала монетаристську концепцію.

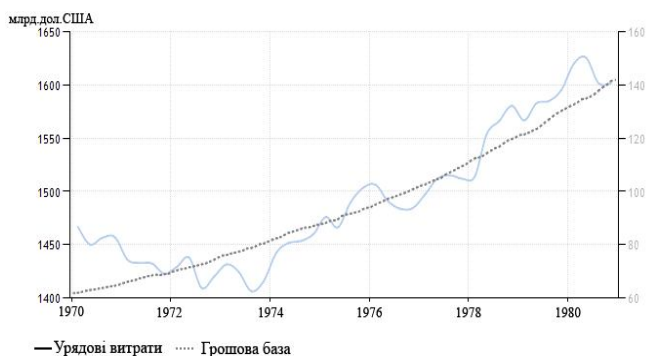


Рис. 2. Урядові витрати і грошова база США у 1970-1980 рр.

З рис. 2 видно, що урядові витрати у кризові 1974-1975 рр. зростали, проте темпи зростання порівняно з періодом 1960-1970 рр. були значно нижчими. В період 1960-1970 рр. урядові витрати зросли у 1,5 рази, а в період 1970-1980 рр. – на 10%, і це при тому, що середній рівень інфляції виявився на рівні 8%. Зростання грошової бази у 1974-1975 рр. склало приблизно 15%. Тому можна вважати, що подолання кризи 1974-1975 рр. було здійснене суто в межах монетарної теорії.

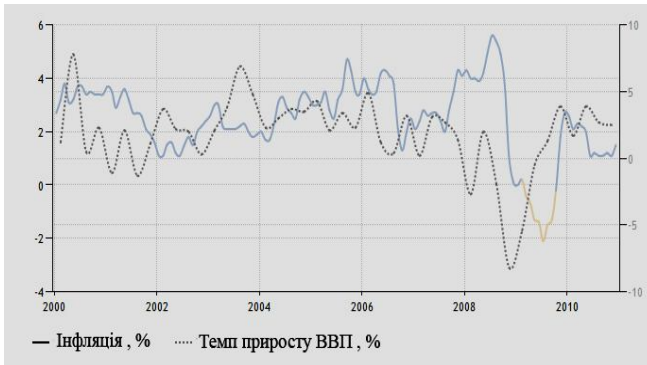


Рис. 3. Рівень інфляції і темпи приросту ВВП США у 2000-2010 рр.

На рис. 3 наведено динаміку макроекономічних параметрів, які дають уявлення про розвиток кризи в США 2008-2009 рр.

З рис. 4 видно, що темпи зростання урядових витрат за кризові 2008-2009 рр. становили приблизно 2% на рік, що не відрізняється від темпів попередніх років. А от темпи зростання грошової маси за два кризові роки були колосальними – 150%. Таке її нарощування допускається тільки у межах кейнсіанської теорії.

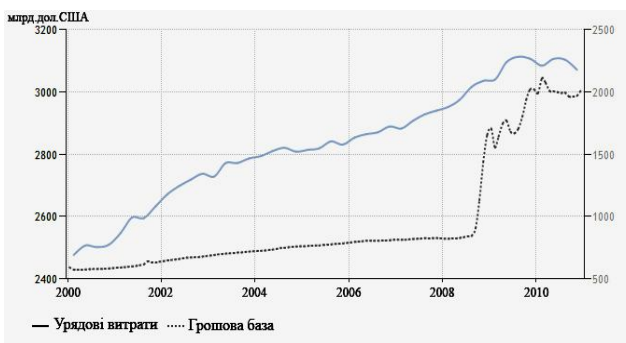


Рис. 4. Урядові витрати і грошова база США у 2000-2010 рр.

Більшість розвинутих країн для виходу з кризи 2008-2009 рр. тією чи іншою мірою повторили дії США: 1) значно збільшили грошову базу; 2) зменшили облікову ставку. При цьому їм вдалося зберегти інфляцію на низькому рівні, зменшити рівень безробіття і стабілізувати курси своїх валют. Хоча антикризові дії у 2008-2009 рр. розвинуті країни здійснювали згідно з кейнсіанськими підходами, проте механізм нарощування урядових витрат повною мірою не використовувався. Основним завданням під час кризи уряди країн вважали збереження банківської системи.

У своїй статті В. Борейко [2, с.19] на основі емпіричних даних встановив, що для України та країн Східної Європи загалом збільшення грошової маси на 3% призводить до зростання інфляції на 1%. Це означає, що країни, які належать до групи країн, що розвиваються, не можуть для подолання кризи 2008-2009 рр. нарощувати грошову базу такими темпами, як розвинуті країни. Наприклад, в Україні для подолання кризи 2008-2009 рр. лінійно збільшували грошову базу і штучно утримували облікову ставку, в результаті не змогли зменшити рівень безробіття й утримати інфляцію. Негатив-

ним наслідком було також падіння курсу гривні. В результаті країні все рівно доведеться перейти до монетарних заходів регулювання економіки.

6. Висновки

Для подолання криз країни можуть скористатися кейнсіанською або монетарною концепціями. Кейнсіанська концепція ставить за мету першочергове досягнення макроекономічної стабільності. Для монетаризму ключовим є досягнення фінансової стабільності макроекономічної системи. Якщо країна увійшла в кризу з певним запасом фінансової стабільності, тоді доцільно використовувати кейнсіанську концепцію виходу з кризи. Якщо країна не має запасу фінансової стабільності, тоді необхідно застосовувати монетарну концепцію виходу з кризи. Аналіз розвитку кризи 2008-2009 рр. показав, що розвинуті країни нарощують грошову базу згідно з кейнсіанською теорією, а намагання країн, що розвиваються, повторити такі дії призводять тільки до погіршення їх фінансових та макроекономічних показників. Тому країни, що розвиваються, для виходу з криз повинні застосовувати монетарну теорію.

У подальших дослідженнях необхідно з'ясувати, чи експоненційне збільшення грошової бази розвинутими країнами не матиме негативних наслідків для їх фінансової та макроекономічної стабільності у майбутньому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Шевчук В. В. Фінансова стабільність держави та її ознаки [Текст] / В. В. Шевчук // Фінанси, облік і аудит. – 2013. – Вип. 1(21). – С. 181-188.
2. Борейко В. Можливість поєднання в сучасних економіках ідей кейнсіанства та монетаризму [Текст] / В. Борейко // Вісник економічної науки України. – 2013. – № 2. – С. 17-20.
3. Геєць В. М. Вихід з кризи (роздуми над актуальним у зв'язку з прочитаним) [Текст] / В. М. Геєць, А. А. Гриценко // Економіка України. – 2013. – № 6. – С. 4-20.
4. Геєць В. Макроекономічна оцінка денежно-кредитної та валютно-курсової політики України до і во время фінансового кризису [Текст] / В. Геєць // Економіка України. – 2009. – № 2. – С. 5-24.
5. Тарасевич В. М. Про орієнтири і напрями виходу з кризи [Текст] / В. М. Тарасевич // Економіка України. – 2013. – № 9. – С. 4-18.
6. Кругман П. Выход из кризиса есть! / Кругман П.; [пер. с англ. Ю. Гольдберга]. – М. : Азбука Бизнес, АзбукаАттикус, 2013. – 320 с.
7. Козюк В. Монетарні аспекти розвитку поглядів на проблему забезпечення глобальної фінансової стабільності [Текст] / В. Козюк // Вісник НБУ. – 2007. – №4 (134). – С. 34-39.
8. Буковинський С. А. Уроки глобальної фінансової кризи: методологічні проблеми реформування міжнародних стандартів банківського регулювання і нагляду [Текст] / С. А. Буковинський, Т. Є. Унковська, О. Л. Яременко // Економічна теорія. – 2011. – № 1. – С. 79-89.

ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ, ЩО ЗАБЕЗПЕЧУЮТЬ ЕФЕКТИВНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті узагальнені основні підходи до економічної сутності фінансових ресурсів підприємства та джерел їх формування, оскільки фінансові ресурси є категорією, яка допомагає ідентифікувати підприємство як платоспроможне. Розглянуто джерела формування капіталу підприємства, подано їх класифікацію та досліджено роль власних та позикових джерел у забезпеченні ефективної діяльності підприємства. Окреслено основні переваги та недоліки використання власних та позикових джерел формування фінансового капіталу. Подальші дослідження повинні бути спрямовані на розробку організаційних та економічних механізмів для ефективного функціонування підприємств.

Ключові слова: власний капітал, позиковий капітал, джерела фінансування, зобов'язання, кредит.

O. Kanak

SOURCES OF FORMATION OF FINANCIAL RESOURCES THAT ENSURE THE EFFECTIVE OPERATION OF AN ENTERPRISE

Abstract. The article summarizes the main approaches to the economic essence of financial resources and sources of their formation, as far as financial resources is a category that helps to identify the company as a solvent. The enterprise's capital sources are considered, their classification is given and the role of own and borrowed sources that ensure the efficient operation of the enterprise is investigated. The basic advantages and disadvantages of using own and borrowed sources of formation of financial capital are outlined. Further research should focus on the development of organizational and economic mechanisms for the effective functioning of the enterprises.

Keywords: own capital, loan capital, sources of funding, liabilities, credit.

1. Постановка проблеми

В умовах становлення та розвитку ринкових відносин важливе місце у системі фінансового забезпечення роботи підприємства займає пошук альтернативних джерел фінансування господарської діяльності підприємств та вибір оптимального співвідношення між власними, кредитними (позиковими) та іншими тимчасово залученими джерелами фінансування поточної та інвестиційної діяльності підприємства.

Основна мета діяльності будь-якого підприємства зводиться до отримання прибутку, який є основним джерелом формування власного капіталу та виплати інвестиційного доходу (дивідендів) учасникам та акціонерам підприємства. Зазначені обставини вимагають та націлюють роботу всього менеджерського складу підприємства на оптимізацію витрат та максимізацію доходів та прибутку.

Визначення на постійній основі вартості залученого ресурсу у вигляді кредитних та інших залучених джерел фінансування діяльності дозволяє розглядати альтернативні варіанти та вибирати оптимальне співвідношення між кредитними коштами та коштами, залученими від постачальників товарів, робіт (послуг), шляхом збільшення відтермінування в оплаті. Особливо актуальним це стало після 04 березня 2015 р., коли Національний банк України підняв облікову ставку до 30,0%, що призвело до збільшення процентних ставок за кредита-

ми суб'єктам господарювання. Зазначені обставини вимагають підвищеної уваги до залучених джерел фінансування господарської діяльності, пошуку альтернативних варіантів дій менеджменту підприємства з метою оптимізації витрат та збільшення прибутку за допомогою наявних механізмів та інструментів і підтверджують актуальність та перспективність теми дослідження.

2. Аналіз останніх досліджень і публікацій

Теоретичні та практичні аспекти економічної сутності фінансових ресурсів, класифікації джерел їх формування знайшли своє відображення у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців і практиків, серед яких: Александрова М. М., Бердар М. М., Біла О. Г., Васильчак В. С., Дема Д. І., Джалал А. К., Зятковський І. В., Кірейцев Г. Г., Ковалюк О. М., Крупка М. І., Марич П. М., Непочатенко О. О., Партин Г. О., Поддєрьогін А. М., Слав'юк Р. А., Стасюк Г. А., Шеремет А. Д., Філімоненков О. С. та інші. Слід зазначити, що у дослідженнях та працях науковців та практиків мало уваги приділено пошуку та аналізу альтернативних варіантів дій щодо джерел фінансування поточної та інвестиційної діяльності підприємства, оптимізації витрат, максимізації доходу та прибутку і, як наслідок, збільшення власного капіталу підприємства за допомогою елементів облікової політики.

3. Постановка завдання

Метою дослідження є визначення економічної сутності та класифікація джерел формування фінансових ресурсів, визначення основних чинників та альтернативних варіантів рішень, за допомогою яких можна забезпечити ефективну діяльність підприємства, оптимізувати витрати та збільшити прибутковість підприємства.

4. Виклад основного матеріалу дослідження

Визначенню економічної сутності фінансових ресурсів та джерел їх формування багато уваги приділено у наукових працях вітчизняних та зарубіжних науковців і практиків. М. М. Бердар зазначає, що фінансові ресурси підприємства – це їх власний та залучений грошовий капітал, який вони використовують для формування власних активів і здійснення виробничо-фінансової діяльності з метою отримання доходу, прибутку [1, с. 16]. О. Г. Біла зазначає, що під фінансовими ресурсами підприємств необхідно розуміти кошти, акумульовані у фондах грошових ресурсів (статутний капітал, пайовий капітал, додатково вкладений капітал, інший додатковий капітал, резервний капітал), та частину коштів, яка використовується у нефондовій формі (нерозподілений прибуток, амортизаційні відрахування). Це кошти, якими підприємства розпоряджаються на правах власника, їх власний капітал [2, с. 14].

А. К. Джалал, П. М. Майданевич, В. В. Васильчак зазначають, що фінансові ресурси підприємства є власним позиковим і залученим грошовим капіталом, який використовується підприємством для формування своїх активів і здійснення фінансово-економічної діяльності з метою отримання прибутку [3, с. 8]. І. В. Зятковський зазначає, що під фінансовими ресурсами підприємства слід вважати сукупність грошових резервів та надходжень цільового призначення, якими воно розпоряджається на правах власності, оперативного управління або повного господарського відання і використовує на статутні потреби [4, с.17]. С. М. Онисько та П. М. Марич зазначають, що фінансові ресурси підприємства формуються при заснуванні підприємства; за рахунок власних і прирівняних коштів, мобілізуються на фінансовому ринку та поступають у порядок розподілу грошових надходжень [6, с. 20].

Колектив авторів підручника під редакцією проф. А. М. Поддєрьогіна вважає, що під фінансовими ресурсами слід розуміти грошові кошти, що є у розпорядженні підприємства [9, с. 9]. Р. А. Слав'юк не акцентує увагу на визначенні економічної сутності фінансових ресурсів [10]. Колектив авторів посібника під редакцією проф. Г. Г. Кірейцева зазначає, що фінансові ресурси – це частина грошових надходжень і доходи, що призначені для виконання фінансових зобов'язань і здійснення витрат по забезпеченню розширеного відтворення [12, с. 16].

Найбільш повне визначення джерел формування фінансових ресурсів, на нашу думку, наведено у підручнику О. С. Філімоненкова та Д. І. Деми: фінансові ресурси – це власний, позичений та залу-

чений грошовий капітал, який використовується підприємствами для формування своїх активів та здійснення виробничо-фінансової діяльності з метою отримання відповідного продукту, доходу, прибутку [11, с. 15]. Аналогічну думку висловлює О. О. Непочатенко: фінансові ресурси підприємств – це сукупність власного, позичкового та залученого грошового капіталу, який використовується для формування активів підприємства та здійснення виробничо-фінансової діяльності з метою отримання прибутку [5, с. 8].

Фінансові ресурси необхідно розглядати у нерозривному зв'язку з джерелами їх формування та напрямками використання.

Важливим джерелом фінансових ресурсів є зобов'язання перед постачальниками за товари, роботи (послуги) та інші зобов'язання підприємства, які можуть служити альтернативою кредитним ресурсам та мінімізувати витрати шляхом збільшення відтермінування в оплаті за отримані активи або послуги. У відповідності до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності” зобов'язання – заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди [2].

За результатами проведених досліджень та аналізу літературних та інших джерел [1-6, 9-12], нами виділено класифікаційні ознаки та запропоновано власну класифікацію фінансових ресурсів підприємства, наведену в таблиці 1.

На нашу думку, важливою є класифікація фі-

Таблиця 1

Класифікація джерел формування фінансових ресурсів підприємства

Класифікаційна ознака за	Вид ресурсів
Правом власності	- власні - залучені
Витратами на їх залучення	- безкоштовні - платні (кредити) - ті, які призводять до збільшення вартості активів
Терміном використання	- довгострокові - короткострокові
Фактичною наявністю (відображенням у балансі)	- наявні (використовувані) - можливі (не використовуювані)
За відображенням у балансі	- балансові - ті, які не відображаються у балансі
Видами	- власний капітал - кредити - позики - зобов'язання - забезпечення - доходи майбутніх періодів

нансових ресурсів за відображенням у балансі, адже підприємство може мати відкриті кредитні лінії й бланкові та заставні овердрафти, які є фінансовим ресурсом підприємства, що тимчасово не ви-

користується у господарській діяльності та не відображається у балансі підприємства на звітну дату.

Слід зазначити, що під час прийняття альтернативних управлінських рішень щодо залучених фінансових ресурсів особливу увагу слід звернути на витрати, які відповідно до класифікації віднесені до платних, та ті, які призводять до збільшення вартості активу. Так, при аналізі витрат у зазначеному випадку слід порівняти витрати на сплату відсотків за кредитом, розрахованих у відповідності до ефективної відсоткової ставки за залученими наявними чи можливими кредитними ресурсами досліджуваного підприємства та сумою додаткових витрат, пов'язаних із придбанням активів, за рахунок збільшення ціни продажу постачальником, при збільшенні кількості днів відтермінування в оплаті. При прийнятті рішення на користь отримання кредиту чи збільшення відтермінування слід обирати той варіант, що призведе до найнижчих витрат і, як наслідок, до збільшення прибутку.

Запропонована нами класифікація фінансових ресурсів дозволить на належному рівні організувати управління фінансовими ресурсами підприємства та джерелами їх формування і використовувати зазначену інформацію для ефективного управління ними з метою оптимізації витрат та максимізації доходу та прибутку.

Слід зазначити, що управління фінансовими ресурсами та джерелами їх утворення – важлива ділянка у роботі фінансової та бухгалтерської служби підприємства. Збільшення (зменшення) питомої ваги власного капіталу до валюти балансу у порівнянні із залученими ресурсами впливає на клас підприємства, який визначається банком, та впливає на відсоткову ставку за кредитом. Зниження питомої ваги власного капіталу до валюти балансу в порівнянні із залученими ресурсами може призвести до того, що банк може надати кредит під більш високу ставку або підвищити відсоткову ставку за вже виданими кредитами.

Основними джерелами збільшення власного капіталу є:

- збільшення статутного капіталу;
- збільшення прибутків звітного періоду;
- проведення дооцінки необоротних активів.

Важливими чинниками, за допомогою яких можна впливати на результати діяльності та джерела формування фінансових ресурсів, а саме: на власний капітал, через прибуток, є наступні елементи облікової політики:

- терміни корисного використання основних засобів: їхнє збільшення призведе до зменшення сум амортизаційних відрахувань і, як наслідок, збільшення прибутку, і навпаки;

- методи нарахування амортизації (зносу);
- методи нарахування амортизації (зносу) інших необоротних активів (100,0% у момент їх передачі в експлуатацію, або 50,0% у момент передачі та 50,0% у момент списання);
- методи оцінки виходу запасів;
- проведення дооцінки необоротних активів;
- створення резерву сумнівних боргів;

- створення резервів майбутніх виплат і платежів під оплату відпусток, природні втрати та інших.

Слід зазначити, що Податковим кодексом України [7] обмежено мінімальні терміни корисного використання основних засобів за окремими групами.

Важливими інструментами, які дозволяють покращити фінансовий стан підприємства за рахунок зменшення кредитних ресурсів та інших залучених коштів, є прискорення обертання запасів та робота з покупцями із зменшення кількості днів відтермінування в оплаті та контроль надходження коштів від покупців у терміни відповідно до укладених угод.

5. Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі

За результатами проведених досліджень слід зазначити, що економічну сутність фінансових ресурсів та джерела їх формування необхідно розглядати у нерозривному зв'язку. На нашу думку, фінансові ресурси підприємства та джерела їх формування – це власний капітал, залучені наявні та можливі фінансові ресурси, які використовуються або можуть бути використані підприємством для формування активів та здійснення господарської діяльності з метою отримання доходу (прибутку). Поряд із власним капіталом, який для підприємства є безкоштовним, важливе місце у системі фінансів підприємства займають залучені фінансові ресурси, які слід класифікувати на наявні (кредити, позики, зобов'язання, забезпечення, доходи майбутніх періодів) та можливі (невикористані кредитні лінії та овердрафти). За терміном використання залучених фінансових ресурсів слід поділяти на довгострокові та короткострокові. За витратами на їх залучення – безкоштовні, платні (кредити) та ті, які призводять до збільшення вартості активів. Важливими чинниками, за допомогою яких можна впливати на результати діяльності та джерела формування фінансових ресурсів, є наступні елементи облікової політики: терміни корисного використання основних засобів та методи нарахування амортизації, методи нарахування амортизації інших необоротних активів, методи оцінки виходу запасів, проведення дооцінки необоротних активів, створення резерву сумнівних боргів, створення резервів майбутніх виплат і платежів під оплату відпусток, природні втрати та інших. На нашу думку, прибутковість та ефективність господарсько-фінансової діяльності підприємства значною мірою залежать від наявності висококваліфікованого менеджменту та правильного його стимулювання. Оптимізація витрат та збільшення прибутку суттєво залежать від ефективного використання альтернативних джерел фінансування господарської діяльності підприємств, оптимального співвідношення власного капіталу, залучених кредитних ресурсів та кредиторської заборгованості за товари, роботи (послуги). Важливими чинниками, які впливають на результати діяльності та фінансові ресурси, є обертання запасів та дебіторська заборгованість, а саме: відтермінування, надане покупцям із оплати за відвантажені товари, роботи (послуги), які будуть розглянуті у подальших дослідженнях.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бердар М. М. Фінанси підприємств : навчальний посібник / М. М. Бердар. – К. : ЦУЛ, 2010. – 352 с.
2. Біла О. Г. Фінанси підприємств : навчальний посібник / О. Г. Біла. – Львів : “Магнолія 2006”, 2008. – 383 с.
3. Джалал А. К. Фінанси підприємств : навчальний посібник / А. К. Джалал, П. М. Майданевич, С. В. Васильчак. – Сімферополь : ПП “Підприємство Фенікс”, 2010. – 364 с.
4. Зятковський І. В. Фінанси підприємств : навчальний посібник / І. В. Зятковський. – [2-е вид., перероб. та доп.]. – К. : Кондор, 2003. – 364 с.
5. Непочатенко О. О. Фінанси підприємств : навчальний посібник / О. О. Непочатенко. – К. : ЦУЛ, 2011. – 328 с.
6. Онисько С. М. Фінанси підприємств : підручник для студентів вищих закладів освіти / С. М. Онисько, П. М. Марич. – [2-е вид., випр. і доп.]. – Львів : “Магнолія 2006”, 2010. – 367 с.
7. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] / Верховна Рада України від 02.12.2010 № 2755-VI (із змінами та доповненнями). – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.
8. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності”: наказ Міністерства фінансів України від 07 лютого 2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
9. Фінанси підприємств : підручник / А. М. Поддєрьогін, Л. Д. Буряк, Г. Г. Нам, А. М. Павліковський; [керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін]. – [2-е вид., перероб. та доп.]. – К. : КНЕУ, 1999. – 384 с.
10. Слав’юк Р. А. Фінанси підприємств : підручник / Р. А. Слав’юк. – К. : УБС НБУ, 2007. – 550 с.
11. Філімоненков О. С. Фінанси підприємств : підручник / О. С. Філімоненков, Д. І. Дема. – К. : Алерта, 2009. – 496 с.
12. Фінанси підприємств : навчальний посібник: курс лекцій / [М. М. Александрова, Н. Г. Виговська, Г. Г. Кірейцев, О. М. Петрук; за ред. д. е. н., проф. Г. Г. Кірейцева]. – К. : ЦУЛ, 2002. – 268 с.

ЗНАЧИМІСТЬ ЗОВНІШНІХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ В УПРАВЛІННІ БАНКОМ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Анотація. Проведено систематизацію зовнішніх факторів взаємодії з банківською діяльністю, подано їм загальну характеристику. Обґрунтовано доцільність вивчення й врахування впливу зовнішніх чинників на прийняття управлінських рішень у банку, оскільки це дасть змогу оперативно реагувати у межах будь-якого етапу на реалізацію поставленої задачі.

Ключові слова: управлінські рішення в банку, зовнішні фактори впливу, ефективність банківської діяльності.

N. Grebeniuk

THE SIGNIFICANCE OF EXTERNAL INFLUENCES IN THE MANAGEMENT OF THE BANK UNDER CURRENT CONDITIONS

Abstract. A systematization of external factors interacting with banking is made, their general characteristics are given. The expediency of study and consideration of the external factors' impact on decision-making in the bank is grounded, as it will make possible to respond promptly within any stage for the implementation of the task.

Keywords: managerial decision-making in the bank, external factors of influence, the effectiveness of banking.

1. Вступ

Постановка проблеми. Банківська система є однією з найважливіших та невід'ємних структурних елементів ринкової економіки. Ефективне функціонування економіки за ринкових умов неможливе без налагодженої стабільної роботи банківської системи в цілому, яка забезпечує функціонування грошового ринку, активно обслуговує і впливає на всі економічні та соціальні процеси держави, а також на інвестиційний клімат країни.

Сталий розвиток банківської системи України значною мірою залежить від ефективності управління кожного окремого банку. Банк, як і будь-який інший суб'єкт господарювання, є відкритою системою, яка знаходиться у постійній взаємодії з тими чи іншими елементами зовнішнього середовища. Вивченню зовнішнього середовища слід приділяти належну увагу, оскільки воно обумовлює рівень визначеності, в умовах якого приймаються управлінські рішення. Вагомий вплив на процес прийняття управлінських рішень у банку здійснюють фактори зовнішнього середовища, які будуть стримувати або стимулювати його розвиток. За таких умов доцільно окреслити коло найбільш впливових зовнішніх факторів та можливість гнучко й оперативно реагувати на їх дію.

2. Аналіз останніх досліджень і публікацій

Практика свідчить про часткове вивчення впливу зовнішніх факторів на управління банком у сучасних умовах як суб'єктом господарювання, що базується на комерційному розрахунку, а отже, й на ефективність та результативність діяльності. У зв'язку з цим виявлення й дослідження зовнішніх

чинників впливу на банківську діяльність неможливе без знання й наявності обґрунтованої теоретичної бази їх впровадження.

Традиційним питанням управління в розрізі напрямів діяльності та шляхів реалізації присвячено досить багато праць вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема практичних діячів, серед яких: А. Буряк, Г. Черноус, Г. Филюк, О. Колодізев, О. Мельниченко, І. Пономарева, О. Козак та інші. Проте недостатньо висвітленими залишаються питання комплексного управління банками в умовах постійної взаємодії з елементами мінливого зовнішнього середовища, визначення оптимальної технології ефективного функціонування банківської установи в Україні задля забезпечення транспарентності й надійності банківської системи в цілому.

Постановка завдання. Дослідження передбачає виявлення і систематизацію чинників впливу на результативність управління банком та визначення механізму швидкого реагування напливності зовнішнього середовища.

3. Теоретичний коментар

Виклад основного матеріалу. Сучасні комерційні банки, які орієнтовані на діяльність відповідно до міжнародних стандартів і практики функціонування провідних банків світу, в умовах посиленої міжнародної конкуренції повинні швидко адаптуватися до змін зовнішнього середовища.

Умови функціонування та зовнішнє середовище банків, зокрема комерційних, суттєво змінюються в залежності від етапу розвитку банківської системи України, відповідно змінюються і завдан-

ня, що постають перед ними. Всі ці виклики сучасного періоду повинні ефективно вирішувати банки «на місцях», за допомогою вдалих управлінських рішень. Визнаючи багатофакторність проблеми ефективного управління банками, важливо також враховувати його індивідуальність, що має для даного банку найістотніше значення.

Перш за все необхідно визначити, що являє собою зовнішнє середовище банку. Це сукупність певних суб'єктів, економічних, суспільних і природних умов, національних, міждержавних інституційних структур та інших, відносно банківської установи, умов і чинників, що діють на різних рівнях економіки і прямо або опосередковано впливають на організацію його діяльності [6].

В економічній літературі наводиться загальна класифікація факторів впливу: за місцем виникнення – зовнішні й внутрішні; за важливістю результату – основні й другорядні; за структурою – прості й складні; за часом дії - постійні і тимчасові [4, 56].

Розглядаючи ефективне управління банком, тобто можливість менеджменту контролювати об'єкт чи впливати зі сторони, доцільно розглядати класифікацію за місцем виникнення відповідних факторів; їх існує дуже велика кількість і тому постає завдання виділити основні, ті, що мають найбільший вплив на прибутковість банку, як результат компетентної реалізації управлінських рішень [3].

Систематичний аналіз і врахування ймовірних, для конкретного суб'єкта господарювання, факторів зовнішнього середовища (явних та неявних) сприятиме зміцненню позицій комерційного банку на ринку і покращенню стабільності банківської системи в цілому.

За результатами дослідження, проведеного консультативною фірмою McKinsey, 85 % кількісних параметрів, які впливають на ефективність функціонування світових компаній, є внутрішніми і підпадають під контроль керівництва і лише 15 % – опиняються за межами впливу менеджерів. Навіть за таких умов реалізація вагомих управлінських рішень у банку в сучасних умовах залежить від ряду зовнішніх факторів. Однак навіть якщо керівництво банківської установи не має можливості управляти

зовнішніми чинниками, все ж повинно проявлятися зацікавлення: розуміння зовнішніх факторів може стимулювати певні дії в довгостроковому періоді на зміну поведінки й ефективності функціонування банківської установи [2].

Зовнішні фактори залежно від рівня їх впливу традиційно включають сукупність факторів мікросередовища, макросередовища та мегасередовища.

В середовищі у межах мікрорівня на банківську установу впливають певні суб'єкти, взаємодія з якими і створює середовище впливу, наприклад:

- клієнти банку, безпосередні споживачі їх послуг (фізичні, юридичні особи);
- конкуренти (інші банки чи фінансово-кредитні установи, що діють як в умовах досконалої конкуренції, так і в умовах несумлінної);
- державні органи влади (структури, що контролюють ту чи іншу сферу діяльності банку);
- контактні аудиторії, зокрема засоби масової інформації, громадськість;
- посередники (обмежуються організаціями, що надають маркетингові послуги, послуги по страхуванню банківських операцій, послуги по операціях із цінними паперами та ін.);
- інші контрагенти, які формують кон'юнктуру фінансового ринку, рівень конкуренції на ринку.

На рівні мікросередовища спостерігається взаємозв'язок між елементами даного середовища, тому будь-які зміни в діяльності банку спричиняють прямий і зворотний вплив на всі взаємопов'язані з ним елементи середовища і на середовище в цілому.

На макрорівні, тобто в середовищі зазвичай непрямої дії, здійснюється опосередкований вплив на банківську установу. До основних факторів впливу на макрорівні відносяться: економічні, політико-правові, демографічні, науково-технологічні, природні та деякі інші чинники, що не контролюються банком.

Із усієї сукупності факторів макросередовища найбільш відчутний вплив на діяльність українських комерційних банків справляють економічні та політико-правові фактори.

Визначальними економічними чинниками можна вважати динаміку загального обсягу і структури

Таблиця 1

Динаміка макропоказників України за період 2010-2013 рр. [9]

Період, рр.	Індекс інфляції, %	Номинальний ВВП, млн. грн.	Прямі іноземні інвестиції, млн. дол. США	Виконання держбюджету України, млн. грн.	Зовнішній державний борг, млн. дол. США	Золотовалютні резерви, млн. дол. США
1	2	3	4	5	6	7
2010	109,1	1082569	5759	-64265,5	34759,6	34576,0
2011	104,6	1316600	7015	-23557,6	37474,5	31794,6
2012	99,8	1408889	6627	-53387,4	38658,8	24546,2
2013	100,5	1046124*	2495*	-64707,6	37536,0	20415,7

* За I-III квартали 2013 року

валового внутрішнього продукту і національного доходу, стан державного бюджету, платіжного балансу, стан і структуру доходів та видатків населення, рівень заощаджень, динаміку золотовалютних резервів, інвестиційну привабливість економіки, стан і структуру внутрішньої і зовнішньої заборгованості, динаміку валютного курсу тощо.

У табл. 1 наведені вибіркові макроекономічні показники, які відображають неоднозначну тенденцію національного господарювання. Через те, що індекс інфляції тривалий період зменшувався, номінальний валовий продукт за 2010-2012 рр. зріс на 30 %, тобто можна стверджувати: при реальних показниках індексу інфляції ринкова вартість товарів і послуг, вироблених у всіх галузях економіки на території України для споживання, суттєво збільшилася. Однак поступове накопичення зовнішнього державного боргу передбачає водночас зменшення золотовалютних резервів України, і при постійному дефіциті держбюджету важко відзначити зростання чи, хоча б, стабільність економіки. Нестабільна ситуація (відсутність систематичності) з впливанням іноземних інвестицій, тобто капіталовкладень, які дають змогу реалізувати значущі проекти, запроваджувати в країні новітні технології, практики корпоративного управління, свідчить про недостатній рівень інвестиційної привабливості, іміджу країни на міжнародній арені.

В результаті відсутності сталого розвитку економіки в банківській системі відбуваються наступні процеси:

- згорання бізнесу окремих клієнтів;
- зниження загального залишку коштів на поточних та депозитних рахунках;
- продовження відпливу коштів із депозитних рахунків фізичних осіб;
- несприятливі зміни курсів іноземних валют;
- загострення конкуренції на банківському ринку;
- втрата стратегічних клієнтів банку;
- подорожчання ресурсів і внаслідок цього зростання витрат;
- погіршення якості активів та зменшення внаслідок цього доходів банку;
- збільшення витрат на формування резервів під активні операції;
- вихід із ринку деяких фінансових установ - конкурентів банку та розширення клієнтської бази за рахунок таких фінансових установ;
- розвиток банківського продуктового ряду;
- активізація у користуванні послугами банку, який є більш стабільним та керованим, ніж великі системні банки;
- збільшення доходів внаслідок залучення нових клієнтів на обслуговування та за рахунок розширення продуктової лінійки.

Разом з тим, фактори загального розвитку економічної кон'юнктури, особливо на перспективу, враховуються українськими банками недостатньою мірою. Свідченням цього є банкрутства і погіршення фінансової стійкості багатьох комерційних банків. Одним із важливих аспектів технології управління банком є здатність та вміння проаналізу-

вати складові елементи зовнішніх факторів впливу, накладаючи їх на внутрішні процеси на кожному етапі досягнення результату. В зв'язку з цим доцільно при головних офісах комерційних банків створювати відділи чи комісії висококваліфікованих експертів, які б розробляли прогноз розвитку загальноекономічної ситуації і, виходячи з цього, пропонували б корективи до політики банку на всіх рівнях його організаційної структури.

До політико-правових факторів слід віднести тип грошово-кредитної політики, що здійснюється державою, систему банківського законодавства і загальний розвиток політичної ситуації в суспільстві у напрямку стабілізації або навпаки.

У нормативно-правовому забезпеченні банківської діяльності 2010-2013 рр. прослідковувалися суттєві зміни для банківської системи України. Протягом вказаного періоду конкретизувалися нормативно-правові акти НБУ, а також набули чинності нові [9, 41].

Зокрема, Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» № 4452-VI від 23.02.2013 р. розширив повноваження Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, зокрема в частині щодо виведення неплатоспроможних банків із ринку шляхом здійснення тимчасової адміністрації та ліквідації неплатоспроможних банків. Також Законом передбачено умови, при настанні яких банк може бути віднесено до категорії проблемних та неплатоспроможних.

Також 2 жовтня 2012 р. прийнятий Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо виконання господарських зобов'язань» № 11029. Закон значно посилює захист інтересів кредиторів у разі визнання недійсним кредитного договору або договору застави. Такий підхід порушує рівність сторін у договірних зобов'язаннях. Прийняття зазначеного суперечливого Закону ще раз свідчить про фрагментарність та недосконалість чинного законодавства із захисту прав споживачів фінансових послуг. Замість заповнення окремих прогалів у чинному законодавстві та вирішення ситуативних проблем, потрібен цивілізований діалог між кредиторами та позичальниками та системний перегляд законодавства, з імплементацією норм Директиви ЄС 2008/48 про споживчий кредит та кращої міжнародної практики захисту прав споживачів фінансових послуг [5].

Ще в травні 2012 року було зареєстровано у Верховній Раді проект Закону № 10519 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо гарантування внесків (вкладів) членів кредитних спілок на депозитні рахунки». Основним завданням законопроекту визначається захист прав споживачів фінансових послуг, які надаються кредитними спілками громадянам (фізичним особам). Законопроект встановлює загальні засади створення системи гарантування внесків (вкладів) членів кредитних спілок на депозитні рахунки. По суті, кредитні спілки будуть зрівняні у своєму статусі з банками у частині поширення законодавства про гарантування вкладів. Такий розвиток подій посилить конкуренцію на ринку вагомих пасивних опе-

рацій банку (залучення коштів від фізичних осіб), тому важливим для банківського менеджменту буде своєчасно посилити свої конкурентні переваги, наприклад розширеною лінійкою продуктів, доступністю, швидкістю та якістю обслуговування.

Поряд з цим, постають питання, що стосуються заборони банкам залучати вклади в іноземній валюті як від фізичних, так і від юридичних осіб. Однак для уникнення колапсу в банківській системі до неї має надходити і залишатися в обігу валюта, якою володіє населення, зокрема і у формі вкладів фізичних осіб, тому законопроект навряд чи приймуть.

Положення щодо оподаткування вкладів фізичних осіб набувають чинності з 1 січня 2015 року. Будь-яке впровадження оподаткування депозитів зменшить стабільність та передбачуваність для вкладників. Внаслідок цього банківська система може втратити частину депозитів. Тому перед управліннями банку постає завдання нівелювати негативні наслідки правових змін за рахунок інших переваг банківської установи з метою утримання клієнта. (Тут особливе значення відіграватиме безпосередній контакт клієнта з фінустановою через фронт-офіс, від якого залежатиме рівень обслуговування та донесення основ фінансової грамотності.)

Вивчення й аналіз демографічних факторів матиме суттєве значення для тих комерційних банків, які активно працюють на ринку обслуговування фізичних осіб. Рівень впливу факторів культурного устрою в силу специфіки банківського бізнесу є незначним. Також суттєвий фактор впливу – географічний, який на сьогодні тісно пов'язаний із складними територіальними процесами, що відбуваються у банківській сфері, найважливішими з яких є територіальна концентрація та територіальна деконцентрація.

Врахування факторів науково-технологічного характеру дозволяє покращувати поточну діяльність комерційних банків, оскільки впровадження новітніх технологій ведення банківського бізнесу (різноманітних засобів електронного опосередкованого обслуговування, системи “Клієнт-банк”, мобільного банкінгу, інтернет-банкінгу, QR-коди, інтерактивні автовідповідачі) дозволяє банкам зайняти вигідні конкурентні позиції серед інших банківських та небанківських установ на фінансовому ринку України.

Вплив природних факторів макросередовища може бути достатньо відчутним для тих комерційних банків, значна частка активів яких пов'язана з галузями і виробництвами, результати діяльності яких великою мірою визначаються природно-кліматичними умовами (аграрний сектор, переробна промисловість, добувна промисловість тощо).

Мегасередовище характеризується глобалізацією фінансового ринку і являє собою процес формування єдиного фінансового простору, що зумовлює зниження ролі державних бар'єрів на шляху руху капіталу, інформації, фінансово-інвестиційних продуктів і послуг.

Вплив процесів глобалізації на ефективне управління банківським бізнесом визначається поєд-

нанням двох тенденцій: підпорядкування світової системи інтересам транснаціонального капіталу, з одного боку, а з іншого, – конкуренція національних банків і фінансових корпорацій із транснаціональними компаніями на внутрішньому ринку.

Транснаціональний фінансовий капітал удосконалює гнучку систему фінансово-інформаційного контролю над фінансовим капіталом країн. Фінансово-інвестиційні системи країн із посткризовою економікою в умовах глобалізації стають новим «економічним полем», яке освоюється невеликою частиною транснаціонального фінансового капіталу. В основу глобалізації покладено об'єктивні чинники: інтернаціоналізація виробництва і капіталу на рівні компаній і банків, експансія яких виходить за межі національних кордонів. Однак у той же час все більшого значення набуває і суб'єктивна сторона справи, що виражається у свідомому регулюванні та інституційному моделюванні глобалізації транснаціональними компаніями, урядами, міжнародними організаціями [1].

Динаміка розвитку національного банківського ринку залежить від здатності вітчизняних банківських установ конкурувати в глобальному масштабі. Нова система фінансових відносин повинна базуватися на стратегічних альянсах та співробітництві з тимчасовими проектами між корпораціями, середніми банками і страховими компаніями.

Отже, зовнішнє середовище є складним, мінливим і, як правило, багато в чому невизначеним. Його елементи взаємопов'язані та впливають один на одного. Характеристиками зовнішнього середовища є: взаємозв'язок факторів; складність; мінливість середовища; невизначеність.

Прагнучи зменшити рівень невизначеності зовнішнього середовища, банки можуть застосовувати дві стратегії: пристосовуватися до змін або впливати на середовище з метою зробити його більш сприятливим для свого функціонування. Перша стратегія реалізується через створення гнучких організаційних структур із високим рівнем децентралізації управління. Керівники таких організацій повинні вмільо використовувати сучасний інструментарій для прогнозування майбутніх змін, володіти ринковою інтуїцією. Друга стратегія, як правило, доступна лише великим впливовим банківським установам, що об'єднуються з метою збільшення своїх можливостей. Для впливу на зовнішнє середовище вони здатні використовувати потужну рекламу та засоби масової інформації, політичну діяльність задля лобювання своїх інтересів, входження у банківські об'єднання [7, 240].

Динамічність зовнішнього середовища, диверсифікованість та взаємозв'язок його факторів перешкоджають точному й однозначному врахуванню всіх можливих наслідків постійного впливу на прийняття різнноманітних управлінських рішень банку. Своєчасній і об'єктивній оцінці явищ, процесів і тенденцій, що спостерігаються у зовнішньому середовищі, стає на заваді також відсутність необхідного обсягу достовірної інформації.

4. Висновки

Перетворення в банківській системі України свідчать про активний пошук та використання вітчизняними банками відповідних інструментів та методів, які сприяли б налагодженню ефективної роботи системи швидкого реагування та оптимальної адаптації діяльності банків до зміни кожного з визначених факторів середовища.

Існування такої системи передбачає виникнення можливостей вибору несуперечливих стратегій діяльності банку, що дозволяють нівелювати негативні тенденції в роботі та оптимальним чином використовувати його конкурентні переваги. Адже банк, який заздалегідь не продумав сценарій поведінки у тій чи іншій кризовій ситуації і не визначив конкретні заходи й обов'язки посадових осіб в умовах, що склалися, не здатен вчасно адаптуватися до них та приречений до виникнення істотних втрат, які можуть призвести і до банкрутства.

Існуючий стан економіки країни та тенденції її розвитку дозволяють зробити найбільш точним лише короткочасний прогноз зовнішнього середовища, де він діятиме, в залежності від змін якого необхідно буде вносити корективи у перелік поставлених завдань та до комплексу заходів із їх реалізації.

На ефективність банківського бізнесу як узагальнюючої характеристики, з одного боку, отриманих результатів від провадження банківського бізнесу, а з іншого, – здатності його менеджменту забезпечувати максимальний рівень використання потенційних можливостей з метою отримання відповідних фінансових та нефінансових результатів, впливає ряд факторів, які необхідно виявити, оцінити ступінь їх впливу і врахувати при розробці і здійсненні своєї стратегії і тактики.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Пономарева И. С. Влияние финансовой глобализации на стратегию развития российских банков / Пономарева И. С. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dissercat.com>.
2. Хэйгел Д. Ложный путь к эффективности / Хэйгел Д. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mckinsey.com>.
3. Бабушкина Е. А. Управление эффективностью компании / Бабушкина Е. А. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cfin.ru>.
4. Романенко Л. Ф. Банківський маркетинг : підручник / Романенко Л. Ф.; Мін-во освіти і науки України, Відкритий міжнар. ун-т розвитку людини «Україна». – К. : ЦНЛ, 2004. – 344 с.
5. Програма розвитку фінансового сектору [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finrep.kiev.ua>.
6. Квасницька Р. С. Систематизація чинників впливу на фінансову стійкість комерційних банків / Квасницька Р. С., Квасницька К. І. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org>.
7. Буряк А. В. Фактори впливу на ефективність банківського бізнесу / Буряк А. В. // Інноваційна економіка. – 2012. – № 7. – С. 239-242.
8. Любунь О. С. Фінансовий менеджмент у банку : навчальний посібник / Любунь О. С., Грушко В. І.; Міністерство освіти і науки України. – К. : Слово, 2004. – 296 с.
9. Фінансовий ринок України в умовах мінливого середовища: колективна монографія / [за заг. ред. Прядка В. В.]. – Чернівці : Технодрук, 2014. – 216 с.
10. Статистичні дані [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua>.

MANAGEMENT OF FINANCIAL STABILITY OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE IN THE CONTEXT OF TAXATION

Abstract. In this article the tax system and its influence on financial stability of industrial enterprises is discussed. The legitimate ways of reducing the tax burden of enterprises and its influence on their financial stability is considered.

Keywords: financial stability, management of financial stability, management system, tax system, taxes, fees.

Масленніков Є. І.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ОПОДАТКУВАННЯ

Анотація. У даній статті розглянуто систему оподаткування та її вплив на фінансову стійкість промислових підприємств. Розглянуто законні способи зменшення податкового навантаження на підприємства та його вплив на їх фінансову стійкість.

Ключові слова: фінансова стійкість, управління фінансовою стійкістю, система управління, податкова система, податки, збори.

1. Introduction

The content of entrepreneurial activity influences to natural desire of economic agents to economic growth. In the volatile environment, the uncertainty of economic conditions, the efficiency of industrial enterprises is largely dependent on the state of planning. Then higher level of uncertainty arising from the instability of the society, it is more important planning. Thus one of the main tools of regulation the economic subjects are the taxes.

2. Describing the problem

Questions and analytical support for planning of financial stability is devoted the scientific works of domestic and foreign scientists: M. Kotliar, M. Porter, F. Butinec, A. Bogomolov, G. Savitskaya, A. Oleinikova and others. Thus, the questions about influence the taxation system of the company to the financial stability are not considered with regard to trends, legal developments and crisis performance of individual sectors of the economy, therefore, require further research.

Thus, the aim of the article is to study the theoretical and practical aspects of analytical supporting the system financial stability of industrial enterprises according to taxation.

3. The main part

Tax payments make up a significant share of the financial flows of the company. Tax management of the enterprise is increasingly included to the practice of the economic activity process. Among the methods taxation management tax planning is more important, during which the taxpayer is constantly analyzing the tax consequences of ongoing transactions. Tax planning is an integral part of the planning system in the enterprise and allows to predict its tax payments in the

short and long term, promptly and effectively manage available resources and cash flow to significantly reduce the risk of financial difficulties and to avoid tax consequences for non-fulfilment of taxpayer' obligations.

The need for tax planning related into two main factors: the tax burden for a particular company and the complexity and changes in tax legislation. The tax burden is significantly reflected in the financial condition of the company, on the performance of its financial stability. Therefore it is important to identify ways the impact of tax planning to change the financial stability of industrial enterprises.

Unfortunately, lack of theoretical framework and lack in practice a clear system of tax planning, allowing to model effective management decisions taking into account the tax factor, indicate incomplete use of all possible reserves for tax optimization to increase the efficiency of financial and economic activity of the industrial enterprise. That's why in modern conditions it is so important comprehensive study of the theoretical and practical aspects of tax planning, primarily in the financial management system of the enterprise.

In theoretical studies and practical sources there are present a similar definition "tax optimization". So, for example, reduction of taxes (tax optimization) in general those or other purposeful actions of the taxpayer, which enables the latter to avoid or to some extent to reduce its mandatory payments to the budget, in the form of taxes, levies, duties and other charges [4].

Tax optimization is called the size reduction of tax liabilities through targeted lawful acts of the taxpayer, which includes full use of all its legal privileges, tax exemptions and other legal techniques and methods.

Thus, analyzing the opinions of different authors it can be defined as one criterion of taxation lawful activities of the company optimization aimed to minimizing tax payments.

Legality in this case involves using permitted or not prohibited ways to reduce tax payments by legislation; during its using the taxpayer does not violate any applicable laws.

In this regard, such actions do not constitute a tax offence or offences and therefore will not entail adverse consequences for taxpayers, such as additional taxes and penalties fines and tax penalties.

The main purpose of the taxpayer during optimization of tax payments is to prevent the actual occurrence of the object of taxation. According to the Tax code of Ukraine the objects of taxation are operations of goods (works, services) realization, property, profit, revenue, cost of goods sold (performed works, rendered services) or other object that has value, quantitative or physical characteristics with which the taxpayer current tax law relates the emergence of the duty to pay tax.

Analyzing the optimization of taxation as a phenomenon, we can come to the conclusion that the ways legitimate (legal) tax cuts always exist. First, it is possible through the established by the legislation of the various types of tax regimes and incentives. Non-standard application of different tax regimes and incentives is very useful from the point of view of tax minimization.

Secondly, for reasons of systemic nature: because in today's dynamic and difficult economy to calculate all the tax consequences of various possible economic activities of the taxpayer in principle is not possible, then there will exist such actions that are more favourable to the taxpayer. Optimization tax planning is the development of certain economic activities, tax schemes and its documenting aimed to minimizing taxes in the framework of the legitimate activities of industrial enterprises.

We can also select passive and active types of optimization. The passive type of optimization may include alternative optimizations when in the tax laws there are several norms, but the question is more appropriate to use one of them lies within the competence of an expert company. Active optimization includes specific methods of planning of industrial enterprise activity, which consists in an active, strong-willed actions of officials aimed at minimizing taxes.

Thus, we can conclude that tax optimization represents the complex process, which reflected many problems and contradictions of the modern market economic systems.

Tax planning is an integral part of the overall planning system in the enterprise and allows to predict tax revenues in the short and long-term periods, promptly and effectively manage available resources and cash flows and significantly reduce the risk of financial crises and to avoid tax consequences for non-fulfilment of the obligations of the taxpayer.

The main aim of tax planning is the payment by the taxpayer of the minimum possible amount of taxes

as quickly as possible under the condition of absolute compliance.

Tax planning in company based on three approaches to minimizing tax payments:

- using the exemptions during taxes payment;
- development of accounting policies;
- control over the timing of taxes.

Tax planning aimed to reducing the tax burden on the enterprise, can be divided according to the temporal criterion parameter:

- perspective (strategic) planning;
- current planning.

During tax planning perspective such techniques and methods are used that reduce the tax liability of the taxpayer for a long time or for all its activities. During such planning a taxpayer makes the choice of the most favourable by the point of view of taxation, the location of the enterprise, the choice of the legal form of the enterprise. Provided tax planning perspective establishes the basic elements of the tax accounting policy of the industrial enterprise on the basis of which formed the principles of tax accounting of the enterprise for a number of years, which ultimately affects the size of tax payments and therefore on the financial condition of the company as a whole. During current tax planning methods are using that enable the taxpayer to reduce tax liabilities for a limited period of time or in a particular situation. Formation of optimal accounting policy is one of the main elements of the current tax planning and it has a direct impact to financial position of the industrial enterprise. Directly during the current tax planning it is a special activity aimed to regulating the level of the tax burden. For these the taxes that are payable group for any characteristics.

After inside tax group the composition of tax bases for each tax are analyzed, including tax incentives and the efficiency of its application.

On the basis of this analysis the best option for tax and accounting is selected. After based on the calculation of the tax bases plans of tax payments and tax calendar are concreated. During tax calendar setting specific dates of payment of taxes are delighted. Also during current planning the timeliness of taxes' payment to the budgets of all levels and extra-budgetary funds, as a violation of the terms of transfers entails penalties are controlled. Finally, according to the developed plan after the end of the period for which it was made it is made evaluating of its effectiveness.

According to results of the analysis, there are decisions about the need to adjust the current system of tax planning. Current tax planning is to develop an accounting policy for the purposes of accounting and tax accounting, as well as in planning a separate company taxes. Development of accounting policies industrial enterprises poses accountants and financiers are a number of challenges not only in the form of accounting indicators, but also on account of the tax consequences of management decisions that affect the financial performance of industrial enterprises.

The main purpose and the main task of accounting policies is to clearly communicate the activities of the company, to form a complete, objective and accurate information about its activities and, consequently, to

effectively manage the financial stability of the company. The law about the accounting policy allows us to organize accounting in such a way – to affect the financial performance of industrial enterprises, to increase its solvency, to avoid all kinds of disputes with tax authorities when desktop audits and financial penalties for violation of tax and accounting legislation.

Developed at the company accounting policy for taxation purposes will be approved by director's relevant decrees and orders according to the Tax code of Ukraine and will apply from 1st January of the respective year. The basis of the law about the accounting policy is the article of the Law of Ukraine "About accounting and financial reporting in Ukraine". It is the development and implementation of accounting policies related to the actual implementation of accounting at the enterprise, and informed choice of accounting policy allows the company a legal way to optimize existing tax payments.

Estimation of indexes formed by the choice of accounting policies is a very important stage for enterprise, since the formation of the accounting policy is one of the elements of the financial strategy of the industrial enterprise. The possibility of precise calculations appears only if you have the necessary source data.

The system checks whether the generated versions of accounting policy restriction on profit, taxation and financial ratios in the case of satisfaction of the required values of several accounting policy options, the choice is mainly based on the priority criteria may be minimal taxation or maximum profit. If additional opportunities changes in accounting policies are absent, the most acceptable option is taken according the point of view about the priority criterion, which is final.

Multivariate analysis of the elements of accounting policy for taxation allows us to perform the taken in accordance with the tax budget tax and other obligations. In addition, the accounting policy summarizes in a single document the strategy of optimization of tax payments of each individual enterprise, which affects its financial stability.

This study allows drawing the following conclusions:

- industrial company in its accounting policy for tax purposes to determine the elements of tax policy, each of which has tax implications. Therefore, well-designed accounting policy allows any enterprise to conduct current tax planning and affects the financial results of its activities;

- accounting policy accumulates the highlights of tax planning at almost all stages (from preparing to final);

- selected by the company accounting policy has a significant impact on the value of indicators of production costs, profits, taxes on profits, value added, and the assets, financial soundness indicators of industrial enterprises.

Thus, the accounting policy is a real tool for enterprise management, financial and tax planning and the selection of accounting policies is part of the overall strategy of the enterprise, which directly affects the financial stability of the enterprise. From the point

of view of determining the tax constitutes an exception in favour of the state's income a certain part of the taxpayer's property, therefore, the taxpayer has the right to elect the option of paying taxes, allowing him to keep his property by minimizing tax losses, and eventually to ensure the financial stability of the enterprise.

Total tax optimization involves minimizing tax losses and non-assumptions penalties. Today the majority of the proposed market schemes of tax optimization primarily directed at minimizing taxes and, therefore, can be regarded as tax evasion. However, the use of tax avoidance schemes in the conditions of tough competition forced even honest taxpayers; otherwise they are doomed to bankruptcy.

The aim of optimization should be no tax cuts, but increased income of the company after tax payments, ensuring the financial stability of the enterprise. Because the minimization of some taxes can lead to increase another and later to sanctions from the tax authorities. In other words, the penalties can exceed the intended effect of minimizing taxes. The specific results of the optimization of tax planning are always expressed in some legal schemes. The tax scheme should be understood the final design and presentation of economic action, which allows the use of favourable tax treatment (reduction of tax liability) and to save on taxes.

Optimization of taxation may have a different significance and economic efficiency, the degree of influence on the activity of the industrial enterprise. The degree of impact of the tax schemes can divide into three types: global, average and simple. Global tax schemes help to minimize most of the major taxes, significantly changing the kinds of economic agents, affecting the majority of applied economic actions, and lead to a significant reduction in the tax burden. Almost always global tax schemes associated with the business organization through legal entities with special tax regimes. According the Tax code of Ukraine special tax treatment implements preferential tax treatment of the main taxes different from the usual.

Average tax schemes help to minimize one or two taxes, require fitting the activities of the company according to these schemes, as well as reducing the tax burden on tens of percent. A simple tax scheme minimizes usually one, sometimes secondary, tax. These schemes do not require large organizational costs, possible to achieve a small, but still noticeable reduction of the tax burden. A slightly different approach to the classification of tax schemes proposed by researchers distinguishes two groups: simple and complex.

"Simple" schemes, which implementation do not require targeted costs, as well as any special documents or contracts. This group should include those cases where the taxpayer has the right to choose between two or more variants of the periodicity of payment of the tax or benefit amount (percentage or fixed amount). The majority of companies solve the decision about using this or that scheme of optimization at the initial stage of strategic planning.

It should be noted that the most violations and bottlenecks have not in themselves the optimization scheme (as a rule, legally they are built correctly), and the accompanying conditions of this scheme. The presence of such falsification automatically makes such a scheme illegal.

"Complex" schemes for its realization require material costs, for example for its service, preparation of special documents, agreements by which the actual relations are replaced by others, which leads to partial or complete avoidance of taxes and fees. This group includes also schemes to change the tax jurisdiction, the use of offshore zones.

During building tax schemes should follow a certain sequence:

1) Searching ideas. At this stage more use of various heuristic and creative approaches, a comprehensive analysis of the law with regard to tax issues.

2) Developing the economic model. At this stage the question whether found the idea of practical interest and economic content, what is the economic benefit it can bring.

3) Legal model. There is examining legal feasibility, legal registration and justification of the significant details, ends with the draft documents.

4) Organizational model. Any scheme needs to be thoroughly planned and well organized. At this stage the organizational complexity, the ways to its overcome, responsible persons, and reporting are set.

5) Accounting model. A well-defined scheme for enterprises can be considered a tax scheme in which exactly known approach to accounting and the accounting and tax calculation of indicators, compiled by the accounting entries.

Various options accounting entries can affect the final result, and consequently on the efficiency of the tax scheme. This should take into account and also a specific variant of the accounting policy of the industrial enterprise. Proven accounting model of tax schemes actually means accurate forecasting of cash flows and results.

Working out the details – this stage is partially included in the above, but has its own value. This step is applied and refers to the capacities and relations specific ventures, as well as the specific specifics of the actual company and the region. To make optimal use of tax schemes should be developed by conventional plan with procedures, activities, responsible persons and outcomes. Documented or proposals to change the existing documentation must be prepare. There is the implementation of a tax scheme with a possible adjustment of the individual parts. The results are held to account and included in the statements.

Studies of certain types of tax schemes used by businesses, leads to the conclusion that addition to assigning them different categories the legality or otherwise significant role in the recognition or its legal or illegal belongs to the tax authorities and courts. The developed scheme cannot be considered as wholly legitimate for a number of facts. In this case, under the legality should understand the compliance of this legal scheme and characteristics of the transaction to the whole set of regulations at various levels. Fluctuations

of legality made through heterogeneity and delay the appearance of the relevant rules in various branches of law. In this connection, in Ukraine to assess the legality of new tax schemes is more probabilistic in nature.

Among the existing schemes of tax optimization the most common are:

1. Transition to the simplified system of taxation. This method is provided by the tax legislation of Ukraine, namely by the Tax code of Ukraine. Simplified tax system provides for the payment of the single tax, unlike companies with common tax regime. Pay a unified tax, under certain conditions, more profitable and easier. However, to switch to the simplified taxation system is problematic. The fact is legislation sets strict requirements for companies wishing to move to a flat tax. Here are just a few restrictions:

— revenue from sales over the last twelve months will not exceed the statutory amount (though every year this amount is increasing slightly);

— enterprises engaged in certain activities (such as insurers, banks, pawn shops, notaries, lawyers), cannot switch to the simplified taxation system, etc.

2. Change of registration place. There are areas where there is no local share of taxes. However, you should carefully study the system of taxation of this region, because in these areas there might be additional fees that overlap zero rates of any taxes. In addition, there are areas within which are tax benefits – the so-called offshore tax zone. In these zones there are certain benefits. But the risk of losing the company also large, since the policy of such areas may change completely unpredictably.

3. The change of the founders. If the founders have a state, this can lead to a ban on certain activities – restructuring, transfer of assets, income distribution, and some others. The ideal situation, when the parent - the parent company, shares in the authorized capital of which belongs to the owners of enterprises - residents of the country.

4. Impact of accounting policies to terms of taxes payment, including transfer taxes at a later date. On the one hand, the accounting policy required the taxpayer to establish the rules under which it is possible to determine what the tax base of the tax period should include the result of each transaction, which is subject to taxation.

Current legislation allows the taxpayer to choose exactly which tax periods will include activities that are subject to taxation. Based on this determined the order of formation of the tax base and the amount of tax. On the other hand, the accounting policy allows you to determine which tax period should include the amount of tax recoverable from the budget in cases where the contributions are not defined the legal basis for levying taxes.

5. Revaluation of property. Invited the independent expert overestimates separate group of fixed assets. This becomes possible due to wear and tear, or depreciation. However, to reduce the cost of funds to the percentage of wear not possible without revaluation. The cost of fixed assets declining property tax is reduced.

6. The creation of subsidiaries with purpose to conducting parallel activities. The balance of the underlying businesses remain fixed assets, the underlying profit of the enterprise is kept to a minimum. There is a redistribution of activities and funds between the companies. For example, agreements are given under the jurisdiction of the subsidiary. In accordance with Ukrainian legislation, the tax will be the responsibility of the main enterprise, which is almost non-existent there is no operation or no assets subject to the tax.

7. The Commission arrangement. This method is used by almost all the shops. On a Commission basis, the store accepts from the wholesaler to the realization of goods, undertakes to sell the goods and to transfer the wholesaler money. Thus, the ownership of the goods passes to the store; therefore, it does not pay property tax.

The most effective way to reduce tax payments one is competent tax planning, i.e. the formation of financial flows with the application of the principles post optimal taxes (because the primary type of transaction and the specific method of implementation - secondary) and obligatory non use of the principle of unjustified tax benefits. But it should be kept in mind that any tax optimization involves a certain degree of risk. Moreover, it costs, so before optimization should conduct a thorough analysis of the existing system - are won from the optimization of the money of those expenses and risk, which will be invested in this optimization.

4. Conclusions

Thus, tax planning is a part of financial planning of an industrial enterprise. Optimization of tax payments as part of tax planning enterprise is a series of measures to reduce tax payments to increase cash flow, is carried out in the framework of current legislation.

We believe that an additional objective of optimization is to acquire the image of the good faith of the taxpayer in customers', partners' and government agencies' eyes. But the most important objective is to ensure of financial stability of the enterprise.

REFERENCES

1. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посібник. / Савицька Г. В. – К.: Знання, 2004. – 654 с.
2. Бутинець Ф. Ф. Економічний аналіз: навч. посіб. / Бутинець Ф. Ф. – Житомир: ПП «Рута», 2003. – 680 с.
3. Мамонтова Н. А. Умови забезпечення фінансової стійкості підприємств / Н. А. Мамонтова // Фінанси України. – 2000. – № 8. – С. 103—106.
4. Масленников Є. І. Основні засади реформування податкової системи України в сучасних умовах / Є. І. Масленников, Ю. Ю. Яцентюк // Науковий вісник – ОДЕУ. ВАМН. Науки: економіка, політологія, історія - № 23 (148). – Одеса: ОДЕУ. – 2011. – С. 34-38.
5. Масленников Є. І. Концептуальна модель контролінгу в системі управління фінансовою стійкістю промислового підприємства // Економіка. Фінанси. Право. – 2014. – № 11/1. – С. 42-45.
6. Котляр М. Л. Оцінка фінансової стійкості підприємства на базі аналітичних коефіцієнтів / М. Л. Котляр // Економіка розвитку. – 2004. – № 3 (31). – С. 86-88.
7. Масленников Е. И. Анализ влияния льгот по НДС на формирование доходной части государственного бюджета Украины / Е.И. Масленников // Ринкова економіка: сучасна теорія і практика : ОНУ І. І. Мечникова. –2008. – Вип. 18, т. 11. – С. 80-85.

ЗОВНІШНІ КОМУНІКАЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВІДНОВЛЕННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ КРИЗИ ТА ПОСТКРИЗОВОГО ПЕРІОДУ

***Анотація.** Стаття присвячена дослідженню особливостей, тенденції та методів зовнішніх комунікацій у банківській сфері. В статті систематизовано основні цілі маркетингових комунікацій у банківській сфері, виокремлено ключові критерії, на які спираються клієнти при виборі банку, досліджено зарубіжний досвід щодо розподілу коштів на зовнішні комунікації, виділено основні інструменти зовнішніх антикризових комунікацій.*

Ключові слова: зовнішні комунікації, банківський сектор, маркетингові комунікації, антикризові комунікації, особливості, тенденції, методи зовнішніх комунікацій у банківській сфері.

A. Pasieka, M. Ovcharuk

EXTERNAL COMMUNICATION AS A TOOL FOR RECOVERY OF BANKING SYSTEM IN CONDITIONS OF CRISIS AND POST-CRISIS PERIOD

***Abstract.** The article is devoted to the research of features, trends and methods of external communications in banking. The main goals of marketing communications in the banking sector were systematized and the key criteria which customers pay attention when they choose a bank were determined. International experience of the allocation of funds for external communications was studied. The article also highlights the main instruments of external anti-crisis communications.*

Keywords: external communications, banking, marketing communications, anti-crisis communications, features, trends, methods of external communications in banking.

1. Вступ

Висока залученість суспільства в інтерактивний світ, жорстка конкуренція на фінансовому ринку та необхідність створення і реалізації продуктів і послуг, здатних забезпечити банку прибуток, обумовлюють підвищення ролі маркетингових (зовнішніх комунікацій) у діяльності банків. В Україні станом на 1 січня 2014 р. функціонувало 180 банків. За таких конкурентних умов дедалі більша кількість вітчизняних банків повинні інтенсифікувати комунікаційні зусилля, щоб забезпечити успіх банку, підвищити ефективність банківської діяльності, її прибутковість.

Розвиток зовнішніх комунікацій у сфері банківських послуг відбувається в складних умовах. За відсутності досвіду, методичних розробок, спеціалістів, належного інформаційного середовища кожен банк самостійно розробляє маркетингову політику та оцінює її вплив на фінансові результати власної діяльності. Водночас із розвитком та подальшим ускладненням банківської діяльності зростає потреба в розробленні та прийнятті сучасних наукових маркетингових рішень, спрямованих на розширення продажів банківських послуг, залучення нових клієнтів, поліпшення їх обслуговування з метою підвищення ефективності банківської діяльності та збільшення прибутку. Все це свідчить про зростання ролі зовнішніх маркетингових комуніка-

цій у банківській сфері та про актуальність дослідження і вирішення проблем, пов'язаних із їх удосконаленням.

Базові дослідження банківського маркетингу, зокрема комунікаційної політики, були закладені такими зарубіжними вченими, як Т. Амблер, Дж. Бернет, А. Бенн, А. Дайан, Роберт В. Джозлін, Д. Дей, Ф. Котлер, Ж. Ламбен, П. Чевертон, С. Шерман, С. Хайніш та інші. Питання особливостей розвитку зовнішніх комунікацій у банківському секторі на пострадянському просторі досліджували М. Гундарін, П. Бортніков, А. Войчак, Н. Куденко, Т. Лук'янець, Н. Окландер, П. Поченцов, Т. Примак, І. Решетнікова, Е. Ромат, Т. Ткаченко та інші.

Однак все ж залишаються неокресленими питання систематизації особливостей та тенденцій застосування зовнішніх комунікацій у банківській сфері.

Будь-яка зміна у динаміці банківського сектора викликає підозри зі сторони клієнтів, у таких умовах особливу роль відіграють зовнішні маркетингові комунікації.

2. Мета статті

Систематизація напрямків зовнішніх комунікацій та аналіз зарубіжного досвіду зовнішніх комунікацій у банківському секторі.

3. Напрямки зовнішніх комунікацій у банківській сфері

Таблиця 1

Результати ранжирування критеріїв, що впливають на вибір банку респондентами (за результатами дослідження)

Номер з/п	Чинник	Ранг чинника
1	Вартість послуг	2
2	Легкість відкриття рахунку	9
3	Зручність розташування відділень	8
4	Послуги Online	7
5	Специфіка банківських продуктів	6
6	Мережа банкоматів	10
7	Персонал у відділеннях	15
8	Відсоткові ставки	4
9	Бренд банку	5
10	Рекомендації рідних та знайомих	3
11	Час роботи відділень	13
12	Можливість отримати кредит	12
13	Фінансовий консультант	14
14	Мобільні платежі	11
15	Попередній досвід співпраці з банком	1
16	Вплив соціальних медіа	16

Комунікації відіграють важливу роль як у повсякденному житті, в діловій діяльності й особливо в банківському секторі як такому, що передбачає тісний зв'язок із клієнтом і надзвичайно високий ступінь довіри.

Під зовнішніми маркетинговими комунікаціями ми розуміємо в першу чергу безперервні зв'язки з громадськістю, а також рекламу, що є невід'ємною її частиною.

У сучасній економіці надзвичайно важлива роль належить банківській діяльності як ключовій ланці фінансового сектора.

Ринок банківських послуг в Україні досить розвинутий, однак однією з визначальних умов виживання на цьому ринку, на думку клієнтів, є якість надання послуг споживачам. Успіх у банківській справі можливий перш за все за умов повного задоволення потреб і очікувань клієнтів, що має сприяти досягненню кінцевої мети – формуванню лояльності клієнтів.

Беззаперечним є той факт, що у сфері фінансів проблеми іміджу та репутації відіграють більш значущу роль, ніж в корпоративній діяльності в цілому. Це пов'язано з тією обставиною, що, на відміну від виробничого підприємства, де доказом професійності, як правило, виступає якісний продукт, фінансова діяльність цілком базована на “кредиті довіри” з боку споживачів, який досягається виключно через внутрішні та зовнішні комунікації.

Персональний бренд керівника “Професіоналізм, адекватність, особисті якості, досвід вирішення нестандартних ситуацій головою банку – все це істотно впливає на прийняття рішення – працювати з банком чи ні, а якщо працювати, то в яких масштабах і на яких умовах”.

На думку багатьох фахівців із комунікацій ключові цінності, що формують довіру до банку, – надійність, стабільність, упевненість, репутабельність.

Однак за результатами проведеного авторами дослідження критеріїв при виборі банку клієнтом виявилось значно більше. Ми окреслили 16 найбільш часто згадуваних і попросили респондентів проранжувати дані критерії за важливістю від 1 до 16. В опитуванні взяло участь 165 респондентів (табл. 1).

Отже, лідируючими критеріями виявилися попередній досвід співпраці з банком, вартість послуг, рекомендації рідних та знайомих.

Є суттєва особливість, пов'язана зі специфікою комунікації в банківській сфері. Вона стосується більш високих вимог до професійного рівня фахівців із комунікаційного менеджменту, зайнятих у банківській сфері. Без розуміння основ та закономірностей банківської справи фахівець із комунікацій не зможе ефективно працювати, а неформальована та неформалізована комунікаційна політика банку погіршує його репутацію, яка для більшості клієнтів є ключовим чинником при виборі банку.

М. Гундарін виділяє такі основні цілі зовнішніх комунікацій у банківській сфері [3].

1. Створення іміджу і підтримка репутації банку. Часто ототожнюють поняття “імідж” і “репутація”. Однак ці терміни чітко відрізняються один від одного. Під створенням іміджу розуміють активне доведення до загального відома основних переваг банку одночасно зі спробою обійти мовчанням недоліки і труднощі. Репутація, в свою чергу, складається на основі діяльності за минулі роки, реальних фактів, при цьому для побудови іміджу можна використовувати не тільки минулі й теперішні досягнення, а й проекти банку на майбутнє, а також суспільно значущі пропозиції і прогресивні погляди керівництва банку. Навіть публічний анонс якогось проекту сприяє покращенню іміджу. Тому імідж потрібно створювати, а репутацію – підтримувати.

Алек Бенн, автор книги “Реклама продуктів і послуг у фінансовій сфері”, вважає, що імідж, а, в кінцевому рахунку, і репутація мають першорядне значення у фінансовому бізнесі. Людина може купити товар у невідомого виробника, але вона ніколи не розмістить гроші в банку, про який вона нічого не знає [1].

Важливість позитивного міцного іміджу актуалізується не тільки в періоди успішного розвитку. Особливого значення він набуває в моменти виникнення труднощів. Коли інформація про складнощі банку доходить до клієнтів, це спричиняє серед них паніку, вони прагнуть забрати свої кошти, що в кінцевому рахунку спричиняє банкрутство банку. В свою чергу, інерція позитивного іміджу і його підтримка в кризові періоди можуть істотно загальмувати цей процес.

2. Встановлення позитивних контактів із засобами масової інформації.

Робота над іміджем і репутацією банку неможлива без встановлення тісних, дружніх контактів із засобами масової інформації. Причому це повинні бути ЗМІ як спеціальні, що мають своєю аудиторією фінансових аналітиків, фінансових менедже-

рів, керівників корпорацій і т.д., так і більш масові, розраховані на аудиторію “приймаючих рішення” людей, що особисто можуть стати клієнтами банку.

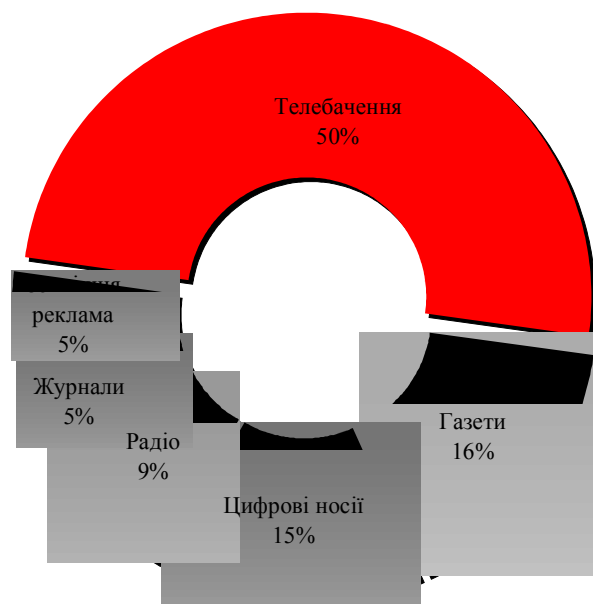


Рис. 1. Розподіл комунікаційного бюджету банківського сектора відповідно до комунікаційних носіїв у США (2013 р.).

Основою формування репутації банку є, поза всякими сумнівами, його інформаційна відкритість. Замовчування про себе (не тільки відхід від коментарів у кризових ситуаціях, але навіть просто нерегулярне інформування) призводить до очікуваного результату: якщо банк не дає інформацію про себе сам, її знайдуть в іншому місці, але ціна їй буде вже інша. Треба визнати, що українські фінансові інститути поступово відходять від принципу закритості, намагаючись надавати про себе більше інформації у відкритих джерелах.

Банки використовують кілька способів розкриття інформації. Основним, найбільш зручним її джерелом, що мінімально викривляє дані, які банк намагається оприлюднити, є засоби масової інформації: газети, журнали, радіо, телебачення, Інтернет. Тому в межах інформаційної відкритості банки розширюють свою співпрацю із ЗМІ, організовуючи спеціальні прес-центри.

У виборі ЗМІ вітчизняні банки все частіше надають перевагу друкованим виданням. Такий вибір можна пояснити тим, що життєвий термін подібного повідомлення довший, ніж повідомлення по телебаченню чи радіо, друковану комунікацію можна передавати з рук у руки. Крім того, журнальні сторінки дають можливість більш детально і докладно прокоментувати позицію банку з того чи іншого питання.

Зарубіжний досвід вибору банками тих чи інших комунікаційних носіїв за дослідженням Бюро із захисту споживачів фінансових послуг (CFPB) свідчить про те, що все ж 85 % [5] комунікаційного бюджету припадає все ж на традиційні комунікації (телебачення, зовнішня реклама, радіо, журнали, газети) і лише 15% – на цифрову рекламу [4] (рис. 1).

Все більшу увагу фінансові організації починають приділяти розвитку веб-ресурсів. Поступово у банків з'являється розуміння можливостей і потенціалу Інтернету як більш оперативного каналу надання інформації. Зокрема, за даними дослідження CFPB цифровий комунікаційний бюджет розподіляється наступним чином: 44% – контекстна реклама та пошукова, 4% – соціальні медіа, 2% – електронні листи рекламного характеру.

В цілому банки стали на шлях поступового відходження від простого оформлення і тепер все більше замислюються над інформаційною складовою сайтів. Зараз чимало банківських інтернет-представництв являють собою повноцінні портали з великим обсягом інформації, що включає бухгалтерську звітність, перелік послуг для різних груп клієнтів, новини. Серед найкращих можна виділити сайти ПАТ “ПриватБанк”, ПАТ “УкрСиббанк”, ПАТ “Укрексімбанк” (за результатами авторського дослідження, в якому взяло участь 165 респондентів за критеріями змістовності, зручності, зрозумілості).

Аналізуючи витрати деяких українських банків на зовнішні комунікації, можна спостерігати, що в 2013 р. найбільша частка таких витрат була в ПриватБанку та Райффайзен Банку Аваль (рис. 2).

3. Комунікації та забезпечення лояльності з боку владних структур, без якої поки що продуктивне функціонування українського бізнесу неможливе. Зокрема, на регіональному рівні може бути впроваджена підтримка регіональних програм розвитку економіки, яка б являла собою антикризову раду,

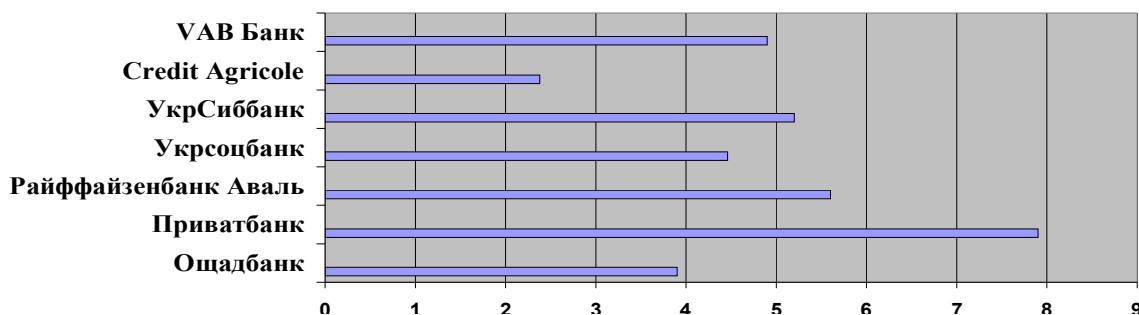


Рис. 2. Частка витрат на зовнішні комунікації в загальній сукупності поточних витрат деяких вітчизняних банків станом на 01.01.2014 р., %*

*Дані вибірки за період 2011-2013 рр. розраховано автором на підставі даних Асоціації українських банків

що відбирає інвестиційні проекти підприємств за участю представників банків. Якщо проект реальний, то він фінансується за наступною схемою: банк кредитує підприємство під мінімально можливий відсоток, а місто бере на себе сплату другої частини цього банківського відсотка і гарантує (за рахунок бюджету) повернення кредиту. В результаті підприємство отримує доступ до кредиту, банк – повернення кредиту.

4. Відносини з клієнтами. Клієнт не тільки “купує” в банку послугу, але і формує відносини з продавцем цих послуг. Тому суттєвим фактором вибору банку за інших рівних умов є те, яка культура ставлення до клієнта в тому чи іншому банку.

Вагоме значення також відіграє репутація банку і у фінансовому середовищі та активна взаємодія з іншими банками на фінансових ринках. Одним із індикаторів репутації фінансової установи є плінність клієнтів. Залучення нових клієнтів, як правило, стає пріоритетним напрямком маркетингової політики багатьох фінансових установ, однак економічно вигідним є перш за все утримання постійних клієнтів (за даними фахівців, залучення нового клієнта коштує в 10 разів дорожче, ніж обслуговування постійного).

На думку С. Хайніша, директора Міжнародного центру управлінського та інвестиційного консультування, відносини банку з клієнтом складаються з найрізноманітніших дрібниць і несподіванок, що можуть як подобатися клієнтам, так і, навпаки, викликати неприємні емоції. Обслуговування клієнтів забирає секунди, і дуже важливо, щоб персонал звертав увагу на дрібниці, уникав дискомфортних ситуацій. Важливо, щоб клієнт після обслуговування у банку залишався з гарним настроєм.

Уважне ставлення до клієнта передбачає підготовку презентаційних матеріалів і поздоровлень, роботу зі скаргами клієнтів, доведення інтересів основних клієнтських груп до керівництва, підтримку дружніх стосунків клієнтських груп, вивчення та оцінку потреб клієнтів.

5. Репутація банку значною мірою залежить від його соціальної відповідальності, що передбачає не тільки податкові виплати і створення нових робочих місць, а й проведення довгострокових спонсорсько-благодійних проектів.

Їх можливими формами можуть стати здійснення спільних проектів у галузі благодійництва та спонсорства, наприклад підтримка державних програм у сфері захисту незаможних верств населення, розвитку освіти, науки, культури. Так, зокрема, міжнародний банк BNP Paribas у співпраці з європейським урядом надає пільгові кредити підприємствам у галузі енергоефективності та енергозбереження. Міжнародний банк Raiffeisen підтримує проекти стійкого розвитку та захисту клімату. В Україні водночас актуальною може стати співпраця щодо можливостей пільгового кредитування аграрного сектора, співпраці з урядом щодо надання іменних стипендій та залучення коштів у стратегічно важливі галузі.

4. Особливості антикризових комунікацій у банківському секторі

В Україні перевіркою банківської репутації на міцність стали криза 1998 р., міжбанківська криза 2008 р. та криза, яку спостерігаємо і відчуваємо зараз, у 2014-2015 рр. Вони не тільки вдарили по репутації окремих банків, а й підірвали довіру до всієї банківської системи в цілому. Її реабілітація затягнулась, і банкам треба буде докласти чимало зусиль у формуванні сталого доброго імені на ринку, причому абсолютно новими методами.

Бортніков П. Г. серед інструментів антикризових комунікацій виділяє для банку такі [2]:

- особисті комунікації (побудовані на прямих особистих комунікаціях банку з клієнтом, передбачає прямий зв'язок і не використовує для комунікації інформаційних посередників, як правило, шляхом адресних пропозицій на ім'я клієнта звичайною або електронною поштою, мобільним зв'язком, навіть при використанні банкомату, а також через мережу агентів);

- “гаряча лінія” (для оперативних відповідей на запитання та звернення клієнтів і преси засобами контакт-центру, телефонних та відеоконференцій, листування електронною поштою);

- програми лояльності (закріплення клієнтів шляхом стимулювання різнобічних відносин із банком, залучення нових клієнтів завдяки рекомендаціям існуючих клієнтів);

- спільні прес-конференції банку та органу нагляду.

У свою чергу, керівництво банку в умовах кризи повинно діяти швидко і послідовно:

1) визначити сутність проблеми або загрози;

2) призначити групу з антикризового реагування і доручити цій групі проаналізувати ситуацію, можливі сценарії розвитку і визначити позицію банку;

3) урахувати всі групи зацікавлених сторін (персоналу, власників, професійних асоціацій, менеджерів, клієнтів, дрібних інвесторів, регуляторів, ЗМІ, банків-контрагентів, постачальників, рейтингових агентств, незалежних експертів);

4) затвердити оперативний план заходів реагування на ситуацію;

5) встановити жорсткий контроль потоків інформації.

До складу групи антикризової комунікації доречно включати представників підрозділу зв'язків із громадськістю, юридичного підрозділу, відділу персоналу, служби безпеки, ризик-менеджера, представника акціонерів, а очолити її необхідно голові правління банку.

5. Висновки

У результаті дослідження систематизовано основні цілі маркетингових комунікацій у банківській сфері, зокрема встановлення позитивного іміджу і підтримка репутації банку, налагодження позитивних контактів із засобами масової інформації, забезпечення лояльності з боку владних структур, формування довірчих стосунків із клієнтами, благодійність і соціальна відповідальність.

За результатами авторського дослідження виокремлено 16 критеріїв, на які спираються клієнти при виборі банку. Відповідно до результатів дослідження лідируючими критеріями виявилися попередній досвід співпраці з банком, вартість послуг, рекомендації рідних та знайомих.

Окреслено світову тенденцію розподілу коштів на зовнішні комунікації в банківській сфері, відповідно до якої 85% припадає на традиційні інструменти розповсюдження і лише 15% – на цифрові медіа.

Проаналізовано частку витрат деяких українських банків на зовнішні комунікації, в результаті чого з'ясовано, що у 2013 р. найбільша частка таких витрат була в ПриватБанку та Райффайзен Банку Аваль (відповідно 8% і 5,5% від операційних витрат).

Виділено основні інструменти антикризових комунікацій, а саме: особистий контакт (продаж), “гаряча лінія”, програми лояльності, прес-конференції, а також послідовні кроки подолання кризової ситуації. Врахування даних тенденцій, інструментів і рекомендацій дасть можливість уникнути багатьох проблем у формуванні довірчих стосунків між усіма цільовими сегментами, з якими вступає у взаємовідносини банк і в сучасних непростих конкурентних умовах досягти фінансового успіху в довгостроковій перспективі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бортніков П. Г. Можливості антикризових комунікацій банку на рівні взаємовідносин із зовнішніми сторонами / П. Г. Бортніков // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4. – С. 132.
2. Гундарин М. Книга руководителя отдела PR: практические рекомендации [Текст]. / М. Гундарин. – [2-е изд., доп.] – СПб. : Питер, 2008. – 336 с.
3. Benn A. Advertising Financial Products and Services [Text] / A. Benn. – Praeger, 1986. – 246 p.
4. Secrest W. Improving The Multichannel Marketing Experience In Banking [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://thefinancialbrand.com/42543/multichannel-marketing-customer-experience-banking/>.
5. Бюро із захисту споживачів фінансових послуг (CFPB) (США) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.consumerfinance.gov/>.

ОСОБЛИВИЙ “ЦІННОПАПЕРОВИЙ” ПОДАТОК: ОКРЕМІ ПИТАННЯ РОЗРАХУНКУ ТА СКЛАДАННЯ ЗВІТНОСТІ

Анотація. Розглядаються законодавчі та теоретичні основи, що викликають необхідність прояснення позиції стосовно необхідності складання звітності з Особливого податку на операції з відчуження цінних паперів та операції з деривативами підприємств, які здійснюють операції з інвестиційними сертифікатами за допомогою використання послуг торговця цінними паперами – ліцензіата.

Ключові слова: Особливий податок на операції з відчуження цінних паперів та операції з деривативами, податкова звітність, цінні папери, інвестиційні сертифікати.

T. Ponomarova, M. Carenko

SPECIAL "VALUEDPAPER" TAX: SOME ISSUES OF CALCULATION AND REPORTING

Abstract. We consider the legal and theoretical foundations that require to clarify the position regarding the necessity of preparation of reporting of a Special tax on transactions of disposal of securities and derivatives transactions by the companies performing transactions with investment certificates by using the services of a securities trader - the licensee.

Keywords: a Special tax on transactions of disposal of securities and derivatives transactions, tax reporting, securities, investment certificates.

1. Постановка проблеми

Законом України № 5519 [2], який вступив у дію з 3 січня 2013 р., було внесено зміни в Податковий кодекс України (далі за текстом – ПКУ) [1]. Завдяки цим змінам в Україні “народився” новий податок – “Особливий податок на операції з відчуженню цінних паперів та операції з деривативами”. Тепер відповідно до доповнення пп. 14.1.4 ПКУ [1] акцизний податок включає в себе:

- непрямий податок на споживання підакцизних товарів (продукції) з включенням його в ціну;
- так званий податок на цінні папери (далі за текстом – ЦП) – особливий податок на операції з відчуження ЦП та операції з деривативами.

Поява будь-якого податку, навіть якщо цей податок є складовою податку, який фактично вже існував раніше, є подією, яка потребує осмислення, вивчення та всебічного аналізу. Особливо важливими завданнями для науковців є завдання методичної допомоги фахівцям - практикам. У цьому контексті дослідження науковців можуть бути потрібними та актуальними саме в періодах введення нових правил, вимог та інших новацій, тому що в періодах введення нових “правил гри” фахівці-практики частіше припускаються помилок. А припущення помилок в частині ведення податкового обліку завжди небезпечно можливістю створення штрафозагрозливих ситуацій, що для будь-якого платника податків не є добрим та несе у собі можливі фінансові втрати.

2. Аналіз останніх досліджень і публікацій

Дана проблема ще не стала об'єктом досліджень широкого загалу науковців. При цьому слід зазначити, що багато аналітичних видань, метою існування яких є саме оперативна допомога практикуючим фахівцям, найбільш складні та гострі питання щодо нарахування та відображення в звітності з Особливого податку на операції з відчуження ЦП та операції з деривативами вже досліджували. Увага до даних питань була приділена такими вітчизняними фахівцями: Л. Гальчук, Ю. Граковський, В. Єніч, О. Кушина, О. Міронова та ін.

3. Метою дослідження

Ппоглиблення питань, які були вже розглянуті іншими дослідниками з даної тематики, та внесення більшої зрозумілості в найбільш складні та спірні аспекти питання щодо нарахування та відображення в звітності Особливого податку на операції з відчуження ЦП та операції з деривативами для окремої групи підприємств, які здійснюють операції з одним із видів ЦП – інвестиційними сертифікатами. Це є дуже актуальним саме зараз: незважаючи на те, що на законодавчому рівні нововведення в ПКУ [1] стосовно Особливого податку на операції з відчуження ЦП та операції з деривативами було введено ще з 3 січня 2013 р., а фактична поява нової форми Декларації з акцизного податку з “ціннопаперових” операцій датується лише 19.07.2013 р., саме 19.07.2013 р. Міністерство доходів та зборів України після багатомісячних роздумів оприлюднило Наказ від 19.07.2013 р. № 288 [4], яким затвердило форми одразу двох декларацій – звітної та уточнюючої декларації з Особливого

податку на операції з відчуження ЦП та операції з деривативами, а також Порядок № 288 [4], який встановлює алгоритм їх заповнення. Наказ Міністерства доходів та зборів України від 19.07.2013 р. № 288 [4] вступив у дію 20 серпня 2013 року, тобто в III кварталі 2013 року. Таким чином, деякий проміжок часу існування даного нового податку взагалі не було затвердженої форми звітності, а форма звітності, яка вже з'явилася та затверджена на законодавчому рівні, зовсім незнайома та багатьом практикам незрозуміла. Відповідно, актуальність вивчення нового нормативного документа – Наказу Міністерства доходів та зборів України від 19.07.2013 р. № 288 [4], як і адаптація його до практичного застосування всіма платниками цього податку, дуже висока.

4. Викладення основного матеріалу

Перш за все необхідно зазначити: в будь-яких питаннях, що пов'язані з податками та зборами, головним джерелом основної інформації слід вважати ПКУ [1]. Доцільно при проведенні наукового дослідження спиратися в першу чергу саме на нормативні документи. Зазначимо, що ПКУ [1] дає відповіді на головні питання стосовно порядку нарахування Особливого податку на операції з відчуження ЦП та операції з деривативами, а саме, ПКУ [1] містить відповіді на такі питання:

- хто є платником цього податку (п. 212.1.9 ПКУ [1]);
- необхідність реєстрації (або її відсутність) для осіб – платників цього податку (п. 212.3.3 ПКУ [1]);
- об'єкти оподаткування “ціннопаперовим” податком (п. 213.1.7 ПКУ [1]);
- операції, звільнені від оподаткування “ціннопаперовим” податком (п. 213.2.3 - 213.2.6 ПКУ [1]);
- база оподаткування (п. 214.8 ПКУ [1]);
- ставки оподаткування (п. 215 1.1.1 - 215 1.1.5 ПКУ [1]);
- дата виникнення податкових зобов'язань із “ціннопаперового” податку (п. 216.7 ПКУ [1]).

Відповідно до перелічених норм ПКУ [1] платником Особливого податку на операції з відчуження ЦП та операції з деривативами є фізична або юридична особа – резидент або нерезидент (у тому числі їх відокремлені підрозділи), які проводять операції з деривативами або з продажу, обміну або інших способів відчуження ЦП, крім випадків, передбачених п. 213.2 ПКУ [1]. Особи – платники цього податку не підлягають реєстрації як платники податку. Об'єктами оподаткування “ціннопаперовим” податком відповідно до п. 213.1.7 ПКУ [1] є операції з продажу, обміну або інших способів відчуження ЦП, де відбувається перехід права власності на ЦП, та операції з деривативами, крім операцій, що здійснюються на міжбанківському ринку деривативів. При цьому звільняються від оподаткування “ціннопаперовим” податком наступні операції:

- операції з державними та муніципальними ЦП, цінними паперами, гарантованими державою, та ЦП, емітованими Національним банком України, центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну фінансову політику, Державною іпотечною установою, та звичайними іпотечними облі-

гаціями, емітованими фінансовою установою, більше ніж 50% корпоративних прав якої належать державі або державним банкам, інвестиційними сертифікатами, сертифікатами фондів операцій з нерухомістю, цільовими облигаціями підприємств, виконання зобов'язань за якими здійснюється шляхом передачі об'єкта (частини об'єкта) житлового будівництва, фінансовими банківськими векселями, виданими як електронний документ, та фінансовими казначейськими векселями;

- операції між емітентом та платником податку з викупу та повторного продажу за грошові кошти, розміщення, погашення, конвертації емітентом ЦП власного випуску, операції щодо здійснення внеску до статутного капіталу, а також операції за участю векселедавця, заставодавця та іншої особи, що видала або урахувала ордерний або борговий ЦП з видачі, урахування та погашення ЦП;

- операції емітента ЦП інститутів спільного інвестування відкритого типу, а саме: операції з розміщення, погашення, викупу та повторного продажу;

- операції з ЦП та іншими фінансовими інструментами, що здійснюються особою, яка провадить клірингову діяльність та виконує функцію центрального контрагента відповідно до вимог Закону України “Про цінні папери та фондовий ринок” [3], та операції з ЦП та іншими фінансовими інструментами, які здійснюються особою, що провадить клірингову діяльність, з метою забезпечення виконання зобов'язань перед учасниками клірингу.

Базою оподаткування відповідно до п. 214.8 ПКУ [1] є договірна вартість ЦП або деривативів, визначена у первинних бухгалтерських документах за будь-якою операцією з продажу, обміну або інших способів їх відчуження. Датою виникнення податкових зобов'язань з “ціннопаперового” податку відповідно до п. 216.7 ПКУ [1] є дата отримання доходу від операцій з продажу, обміну або інших способів відчуження ЦП та деривативів.

Крім того, зазначимо, що для покращення розуміння вимог ПКУ [1] стосовно порядку нарахування Особливого податку на операції з відчуження ЦП та операції з деривативами на даний час є діючими наступні офіційні листи Державної податкової служби України (далі за текстом – ДПСУ) та Міністерства доходів та зборів України (далі за текстом – Міндоходів):

- лист ДПСУ від 19.02.2013 р. № 2549/6/15-5215 [5];
- лист ДПСУ від 21.02.2013 р. № 2704/6/15-1415-13 [6];
- лист ДПСУ від 25.02.2013 р. № 2801/6/15-5215 [7];
- лист ДПСУ від 25.02.2013 р. № 2802/6/15-5215 [8];
- лист Міндоходів від 24.04.2013 р. № 2174/7/99-99-19-04-03-17 [9];
- лист Міндоходів від 27.04.2013 р. № 2549/7/99-99-22-01-02-17 [10];
- лист Міндоходів від 14.06.2013 р. № 4925/6/99-99-19-04-03-15 [11];
- лист Міндоходів від 10.09.2013 р. № 10807/6/99-99-19-04-03-15 [12].

Необхідно підкреслити, що саме на питання, чи потрібно складати звітність з Особливого податку на операції з відчуження ЦП та операції з деривативами підприємствам, які здійснюють операції з інвестиційними сертифікатами за допомогою використання послуг торговця ЦП – ліцензіата, прямої відповіді в ПКУ [1] немає. Тому лише аналіз базових вимог ПКУ стосовно питання, що аналізується, в сукупності з поясненнями, що надані в перелічених листах ДПСУ та Міндоходів, може допомогти прояснити ситуацію з необхідністю відображення операцій з інвестиційними сертифікатами в особливій “ціннопаперовій” звітності. А висвітлення даного питання для цієї групи підприємств допоможе прояснити аналогічну ситуацію для цілої низки інших подібних операцій з ЦП подібної (пільгової з точки зору ПКУ [1]) категорії.

Перш за все постає питання: де можна знайти пояснення щодо того, хто саме з учасників “ціннопаперових” операцій повинен становити особливий звіт? Дійсно, прямої відповіді на дане питання в ПКУ [1] та Наказі № 288 [4] немає. З одного боку, платниками особливого податку є фізичні та юридичні особи (у тому числі їх відокремлені підрозділи) – резиденти або нерезиденти, які здійснюють “ціннопаперові” операції (п. 212.1.9 ПКУ [1]). Але, з іншого боку, відповідно до норми п. 219.2 ПКУ [1] нараховувати, утримувати та сплачувати податок до бюджету від імені та за рахунок особи з доходів, які виплачуються цій особі, зобов'язаний податковий агент. Крім того, доцільно згадати, що відповідно до норми п. 8 ст. 17 Закону № 3480 [3] правові угоди щодо ЦП повинні відбуватися за участю або посередництва торговця ЦП. Винятком із такого загального правила є конкретні випадки, перераховані в цій же статті. А відповідно до норми п. 9 ст. 17 Закону № 3480 [3] правові угоди щодо ЦП, вчинені без участі (посередництва) торговця ЦП (крім перелічених у Законі конкретних випадків), є нікчемними. Отже, чаша терезів явно схиляється на користь того, що пріоритет за поданням особливого “ціннопаперового” звіту надається саме податковим агентам. І торговці ЦП - ліцензіати і є такими.

Для посилення аргументації доцільно звернутися ще й до роз'яснень ДПСУ. У листі ДПСУ від 19.02.2013 р. № 2549/6/15-5215 [5] цей висновок сформульований однозначно: “Суми податку перераховуються до бюджету податковим агентом протягом 10 календарних днів, що настають за останнім днем відповідного граничного терміну, передбаченого ПКУ для подання податкової декларації за податковий період, який дорівнює кварталу. Податковим агентом по біржових і поза біржових операціях, визначених у п. 213.1.7 ПКУ [1], є відповідний торговець ЦП (ліцензіат), включаючи банк, який здійснює такі операції на підставі договору і зобов'язаний нараховувати, утримувати та сплачувати акцизний податок до бюджету від імені та за рахунок особи з доходів, що виплачуються такій особі, вести податковий облік, подавати податкову звітність податковим органам та нести відповідальність за порушення його норм в поряд-

ку, передбаченому ПКУ (п. 219.2 [1])”. Аналогічна позиція сформульована і в листах ДПСУ від 25.02.2013 р. № 2801/6/15-5215 [7] та від 25.02.2013 р. № 2802/6/15-5215 [8].

Таким чином, важливим з точки зору практичного застосування не є той момент, чи виникають за “ціннопаперовими” операціями податкові зобов'язання, або ж ці операції відповідно до ПКУ [1] не мають податкових наслідків. Цей, безумовно, важливий момент позначиться на порядку складання особливого звіту та визначення суми, що підлягає сплаті до бюджету. Однак, на те, хто саме такий звіт складе і представить у податкову службу, він не впливає. Лише необхідно підкреслити додатково: відповідно до норми п. 213.2.3 ПКУ [1] операції з інвестиційними сертифікатами, які є предметом аналізу цього дослідження, незалежно від виду таких операцій, не підлягають оподаткуванню особливим податком. І в листі від 21.02.2013 р. № 2704/6/15-1415-13 ДПСУ [6] про це окремо зазначила.

Крім першого, постають ще інші питання: де можна знайти пояснення щодо порядку заповнення звітних форм і коли слід подавати “ціннопаперову” звітність? Як уже було зазначено, Декларація з особливого податку на операції з відчуження ЦП та операцій з деривативами, додатки до неї (Д1, Д2, Д3, Д4), а також порядок їх заповнення розроблені Міндоходів і затверджені Наказом № 288 [4]. Ще раз необхідно підкреслити: Закон № 5519 [2], завдяки якому в ПКУ [1] і з'явився “ціннопаперовий” податок, вступив у дію з 3 січня 2013 р. Фактично за підсумками роботи за 1 квартал 2013 р. за граничний термін подання звітності за який наступав 13 травня 2013 р., податковим агентам із “ціннопаперового” податку вже потрібно було б звітувати. І про це Міндоходів писало в листі від 24.04.2013 р. № 2174/7/99-99-19-04-03-17 [9]. І проблем та питань не виникало б, якби на той момент вже була розроблена, затверджена та оприлюднена відповідна форма звітності. Адже саме така норма міститься в ст. 46 ПКУ [1]: “Застосування нової форми декларації (розрахунків) можливе після вступу її в дію, її оприлюднення і тільки з податкового періоду, що настає за податковим періодом, у якому відбулося її оприлюднення”. Вже має місце факт, який абсолютно не підлягає зміні: оприлюднення затвердженої форми декларації відбулося в III кварталі 2013 року. Абсолютно логічно, природно і законно – згідно з ПКУ [1] ця форма набуває чинності тільки з IV кварталу 2013 року. При цьому неможливо не підкреслити наступне: Міндоходів у листах від 24.04.2013 р. № 2174/7/99-99-19-04-03-17 [9] і від 27.04.2013 р. № 2549/7/99-99-22-01-02-17 [10] все ж рекомендувало платникам податків звітувати з “ціннопаперового” податку, використовуючи форми звітів проектні, пробні. Важко погодитися, що така рекомендація логічна і тим більше законна.

Разом з тим, очевидно, розуміючи, що абсолютною або бездоганною з позиції правової така рекомендація не є, Міндоходів у листі від 14.06.2013 р. № 4925/6/99-99-19-04-03-15 [11] підкреслило, що “немає підстав для застосування відповідальності за неподання податкової декларації за особливому по-

датку на операції з відчуження ЦП і операції з деривативами за I квартал 2013 року”. Аналіз всіх діючих у даний час норм дозволяє зробити наступний висновок: із урахуванням норм ПКУ [1] насправді немає законних підстав для застосування відповідальності за неподання податкової декларації з особливого податку на операції з відчуження ЦП і операції з деривативами не тільки за I квартал 2013 року, а й за II квартал і за III квартал 2013 року.

Доцільно проаналізовані норми розглянути через призму конкретної ситуації. Наприклад, Підприємство здійснює операції з купівлі-продажу ЦП (інвестиційні сертифікати іменні), які не підлягають оподаткуванню згідно з п. 213.2.3 ПКУ [1]. Ліцензії у Підприємства немає, всі угоди здійснюються за участю торговця, який має ліцензію на брокерську діяльність із торгівлі ЦП. У даному контексті для такого Підприємства актуальні питання: чи повинно Підприємство подавати цей звіт із урахуванням того, що: по-перше, у Підприємства не виникає об'єкт оподаткування; по-друге, Підприємство не є податковим агентом; по-третє, якщо Підприємству потрібно здавати звіт, то за який період це треба робити та чи потрібно докладати “Додатки” з прочерками?

5. Висновки

З урахуванням проаналізованих вимог нормативних документів та пояснень ГНСУ фахівцям-практикам у наведених ситуаціях доцільно робити наступне:

1. Підприємству, яке не є податковим агентом та здійснює операції з купівлі-продажу інвестиційних сертифікатів іменних через торговця ЦП – ліцензіата, не потрібно подавати Декларацію з особливого податку на операції з відчуження ЦП та операції з деривативами.

2. Декларацію з особливого податку на операції з відчуження ЦП та операції з деривативами зобов'язаний подавати торговець ЦП - ліцензіат, через якого Підприємство здійснює операції з купівлі-продажу інвестиційних сертифікатів іменних і який по відношенню до цього Підприємства є податковим агентом з “ціннопаперового” податку. Перший податковий період, за який відповідно до вимоги ПКУ слід було представляти зазначену декларацію, – 4 квартал 2013 р. Порядок заповнення Декларації з особливого податку на операції з відчуження ЦП та операції з деривативами торговцем ЦП - ліцензіатом залежатиме від фактично здійснених операцій. Слід враховувати те, про представлення якої декларації йде мова: звітної або уточненої. Тип декларації вплине на вибір як самої звітної форми, так і додатків до неї.

3. Наказом № 288 [4] передбачено, що у наданих додатках наводиться інформація, яка переноситься в основну частину декларації (п. 6, 7 Порядку [4]), а при відсутності даних у порожніх графах прочерки не слід ставити (п. 1 Порядку [4]).

4. Числові приклади заповнення Декларації з особливого податку на операції з відчуження ЦП та операції з деривативами з додатками до неї розроб-

лені Міндоходів і опубліковані на сайті міністерства і саме ними доцільно керуватися платникам даного податку [13].

Саме запропоновані дії зможуть забезпечити фахівцям-практикам виправити помилки (якщо вони були припущені в 2013 році) та не допустити їх у майбутньому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

2. Закон України “Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо подальшого вдосконалення адміністрування податків і зборів” від 06.12.2012 р. № 5519-VI [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5519-17>.

3. Закон України “Про цінні папери та фондовий ринок” від 23.02.2006 р. № 3480-IV [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.

4. Наказ Міністерства доходів і зборів України від 19.07.2013 р. № 288 “Про затвердження форм звітності за особливому податку на операції з відчуження цінних паперів і операції з деривативами та порядку їх заповнення” [Електронний ресурс] / Міністерство доходів і зборів України. – Режим доступу: <http://minrd.gov.ua/zakonodavstvo/podatkovozakonodavstvo/nakazi/62807.html>.

5. Лист ДПСУ від 19.02.2013 р. № 2549/6/15-5215 [Електронний ресурс] // ЛІГА:ЗАКОН. – Режим доступу: <http://products.ligazakon.ua/>.

6. Лист ДПСУ від 21.02.2013 р. № 2704/6/15-1415-13 [Електронний ресурс] // ЛІГА:ЗАКОН. – Режим доступу: <http://products.ligazakon.ua/>.

7. Лист ДПСУ від 25.02.2013 р. № 2801/6/15-5215 [Електронний ресурс] // ЛІГА:ЗАКОН. – Режим доступу: <http://products.ligazakon.ua/>.

8. Лист ДПСУ від 25.02.2013 р. № 2802/6/15-5215 [Електронний ресурс] // ЛІГА:ЗАКОН. – Режим доступу: <http://products.ligazakon.ua/>.

9. Лист Міндоходів від 24.04.2013 р. № 2174/7/99-99-19-04-03-17 [Електронний ресурс] // ЛІГА:ЗАКОН. – Режим доступу: <http://products.ligazakon.ua/>.

10. Лист Міндоходів від 27.04.2013 р. № 2549/7/99-99-22-01-02-17 [Електронний ресурс] / Міністерство доходів і зборів України. – Режим доступу: <http://minrd.gov.ua/search/?query=2549>.

11. Лист Міндоходів від 14.06.2013 р. № 4925/6/99-99-19-04-03-15 [Електронний ресурс] // ЛІГА:ЗАКОН. – Режим доступу: <http://products.ligazakon.ua/>.

12. Лист Міндоходів від 10.09.2013 р. № 10807/6/99-99-19-04-03-15 [Електронний ресурс] // ЛІГА:ЗАКОН. – Режим доступу: <http://products.ligazakon.ua/>.

13. Приклади заповнення Декларації з особливого податку на операції з відчуження цінних паперів та операції з деривативами [Електронний ресурс] / Міністерство доходів і зборів України. – Режим доступу: <http://minrd.gov.ua/zakonodavstvo/podatkovozakonodavstvo/nakazi/62807.html>.

ЗАТВЕРДЖУЮ

Ректор ЛКА



проф. П.О. Куцик

“3” 04 20 15 р.

УХВАЛЕНО

Вченою радою Львівської
комерційної академії

Протокол № 8 від

“3” 04 20 15 р.

ВИМОГИ

**до статей, що подаються до публікації у наукових вісниках та
журналах Львівської комерційної академії**

Львів 2015

1. Вимоги щодо змісту та подачі до публікації наукових статей:

- До розгляду редколегії приймаються статті, виконані на високому науковому рівні, що містять результати авторських наукових досліджень та які раніше не публікувались у інших виданнях.
- Автор(и) несе(уть) повну відповідальність за оригінальність тексту статті та за відсутність у ній плагіату.
- Автор(и) поданих до публікації матеріалів несе(уть) відповідальність за точність наведених фактів, цитат, статистичних даних, власних назв, географічних назв та інших відомостей, а також за те, що в матеріалах не містяться дані, котрі не підлягають відкритій публікації.
- До розгляду приймаються статті, виконані українською мовою. Допускається подача статей, виконаних англійською або російською мовами.
- Позиція редакції може не співпадати з думкою автора(ів), висловленою у статті.
- Публікація більше однієї одноосібної статті від одного автора у одному випуску вісника (журналу) не допускається.
- Остаточне рішення про публікацію ухвалюється редколегією. На основі висновку редколегії стаття може бути відправлена на редагування та додаткове рецензування.
- Редколегія залишає за собою право здійснювати літературне редагування тексту статей, вносити незначні правки, відхиляти статті, виконані на низькому науковому рівні та з порушенням встановлених вимог до термінів їх подачі у редакцію та оформлення.
- Автори статей, за винятком професорів, докторів наук, попередньо подають статтю на розгляд своїм завідувачам кафедр (керівникам підрозділів) або науковим керівникам дисертаційних досліджень для ознайомлення. Завідувачі кафедр або керівники візують паперовий варіант статті (“Погоджено”, ПІБ, дата, підпис), після чого автор(и) подає(ють) статтю у редакцію. Статті, на котрих відсутні візи завідувачів відповідних кафедр, керівників підрозділів, де працюють автори статей, чи керівників дисертаційних досліджень авторів – аспірантів чи здобувачів, до розгляду не приймаються.
- Стаття та заявка подається у редакцію в електронному вигляді на адресу: *e-mail: redactorlka@gmail.com*. Пакет необхідних супровідних документів у паперовому вигляді надсилається на адресу редакції поштою або подається автором(ами) особисто і повинен містити:
 - статтю;
 - заявку, оформлену відповідно до встановлених вимог, із зазначенням усіх необхідних реквізитів;
 - довідку, яка підтверджує якість англійського перекладу анотації до статті (подається авторами, що не є працівниками, аспірантами чи здобувачами Львівської комерційної академії).
- Стаття приймається на розгляд тільки за наявності повного пакета супровідних документів. Заявка на розміщення статті оформляється на автора, що наводиться першим у переліку авторів статті. Інші співавтори та їх контактні дані вписуються у відповідні графи заявки.
- Термін розгляду статті редколегією становить від двох тижнів до одного місяця з дня її отримання. Стаття підлягає обов’язковому рецензуванню одним з членів редколегії вісника (журналу). Далі рішення редколегії про прийом статті до публікації, можливе спрямування її на доопрацювання або ж можливе її відхилення надсилається редактором виключно на e-mail автора(ів), вказаний у заявці на розміщення статті.
- Враховуючи зростаючі вимоги МОН України до обсягів та якості перекладу анотацій англійською мовою до наукових статей, цей переклад повинен здійснюватися виключно кваліфікованими викладачами кафедр іноземних мов та особисто ними візуватися на паперовому примірнику статті або ж переклад можуть здійснювати фахівці центрів перекладу (лінгвістичних центрів), котрі мають відповідну ліцензію та надають автору статті документ, котрий підтверджує якість перекладу. Статті, в яких англійські анотації як за обсягом, так і за якістю перекладу, не відповідають встановленим вимогам, будуть повертатись автору(ам) на доопрацювання. Автори, що працюють або навчаються у Львівській комерційній академії, подають англійські анотації на редагування завідувачу кафедри іноземних мов (для авторів Інституту економіки і фінансів та факультету міжнародних економічних відносин) або завідувачу кафедри романо-германських мов (для авторів товарознавчо-комерційного та юридичного факультетів). Завідувачі кафедр іноземних мов та романо-германських мов розподіляють подані на редагування анотації серед найбільш кваліфікованих викладачів англійської мови. Викладачі, котрі здійснили редагування англійських анотацій, візують відредагований матеріал на паперовому примірнику статті (“Погоджено”, ПІБ, дата, підпис). Авторам, котрі не є працівниками, аспірантами чи здобувачами Львівської комерційної академії, необхідно подати довідку з кафедри іноземних мов вузів, де вони працюють, завірену печаткою відділу кадрів, або ж довідку з центру перекладів (лінгвістичного центру), котра засвідчує якість англійського перекладу анотації до статті. За бажанням автора(ів) редакція вісника (журналу) за додаткову плату надає послуги з перекладу анотацій англійською мовою. Вартість перекладу анотації обсягом 80-100 слів – 200 грн.
- Середній час очікування публікації (від дня подачі до дня публікації) – в середньому 3-4 місяці (в залежності від фактичної кількості поданих авторами публікацій у конкретний випуск вісника (журналу)).

2. Вимоги щодо оформлення наукових статей:

- У статті з лівого боку повинен розташовуватися індекс УДК. Для коректного відображення індексу УДК рекомендується скористатися посиланням <http://www.udcc.org/udccsummary/php/index.php?lang=uk&pr=Y>

- Ініціали та прізвище автора. Через кому після ПІБ зазначається науковий ступінь, вчене звання, посада, науковий заклад, місто, де він знаходиться (на мові статті та англійською мовою).
- Назва статті великими буквами на мові статті та англійською мовою.
- Анотація (обсяг – 80-100 слів) на мові статті та англійською мовою (Abstract) і ключові слова (5-8 слів) на мові статті та англійською мовою (Keywords). У анотації необхідно коротко розкрити актуальність дослідження, його мету, основні результати, отримані автором(ами) особисто та перспективи подальших досліджень.
- Текст статті.

У статті, згідно з постановою Президії Вищої атестаційної комісії України «Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України» від 15 січня 2003 р. № 7-05/1, повинні міститися (з виділенням у тексті) такі елементи:

- **Постановка проблеми** (у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями).

- **Аналіз останніх досліджень і публікацій** (в яких започатковано вирішення конкретної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття).

- **Постановка завдання** (формулювання цілей статті).

- **Виклад основного матеріалу дослідження** (з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів).

- **Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.**

- **Література** (оформлюється за вимогами, які опубліковані у Бюлетені ВАК України, № 3, 2008).

- **References.**

- Обсяг статті, включно з рисунками та таблицями, повинен становити 10-14 сторінок.

- Стаття повинна бути виконана у форматі А-4 текстового редактора Microsoft Word (шрифт – Times New Roman, розмір 14, відстань між рядками 1,5 інтервали, поля – ліве 3 см, праве, верхнє і нижнє – 2см, лапки – “”) у вигляді файлу з розширенням .doc або .rtf для Microsoft Word (версія 97-2003). Файли статті обов'язково повинні бути збережені в форматі .doc або .rtf. Назва файлу має відповідати прізвищу автора (наприклад: Petrenko.article). Якщо у статті більше одного автора, файл називають іменем першого (або другого) з них.

- Список літератури повинен містити не менше 10 позицій мовами оригіналу (виняток – китайська, японська, корейська та арабська. В такому разі джерело подається у перекладі на англійську, із вказівкою мови оригінала в дужках).

- Згідно з новими правилами, які враховують вимоги міжнародних систем цитування, автори статей повинні подавати список літератури в двох варіантах: один на мові оригіналу і окремим блоком той самий список літератури (**References**) в романському алфавіті (**Harvard reference system**), повторюючи в ньому в тому ж порядку всі джерела літератури, незалежно від того, чи є серед них іноземні. Для автоматичного перекодування української кирилиці в трансліт можна скористатися сайтом <http://litopys.org.ua/links/intrans.htm>. Для автоматичного перекодування російської кирилиці в трансліт можна скористатися сайтом <http://www.translit.ru>.

- Кількість табличного матеріалу та рисунків не повинна бути надмірною. Цифровий матеріал подається у таблиці, що має порядковий номер (наприклад, *Таблиця 1(курсивом)*) і назву (друкується над таблицею посередині **півжирним шрифтом**). Рисунки також потрібно нумерувати, і вони повинні мати назви, які вказуються під кожним із рисунків звичайним шрифтом (наприклад, Рис. 2. Динаміка обсягів виробництва цукру в Україні у 2005-2013 роках).

- Рисунки, виконані у MS Word, потрібно згрупувати; вони повинні бути подані єдиним графічним об'єктом. Для рисунків, зроблених в програмі Excel, потрібно додатково до статті відправити файл Excel (2003). При побудові графіків та діаграм необхідно пам'ятати, що вісник (журнал) є чорно-білим.

- Посилання автора(ів) статті на підручники, навчальні посібники та науково-популярну літературу є небажаними.

- Формули виконуються за допомогою вбудованого редактора формул MS Equation і нумеруються з правого боку.

- Всі цитати та статистичні дані повинні закінчуватися посиланнями на джерела, котрі необхідно подавати в квадратних дужках, наприклад, [3, с. 35; 8, с. 56-59], в яких перша цифра вказує порядковий номер джерела в списку літератури, а друга – відповідну сторінку в цьому джерелі; одне джерело (зі сторінкою) відокремлюється від іншого крапкою з комою.

- У статті не повинно бути переносу слів та макросів. Абзаци позначати тільки клавішею “Enter”, не застосовувати пробіли або табуляцію (клавіша “Tab”)

3. Оплата публікації статті

Всі статті, рекомендовані редколегією до публікації, розміщуються у віснику (журналі) на платній основі і в порядку їх надходження та розгляду. Оплата здійснюється тільки після отримання автором(ами) підтвердження від редактора про прийом статті до публікації. Вартість публікації однієї сторінки статті – 25 грн. Підтвердження проведеної оплати (відскановану квитанцію або її фотографію) автор надсилає в електронному вигляді на e-mail: redactorlka@gmail.com. Одноосібні статті професорів, докторів наук публікуються на

безоплатній основі. Після виходу друком чергового випуску вісника (журналу) редакція здійснює його розповсюдження (розсилку) в розрахунку один примірник – одна стаття. На етапі подачі заявки на розміщення статті в одному з наукових видань Львівської комерційної академії автор(и) може(уть) замовити необхідну кількість додаткових примірників вісника (журналу). Вартість одного додаткового примірника – 50 грн. У квитанції про оплату вказуються наступні дані: **платник (ПІБ автора), отримувач платежу (Львівська комерційна академія) та рахунки банку отримувача (р/р, МФО, ЗКПО), сума платежу, призначення платежу (“за публікацію статті у Віснику ЛКА”)**.

4. Платіжні реквізити академії:

Львівська комерційна академія
р/р 26008500092529
у ПАТ “Креді Агріколь Банк”
МФО 300614
ЗКПО 01597980

5. Поштова адреса редакції:

Львівська комерційна академія,
науково-дослідна частина (к. 221),
вул. Туган-Барановського, 10
м. Львів, 79005

6. Електронна адреса редакції:

e-mail: redactorlka@gmail.com

7. Додатки

- **Додаток А. Зразок оформлення статті.**
- **Додаток Б. Зразок оформлення тез доповіді.**
- **Додаток В. Зразок оформлення розділів “Література” та “References”.**
- **Додаток Г. Зразок оформлення розділів “Анотація” та “Abstract”.**
- **Додаток Д. Приклади оформлення літературних джерел.**
- **Додаток Е. Приклади оформлення “References”.**
- **Додаток Є. Зразок оформлення заявки на розміщення статті в одному з наукових видань Львівської комерційної академії.**

Зразок оформлення статті

УДК *****

*Петренко І. І.,**д.е.н., професор, професор кафедри економіки, Львівська комерційна академія,**м. Львів**Форманюк О. О.,**аспірант, Львівська комерційна академія, м. Львів***ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЗОВНІШНЬОЇ ВОЄННОЇ ЗАГРОЗИ****Анотація.** **********
***** (80-100 слів)**Ключові слова:** ***** (5-8 слів).*Petrenko I. I.,**Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Economics, Lviv Academy of Commerce, Lviv**Formanyuk O. O.,**Postgraduate, Lviv Academy of Commerce, Lviv***PROBLEMS OF ECONOMIC GROWTH IN UKRAINE UNDER THE CONDITIONS OF FOREIGN MILITARY THREAT****Abstract.** **********
***** (80-100 слів)**Keywords:** ***** (5-8 слів).**Постановка проблеми.** *******Аналіз останніх досліджень і публікацій.** *******Постановка завдання.** *******Виклад основного матеріалу дослідження.** *******Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** *******Література:**

1. *****
2. *****
3. *****

References:

1. *****
2. *****
3. *****

Зразок оформлення тез доповіді

*Петренко І. І.,**д.е.н., професор, професор кафедри економіки, Львівська комерційна академія,**м. Львів***ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА****Постановка проблеми.** *******Результати дослідження.** *******Висновки.** *******Література.** *****

Зразок оформлення розділів “Література” та “References”

Література:

1. Кричевский Г. Е. Нано-, био-, химические технологии в производстве нового поколения волокон, текстиля, одежды : монография / Г. Е. Кричевский. – М. : Известия, 2011. – 528 с.
2. Кричевский Г. Е. Как начинали и продолжали работать в сфере производства медицинского текстиля / Г. Е. Кричевский, Н. Д. Олтаржевская [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.coletex.ru>.
3. Осипенко Н. І. Застосування нового антисептичного засобу на основі нанокластерного срібла та біополімерів морських водоростей для обробки текстильних матеріалів / Н. І. Осипенко, В. І. Рябушко, С. Л. Захарова // Товарознавство та інновації. – 2012. – Вип. 4. – С. 297-302.
4. Семак Б. Б. Теоретико-методологічні основи формування вітчизняного сировинного ринку екологічно безпечних товарів текстильної промисловості : монографія / Б. Б. Семак. – Херсон : Грін Д.С., 2011. – 232 с.
5. Tondare N. Nano-silver Based Advanced, Anti-microbial Wound Care Products: Next Generation Medical Textile [Electronic recourse] / N. Tondare // Accessed mode : <http://www.fibre2fashion.com>.
6. Böttcher C. Nanosilver in textiles – friend or foe? [Electronic recourse] / C. Böttcher // Accessed mode : <http://www.youris.com>.
7. Höfer D. The future of medical textiles: high-tech for the well-being of the patient / D. Höfer // Journal of Textile and Apparel, Technology and Management. – 2003. – № 2. – P. 1-3.
8. *****

References:

1. Krichevskiy, G. E. (2011), *Nano-, bio-, khimicheskie tekhnologii v proizvodstve novogo pokoleniya volokon, tekstilya i odezhdyy* [Nano-, bio-chemical technologies in the production of a new generation of fibers, textiles and clothing], Izdatel'stvo "Izvestia", Moscow, Russia.
2. Krichevskiy, G. E. and Oltarzhetskaja, N. D. (2012), *Kak nachinali i prodolzhalii rabotat' v sfere proizvodstva medicinskogo tekstilja* [How we began and continued to work in the sphere of production of medical textiles], [Online], available at: <http://www.coletex.ru>. (Accessed 4 Jan 2015).
3. Osypenko N. I., Riabushko, V. I., and Zakharova, S. L. (2012), “Zastosuvannia novoho antyseptychnoho zasobu na osnovi nanoklasternoho sribla ta biopolimeriv mors'kykh vodorostej dlia obrobky tekstyl'nykh materialiv” *Tovarovnavstvo ta innovatsii*. Vol. 4, pp. 297-302.
4. Semak, B. B. (2011), *Teoretyko-metodolohichni osnovy formuvannia vitchyznianoho syrovynnoho rynku ekolohichno bezpechnykh tovariv tekstyl'noi promyslovosti* [Theoretical and methodological guidelines for the development of the domestic commodity market of environmentally friendly products of textile industry], Hrin' D.S., Kherson, Ukraine.
5. Tondare, N. (2012) “Nano-silver Based Advanced, Anti-microbial Wound Care Products: Next Generation Medical Textile” [Online], available at: <http://www.fibre2fashion.com>. (Accessed 28 Dec 2014).
6. Böttcher, C. (2013) “Nanosilver in Textiles – Friend or Foe?” [Online], available at: <http://www.youris.com>. (Accessed 10 Jan 2015).
7. Höfer, D. (2003) “The Future of Medical Textiles: High-tech for the Well-being of the Patient” *Journal of Textile and Apparel, Technology and Management*. Vol.2, pp. 1-3.
8. *****

Зразок оформлення розділів “Анотація” та “Abstract”

Анотація. У статті розглянуто проблеми, притаманні нинішньому етапу розвитку вітчизняного ринку текстильної сировини. Враховуючи мету дослідження, запропоновано й обґрунтовано ряд механізмів, запровадження яких може справити позитивний вплив на функціонування цього ринку в Україні. Вивчено основні чинники, що визначають асортиментну структуру вітчизняного ринку текстильної сировини та його окремих сегментів – текстильних волокон та рослинних барвників. Окреслено шляхи екологізації та оптимізації асортименту основних видів текстильної сировини, підвищення рівня її якості, безпечності й конкурентоспроможності. Подальші дослідження повинні бути спрямовані на розробку організаційних та економічних механізмів, що забезпечують ефективне функціонування ринку текстильної сировини в Україні.

Ключові слова: ринок, текстильна сировина, екологічна безпечність, оптимізація, асортимент товарів.

Abstract. The article presents a number of problems, determining the current state of the domestic market of textile raw materials. Considering the aim of the research, a range of approaches that will have a positive impact on the development of this market in Ukraine is proposed and grounded. The main factors are put under the research that determines the assortment structure of the domestic market of textile raw materials and its individual segments – textile fibres and vegetable dyes. The article focuses on finding ways of optimization of range of main types of textile raw materials, improving their quality, environmental safety and competitiveness. Further research should focus on developing organizational and economic mechanisms to ensure the effective functioning of the textile raw materials market in Ukraine.

Keywords: market, textile raw materials, environmental safety, optimization, range of products.

Приклади оформлення літературних джерел

1	2
Один автор книги	<p>1. Коробейников Г. В. Психофизиологическая организация деятельности человека : монография / Г. В. Коробейников. – Белая Церковь : БНАУ, 2008. – 138 с.</p> <p>2. Шевченко О.О. Функціональна анатомія серцево-судинної системи : навч. посіб. для студ. вищ. мед. навч. закл. IV рівня акредитації / О. О. Шевченко. – К. : Олімпійська л-ра, 2008. – 184 с.</p> <p>3. Чой Сунг Мо. Тхэквондо для начинающих / Чой Сунг Мо ; [худож.- оформ. А. Семенова]. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2005. – 128 с. : ил. – (Мастера боевых искусств).</p> <p>4. Rink J. E. Designing the physical education curriculum : promoting active lifestyles / J. E. Rink. – Boston : McGraw-Hill Higher Education, 2009. – 250 p.</p>
Два автора книги	<p>1. Левенець В. М. Спортивна травматологія : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В. М. Левенець, Я. В. Лінко. – К. : Олімпійська л-ра, 2008. – 216 с.</p> <p>2. Фитзингер П. Бег по шоссе для серьезных бегунов: [пер.с англ.] / П. Фитзингер, С. Дуглас. – Мурманск : Тулома, 2007. – 192 с.</p> <p>3. Whiting W. C. Biomechanics of musculoskeletal injury / W. C. Whiting, R. F. Zernicke. – 2nd ed. – Champaign : Human Kinetics, 2008. – X, 350 p.</p>
Три автора книги	<p>1. Таймазов В. А. Петр Францевич Лесгафт. История жизни и деятельности / В. А. Таймазов, Ю. Ф. Курамшин, А. Т. Марьянович. – СПб. : Печатный Двор, 2006. – 480 с. : ил.</p> <p>2. Жилкин А. И. Легкая атлетика : учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / А. И. Жилкин, В. С. Кузьмин, Е. В. Сидорчук. – [3-е изд., стер.]. – М. : Академия, 2006. – 464 с. – (Высшее профессиональное образование).</p> <p>3. Белих М. О. Легкоатлети України / М. О. Белих, П. Т. Богачик, З. П. Синицький. – К. : Здоров'я, 1971. – 184 с. : ил.</p> <p>4. Ferrand A. Routledge handbook of sports sponsorship / A. Ferrand, L. Torrigiani, A. Camps-Povill. – London ; New York : Routledge, 2007. – 278 p.</p>
Чотири і більше авторів книги	<p>1. Навчальні завдання з англійської мови для самостійної роботи студентів I курсу (другий семестр) / Л. М. Бардіна, Л. З. Доценко, Т. В. Мартіросова, В. Л. Шепелюк ; НУФВСУ. – К., 2003. – 300 с.</p> <p>2. Дзюдо: система и борьба : учебник для СДЮШОР, спортивных факультетов пед. ин-тов, техникумов физической культуры и училищ олимпийского резерва / Ю. А. Шулика, Я. К. Коблев, В. М. Невзоров, Ю. М. Схаляхо ; [общ. ред. Ю. А. Шулика, Я. К. Коблев ; худож.-оформ. А. П. Киричек]. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2006. – 800 с. : ил.</p>
Без автора	<p>1. International Olympic Academy. Special subject: Olympic games: athletes and spectators : 40th session for young participants (23 July - 8 August 2000). - [Athens], 2001. – 304 p.</p> <p>2. Спортивная медицина : практические рек. / [ред. Р. Джексон]. [пер.с англ.] – К. : Олимпийская лит., 2003. – 384 с.</p> <p>3. Економічна соціалізація молоді: соціально-психологічний аспект / [ред. В. В. Москаленко] ; Інститут психології ім. Г. С. Костюка АПН України. – К. : Укр. центр політичного менеджменту, 2008. – 336 с. – (Бібліотека журналу "Соціальна психологія").</p>
Багатотомний документ	<p>1. Теорія і методика фізичного виховання : підручник для студ. ВНЗ фіз. виховання і спорту: в 2 т. / [ред. Т. Ю. Круцевич ; пер. з рос. Л. К. Кожевникової]. – К. : Олімпійська л-ра, 2008. – Т. 1 : Загальні основи теорії і методики фізичного виховання. – 392 с.; Т. 2 : Методика фізичного виховання різних груп населення. – 368 с.</p> <p>2. Большая олимпийская энциклопедия : в 2 т. Т. 1. А - Н / [сост. В. Л. Штейнбах]. – М. : Олимпия Пресс, 2006. – 784 с. : ил.</p>
Матеріали конференцій, конгресів	<p>1. Современный Олимпийский и Паралимпийский спорт и спорт для всех : материалы XII Междунар. науч. конгресса (Москва, 26-28 мая 2008 г.) : в 3 т. Т. 1 / Российский гос. ун-т физической культуры, спорта и туризма. – М. : Физическая культура, 2008. – 386 с.</p> <p>2. Физкультурное образование: международный опыт и перспективы развития : материалы Всеукр. юбилейной науч. конф. с междунар. участием (Симферополь, 11-12 декабря 2008 г.) / [ред. Ю. А. Буков, С. В. Погодина, Е. Ю. Грабовская] ; Таврийский НУ им. В. И. Вернадского. – Симферополь, 2008. – 170 с.</p> <p>3. Збірник наукових праць : у 3 ч. Ч. 3. Теорія і методика фізичної культури та спорту (за результатами конкурсу студентських наукових робіт 2007 року) / Сумський ДПУ ім. А. С. Макаренка. – Суми, 2007. – 116 с.</p>

1	2
Документи, що продовжуються	<p>1. Молода спортивна наука України : зб. наук. праць з галузі фіз. культури та спорту. Вип. 12 : в 4 т. Т. 4 / Львівський ДІФК. – Львів : Укр. технології, 2008. – 262 с.</p> <p>2. Педагогіка, психологія та медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту : зб. наук. праць / [ред. С. С. Єрмаков]; ХДАДМ (ХХІІІ). – Х., 2008. – № 7. – 186 с.</p> <p>3. Физическое воспитание студентов творческих специальностей : сб. науч. трудов / [ред. С. С. Єрмаков]; ХХІІІ. – Х., 2008. – № 5. – 116 с.</p>
Законодавчі та нормативні документи	<p>1. Закон України про рекламу (за станом на 25 січня 2000 р.) / Верховна Рада України. – К. : Парлам. вид-во, 2000. – 20 с.</p> <p>2. Про внесення змін до статті 29 Закону України "Про фізичну культуру і спорт" : Закон України від 15 травня 2007 р. № 1021-V // Відомості Верховної Ради України. – 2007. – № 34 (24 серпня). – С. 1105.</p> <p style="text-align: center;">або</p> <p>Україна. Закони. Про внесення змін до статті 29 Закону України "Про фізичну культуру і спорт" : Закон України від 15 травня 2007 р. № 1021-V // Відомості Верховної Ради України. – 2007. – № 34 (24 серпня). – С. 1105.</p> <p>3. Авторское право Украины : сб. нормативно-правовых актов / [ред. В. В. Ситцевой]. – К., 1996. – 164 с.</p> <p>4. Про пріоритети розвитку фізичної культури і спорту в Україні : Указ Президента України від 21 липня 2008 р. № 640/2008 // Спорт. газета. – 2008. – № 57, 25-28 липня. – С. 3.</p>
Стандарти	<p>1. ГОСТ 7.12-93. Библиографическая запись. Сокращение слов на русском языке. Общие требования и правила. – Введ. 1994-12-13. – М. : Госстандарт России, 1994. – 15 с. – (Система стандартов по информации, библиотечному делу и издательскому делу).</p> <p>2. Скорочення слів в українській мові у бібліографічному описі. Загальні правила та вимоги : ДСТУ 3582-97. – Чинний від 1998-07-01. – К. : Держстандарт України, 1998. – 24 с. – (Державний стандарт України).</p>
Препринти	<p>1. Численные методы Монте-Карло и молекулярной динамики в изучении свойств жидкой воды / В. Я. Антонченко, В. В. Ильин, Н. Н. Маковский, В. Н. Семьяковский. – К., 1980. – 59 с. – (Препринт / АН УССР, Ин-т теоретич. фізики ; ИТФ-80-86р).</p> <p>2. Панасик М. І. Про точність визначення активності твердих радіоактивних відходів гамма-методами / М. І. Панасик, А. Д. Скорбун, Б. М. Сплошной. – Чорнобиль: Ін-т пробл. безпеки АЕС НАН України, 2006. – 7 с. – (Препринт / НАН України, Ін-т пробл. безпеки АЕС ; 06-1).</p>
Депоновані наукові праці	<p>1. Луцкив Н. М. Модели систем печатной машины с компенсаторами натяжения и длины / Н. М. Луцкив, И. А. Волощак. – К., 1985. – 10 с. – Деп. в ВИНТИ 25.0685, № 4507.</p> <p>2. Бесконтрольный пневматический контроль вязкости жидкостей / [Н. М. Мордасов, П. М. Гребенникова, Н. М. Козодаева и др.] ; Тамб. гос. техн. ун-т. – Тамбов, 2005. – Деп. в ВИНТИ 31.10.05, № 1394-B2005.</p>
Патенти	<p>1. Пат. 2187888 Российская Федерация, МКП⁷ Н 04 В 1/38, Н 04 J13/00. Приемопередающее устройство / Чугаева В.И., заявитель и патентообладатель Воронеж. науч.-исслед. ин-т связи. – № 200013/736/09 ; заявл. 18.12.00 ; опубл. 20.08.02, Бюл. № 23 (II ч.).</p> <p>2. Pat. 4444035 USA, IC³ В 21 В 31/08. Steel pipe rolling mill / S. Akita, M. Hatanaka, A. Uemura. – Publ. 24.04.84.</p> <p style="text-align: center;">або</p> <p>Пат. 4444035 США, МКИ³ В 21 В 31/08. Steel pipe rolling mill / S. Akita, M. Hatanaka, A. Uemura. – Опубл. 24.04.84.</p>
Авторські свідоцтва	<p>А. с. 1221043 СССР, МКИ³ В 63 27/14. Аппарельное устройство судна / О. И. Киселев. – № 3792386/27-11 ; заявл. 12.07.84 ; опубл. 30.03.86, Бюл. № 12. – 2 с.</p>
Звіт по НДР	<p>1. Акустические исследования материалов, работающих в полях излучений: оптимизация параметров акустоэмиссионных систем : отчет о НИР : 81-1-18А / рук. В. М. Баранов ; исполн.: Т. В. Губина. – М. : МИФИ, 1982. – 22 с.- Инв. № ???.</p> <p>2. Дослідження стійкості й розробка рекомендацій за параметрами бортів кар'єру Південного ГЗКа : звіт про НДР (заключ.) / Держ. мале підприємство з маркшейдер., екол. й гідротехн. Дослідж. «МЕГГІ» ; [кер. Б. І. Воскобойников]. – Кривий Ріг, 1992. – 244 с.- № 3. 12-3-А-97-91-3.- Инв. №810.</p>

1	2
Бібліографічний показник	1. Куц О. С. Бібліографічний показник та анотації кандидатських дисертацій, захищених у спеціалізованій вченій раді Львівського державного інституту фізичної культури у 2006 році : спец. 24.00.01, 24.00.02, 24.00.03 / О. С. Куц, О. С. Вацеба ; ЛДІФК. – Львів : Українські технології, 2007. – 76 с. 2. Белавенцева Г. Н. Путь к здоровью : рек. указатель лит. / Г. Н. Белавенцева ; Государственная библиотека СССР им. В. И. Ленина. – М. : Книга, 1972. – 30 с.
Дисертації	1. Улізько В. М. Оцінка функціонального стану кваліфікованих спортсменок, які спеціалізуються з настільного тенісу в річному циклі підготовки : дис. ... канд. наук з фіз. виховання і спорту : 24.00.01 / Улізько Віра Михайлівна. – К., 2008. – 206 с. 2. Кашуба В. А. Биодинамика осанки школьников в процессе физического воспитания : дис. ... д-ра наук по физ. воспитанию и спорту : 24.00.02 / Кашуба Виталий Александрович. – К., 2003. – 436 с.
Автореферати дисертацій	1. Андреев О. С. Организационно-педагогические аспекты развития мини-футбола в Российской Федерации : автореф. дис. ... канд. пед. наук : спец. 13.00.04 «назва спеціальності» / Андреев Олег Семенович ; Московская ГАФК. – Малаховка, 2009. – 28 с. 2. Байрачний О. В. Психологічні показники у визначенні спортивного амплуа футболістів : автореф. дис. ... канд. наук з фіз. виховання і спорту : [спец.] 24.00.01 «назва спеціальності» / Байрачний Олег Васильович ; НУФВСУ. – К., 2009. – 20 с.
Стаття із матеріалів конференцій, конгресів	1. Характеристика процессов регулирования у спортсменов-юношей при спортивных циклических движениях / [П. И. Гуменер, А. К. Зыков, В. А. Левандо и др.] // 13-я Всесоюзная конференция по физиологической и биохимической характеристике циклических видов спорта : тезисы докладов. – Таллин, 1974. – С. 70-71. 2. Лисицкая Т. С. Метод Пилатеса и его влияние на физическое развитие и психоэмоциональное состояние женщин среднего возраста / Т. С. Лисицкая, О. В. Буркова, С. А. Кувшинникова // Современный Олимпийский и Паралимпийский спорт и спорт для всех : материалы XII Междунар. науч. конгресса (26-28 мая 2008 г., Москва) / Российский гос. ун-т физической культуры, спорта и туризма. – Москва, 2008. – Т. 1. – С.290-291. 3. Шинкарук О. А. Забезпечення тренерськими кадрами в системі дитячо-юнацького спорту / О. А. Шинкарук // Олімпійський спорт і спорт для всіх : 9-ий міжнар. наук. конгрес, присвячується 75-річчю НУФВСУ: тези доп. – К., 2005. – С. 491.
Стаття із збірника	1. Гумен В. Шейпінг-програма для урочних занять з фізичного виховання студенток / В. Гумен // Педагогіка, психологія та медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту : зб. наук. праць. – Х., 2006. – № 7. – С. 19-123. 2. Сіренко Р. До питання оптимізації теоретичної підготовки студентів на заняттях з фізичного виховання у вищих навчальних закладах / Р. Сіренко, Ю. Стельникович // Молода спортивна наука України : зб. наук. праць з галузі фіз. культури та спорту. – Львів, 2005. – Вип. 9 : у 4 т. ; т. 3. – С. 86-89. 3. Платонов А. К. Система определения положения локомоционного работа в пространстве / А. К. Платонов, В. Е. Павловский // Биомеханика. Профилактика, патогенез и лечение травм и ортопедических деформаций : труды Рижского НИИ травматологии и ортопедии. – Рига, 1975. – Вып. XIII. – С. 599-604. 4. Лопухин В. Я. Обзор диссертационных работ по плаванию (1940 - 1980 гг.) / В. Я. Лопухин // Плавание : ежегодник. – М., 1982. – Вып. 1. – С. 45-48.
Стаття із журналу	1. Вавілова Л. Л. Моделивання інсулінорезистентності та комплексу супутніх метаболічних порушень за допомогою дексаметазону / Л. Л. Вавілова, Т. А. Крячок, Т. В. Талаєва // Фізіологічний журнал. – 2009. – Т. 55, № 3. – С. 75-80. 2. Шкретий Ю. Основы построения микроциклов при многоразовых занятиях в течение дня / Ю. Шкретий // Наука в Олимпийском спорте. – 2001. – № 1. – С. 33-42. 3. Футбол плюс легка атлетика [про майбутню долю НСК "Олімпійський"] // Олімпійська арена. – 2009. – № 9. – С. 20. 4. Androgenic-anabolic steroid effects on serum thyroid, pituitary and hormones in athletes / M. Alen, P. Rahkila, M. Reinila [et al.] // Am. J. Sports Med. – 1987. – V. 5, № 4. – P. 357-361.

1	2
Стаття із газети	<p>1. Вакарчук І. Вища освіта України - європейський вимір: стан, проблеми, перспективи : доповідь міністра освіти і науки на підсумковій колегії МОН України (21 березня 2008 року, м. Київ) / І. Вакарчук // Освіта. – 2008. – № 13/14, 19-26 березня. – С. 4-7.</p> <p>2. Владимірова А. Выбирая тренера, не дайте себя запутать! : [заняття фітнесом] / А. Владимірова, М. Алисова // Сов. спорт. – 2002. – 7 дек. – С. 16.</p> <p>3. Дубогай О. Д. Щоденник здоров'я [школяра] / О. Д. Дубогай // Валеологія. – 1999. – № 7, квітень. – С. 2-6; № 8, квітень. – С. 13-14.</p>
Інтерв'ю	<p>1. Бубка С. Копенгаген: олімпійські зустрічі : [інтерв'ю з президентом НОК України С. Бубкою про роботу 121 сесії МОК і 13 Олімпійського конгресу "Олімпійський рух і суспільство"] / інтерв'ю вела Г. Нечаєва // Олімпійська арена. – 2009. – № 10. – С. 2-4.</p> <p>2. Платонов В. «Выпускник национального университета не должен маяться в поисках работы» : [интервью с ректором НУФВСУ В. Н. Платоновым] / провел В. Фельдман // Команда. – 1999. – 25 июня. – С. 12.</p>
Глава, розділ, параграф із книги	<p>1. Теория и методика физического воспитания : учебник для спец. вузов физического воспитания и спорта : в 2 т. / [ред. Т. Ю. Круцевич]. – К. : Олимпийская л-ра, 2003. – Т. 2, гл. 2 : Физическое воспитание детей дошкольного возраста / Е. С. Вильчковский, Т. Ю. Круцевич. – С. 21-76.</p> <p style="text-align: center;">або</p> <p>Физическое воспитание детей дошкольного возраста / Е. С. Вильчковский, Т. Ю. Круцевич // Теория и методика физического воспитания : учебник для спец. вузов физического воспитания и спорта : в 2 т. / [ред. Т. Ю. Круцевич]. – К. : Олимпийская л-ра, 2003. – Т. 2, гл. 2. – С. 21-76.</p> <p>2. Григор'єв В. Й. Філософія : навч. посіб. для студ. вищ. навч.закл. / В. Й. Григор'єв ; Київ. екон. ін-т менеджменту. – К. : Центр навч.л-ри, 2004. – Розділ 10 : Українська філософія. – С. 138-158.</p> <p style="text-align: center;">або</p> <p>Українська філософія // Григор'єв В. Й. Філософія : навч.посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В. Й. Григор'єв ; Київ. екон. ін.-т менеджменту. – К. : Центр навч. л-ри, 2004. – С. 138-158.</p>
Електронні ресурси (локальні)	<p>1. Литвин В. Україна 2004: Події. Документи. Факти [Електронний ресурс] / В. Литвин ; [вступ. ст., упоряд. В. Литвина; худ. оформ. А. Ямковий ; програмування М. Грінберг]. – [Б. м.], 2005. – 1 електрон.опт.диск (CD-ROM). – Систем. вимоги: Pentium- 233 Мг; Windows 9x/Me/NT/2000/XP; 64 Мб RAM; 800x600, 16 біт.</p> <p>2. Хрипач Г. Н. Эффективный бодибилдинг [Электронный ресурс] / Г. Н. Хрипач. – СПб : Питер, 2007. – 1 електрон.опт.диск (DVD-ROM) с видеокурсом. – (Красивое тело).</p>
Електронні ресурси (віддаленого доступу)	<p>1. Статут Федерації Волейболу України [Електронний ресурс] // Федерація Волейболу України. – Режим доступу: www.ufg.org.ua. – 21.05.2009.</p> <p>2. Осипов А. Ю. Оценка состояния спортсменов на основе контроля ЭКГ [Электронный ресурс] / А. Ю. Осипов // Теория и практика физической культуры. – 2007. – № 7. – С. 46-48. – Режим доступа к журналу: http://www.infosport.ru/press/tpfk.</p>

**Приклади оформлення «References»
Книжки, монографії**

Україномовні та російськомовні книжки

Прізвище, І.О. (рік), *Назва книжки транслітом курсивом* [Назва англійською мовою], версія (номер) видання, назва видавництва, місто, країна.

Приклади

Один автор:

Ivanov, V.V. (1993), *Efektivne upravlinnia* [Effective management], Naukova dumka, Kyiv, Ukraine.

Книжки іноді мають друге чи інше видання, то

Якщо це **друге видання** (2-оє издание) книжки:

Ivanov, V.V. (1993), *Efektivne upravlinnia* [Effective management], 2nd ed, Naukova dumka, Kyiv, Ukraine.

Якщо це **третє видання** (3-є издание) книжки:

Ivanov, V.V. (1993), *Efektivne upravlinnia* [Effective management], 3rd ed, Naukova dumka, Kyiv, Ukraine.

Два автора:

Ivanov, V.V. and Petrov, E.P. (1993), *Efektivne upravlinnia* [Effective management], Naukova dumka, Kyiv, Ukraine.

Три автори:

Ivanov, V.V. Kozlov, G.P. and Petrov, E.P. (1993), *Efektivne upravlinnia* [Effective management], Naukova dumka, Kyiv, Ukraine.

Чотири автори:

Govorov, S.N. Ivanov, V.V. Kozlov, G.P. and Petrov, E.P. (1993), *Efektivne upravlinnia* [Effective management], Naukova dumka, Kyiv, Ukraine.

Англомовні книжки

Прізвище, І. (рік), *Назва книжки курсивом*, версія (номер) видання, назва видавництва, місто, країна.

Приклади

Один автор:

Backer, J. (1988), *Effective management*, Pan Books, London, UK.

Якщо це друге видання книжки, то

Backer, J. (1988), *Effective management*, 2nd ed, Pan Books, London, UK.

Якщо це третє видання книжки, то

Backer, J. (1988), *Effective management*, 3rd ed, Pan Books, London, UK.

Два автори:

Backer, J. and Cramer, C. (1988), *Effective management*, Pan Books, London, UK.

Три автори:

Backer, J. Gilmore, A. and Cramer, C. (1988), *Effective management*, Pan Books, London, UK.

Чотири автори:

Backer, J. Evans, B. Gilmore, A. and Cramer, C. (1988), *Effective management*, Pan Books, London, UK.

Статті в друкованих періодичних виданнях

Україномовні та російськомовні статті

Прізвище, І.О. (рік), “Переклад назви статті англійською в англійських лапках”, Назва видання транслітерація або англійське зареєстроване курсив, vol. номер журналу, no. номер випуску (якщо він існує), pp. номери сторінок статті.

Звертаємо **увагу** на обов’язкове використання англійських лапок “ ”

Приклади

Один автор:

Ivanov, V.V. (2011), “Essential categories and factors of using labor resources potential of the population”, *Ekonomika ta derzhava*, vol. 1, pp. 41–45.

Два автори:

Ivanov, V.V. and Petrov, E.P. (1993), “Essential categories and factors of using labor resources potential of the population”, *Ekonomika ta derzhava*, vol. 1, pp. 41–45.

Три автора:

Ivanov, V.V. Kozlov, G.P. and Petrov, E.P. (2011), “Essential categories and factors of using labor resources potential of the population”, *Ekonomika ta derzhava*, vol. 1, pp. 41–45.

Чотири автора:

Govorov, S.N. Ivanov, V.V. Kozlov, G.P. and Petrov, E.P. (2011), “Essential categories and factors of using labor resources potential of the population”, *Ekonomika ta derzhava*, vol. 1, pp. 41–45.

Англомовні

Прізвище, І. (рік), “Назва статті в англійських лапках”, *Назва видання*, vol. номер журналу, no. номер випуску (якщо він існує), pp. номери сторінок статті.

Звертаємо **увагу** на обов’язкове використання англійських лапок “ ”

Приклади

Один автор:

Backer, J. (2011), “Essential categories and factors of using labor resources potential of the population”, *Economic Theory*, vol. 1, pp. 41–45.

Два автора:

Backer, J. and Cramer, C. (1993), “Essential categories and factors of using labor resources potential of the population”, *Economic Theory*, vol. 1, pp. 41–45.

Три автори:

Backer, J. Gilmore, A. and Cramer, C. (2011), “Essential categories and factors of using labor resources potential of the population”, *Economic Theory*, no. 1, pp. 41–45.

Чотири автори:

Backer, J. Evans, B. Gilmore, A. and Cramer, C. (2011), “Essential categories and factors of using labor resources potential of the population”, *Economic Theory*, vol. 1, pp. 41–45.

Матеріали конференцій

Україномовні та російськомовні конференції

Прізвище, І.О. (рік), “Переклад назви статті в англійських лапках”, назва збірки матеріалів конференції транслітерація курсив [назва в перекладі у квадратних дужках], назва конференції в транслітерації [назва в перекладі] або англійська назва для міжнародних конференцій, місто, країна, дата проведення, pp. номери сторінок.

Приклад

Petrov, O.Ye. and Ivanov, A.B. (2012), “Essential categories and factors of using labor resources potential of the population”, *Zbirka dopovidej na Mizhnarodnij ekonomichnij konferentsii* [Conference Proceedings of the International Economic Conference], Mizhnarodna Ekonomichna konferentsiya [International economic conference], National University, Dnipropetrovsk, Ukraine, pp. 37–51.

(при іншій кількості авторів – оформлення авторів як у друкованих статтях)

Звертаємо **увагу** на обов’язкове використання англійських лапок “ ”

Англійськомовні конференції

Прізвище, І. (рік), “Назва статті (доповіді) в англійських лапках”, назва конференції курсивом, організатор конференції, місто, країна, дата проведення, pp. номери сторінок.

Приклад

Backer, J. (2012), “Managing relationship quality”, *QUIS5 Quality in Services Conference*, University of London, London, pp. 11-14.

(при іншій кількості авторів – оформлення авторів як у друкованих статтях)

Звертаємо **увагу** на обов’язкове використання англійських лапок “ ”

Статті в електронних періодичних виданнях та в інших електронних ресурсах

Електронне періодичне видання

Прізвище, І. О. (рік), “Переклад назви статті англійською в англійських лапках”, Назва видання транслітерація або англійське зареєстроване курсив, vol. номер журналу, no. номер випуску (якщо він існує), available at: повний URL, (Accessed дата звернення до ресурсу).

Приклад

Ivanov, V. V. and Petrov, E. P. (2013), "Essential categories and factors of using labor resources potential of the population", *Efektivna ekonomika*, [Online], vol . 8, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua> (Accessed 4 Aug 2013).

(при іншій кількості авторів – оформлення авторів як у друкованих статтях)

Звертаємо **увагу** на обов'язкове використання англійських лапок “ ”

Інші електронні ресурси

Назва ресурсу (рік), "Назва статті (матеріалу) в англійських лапках", available at: повний URL, (Accessed дата звернення до ресурсу).

Приклад

The official site of Dnepropetrovsk Regional State Administration (2011), "News of the region", available at: <http://adm.dp.ua/OBLADM/obl dp.nsf/archive/3E8?opendocument> (Accessed 4 January 2011).

Звертаємо **увагу** на обов'язкове використання англійських лапок “ ”

Дисертації та автореферати

Дисертації

Прізвище, І.О. (рік), "Назва англійською в англійських лапках", Abstract of вчений ступінь dissertation, назва спеціальності, назва університету (інституту), місто, країна.

Приклад

Petrov, I.N. (2009), "Development of World Economy", Abstract of Ph.D. dissertation, Global economy, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine.

Автореферати

Прізвище, І.О. (рік), "Назва англійською в англійських лапках", вчений ступінь Thesis, назва спеціальності, назва університету (інституту), місто, країна.

Приклад

Petrov, I.N. (2009), "Development of World Economy", Ph.D. Thesis, Global economy, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine.

Звертаємо **увагу** на обов'язкове використання англійських лапок “ ”

Закони, постанови, збірки документів

Закони, постанови

Які розміщені на електронних ресурсах (сайтах):

Приклади

The Verkhovna Rada of Ukraine (2012), The Law of Ukraine "On public-private partnership", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17> (Accessed 29 August 2013).

Cabinet of Ministers of Ukraine (2012), "Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine "On approval of the action plan for 2013 to implement the National Strategy for Regional Development 2015"", available at: <http://zakon.rada.gov.ua> (Accessed 22 August 2013).

Які розміщені в друкованих засобах:

Приклад

Cabinet of Ministers of Ukraine (2007), "Resolution "On approval of the State program of development of the Ukrainian village until 2015", *Ofitsijnyj visnyk Ukrainy*, vol. 73., p. 2715.

Звертаємо **увагу** на обов'язкове використання англійських лапок “ ”

Збірки документів

Які розміщені на електронних ресурсах (сайтах):

Приклади

Ministry of Finance of Ukraine (2013), “Performance indicators of the State and the consolidated budget of Ukraine for 2010-2011”, available at: http://www.minfin.gov.ua/file/link/328305/file/DBU_ZBU.pdf (Accessed 22 august 2013).

Ministry of Finance of Ukraine (2012), “Information of the Ministry of Finance of Ukraine for the implementation of the State Budget of Ukraine for 2011”, available at: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=330818&cat_id=330817 (Accessed 21 august 2013).

Ukrainian Business Resource (2011), “2010 results for the coal industry”, available at: <http://ubr.ua/market/industrial/rezultaty-2010-goda-dlia-ugolnoi-promyshlennosti-73714> (Accessed 29 August 2013).

Які розміщені в друкованих засобах:

Приклад

State Statistics Service of Ukraine (2009), "Naukova ta innovatsijna diial'nist' v Ukraini 2008. Statystychnyj zbirnyk" [Research and innovation activity in Ukraine 2008. Statistical yearbook], Derzhkomstat, Kyiv, Ukraine.

Звертаємо **увагу** на обов'язкове використання англійських лапок “ ”

Додаток Є

Зразок оформлення заявки на розміщення статті в одному з наукових видань Львівської комерційної академії

**Головному редактору
наукових видань
Львівської комерційної академії**

Заявка на розміщення статті в одному з наукових видань Львівської комерційної академії

Автор

Прізвище, ім'я, по батькові	
Місце роботи	
Адреса місця роботи з поштовим індексом	
Посада	
Науковий ступінь	
Вчене звання	
Телефон мобільний	
Телефон робочий	
Телефон домашній	
E-mail	
Адреса для контактів із поштовим індексом	

підтверджує своє бажання розмістити статтю

(назва статті)

співавторів:

№ з/п	Прізвище, ім'я, по батькові	Телефон мобільний	E-mail
1			
2			
3			

у науковому виданні (позначити):

1*	Вісник ЛКА, Серія «Економічна»	
2*	Вісник ЛКА, Серія «Товарознавча»	
3*	Вісник ЛКА, Серія «Гуманітарні науки»	
4	Вісник ЛКА, Серія «Юридична»	
5*	Торгівля, комерція, підприємництво	
6	Студентський вісник ЛКА	

*** фахові видання
необхідна кількість додаткових примірників -**

Повідомляю, що дана стаття раніше не публікувалась, не подавалась у жодне інше видання, не містить плагіату та матеріалів, котрі не підлягають відкритій публікації.

Погоджуюсь з усіма висунутими редколегією вимогами щодо змісту, обсягу, оформлення і порядку подачі матеріалів.

Дата

Підпис

P.S. Заявка заповнюється на комп'ютері та підписується автором особисто.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

Алхасов Самир Яшар оглу – співзучака кафедри економічної теорії і прикладної економіки Полтавського університету економіки і торгівлі, бухгалтер

Балабан Н. М. – здобувач Технічного коледжу ТНТУ ім. І. Пулюя

Барна М. Ю. – перший проректор Львівської комерційної академії, к.е.н., доц. кафедри експертизи товарів і послуг

Басюк Д. І. – к. педагог. н., доц., завкафедри туристичного та готельного бізнесу Національного університету харчових технологій

Башнянин Г. І. – д.е.н., проф., завкафедри економічної теорії Львівської комерційної академії

Боднар І. Р. – к.е.н., доц. кафедри міжнародних економічних відносин Львівської комерційної академії

Брик А. О. – магістр, аспірант кафедри міжнародних економічних відносин Львівської комерційної академії

Вечірко О. М. – аспірант кафедри комерційної діяльності і підприємництва Полтавського університету економіки і торгівлі

Вовчанська О. М. – к.е.н., доц. кафедри маркетингу Львівської комерційної академії

Волошан І. Г. – ст. викл. кафедри бухобліку Харківського національного економічного університету

Войтович С. Я. – к.е.н., доц. кафедри менеджменту та маркетингу Луцького національного технічного університету

Вудвуд В. В. – к.е.н., доц. кафедри економіки підприємства Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

Гаврилюк Г. Є. – асистент, аспірант кафедри фінансів і кредиту Львівської комерційної академії

Гнатишак А. О. – аспірант кафедри інформаційних систем у менеджменті Львівської комерційної академії

Горішина Г. П. – магістр Національного університету “Львівська політехніка”

Гребенюк Н. В. – аспірант кафедри економіки підприємства Буковинського державного фінансово-економічного університету

Гринкевич С. С. – д.е.н., доц., проф. кафедри економіки підприємства Львівської комерційної академії

Гудима Р. Р. – асистент Буковинського державного фінансово-економічного університету (БДФЕУ)

Гук Х. З. – аспірант, асистент кафедри харчових технологій та готельно-ресторанного бізнесу Львівської комерційної академії

Дарміць Р. З. – ст. викл. кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва Інституту економіки і менеджменту Національного університету “Львівська політехніка”

Дима О. О. – доц. кафедри маркетингу КНЕУ

Дубовой О. Ф. – здобувач Львівської комерційної академії

Жовтовський Н. О. – магістр спеціальності “Економіка підприємства” Львівської комерційної академії

Заблоцький М. Б. – к.е.н., фінансово-економічний аналітик Української аграрної асоціації

Іржавська Л. В. – аспірант Полтавського університету економіки і торгівлі

Канак О. Й. – студентка Національного університету “Львівська політехніка”

Караушу А. М. – студент (“Фінанси та кредит”) Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

Ковалишин М. Р. – магістр спеціальності “Економіка підприємства” Львівської комерційної академії

Колесник О. Л. – аспірант, начальник відділу аудиту в сфері державних закупівель та моніторингу ризикових операцій Кримського територіального управління внутрішнього аудиту та фінансового контролю Департаменту внутрішнього аудиту та фінансового контролю Міністерства оборони України

Кондро П. – студент (“Фінанси та кредит”) Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

Красовський Є. В. – к. техн. н., доц. кафедри готельно-ресторанної справи Київського університету туризму, економіки та права

Кубай М. В. – аспірант спеціальності “Гроші, фінанси і кредит” Львівської комерційної академії

Куцик В. І. – к.е.н., доц. кафедри економіки підприємства Львівської комерційної академії

Куцик П. О. – ректор Львівської комерційної академії, проф. кафедри бухгалтерського обліку

Летуновська Н. Є. – аспірант кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю, Сумського державного університету

Линник О. О. – аспірант кафедри міжнародних економічних відносин Львівської комерційної академії

Масленніков Є. І. – к.е.н., доц. Одеського національного університету імені І.І. Мечникова, (Одеса)

Мельник К. П. – к.е.н., доц. кафедри фінансів і кредиту Академії рекреаційних технологій і права (Луцьк)

Мисловська І. С. – к.е.н., доц. кафедри філософії та економіки Львівського національного медичного університету ім. Д. Галицького

Митник І. М. – доц. кафедри інформаційних систем у менеджменті Львівської комерційної академії

Міценко Н. Г. – к.е.н., доц., проф. кафедри економіки підприємств Львівської комерційної академії

Міщук І. П. – доц. кафедри комерційної діяльності і підприємництва Львівської комерційної академії

Овчарук М. П. – к.е.н., доц. кафедри економіки та менеджменту Черкаського інституту банківської справи Університету банківської справи НБУ (м. Київ)

Озеран Н. М. – викл. Львівського кооперативного коледжу економіки і права, аудитор

Пасєка А. С. – к.е.н., доц. кафедри менеджменту Черкаського національного університету ім. Б. Хмельницького

Підлипна Р. П. – к.е.н., завідувач кафедрою бухгалтерського обліку Ужгородського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету, докторант кафедри економічної теорії Львівської комерційної академії

Пономарьова Т. В. – доц. кафедри статистики, обліку та аудиту Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна

Примак Т. Ю. – к. фіз.-мат. н., доц. кафедри туристичного та готельного бізнесу Національного університету харчових технологій

Проскура В. Ф. – д.е.н., доц., проф. кафедри менеджменту Мукачівського державного університету

Решетова Г. В. – аспірант кафедри фінансів Київського національного університету ім. Т. Шевченка

Рудольф Кітц – здобувач Львівської комерційної академії

Рутар Т. С. – здобувач кафедри міжнародних економічних відносин Львівської комерційної академії

Сафонов Ю. М. – д.е.н., проф. кафедри макроекономіки і державного управління державного вищого навчального закладу “Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана”.

Свердан М. М. – к.е.н., доц. кафедри фінансів та банківського бізнесу Університету економіки та права “КРОК”

Свінцов О. М. – д.е.н., проф., завкафедри менеджменту та адміністрування Дрогобицького державного педагогічного університету ім. І. Франка

Судин Ю. А. – аспірант кафедри обліку у виробничій сфері, інженер інформаційного забезпечення ректорату Тернопільського національного економічного університету

Сушарник Я. А. – аспірант кафедри “Облік і аудит” Подільського державного аграрно-технічного університету

Терехов Д. С. – к.е.н., доц. кафедри економіки підприємства Хмельницького економічного університету

Турянський Ю. І. – к.е.н., доц., здобувач кафедри економічної теорії Львівської комерційної академії

Тягунова Н. М. – к.е.н., проф. кафедри комерційної діяльності і підприємництва Полтавського університету економіки і торгівлі

Фаріон А. І. – к.е.н., ст. викл. Тернопільського національного економічного університету

Федик О. В. – аспірант кафедри економіки підприємства Львівської комерційної академії

Хижка Н. М. – викл. Тернопільського кооперативного торговельно-економічного коледжу

Хомик Х. Р. – аспірант кафедри обліку і аудиту Національного лісотехнічного університету України

Холів О. В. – к.е.н., доц. кафедри економіки та економічної безпеки Львівського державного університету внутрішніх справ

Царенко М. М. – студент економічного факультету Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна

Ціцька Н. Є. – к.е.н., в. о. доцента кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Львівського національного аграрного університету

Шевчик Б. М. – доц. кафедри економічної теорії Львівської комерційної академії

Ясінська Ю. Р. – бухгалтер

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ВІСНИК
ЛЬВІВСЬКОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ АКАДЕМІЇ

Збірник наукових праць

СЕРІЯ ЕКОНОМІЧНА

Випуск 46

Літературний редактор – Муравицька Н. О.
Коректор – Кашуба М. І.

Комп'ютерний макет видавництва
Львівської комерційної академії

Підписано до друку 29.12.2014 р.
Формат 60x84/8. Папір офсетний.
Гарнітура Times New Roman. Друк на різнографі.
36,75 др. арк. 34,35 ум. др. арк. 28,08 облік. видавн. арк.
Тираж 300 прим. Зам. 165.

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.