

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**ВІСНИК
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ**

Збірник наукових праць

№ 2 (53) 2014

Засновано у серпні 1999 р.

Періодичність видання – 4 рази на рік

**Одеса
2014**

УДК 06:33С

ISSN 2313-4569

Збірник рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет за рішенням вченої ради Одеського національного економічного університету (Протокол № 9 від 24.06.2014 р.).

Збірник затверджено як фахове видання Постановою президії ВАК України від 18.11.2009 р. № 1-05/5 (бюл. ВАК № 12, 2009 р.).

Засновник і видавець: Одеський національний економічний університет

Редакційна колегія:

Головний редактор **Звєряков М. І.**, д.е.н., професор, ректор

Заступник головного **Ковалев А. І.**, д.е.н., професор, проректор з наукової роботи
редактора

Відповідальний редактор **Підгорний А. З.**, к.е.н., професор

Члени редколегії:

д.е.н., проф. **Буркинський Б. В.**, д.е.н., проф. **Балджи М. Д.**, д.е.н., проф. **Кузнєцова Л. В.**,
д.е.н., проф. **Харічков С. К.**, д.е.н., проф. **Максімова В. Ф.**, д.е.н., проф. **Козак Ю. Г.**,
д.е.н., проф. **Осипов В. І.**, д.е.н., проф. **Семенов В. Ф.**, д.е.н., проф. **Уманець Т. В.**,
д.е.н., проф. **Янковий О. Г.**, к.е.н., проф. **Жданова Л. Л.**, к.е.н., проф. **Козлова Г. М.**,
к.е.н., проф. **Підгорний А. З.**, к.е.н., доц. **Карпов В. А.**, д.е.н., проф. **Діордіца С. Г.**,
д.е.н., проф. **Никифоренко В. Г.**

Редактор-коректор: к.е.н., викладач Шевченко В.В.

У збірнику проаналізовано базові імперативи посткризового розвитку національних фінансово-економічних систем в умовах глобалізації. Запропоновано створення нової системи глобального регулювання фінансових секторів для усунення причин світових структурно-циклічних і фінансових криз.

Особливу увагу приділено дослідженню основних тенденцій розвитку конкуренто-спроможності України та її регіонів, надано рекомендації щодо інтенсифікації конкурентних позицій. Запропоновано новий підхід до формування системи показників оцінювання ефективності інноваційної активності промислових підприємств України.

У збірнику розміщено статті наших колег-економістів із різних наукових, освітянських закладів України.

Погляди авторів щодо окремих положень статей можуть не збігатися з поглядами редакційної колегії.

Статті надруковано українською мовою.

Адреса редакції та видавця: Україна, 65082

м. Одеса, вул. Гоголя, 18, ауд. 110,

Одеський національний економічний університет

Координаційно-інформаційний відділ

Тел.: (048) 777-89-16

e-mail: sbornik.odeu@oneu.edu.ua

web-сайт: <http://vsed.oneu.edu.ua>

<http://www.oneu.edu.ua/ukr-rus/science/vydannya.php>

http://www.oneu.edu.ua/ukr-rus/index_ukr.php

Зареєстровано Міністерством України у справах преси та інформації.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації.

Серія КВ № 6448 від 21 серпня 2002 року.

© Одеський національний економічний університет, 2014

© Редакція збірника «Вісник соціально-економічних досліджень», 2014

ЗМІСТ

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ПІДПРИЄМНИЦТВА В СУЧASНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

1. Алейнікова О.В.

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ ЯК ПРОЦЕС 8
НАДНАЦІОНАЛЬНОГО РЕГУлювання СФЕРИ ЕКОНОМІЧНИХ
ВІДНОСИН

2. Андрійчук Ю.А.

ЗАГАЛЬНІ АСПЕКТИ ВИБОРУ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНЮВАННЯ 14
ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ
ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

3. Анохіна К.О.

СУЧАСНІ СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ЩОДО ЗАЛУЧЕННЯ 19
НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

4. Арутюнян Р.Р., Арутюнян С.С., Ітигіна О.В.

НОВІ ІМПЕРАТИВИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ ФІНАНСОВО- 24
ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

5. Білега О.В.

МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ МАЛОГО 29
БІЗНЕСУ НА ОСНОВІ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ МЕРЕЖЕВИХ
СТРУКТУР

6. Гончаренко О.М., Світлична О.С.

ФІНАНСОВИЙ МОНІТОРИНГ ЯК СКЛАДОВА СИСТЕМИ 36
УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ КОМПАНІЇ

7. Горобець І.Ю.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ТА ВИКОНАННЯ 41
БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ ЯК НАПРЯМ УДОСКОНАЛЕННЯ
РЕАЛІЗАЦІЇ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ ТА СТИМУЛЮВАННЯ
ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

8. Дойсан-Коров'янкова Н.В.

СТАЛИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА ЯК ПРОЦЕС ТА 48
ЕКОНОМІЧНЕ ЯВИЩЕ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

9. Дроздова О.Г.

КОМІСІЙНА ТОРГІВЛЯ – СПЕЦИФІЧНА ФОРМА ТОРГОВЕЛЬНОЇ 56
ДІЯЛЬНОСТІ

10. Ілюхіна Н.П.

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ НА 61
ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

11. Кальченко М.М.

ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ 65
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

12. Карпов В.А., Батанова Т.В.

НОВЕ БАЧЕННЯ ПРАВИЛА ПОЗИТИВНОГО ЗНАЧЕННЯ ЧИСТОГО 71
ДИСКОНТОВАНОГО ДОХОДУ ДЛЯ ЕФЕКТИВНИХ ПРОЕКТІВ

13. Корицька О.І.		
ФОРМАЛІЗОВАНА СХЕМА ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ	77	
ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА УКРАЇНИ		
14. Костецький В.В.		
ПЕРСПЕКТИВИ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ	82	
ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ		
15. Кравчук Н.В.		
ТРАКТУВАННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ВІДТВОРЕННЯ ЗАСОБІВ	92	
ПРАЦІ» ДЛЯ ЦЛЕЙ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ		
16. Міхель Р.В.		
ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИЙ ВЕКТОР ТРАНСФОРМАЦІЇ ПОЛЬЩІ:	98	
ПРИКЛАД ДЛЯ УКРАЇНИ		
17. Молодченко Т.Г., Мущинська Н.Ю.		
ФОРМУВАННЯ ОБ'ЄДНАННЯМИ СПІВВЛАСНИКІВ БАГАТО-	107	
КВАРТИРНИХ БУДИНКІВ КОШТІВ РЕМОНТНОГО ФОНДУ		
18. Носирев О.О.		
ГЛОБАЛЬНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНИ: ТЕНДЕНЦІЇ	113	
ТА ПЕРСПЕКТИВИ		
19. Плисюк Т.Г., Князевич А.О.		
ОБГРУНТУВАННЯ ПІДХОДІВ ДО ДИВЕРСИФІКАЦІЇ РИЗИКІВ	119	
ПІДПРИЄМСТВ		
20. Потьомкін Л.М.		
ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА: СУЧASNІ	124	
МОТИВАЦІЙНІ СИСТЕМИ		
21. Пудичева Г.О.		
ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ЯК СПОЖИВАЧІВ	129	
ЕНЕРГІЇ		
22. Радулов Д.Д.		
ОЦІНКА ВПЛИВУ ЗОВНІШНІХ ФАКТОРІВ НА РІВЕНЬ	134	
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОМТІ ПІДПРИЄМСТВ З ВИРОБНИЦТВА		
ГОТОВИХ МЕТАЛЕВИХ ВИРОБІВ		
23. Рибак О.В.		
ВПРОВАДЖЕННЯ МЕХАНІЗMU КОНТРОЛІНГУ В СИСТЕМУ	144	
УПРАВЛІННЯ МАШИНОБУДІВНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ		
24. Собченко А.М.		
МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ФОРМУВАННЯ ПАЙОВОГО	150	
КАПІТАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ОБСЛУГОВУЮЧИХ		
КООПЕРАТИВІВ		
25. Супрун О.О.		
РОЗВИТОК ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБEZПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ	156	
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ		
26. Чуркіна І.Є.		
ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ КОНЦЕПЦІЙ щодо ПРОБЛЕМАТИКИ	164	
БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ		

27. Янковий О.Г.

ФОРМУВАННЯ ВИБІРКИ В МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ 173
МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

**ЕКОНОМІЧНІ ТА СОЦІАЛЬНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ
НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА**

1. Баранова В.Г., Курганська Е.І.

МЕНЕДЖМЕНТ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ В КАЗНАЧЕЙСЬКІЙ СИСТЕМІ 181

2. Затейщикова О.О.

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ 189
БІЗНЕСУ

3. Кривцова М.С.

ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ РОЗПОДІЛ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ: 195
МІЖНАРОДНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ФАКТОРИ ВПЛИВУ

4. Милашко О.Г.

КОЛЕКТИВНІ ЗАСОБИ РОЗМІЩУВАННЯ ЯК ОБ'ЄКТ 202
СТАТИСТИЧНОГО ВИВЧЕННЯ

5. Нестеренко О.С.

СТАН ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ В УКРАЇНІ 207

6. Никифоренко В.Г., Бережна О.Ю.

НЕЛЕГАЛЬНА МІГРАЦІЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ 213
СКОРОЧЕННЯ

7. Никифоренко В.Г., Табанова А.І.

ГЕНДЕРНА РІВНІСТЬ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ 218
УДОСКОНАЛЕННЯ

8. Осійчук О.А.

ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ 226

9. Петриченко П.А.

УПРАВЛІННЯ ЕМОЦІЯМИ ТА ВРАЖЕННЯМИ КЛІЄНТІВ 232

10. Пилипенко К.А.

ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА КРАЇНИ ТА ЇЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ 239
НАПРЯМКИ

11. Письменна Т.В.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОNUВАННЯ МЕХАНІЗМУ 244
ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

12. Погорєлова Т.В., Микитишина Г.Ю.

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ 251
ЗА ДОПОМОГОЮ СТАТИСТИЧНИХ МЕТОДІВ

13. Русак О.П.

ДІАГНОСТИКА ЦІН В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ПРОДУКЦІЇ 259
ТВАРИННИЦТВА

14. Скрипник С.В.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКОВОГО 264
ПРОЦЕСУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

15. Слепцов В.А.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ТА РЕЗУЛЬТАТИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ 270
ВІТЧИЗНЯНИХ АГРАРНИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ

16. Чайка І.В.

АНАЛІЗ ЗАЙНЯТОСТІ І БЕЗРОБІТТЯ НА АГРАРНИХ ТЕРИТОРІЯХ 276
ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

17. Шепель І.В.

РОЗВИТОК РИНКУ ПРАЦІ ТА ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ 284

18. Шрамко О.О., Бахчеван Е.В.

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ОСВІТИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ 289

АВТОРИ СТАТЕЙ

294

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ПІДПРИЄМНИЦТВА
В СУЧASНИХ УМОВАХ
ГОСПОДАРЮВАННЯ

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ ЯК ПРОЦЕС НАДНАЦІОНАЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СФЕРИ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

У статті наведено основні завдання зовнішньоекономічної політики України та принципи, на яких мають базуватися відносини між Україною та ЄС. Приділено увагу етапності реалізації інтеграційних пріоритетів України в Західній Європі з орієнтацією на створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. Наголошено на необхідності проведення політичної модернізації суспільства, кардинальної зміни якісних і кількісних показників соціально-економічного розвитку України.

The article considers basic tasks of the foreign economic policy of Ukraine and principles on which relations between Ukraine and EU should be based. Attention is paid to the stages of integration priorities of Ukraine in Western Europe realization with a corresponding orientation on free trade zone between Ukraine and EU creation. The necessity of political modernization of society, fundamental change of qualitative and quantitative indicators of socio-economic development of Ukraine is marked.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах реформування економічної системи України і наявності комплексу складних соціально-економічних проблем важливо у найкоротші строки знайти рішення, які можуть стимулювати розвиток і позитивно вплинути на стабілізацію соціально-економічної ситуації. Формування ринкової економіки буде більш результативним, якщо країна інтегрується у світовий економічний простір, використовуючи різноманітні форми економічного співробітництва – обмін капіталами, технологіями, виробничу кооперацію. Розвиток господарського співробітництва на міжнародному рівні базується на об'єктивній необхідності в міжнародних економічних зв'язках, взаємній зацікавленості учасників у їх розвитку на базі організаційних і правових механізмів, які дозволяють організовувати й здійснити необхідні дії. Міжнародна економічна інтеграція – це одне із найважливіших явищ сучасної системи господарювання, яке впливає на процеси міжнародного розподілу праці, транснаціоналізацію виробництва і капіталу, вимагає вивчення механізмів наднаціонального регулювання у сфері економічних відносин, що постійно ускладнюються. За останні п'ятдесят років інтеграційні об'єднання стали невід'ємним елементом відносин у світовій економічній системі. На порядку денного найбільш актуальним українським питанням є інтеграція до Європейського Союзу (ЄС). Європейська інтеграція – це процес політичної, юридичної, економічної (а в деяких випадках – соціальної та культурної) інтеграції європейських держав. Європейський вибір України, проголошений від здобуття незалежності 1991 року, залишається стратегічним курсом нашої держави [1, с.9].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вивченю різних аспектів євроінтеграції України приділяється велика увага вітчизняними вченими. Зокрема, ці питання висвітлено в працях І. Артьомова, Ф. Барановського, О. Ковальової, В. Копійки, А. Кудряченко, М. Михальченко, П. Рудякова та інших науковців.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, не зважаючи на значну кількість наукових праць, присвячених питанням євроінтеграції, недостатньо дослідженім залишається питання впливу євроінтеграції на розвиток України та її основних галузей народного господарства.

Постановка завдання. Метою статті є висвітлення сучасної ситуації у відносинах між Україною, ЄС, іншими країнами: передумов їх виникнення та перспектив розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі розвитку економічна ситуація України ускладнена низкою проблем, сприяти розв'язанню яких може тільки поглиблення її інтеграції до системи світогосподарських зв'язків. Одним із таких є співпраця з Європейським Союзом. Розвиток відносин з ЄС у довгостроковій перспективі з огляду на геополітичний, геоекономічний та історичний європейський статус України повинен залишатися одним із пріоритетів зовнішньоекономічної політики України. Метою розвитку зовнішньоекономічних відносин України з ЄС є забезпечення економічної інтеграції господарства України у загальноєвропейський економічний простір. Це значною мірою залежить від реалізації положень про партнерство та співробітництво між ЄС та Україною і тимчасової угоди про торгівлю.

Важливим є розуміння об'єктивно обумовленої етапності в реалізації інтеграційних пріоритетів України в Західній Європі з відповідною орієнтацією внутрішньої і зовнішньоекономічної політики. Основним етапом на шляху набуття Україною повноправного членства в ЄС має стати створення економічних і правових передумов для початку переговорів про створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС.

Країни, що бажають приєднатися до ЄС, мають враховувати умови вступу до цього об'єднання держав. Умови вступу до ЄС визначені на засіданні Європейської Ради у Копенгагені (21–22 червня 1993 р.) і підтвердженні в грудні 1995 р. року на засіданні Європейської Ради в Мадриді. Вони отримали назву «Копенгагенські критерії». Усього критеріїв чотири [2]:

- політичний критерій – держава має дотримуватися демократичних принципів, принципів свободи і поваги до прав людини, а також принципу правової держави, поважати та захищати права меншин (ст. 6, ст. 49 Договору про Європейський Союз);
- економічний критерій – існування діючої ринкової економіки, а також спроможність впоратися з конкурентним тиском та ринковими силами в межах ЄС;
- критерій членства – здатність взяти на себе обов'язки членства, включаючи дотримання цілей політичного, економічного та валутного союзу;
- незалежний критерій – спроможність ЄС абсорбувати нових членів, одночасно підтримуючи динаміку євроінтеграції.

Для вступу до Європейського Союзу країна-кандидат повинна відповісти цим Копенгагенським критеріям. Найбільше зауважень щодо відповідності реалій України політичному критерію. Політична, а також соціально-економічна модернізація суспільства значною мірою залежить від політичної еліти, її політичної волі, від зацікавленості в прискоренні змін, без яких цілі євроінтеграційної політики не будуть досягнуті, або ж будуть досягнуті лише у віддаленій перспективі. Політична влада України пов'язує з євроінтеграцією надії на покращення економічної ситуації, вирішення низки проблем та інтересів як суспільства (від цього залежить її легітимність), так і особистих інтересів. Саме тому, не зважаючи на труднощі та тривалість процесу євроінтеграції, Україна не відмовляється від прагнення приєднатися до ЄС. Більшість населення України, різні політичні сили, що є конкурентами в боротьбі за владу, згодні з тим, що Україна має й надалі проводити політику євроінтеграції [3, с. 825–826].

Переважна більшість показників валютно-фінансового розвитку України відповідає критеріям ЄС. Разом з тим, аналіз окремих макроекономічних показників свідчить про невисокий рівень економічного розвитку України в цілому, значне відставання за рівнем ВВП на душу населення, відносно невелику частку країн ЄС в експорти України порівняно з іншими країнами – сусідами ЄС, низький рівень прямих іноземних інвестицій і значний рівень інфляції. За цими показниками Україна суттєво відстає не тільки від країн ЄС, але й від країн Центральної та Східної Європи. Кардинальна зміна якісних і кількісних показників соціально-економічного розвитку України є головною передумовою зміни економічної моделі співробітництва України з ЄС.

Також для набуття членства в ЄС потрібна згода всіх країн-членів. Деякі політики в ЄС мають сумніви щодо можливого членства України. В 2002-му році Комісар з Розширення

ЄС Гюнтер Верхьоген сказав, що «європейська перспектива для України не означає обов'язково членство у найближчі 10–20 років, хоча це можливо». 13-го січня 2005-го року Європарламент фактично одноголосно (467 «за» проти 19) прийняв постанову про бажання Європарламенту наближення позицій з Україною щодо членства. Єврокомісія відзначає, що, хоча ще має пройти певний підготовчий період, прийняття нових членів не виключено. Відповідно до цього президент В. А. Ющенко оголосив про свої наміри подати заявку на членство «у близькому майбутньому».

Декілька впливових в ЄС лідерів в той час виказали підтримку покращенню зв'язків з Україною. Зокрема, міністр закордонних справ Польщі Адам Ротфельд 21-го березня 2005-го року заявив, що Польща за будь-яких умов буде підтримувати євроінтеграційні прагнення України. Три дні потому опитування в шести найбільших країнах ЄС показало прихильність громадян ЄС до прийняття України в майбутньому як повноцінного члена.

За вступ України до ЄС виступають східноєвропейські країни – Словаччина, Польща, Чехія, країни Балтії, а також деякі західноєвропейські держави – Швеція та Велика Британія. Франція та Германія виступають в авангарді іншої групи країн ЄС, які не вважають можливим вступ України до ЄС в найближчому майбутньому. Їх позицію підтримують Італія і держави Бенілюксу (Бельгія, Нідерланди, Люксембург).

У жовтні 2005 року Президент Єврокомісії Жозе Мануель Баррозо сказав, що майбутнє України «в ЄС». Однак 9 жовтня 2005 року Європейська Комісія у новій редакції документа щодо стратегії розвитку визначила, що виконання планів щодо розширення (Хорватія і республіки колишньої Югославії) може блокувати можливість вступу України, Білорусі та Молдови. Комісар Оллі Рен сказав, що ЄС має уникнути «занадто великого розширення» наголосивши, що поточний план розширення виглядає цілковито завершеним.

Протягом багатьох років правою основою відносин між Україною та ЄС є Угода про партнерство та співробітництво від 14 червня 1994 р. (набула чинності 1 березня 1998 р.). Ця угорда започаткувала співробітництво за широким колом політичних, торговельно-економічних та гуманітарних питань. Крім того, укладено низку галузевих угод та документів міжнародно-правового характеру, згідно з якими здійснюється співробітництво між Україною та ЄС. Україна співпрацює з ЄС в рамках проекту «Східне партнерство», однією із задач котрого є підготовка до вступу України до Європейського Союзу [4].

На сьогоднішній день євроінтеграційний курс внутрішньої та зовнішньої політики України поставлений під загрозу. 28 листопада 2013 року відбувся 3-й саміт ЄС «Східне партнерство», на якому Грузія та Молдова зробили чергові кроки до співпраці з ЄС, а Україна натомість так і не підписала з ЄС Угоду про асоціацію. У цьому західній політиці вбачають значний вплив Росії. Звідси, Україна вимушена зробити паузу в євроінтеграції, щоб уникнути загострення економічних та політичних ризиків, пов'язаних зі скороченням товарообігу зі східними державами і тиск зі сторони РФ, Казахстану і Білорусі щодо проекту Митного Союзу.

Впродовж останнього десятиріччя Україна наполегливо бажає наблизитися до європейських стандартів. Стратегією подальшої діяльності у сфері європейської та євроатлантичної інтеграції є активний перехід на сучасні європейські методи роботи, сприяння розвитку міжвідомчої взаємодії на горизонтальному рівні, розширення повноважень середньої та нижньої управлінських ланок у сфері обміну інформацією, заохочення ініціативності, глибокої продуманості пропозицій і бачення кінцевих результатів їхньої реалізації, вивчення та трансляція корисного досвіду інших європейських країн у сфері державного управління інтеграційними процесами. Успіх на шляху просування України цим курсом та надання відносинам Україна – Європейський Союз якісно нового статусу залежатиме від: здійснення послідовного та виваженого реформування економічної і соціальної сфер; ефективності процесу наближення законодавства України до законодавства ЄС; реалізації положень Угоди про партнерство та співробітництво між Україною і ЄС та його членами. Не менш важливими є сприяння розвитку торгівлі та інвестицій, забезпечення

підґрунтя для взаємовигідного економічного, соціального, фінансового, громадського, науково-технологічного та культурного співробітництва, а також підтримки зусиль України щодо зміцнення демократії, розвитку її економіки та завершення переходу до ринкової економіки. Перспективи подальшого розвитку та вдосконалення зовнішніх економічних зв'язків України пов'язані з проведенням єдиної зовнішньоекономічної політики держави, реалізацією її економічних інтересів і безпеки, проникненням та зміцненням позицій національного товаровиробника на зовнішніх ринках товарів та послуг, посиленням конкурентоспроможності української продукції, збільшення її експорту, надходжень іноземних інвестицій, здійсненням контролю за надходженням в Україну валютних цінностей, захистом прав і законних інтересів України, вітчизняних та зарубіжних суб'єктів господарської діяльності.

Принципове значення для реалізації ефективної політики України має інтенсифікація її дво- або багатосторонніх зв'язків, активна участь у діяльності міжнародних економічних організацій. Одним із пріоритетних напрямків зовнішньоекономічної діяльності України є подальший розвиток торговельно-економічного та інвестиційного співробітництва з країнами ЄС.

За результатами аналізу показників зовнішньої торгівлі товарами та послугами України за 12 місяців 2012 року Європейський Союз був одним із найбільших зовнішньоторговельних партнерів України (поряд з країнами СНД). Так, частка ЄС у загальному зовнішньоторговельному обороті товарами та послугами України з країнами світу склала 29,62%. При цьому, частка експорту до ЄС-27 товарів та послуг українського походження становила 16,23%, а імпорту з ЄС – 32,75% відповідно. За 12 місяців 2011 року порівняно з аналогічним періодом 2011 року загальні обсяги зовнішньої торгівлі послугами України зросли на 15,91%, а з ЄС – на 11,45%. Спостерігається скорочення частки країн ЄС у загальній торгівлі послугами на 1,39 відсоткових пункти. При цьому, обсяги українського експорту послугами в цілому зросли на 16,48%, а до ЄС – на 12,03%. Відбулося зменшення питомої ваги експорту послуг до ЄС на 1,04 відсоткових пункти. У свою чергу, загальні обсяги імпорту послуг зросли на 14,69%, а із країн-членів ЄС – на 10,84%. При цьому відбулося зменшення питомої ваги імпорту послуг з країн ЄС на 1,86 відсоткових пункти. За 12 місяців 2012 р. у двосторонній торгівлі між Україною та ЄС склалося позитивне сальдо, яке дорівнювало 221 млн. дол. США. У першому кварталі 2013 року обсяг зовнішньої торгівлі між Україною та країнами ЄС дорівнював 8 653,9 млн. євро з позитивним для України сальдо 1 895,7 млн. євро [5].

Перспективи торговельно-економічного співробітництва між Україною та ЄС суттєво зростуть зі створенням поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС (ПВ ЗВТ) в рамках Угоди про асоціацію. Норми та принципи ПВ ЗВТ Україна-ЄС передбачатимуть лібералізацію торгівлі товарами, послугами, руху капіталів та до певної міри – руху робочої сили. Відмінною рисою ЗВТ Україна-ЄС є комплексна програма адаптації регуляторних норм у сферах, пов'язаних з торгівлею, до відповідних стандартів ЄС. Це дозволить значною мірою усунути нетарифні (технічні) бар'єри в торгівлі між Україною та ЄС та забезпечити розширеній доступ до внутрішнього ринку ЄС для українських експортерів і навпаки – європейських експортерів до українського ринку [5]. Зона вільної торгівлі – тип міжнародної інтеграції, за якої в країнах-учасниках скасовуються митні збори і податки, а також кількісні обмеження у взаємній торгівлі згідно з міжнародним договором. Провідні виробники сільськогосподарської продукції у Франції, Іспанії та Італії занепокоєні можливістю зростання конкуренції з боку українських товарів, можуть вимагати захисних заходів щодо торгівлі сільськогосподарською продукцією в межах ЗВТ. Європейські виробники чорних металів і хімічної продукції в Німеччині та Франції також очікують посилення конкуренції внаслідок надходження на ринок ЄС української продукції.

Українська промисловість характеризується високою енергомісткістю внаслідок переважання в її структурі продукції важкої індустрії, матеріально-технічна база якої є застарілою. Тому нові умови торгівлі в межах ЗВТ забезпечать відносне зниження ціни на

технологічні лінії та устаткування, що постачаються виробниками країн ЄС, і позитивно вплинуть на оновлення матеріально-технічної бази тих галузей промисловості, для яких обладнання в Україні не виробляється. Таким чином, імплементація Україною положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС в частині ПВ ЗВТ дозволить значно розширити доступ українських експортерів до ринку ЄС, усунувши нетарифні торговельні бар'єри у вигляді відмінних технічних стандартів і вимог, сприятиме покращенню ділового та інвестиційного клімату в нашій країні на основі норм і стандартів ЄС, стане ефективним механізмом поступової інтеграції економіки України до внутрішнього ринку ЄС [5].

Проте участь України у ЗВТ з ЄС може мати й негативні наслідки для вітчизняної економіки, зокрема таких галузей промисловості, як виробництво машин та устаткування, хімічної промисловості, виробництва автомобілів, причепів, напівпричепів. Високотехнологічна продукція провідних європейських фірм стане доступнішою для українських підприємств, що може призвести до втрати конкурентних позицій вітчизняних виробників аналогічної продукції та галузевих науково-дослідних організацій.

2 березня 2014 року Європейська Комісія внесла на розгляд Ради Міністрів ЄС та Європейського Парламенту проект регламенту ЄС щодо застосування стосовно України автономного преференційного торговельного режиму, в рамках якого передбачатиметься скорочення або скасування мит на товари, що походять з України. Параметри цього режиму відповідають положенням Угоди про асоціацію Україна-ЄС в частині створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі.

З квітня 2014 року на своєму пленарному засіданні Європейський Парламент підтримав зазначену пропозицію Європейської Комісії. Відповідно до процедури, автономний преференційний торговельний режим ЄС для України набуде чинності після його схвалення Радою міністрів ЄС, відповідне рішення якої очікується вже найближчим часом, та його публікації в Офіційному журналі Європейського Союзу (22 квітня 2014 р.) Тобто, передбачається, що автономний преференційний торговельний режим почне діяти для України з 23 квітня 2014 року.

Позитивний економічний ефект для українських експортерів у зв'язку зі скасуванням або зниженням митних тарифів ЄС в рамках цього рішення оцінюється на рівні 487 млн. євро на рік. Зазначений торговельний режим діятиме до 1 листопада 2014 р. або буде скасований раніше, у разі початку тимчасового застосування торговельних положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС [5].

У короткостроковій перспективі економіка України розвиватиметься в умовах очікуваного річного зростання світового ВВП до 3%, хоча ризики зниження темпів зростання залишаються через повільне відтворення зони євро та уповільнення приросту країн БРИКС. Так, у 2014 році у країнах ЄС очікується незначний приріст ВВП (близько 1%) з огляду на повільне відновлення стійкості фінансової та банківської системи та високий рівень боргового навантаження. У Китаї прогнозується сповільнення економічної активності через зниження темпів залучення зовнішніх інвестицій та повільне зростання внутрішнього ринку в умовах уповільнення зростання експорту. За таких умов річний приріст ВВП Китаю очікується на рівні 7%. За умов покращення інвестиційного клімату та зміцнення фінансового сектору Російська Федерація може продемонструвати у 2014 році приріст ВВП на рівні 3%. Частково ризики уповільнення зростання світового ВВП можуть нівелюватися за рахунок зміцнення економіки США на досягненні приросту ВВП на рівні 2,5% [6, с.31].

В умовах напруженості економічних відносин України з РФ та невизначеності щодо стратегій захисту урядом інтересів вітчизняних експортерів слід очікувати скорочення зовнішнього товарообігу з країнами Митного Союзу. Зокрема, скорочення експорту вітчизняної продукції до РФ, який наразі складає близько чверті його загального обсягу, може негативно вплинути на розвиток харчової та машинобудівної галузі за відсутності прогресу щодо диверсифікації ринків збуту.

Перспективи створення зони вільної торгівлі з ЄС стимулюватимуть вітчизняний бізнес до приведення продукції та технологічних процесів у відповідність зі стандартами ЄС,

що сприятиме підвищенню його конкурентоспроможності та експортного потенціалу вітчизняної економіки у середньостроковій перспективі. Разом з тим такі зрушення можуть виявиться недостатніми для зміни тренду розвитку нашої економіки у 2014 році [6, с.32].

Противники української інтеграції стверджують, що входження в ЄС в сучасних умовах несприятливе ані для України, ані для країн європейської співдружності за наступних причин. У першу чергу, це призведе до ускладнення і без того непростих взаємовідносин України та Росії. Друга причина в тому, що вступ України в альянс загострить відносини країн-членів ЄС з Росією. Третя причина – це проблема формування нової колективної європейської безпеки в рамках оголошеної Загальної політики безпеки і оборони (ESDP). Європейські держави хоча і є членами НАТО, скептично налаштовані до нього як гаранту безпеки в Європі. Okрім цього, перед Україною постає низка проблем на шляху до вступу в ЄС. У першу чергу, це низький рівень розвитку України, порівняно з іншими європейськими країнами. Значне відокремлення народного господарства України від сучасних тенденцій економічного розвитку на європейському континенті спричинило один з найнижчих у Європі рівень соціально-економічного розвитку України навіть, враховуючи паритет купівельної спроможності; відсутність суттєвих торговельних відносин з країнами-членами ЄС; значну технологічну відсталість України від ЄС, яка при цьому експортує переважно продукцію другого технологічного укладу; відстороненість України від основних міжнародних інвестиційних потоків, у тому числі європейських (за показником інвестицій на душу населення Україна в десятки разів відстає від країн Східної Європи). Незавершеність інституційних перетворень, надмірне втручання державних органів у господарську діяльність підприємств і корупція не сприяють надходженню в Україну світових фінансових потоків. Україна має продемонструвати реальні успіхи в політичній, соціально-економічній модернізації суспільства.

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, на сьогодні існує підґрунтя, для укладення Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, зокрема, визнання з боку ЄС європейського вибору та європейських устремлінь України як європейської країни, що поділяє з ЄС спільну історію та цінності, а також визначення цілей Угоди, серед яких: створення асоціації; поступове зближення між Україною та ЄС на основі спільних цінностей; поглиблення економічних та торговельних відносин, зокрема шляхом створення ЗВТ; посилення співробітництва у сфері юстиції, свободи і безпеки; закріплення основних принципів, які є основою асоціації, передусім забезпечення прав людини та основоположних свобод; повага до принципу верховенства права, дотримання принципів суверенітету і територіальної цілісності, непорушності кордонів і незалежності. Подальші відносини між Україною та ЄС мають базуватися також на принципах вільної ринкової економіки, верховенства права, ефективному урядуванні.

Список використаної літератури

1. Європейський Союз: словник-довідник / [за ред. М. Марченка]. – К.: К.І.С., 2006. – 140 с.
2. Європейська інтеграція [Електронний ресурс] / Вікіпедія – вільна енциклопедія. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Європейська_інтеграція.
3. Кіндратець О. М. Євроінтеграція України як фактор «мотивованої» модернізації / О. М. Кіндратець // Гілея. Історичні науки. Філософські науки. Політичні науки: Наук. вісник: зб. наук. праць. – К.: НПУ ім. М. П. Драгоманова. – 2013. – Вип. 72 (№ 5). – С. 824–829.
4. Україна і Європейський Союз [Електронний ресурс] / Вікіпедія – вільна енциклопедія. – Режим доступу: uk.wikipedia.org/wiki/Україна_і_Європейський_Союз.
5. Торговельно-економічне співробітництво України та ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://germany.mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/european-integration/ukraine-eu-trade>.
6. Бойко В. С. Ймовірні сценарії динаміки обмінного курсу в 2012–2014 pp. / В. С. Бойко. – Вісник ОНУ ім. І. І. Мечникова. – 2013. – Т. 18. – Вип. 4/1. – С. 30–33.

ЗАГАЛЬНІ АСПЕКТИ ВИБОРУ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті розглянуто проблеми оцінювання рівня ефективності інноваційної активності вітчизняних підприємств харчової промисловості. Визначено ознаки вибору показників ефективності інноваційної активності в існуючих наукових доробках. Окреслено проблемність основних підходів до узгодження переліку показників за рівнем об'єктивності та охоплення. Запропоновано авторський підхід до формування системи показників оцінювання ефективності інноваційної активності.

The problems of evaluation of the effectiveness of innovative activity of domestic food industry are considered in the article. Features of the choice of performance indicators of innovative activity in the existing scientific heritage are defined. The problematic of main approaches to harmonize the list of indicators in terms of objectivity and level of coverage, was outlined. The author's approach to the assessment of the effectiveness of the system of innovative activity indicators formation was proposed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Харчова промисловість є стратегічною галуззю держави, оскільки формує її продовольчу та економічну безпеку. Сьогодні, коли вітчизняні харчопереробні підприємства зазнають впливу всесвітніх глобалізаційних процесів, а також процесів ринкової трансформації, що підсилюється наслідками економічної кризи, умови функціонування на висококонкурентному ринку ускладнюються. Постійне та систематичне використання інновацій у звичній діяльності дозволить отримати учасникам ринку стійкі конкурентні переваги для випереджаючого зростання, що є підґрунтям необхідності побудови системи оцінювання ефективності інноваційної активності підприємств харчової промисловості.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженю проблем оцінювання та аналізу ефективності інноваційної активності присвячено праці багатьох зарубіжних та вітчизняних економістів, серед яких: В. Винокуров [1, с.6–21], Т. Гринько [2, с.56–58], В. Гунин [3, с.169], Л. Кравченко [4, с.58–64], І. Окландер [5, с.41–45], Н. Сіренко [6, с.41–43], А. Чулок [7, с.27–35] та ін. Однак, відсутня єдина точка зору щодо вичерпного переліку показників, які є основою для її оцінювання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Оскільки у більшості випадків допускається принципова розбіжність методологічних підходів до вибору показників, то виникає проблема відсутності єдиної системи економічного оцінювання інноваційної активності, яка може негативно вплинути на якість аналізу інноваційного розвитку в цілому. Тому вагомість окресленої проблематики зростає як на теоретичному, так і практичному рівнях.

Постановка завдання. Метою статті є:

- аналіз існуючих наукових доробок, присвячених оцінюванню ефективності інноваційної активності;
- систематизація існуючих підходів до вибору показників оцінювання інноваційної активності;
- формування методичних рекомендацій вибору показників оцінювання інноваційної активності підприємств харчової промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні підприємства харчової промисловості України функціонують у динамічному, мінливому та непередбачуваному середовищі, що ускладнюється жорсткими умовами конкуренції. Постійне зростання частки іноземних виробників харчових продуктів на вітчизняному ринку пояснюється низкою причин, а саме: порівняно нижча ціна імпортованих товарів, значно ширший асортимент, кращі смакові та якісні характеристики, а також маркетинг товарів. Для повернення та утримання втрачених сегментів ринку вітчизняним виробникам необхідно суттєво підвищити рівень конкурентоспроможності продукції.

Активне та систематичне використання інноваційних проектів у діяльності підприємств дозволить виробникам вирішити численні проблеми. Технологічні інновації допоможуть знизити собівартість продукції, а отже, її ціну, покращити смакові та якісні характеристики. Продуктові інновації, як радикальні, так і покращувальні, розширять асортимент продукції, тим самим підвищуючи привабливість вітчизняних товарів для споживача. Враховуючи обмеженість ресурсів виробників харчової промисловості важливим є рівень ефективності інноваційної активності, рентабельність інноваційних проектів та термін окупності інвестицій. Отже, формування чітких цілей інноваційного розвитку неможливе без оцінювання ефективності інноваційної активності.

Питанню оцінювання ефективності інноваційної активності вітчизняних підприємств приділяли увагу численні науковці, однак, відсутнє єдине бачення переліку показників, які будуть слугувати основною для практичного використання методології оцінювання (табл. 1).

Сучасні науковці пропонують використовувати радикально різні підходи до вибору показників оцінювання ефективності інноваційної активності, систематизацію яких представлено на рис. 1.



Рис. 1. Основні підходи до вибору показників оцінювання ефективності інноваційної активності (розроблено автором)

Прихильники об'єктивного підходу акцентують увагу на тих показниках оцінювання ефективності інноваційної активності, які дозволяють отримати виключно об'єктивну картину інноваційного розвитку, а саме: фактичні дані звітності підприємства чи статистичну інформацію по галузі. Наприклад це: кількість підприємств, які займалися інноваційною діяльністю, кількість підприємств, які впроваджували інновації, обсяг інноваційних витрат, обсяг реалізованої інноваційної продукції, впровадження нових технологічних процесів, впровадження виробництв інноваційних видів продукції, чисельність фахівців, які зайняті науковими чи науково-технічними розробками, обсяги фінансування інноваційних проектів тощо. Такі методики містять праці Л. О. Кравченка [4, с.60], І. Окландера [5, с.44], Н. М. Сіренка [6, с.42], А. А. Чулока [7, с.27].

Таблиця 1

Основні показники рівня інноваційної активності (розроблено автором)

№	Автор	Основні показники
1	В. Винокуров [1, с.17]	1. Наявність завершених інновацій. 2. Ступінь участі організації в розробці даних інновацій. 3. Основні причини, згідно з якими інноваційна діяльність не здійснювалася.
2	Т. Гринько [2, с.56]	1. Якість інноваційної стратегії. 2. Рівень використання інноваційного потенціалу. 3. Обсяг залучених капіталовкладень (інвестицій). 4. Якість методів, що використовуються при введенні інновацій.
3	В. Н. Гунин [3, с.169]	1. Якість інноваційної стратегії і інноваційної цілі. 2. Рівень мобілізації інноваційного потенціалу. 3. Рівень залучення інвестицій. 4. Відповідність реакції фірми характеру конкурентної стратегічної ситуації. 5. Швидкість проведення стратегічних інноваційних змін. 6. Обґрунтованість рівня інноваційної активності.
4	Л. О. Кравченко [4, с.60]	1. Кількість підприємств, які займалися інноваційною діяльністю. 2. Кількість підприємств, які проводили дослідження і розробки. 3. Обсяг реалізованої інноваційної продукції.
5	I. Окландер [5, с.43–44]	1. Кількість промислових підприємств, які займалися інноваційною діяльністю. 2. Обсяг реалізованої інноваційної продукції, що є новою для ринку. 3. Обсяг реалізованої інноваційної продукції, що є новою для підприємства. 4. Впроваджено нових технологічних процесів. 5. Впроваджено інноваційних видів продукції.
7	Н. М. Сіренко [6, с.42]	1. Чисельність фахівців, зайнятих науковою та науково-технічною роботою. 2. Загальний обсяг фінансування наукових та науково-технічних робіт. 3. Фінансування інноваційної діяльності. 4. Кількість зареєстрованих об'єктів промислової власності. 5. Чисельність підприємств, які впроваджували інновації. 6. Обсяг реалізованої інноваційної продукції.
8	А. А. Чулок [7, с.27]	1. Затрати на НДДКР. 2. Патенти та їх застосування. 3. Затрати на інновації, які не увійшли до НДДКР. 4. Анонсовані нові продукти. 5. Значимі (основні) інновації.

До суб'єктивних методів оцінювання інноваційної активності можна віднести ті методи, використання яких неможливе без застосування методу експертної оцінки, що, у свою чергу, надає суб'єктивності усьому процесу оцінювання. Прикладом суб'єктивних показників оцінювання ефективності інноваційної активності є ступінь участі організації в наукових розробках, якість інноваційної стратегії, рівень використання інноваційного потенціалу, методика проведення змін в організації, основні причини уникнення інновацій

тощо. Прихильниками такого методу є: В. Винокуров [1, с.17], Т. Гринько [2, с.56], В. Гунин [3, с.169] та ін.

У різних наукових розробках інноваційна активність підприємства розглядається на різних рівнях. Деякі автори (Л. О. Кравченко [4, с.60], І. Окландер [5, с.43–44], Н. М. Сіренко [6, с.42]) основними індикаторами вважають такі: кількість підприємств, які займалися інноваційною діяльністю; кількість підприємств, які проводили дослідження і розробки; обсяг реалізованої інноваційної продукції; кількість впроваджених нових технологічних процесів; кількість впроваджених нових видів продукції тощо. На думку автора, такий перелік показників сигналізує швидше рівень ефективності інноваційної активності підприємства з галузевого рівня.

Інші автори (В. Винокуров [13, с.17], Т. Гринько [2, с.56], В. Н. Гунин [3, с.169], А. А. Чулок [7, с.27]) акцентують увагу виключно на внутрішньоорганізаційних індикаторах інноваційної активності, до яких відносять: ступінь участі організації в розробках інновації; якість інноваційної стратегії; якість інноваційних цілей; рівень мобілізації інноваційного потенціалу; швидкість проведення інноваційних змін; затрати на інновації; патенти тощо.

Також Україні доцільно використати світовий досвід та запровадити показник для оцінки інноваційної активності в країні та регіонах для того, щоб не тільки охарактеризувати загальний стан інноваційної сфери, але й визначити пріоритети інноваційної політики, посилити ті напрями, де заходи найбільш ефективні [8, с.63].

У Європейському Союзі робота з порівняльного аналізу інноваційної активності країн активізувалася у 2000 р., коли була створена «карта європейського інноваційного простору». Методика Євросоюзу кілька разів змінювалася і удосконалювалася, а останню модифікацію було проведено у 2008 р. Відповідно до методології усього виділяється сім композиційних індексів, на підставі яких будеться загальний агрегований індекс, що відображає рівень інноваційної активності в країні. Для аналізу динаміки розраховується середньорічний темп зростання за кожним із композиційних та по агрегованому індексу в рамках п'ятирічного періоду. Усі індикатори розподілено на три групи: 1) Enablers – відображає основні рушійні сили інноваційної діяльності, які є зовнішніми по відношенню до фірми; 2) Firm activities – показники, що відображають діяльність фірми; 3) Outputs – результати діяльності фірм як інноваторів [9].

Суперечливе і часто навіть протилежне тлумачення можна зустріти в наукових джерелах щодо сутнісного наповнення понять «показники» та «індикатори інноваційної активності».

В Академічному тлумачному словнику «Словник української мови» [10] можна знайти таке визначення: «показник – це наочні дані про результати якоїсь роботи, якогось процесу; дані про досягнення в чому-небудь. Індикатор – це прилад для визначення, вимірювання, записування фізичних величин; речовина, що після введення до розчину змінює свій колір або колір розчину й таким чином дозволяє визначити його хімічну природу» [10].

Доцільно стверджувати, що усі вищезгадані елементи є індикаторами інноваційної активності, оскільки вони є приладами для вимірювання рівня ефективності інноваційної активності. Якщо усі ці індикатори систематизувати та виявити між ними чіткий зв'язок, то отримаємо сукупний показник – інтегральний показник ефективності інноваційної активності.

Для досягнення максимального рівня об'єктивності оцінювання ефективності інноваційної активності підприємств харчової промисловості автором запропоновано лише об'єктивні індикатори, оцінка яких не несе жодного суб'єктивного характеру, а саме:

- 1) кількість інноваційно-активних підприємств ($N_{\text{ін.акт.}}$);
- 2) кількість підприємств, які впроваджували інновації ($N_{\text{впров.}}$);
- 3) загальний обсяг інноваційних витрат (C);
- 4) обсяг реалізованої інноваційної продукції (I);
- 5) впровадження нових технологічних процесів та освоєння виробництва нових видів продукції ($Q_{\text{впров.}}$);

- 6) кількість інноваційних проектів, над якими працювали інноваційно-активні підприємства ($Q_{\text{іннов.}}$).

Використання об'єктивних індикаторів ефективності інноваційної активності дозволить досягнути максимального рівня об'єктивності без суб'єктивної оцінки. Okрім того, використання єдиного переліку для усіх вітчизняних підприємств дозволить отримати загальну картину інноваційного розвитку висококонкурентної харчової промисловості.

Висновки і перспективи подальших розробок. Стратегічна пріоритетність розвитку харчової промисловості України зумовлює необхідність систематичного та всебічно повного аналізування діяльності галузі для з'ясування не лише загальних тенденцій та закономірностей розвитку, а також для подальшого прогнозування та виявлення можливостей коригування, які дозволяють підвищити ефективність діяльності. Огляд літературних джерел підкреслив суперечливість сучасних наукових поглядів щодо проблематики оцінювання ефективності інноваційної активності харчопереробної промисловості.

Запропонований перелік об'єктивних індикаторів інноваційної активності уможливить підвищення ефективності її аналізування на основі вичерпно повного охоплення показників, які будуть релевантними, об'єктивними та вагомими в методиці оцінювання.

У подальших дослідженнях увагу буде зосереджено на удосконаленні методичного підходу оцінювання ефективності інноваційної активності підприємств харчової промисловості на основі інтегрального показника, який буде враховувати вплив запропонованих індикаторів інноваційної активності.

Список використаної літератури

1. Винокуров В. И. Основные термины и определения в сфере инноваций / В. И. Винокуров // Инновации. – 2005. – № 4. – С. 6–21.
2. Гринько Т. Щодо інноваційного потенціалу як складової інноваційної активності підприємства / Т. Гринько // Економіст: наук. журнал. – 2010. – № 2. – С. 56–58.
3. Гунин В. Н. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организаций» (модуль 7) / В. Н. Гунин, В. П. Бараничев, В. А. Устинов и др. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 328 с.
4. Кравченко Л. О. Інноваційна активність підприємств у агропромисловому комплексі країни / Л. О. Кравченко // Економічні науки: зб. наук. праць. – 2011. – Вип. 8 (29). – С. 58–64.
5. Окландер І. Кластерний аналіз інноваційно-активних підприємств Одесської області / І. Окландер // Економіст: наук. журнал. – 2010. – № 1. – С. 41–45.
6. Сіренко Н. М. Вплив інноваційної активності на стабільний економічний розвиток / Н. М. Сіренко // Наукові праці: наук. журнал. – № 72. – С. 41–43.
7. Чулок А. А. Аналіз показателей ефективності інновацій на мікро- і макроуровні / А. А. Чулок // Інновации. – 2004. – № 5. – С. 27–35.
8. Гринько Т. В. Сутність інноваційної активності підприємства та її оцінка / Т. В. Гринько, Г. В. Єрмакова // Бізнес Інформ: наук. журнал. – 2011. – № 11. – С. 62–64.
9. Волкова Н. Н. Методики моніторинга НІС РФ и международных сопоставлений інноваціонної діяльності [Електронний ресурс] / Н. Н. Волкова, А. А. Рубинштейн, Э. И. Романюк. – Москва: Ин-т економики РАН, 2010. – 16 с. – Режим доступа: http://www.inecon.ru/tmp/Doklad_Sovet_30.11.10.doc.
10. Словник української мови: в 11 томах. – Том 7, 1976 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sum.in.ua/s/pokaznyk>.

СУЧASNІ СВITOВI TEНDENЦIЇ ЩODO ЗALUЧЕННЯ HEMATEPІAЛЬNIX AKTIVIВ

У статті проаналізовано сучасний стан впровадження нематеріальних активів у різних країнах світу. Висвітлено тенденції розвитку та спiввiдношення матерiальних i нематерiальних складових. Представлено практичний досвiд управлiння i використання нематерiальних активiв в Українi та свiтi.

The current status of intangible assets in the world economy is analyzed. The article deals with trends of value tangible and intangible components. Management practices and use of intangible assets in Ukraine and in the world are presented.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні пiдприємства в умовах iснування та реалiзацiї господарської дiяльностi стикаються з пред'явленням нових, особливих вимог до роботи та функцiонування. Iстотно новий соцiальний напрямок i характер суспiльства можна спостерiгати сьогоднi в повсякденному життi: iнновацiї, науковi розробки стають основними рушiйними факторами економiчного зростання, а людський капiтал, рiвень освiченостi i професiоналiзм працiвника стають цiнними i унiкальними конкурентними перевагами пiдприємства перед iншими гравцями ринку. Саме люди мають здатнiсть створювати на пiдприємствi вартiсть. Звiдси випливає домiнування таких ресурсiв, як iнформацiя та знання. Цi види ресурсiв знайшли свое втiлення у термiну «нематерiальнi активи», що являє собою, попри iншi синонiмичнi дефiнiцiї, широкий аспект включених донього складових.

На сьогоднiшнiй день спостерiгається кульмiнацiйний етап зростання, використання i прояву значного iнтересу до нематерiальностей. Авжеж нематерiальностi, як такi, з'явилися набагато ранiше нiж у промiжок часу, з якого почалося iх активне вивчення. Щe на початку розвitку цивiлiзацiї, коли iдеi використовувалися у домашнiх господарствах, майстернях та на обробляючих полях були вже створенi нематерiальностi.

Аналiз дослiджень i публiкацiй останнiх рокiв. Такi учени iак: Н. Бонтiс, Т. Сtюарт, Й. Руус, С. Пайк, Л. Фернстрем, Л. Едвiнsson, М. Мелоун, П. Саллiван передбачають, що конкурентнi переваги залежать вiд того, наскiльки ефективно фiрма буде, обмiнює, використовує i зберiгає знання та iнтелектуальний потенцiал, якими вона володiє. Теоретичнi i практичнi питання стосовно iнтелектуального капiталu i нематерiальних активiв було висвiтлено в працях таких учених як: Ю. Даум, Б. Лев, А. М. Козирев, Е. Майо, Г. Ахонiн, Т. Хacci та iн.

Вidлення невирiшених ранiше частин загальної проблеми. Попри значнi напрaцювання вiтчизняних i зарубiжних науковцiв у сферi нематерiальностей залишаються невирiшеними питання щodo виокремлення складових, oцiнки i визначення ефективностi використання нематерiальних активiв.

Постановка завдання. Мета статтi – проаналiзувати сучасний стан нематерiальних складових свiтової i вiтчizняnoї економiки та представити найуспiшнiший практичний досвiд з державного управлiння.

Виклад основного матерiалu дослiдження. Як зазначає Органiзацiя економiчного спiвробiтництва та розвitку [1] в багатьох країнах iнвестицiї в нематерiальнi активи перевищують зростання в бiльш традицiйний вид капiталu, а самe машини, обладнання та будiвлi. Наявнi данi за низкою краiн показують їх стрiмке зростання. У Великiй Британiї

інвестиції у нематеріальні активи збільшилися більш ніж у 2 рази у частці сектору ринку валової доданої вартості в період між 1970 і 2004 роками. Останні дослідження свідчать про те, що щорічні внески інвестицій у нематеріальні активи в Сполучених Штатах дорівнюють сумі від 800 млрд. до 1 трильона доларів США.

У 2009 році вже більш ніж половина вартості бізнес-одиниць у США складали нематеріальність. Серед лідерів також опинилися Китай і Велика Британія (рис. 1).

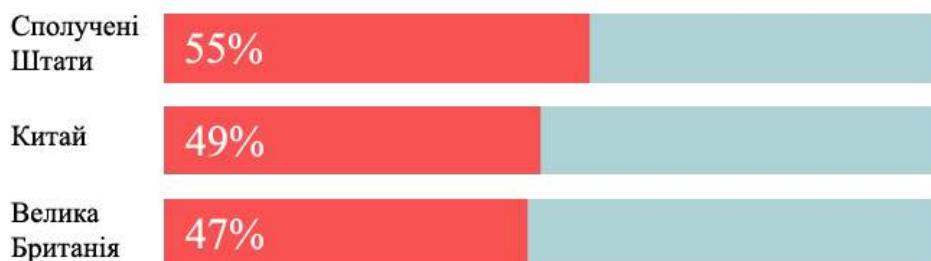


Рис. 1. Співвідношення кількості матеріальних і нематеріальних активів серед країн-лідерів (складено автором за матеріалами [2])

Позитивна тенденція щодо залучення нематеріальних активів у вартість підприємств простежується протягом багатьох років. На рис. 2 проілюстровано як змінюється відсотковий еквівалент переваги одного активу над іншим.

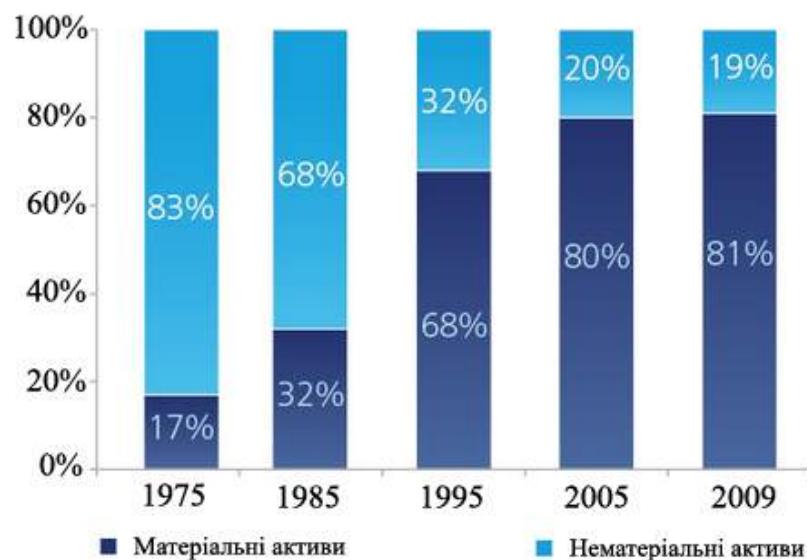


Рис. 2. Світове співвідношення матеріальних і нематеріальних активів за 1975–2009 рр. (складено автором за матеріалами [3])

Не аби яким поштовхом у цій справі є підтримка держави і відсутність бар'єрів у законодавчій частині. Данія була першою країною яка перейняла ініціативу і зобов'язала компанії з 2002 року розкривати ситуацію щодо інтелектуального капіталу додатково до традиційної фінансової звітності. Концепція була заснована на досвіді кількох датських і шведських компаній, які діяли в якості піонерів такої звітності. Однією з таких компаній, що перша представила цей звіт була шведська фінансова служба Skandia, під керівництвом Л. Едвінссона [4, с.17]. На рис. 3 представлено перелік найдорожчих брендів за вартістю на ринку, а також співвідношення вартості матеріальних і нематеріальних активів.

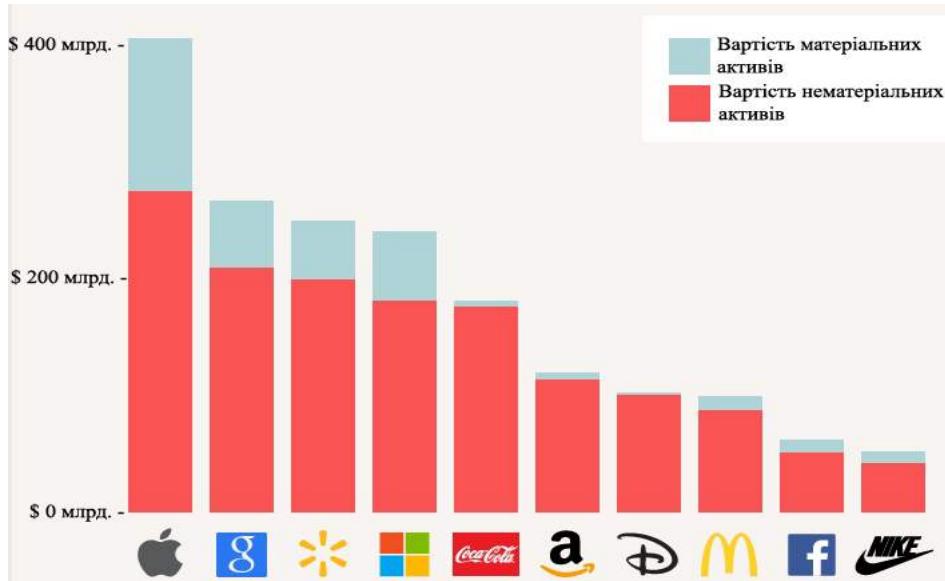


Рис. 3. Ринкова вартість Топ-10 брендів у 2013 році [3]

У свою чергу, український тижневик Фокус у 2012 році опублікував перелік найдорожчих українських брендів. Серед лідерів опинилися: курятина «Наша Ряба» із зазначеним прибутком у 2011 році – 5,1 млрд. грн.; кондитерські вироби «Roshen» – 4,54 млрд. грн.; пиво «Чернігівське» – 4,265 млрд. грн. [5].

За іншим рейтингом – «УкрБренд» Top Ukrainian Brands опинилися: вода «Моршинська» – 411 млн. дол.; пиво «Оболонь» – 384 млн. дол.; соки «Сандора» – 226 млн. дол. [6].

Варто відмітити, що кількість нематеріальних активів, що враховуються на балансі підприємств-лідерів різничається. Так, на балансі компанії-виробника продукції «Наша Ряба» – ПАТ «Миронівський хлібопродукт» – 196 млн. грн. нематеріальних активів, із яких більшість зосереджена серед прав користування природними ресурсами, гудвілом та іншими нематеріальними активами [7].

ПАТ «Моршинський» завод мінеральних вод «Оскар» нараховує 69 млн. грн. нематеріальних активів, із яких більшість це – права на об'єкти промислової властивості, далі – права користування природними ресурсами; авторське право та суміжні з ним права [7].

Тож, можемо спостерігати ситуацію, що лідери за різних рейтингів мають різну кількість нематеріальних активів. Постає питання, чому така неоднорідна статистика? По-перше варахувати несхожі методики оцінки низки підприємств, що потрапили в обидва рейтингів. Оцінка проводилася за дохідністю, за доступністю до споживачів, за іншою методикою: за статистичними показниками потенційної вартості брендів, та динаміки зміни цих показників, за загальним інвестиційним і конкурентним рівнями. По-друге ринкова вартість відрізняється від балансової то ж, вартість гудвілу для кожного підприємства індивідуальна, що залежить від особливих і характерних рис менеджменту з боку керівництва і неповторних конкурентних переваг прихованіх активів, зокрема таких як людські ресурси.

Необхідно зазначити, що для всебічного застосування нематеріальностей у виробничий процес і використання сприятливого ефекту від їх використання, повинна йти ініціатива саме від держави. Наприклад, у США в 2013 році інвестиції в нематеріальні активи склали 258 млрд. дол., а у 2014 році заплановано інвестувати понад 284 млрд. дол. В табл. 1 представлено обсяги інвестицій в нематеріальні активи за їх структурним складом.

Таблиця 1

Інвестиції Сполучених Штатів у нематеріальності у 2012–2104 pp., млрд. дол.
(складено автором за матеріалами [8])

Федеральні інвестиції у нематеріальності, млрд. дол.	2012	2013	2014 Прогноз
Людський капітал (ноу-хай)			
Освіта і навчання:			
гранти державного і місцевого значення	63,9	62,3	76,2
прямі федеральні витрати	33,0	29,8	44,6
навчання урядового персоналу (військові)	11,4	11,4	11,0
Соціальний капітал (Спілки і Мережі)			
Технічна допомога і організаційний потенціал:			
Співтовариства	0,7	0,6	0,8
Компаній	0,3	0,3	0,4
Бренди і маркетингова репутація:			
стимулювання експорту	0,8	0,9	1,0
безпека харчових продуктів, безпека лікарських засобів	4,6	5,0	5,6
Загальні інвестиції у нематеріальності	261,4	258,2	284,4
Не захищені	174,9	171,8	201,8

Проте, ситуація в Україні на фоні світових прагнень до збільшення частки нематеріальних активів у загальній сумі капіталу підприємства і країни загалом залишається невтішною. На сьогодні спостерігається тотальна недооцінка нематеріальних активів вітчизняними підприємствами. Частка в структурі капітальних інвестицій за видами активів не перевищує 4%. На рис. 4 зображене обсяг капітальних інвестицій у нематеріальні активи в Україні за період 2002–2012 pp.

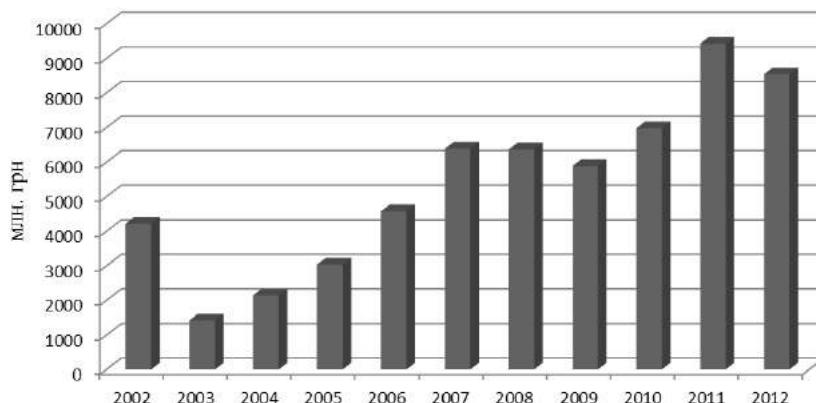


Рис. 4. Обсяги капітальних інвестицій у нематеріальні активи в Україні
(складено автором за матеріалами [9])

Україні необхідно більш впливова і однозначна політика щодо нематеріальностей. Повинні бути застосовані конкретні дії з інвестування, правової охорони, співпраці з фахівцями і науковими закладами та інші цілісні управлінські рішення. Є можливість і потреба перейняти досвід у інших країн, наприклад, таких як: Велика Британія, Франція, США.

У Великій Британії Відомство з інтелектуальної власності представляє свої поради державним органам. Пропозиції відносяться до кращого управління нематеріальними активами та здійснюється через так звану Мережу нематеріальних активів (Intangible Assets Network). Ця організація, поміж усного, має власний веб-сайт, де кожен може ознайомитися з роботою Мережі або прийняти участь у цій роботі. Співпраця здійснюється з підприємствами за допомогою представлення додаткової інформації щодо особливостей керування нематеріальними активами і створювання вартості від їх використання, а також оцінки ризиків на

підприємстві, у випадку неефективного управління нематеріальними активами [8; 10].

Найбільш прогресивна система державного управління нематеріальними активами представлена єдиною у своєму роді французьким Агентством нематеріальних активів держави (*Agence du patrimoine immatériel de l'Etat* (APIE)). Спеціалізація агентства направлена на валоризацію (заходів, щодо переоцінки) нематеріальних активів країни. APIE належить вирішити головні три завдання: навчитися отримувати велику економічну вигоду з нематеріальних активів; використовувати їх валоризацію для модернізації роботи державних структур; знизити ризик розкрадання грошових коштів. Тобто, APIE діє як внутрішній консультаційний орган, що допомагає установам французького уряду генерувати віддачу від нематеріальних активів. Це передбачає ліцензування державного сектора ноу-хау і товарних знаків, а також просування ноу-хау та відомих брендів. Так, наприклад, Лувр уклав договір з ОАЕ на 30 років, продавши право використовувати власну назву за 400 мільйонів євро. Дохід, також, генерується від комерційного використання національних будівель і пам'ятників в якості знімальних майданчиків для фільмів або для проведення різноманітних заходів. Наприклад, у великому залі Міністерства закордонних та європейських справ дозволили проводити приватні вечірки, плата за які складе від 50 до 70 тис. євро. У палаці Фарнезе в Римі, де розташовується французьке посольство зйомки фільму обійтуться у 100 тис. євро. На рекламних щитах у Домі Франції в Берліні вдалося заробити близько 700 тис. євро. Інший напрямок діяльності Агентства нематеріальних активів – це валоризація численних текстів доповідей, наукових статей, комп'ютерних програм, фотографій та статистичних даних, здатних приносити економічну вигоду. Зміст цих дій полягає в створенні єдиного порталу, що надає вільний доступ до величезного обсягу даних та отриманні доходу від комерційного використання ресурсів цього порталу [8; 11].

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, ключовим моментом слугує саме політика держави по відношенню до нематеріальностей, якими володіє суспільство. Результатом таких заходів буде краще розуміння наявних нематеріальних активів у країні і на окремих підприємствах, а також побудова кращої системи всеобщого управління. В умовах сьогодення Україна вкрай потребує якісної та ефективної політики з боку держави, а також більшої уваги підприємств щодо застосування нематеріальностей до виробничої діяльності.

Список використаної літератури

1. New sources of growth: intangible assets [Electronic source]. – Access: <http://www.oecd.org/sti/inno/46349020.pdf>.
2. Why you should manage your intangible assets [Electronic source]. – Access: <http://www.myassettag.com/business-assets>.
3. Disclosure of long-term business value [Electronic source]. – Access: <http://dupress.com/articles/disclosure-of-long-term-business-value>.
4. Baruch L. Intangibles: management, measurement and reporting / Lev Baruch. – Washington, D.C., 2001. – 201 p.
5. Названо найдорожчі українські бренди [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ua.korrespondent.net/business/mmedia_and_adv/1395054-nazvano-najdorozhchi-ukrayinski-brendi.
6. Ukrainian Brand 2013 [Electronic source]. – Access: <http://www.slideshare.net/melnikpavel/ukrbrand-2013-top-100-ukrainian-brands>.
7. Агентство SMIDA [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua>.
8. Federal government budget and intangibles [Electronic source]. – Access: <http://www.athenaalliance.org/weblog/archives/2013/04/federal-government-budget-and-intangibles.html>.
9. Капітальні інвестиції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Intangible Assets Network [Electronic source]. – Access: <http://www.ipo.gov.uk/ian.htm>.
11. Ambassade de France en Russie [Electronic source]. – Access: <http://www.ambafrance-ru.org>.

НОВІ ІМПЕРАТИВИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті проаналізовано базові імперативи посткризового розвитку національних фінансово-економічних систем в умовах глобалізації. Обґрунтовано необхідність створення нової системи глобального регулювання фінансових секторів для усунення причин світових структурно-циклічних і фінансових криз. Розкрито форми втручання держави в фінансову економіку на національному рівні.

The basic imperatives of post-crisis development of national financial and economic systems in the context of globalization were analyzed in the article. The necessity of creating a new system of global regulation of the financial sector to address the causes of global structural and cyclical and financial crises was grounded. The forms of government intervention in financial economics at the national level were disclosed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Термін «глобалізація» вже два десятиліття міцно увійшов у науковий тезаурус і пов'язується, в першу чергу, з технологічними інноваціями 90-х років – інформаційними технологіями, мобільним зв'язком, Інтернетом, які стали рушіями економічного зростання. З другого боку, закладення основ глобалізації відбулося передусім у фінансовій сфері завдяки дерегулюванню фінансових потоків, лібералізації фінансових ринків та створенню таким чином єдиного світового фінансового простору. Що змінила фінансова криза в уявленні науковців щодо імперативів розвитку і національних фінансово-економічних систем, і глобальної фінансової економіки? Саме таке питання, на думку авторів статті, вимагає системного методологічного аналізу. Серед науковців дедалі більше стає прихильників думки про те, що необхідність посилення ролі державного і міждержавного фінансового регулювання стає сучасним базовим імперативом.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблематикою посткризового розвитку фінансово-економічних систем занепокоєні вчені-економісти та Нобелевські лауреати, прем'єр-міністри, керівники міжнародних фінансових корпорацій, центральних банків, бізнесмени, тощо. Цьому питанню достатньо уваги було приділено і українськими і російськими вченими, серед них такі як: О. Барановський [1, с.3–20], А. Гальчинський [2, с.312], В. Геєць [3, с.4–19], С. Губанов [4, с.19–65], С. Алексашенко, П. Єщенко [5, с.479], М. Делягін, В. Лук'яннов [6, с.60–67; 7, с.3–6], С. Науменкова, В. Міщенко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Глобальне кризове загострення 2007–2009 років минуло, однак і в світовій економіці, і в національних економічних системах зберігаються значні диспропорції, які не дозволяють створити необхідні умови для реалізації нової моделі фінансово-економічного розвитку [6, с.61]. Одним із базових імперативів такої моделі, на погляд авторів статті, є необхідність посилення та поєднання міждержавних зусиль та активізації ролі міжнародних фінансово-регулятивних утворень задля створення і застосування антикризових механізмів та систем раннього попередження кризових ситуацій. Найбільш категоричні у своїх висловлюваннях наукові аналітики взагалі не бачать у новій епосі цивілізаційних перспектив фінансово-економічного розвитку без активної діяльності держави та міждержавних утворень [6, с.61].

Постановка завдання. Мета статті полягає у визначенні та обґрунтуванні базових імперативів посткризового розвитку фінансово-економічних систем в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фундаментом економічної політики промислово-розвинутих країн (ПРК) у попередні 40 років була концепція монетаризму, що прийшла на зміну теорії кейнсіанства, яке відстоювало необхідність самого широкого втручання держави в регулювання економічних процесів, визначало форми та інструменти регулювання з метою подолання кризових явищ, досягнення повної зайнятості та економічного зростання. Монетаристи обґрунтували нову міру втручання держави в економічне життя, повернення до саморегулювання економіки ринковими механізмами, у першу чергу, грошово-кредитними. Нова економічна політика ПРК, в першу чергу США та Великої Британії, будувалася з урахуванням рецептів монетаристів і це знаходило прояв у деетатізації національних економік (роздержавлення окремих галузей, зниження податків на бізнес, зменшення частки ВВП, яка акумулювалася в держбюджеті тощо) і нових явищах у світовій економіці. Зокрема, це перехід до Ямайської валютної системи з її плаваючим валютним курсом, зниження протекціоністських бар'єрів у світовій торгівлі (під егідою ГАТТ/СОТ), лібералізація руху капіталів, розвиток євроринків і офшорної моделі фінансової системи, яка не піддається регулюванню ані з боку національних, ані з боку міжнародних регуляторів.

Як свідчить економічна історія ХХ століття, протягом віку йшов пошук міри і адекватних форм втручання держави в економічне життя суспільства. Якщо міра порушувалась, диспропорційність в економіці призводила до нових криз і тоді починається пошук нової міри. До середини першого десятиліття 2000-х років міра, на погляд авторів, знову була порушена. «Світова економіка та її національні складові за допомогою ринку не змогли впоратися з асинхронним розвитком «фінансоміки» і реального сектору економіки, з встановленням пропорцій суспільного виробництва, з розбалансуванням потреб і можливостей фінансових ринків тощо. «Світова економіка увійшла у період системної глобальної розбалансованості, що за нових геоекономічних і геополітичних реалій супроводжується виникненням чисельних джерел турбулентності і транскордонних ризиків» [1, с.10]. З огляду на масштаби цих процесів потрібен пошук нової міри співвідношення ринкових і неринкових механізмів регулювання. Криза доводить, що без широкого втручання держави та використання її великих фінансових ресурсів подолання кризових явищ неможливе. На думку авторів, у найближчі роки ренесанс очікує кейнсіанство, рецепти якого уже сьогодні використовуються при розробці конкретних шляхів антикризових дій у більшості розвинених країн світу. В подальшому це буде мати прояв у етатізації окремих секторів і галузей економіки, у зростанні частки ВВП, що підлягатиме перерозподілу через державні бюджети, в поширенні стратегічного планування, у створенні нових міжнародних фінансових регуляторів для приборкання стихійного розвитку фінансоміки і попередження криз. «З невтручанням держави в економіку закінчено. Всемогутній ринок, який був завжди правий, закінчився», – заявив у 2010 році колишній президент Франції Н. Саркозі. Президент Росії В. Путін та його команда раніше за всіх усвідомили необхідність дієвого, ефективного механізму державного регулювання і запропонували неокейнсіанську модель економічної політики, у першу чергу стосовно державних природних монополій та низки інших інститутів.

Остання криза остаточно переконала в тому, що вільні ринки і глобальні фінансові операції є несумісними. Це визначило необхідність формування комплексної системи міждержавного фінансового регулювання з новоствореною Радою з фінансової стабільності (FSB), яка поряд з існуючими (МВФ, Світовий банк, СОТ), стала ще однією опорою в архітектурі глобального регулювання [6, с.62]. Отже, ліберальна модель управління економікою ймовірно вичерпала себе на початку ХХІ століття і тому за законами діалектики у середньостроковій перспективі варто очікувати чергові зміни в господарському механізмі та економічній політиці і ПРК, а також у світовій економіці загалом.

Ще одним імперативом посткризового розвитку фінансово-економічних систем необхідно вважати імператив використання державного сектору в модернізації економіки. Уже сьогодні в економічній літературі ставляється під сумнів домінуючі у вітчизняній практиці та теорії погляди щодо безумовно вищої ефективності приватного сектору порівняно з державним [8, с.29–39]. Світовий досвід використання державного сектору в економічних і фінансових перетвореннях, а також довгострокові перспективи зміщення і поширення у світі моделі державного капіталізму свідчать про те, що державний сектор може відігравати провідну роль в модернізації країни, подоланні «індустріально-відтворювальної стагнації» [4, с.19–65].

У чому вбачається роль держсектора в першу чергу? Варто погодитися з тими науковцями, які вважають, що саме держава повинна запустити «двигун» реіндустріалізації і тим самим подолати гегемонію паразитичного, спекулятивного, фіктивного фінансового капіталу. У своєму глибокому системному дослідженні «Воспроизводство рабочих мест и «новая норма» ФРС США» С. С. Губанов констатує те, до чого призвела гегемонія паразитичного капіталу над промисловим: «она підтримує нормальний хід розширеного відтворення продуктивного капіталу і продовжує явище деіндустріалізації як прямий результат системної диктатури спекулятивного капіталу, який «турботливо охороняється ідеологічним диктатом монетаризму та біржового офшорного лібералізму, тобто диктатом неокласичної апології» [4, с.18–20]. Промисловий капітал у ПРК утримує свої стратегічні позиції і за підтримкою держави нагромаджує нові сили та готується дати рішучій бій спекулятивному капіталу. «Промисловий капітал країн великої сімки (G7) ультимативно виставив сьогодні ідеологію реіндустріалізації і навіть «промислового ренесансу» [4, с.44].

Технологічна пауза 2010–2015 років поки що не зробила новітні технології (нано-, біотехнології, альтернативну енергетику, 3G-технології, тощо) рушіями економічного зростання, вони не перейшли до стадії широкого промислового виробництва і розповсюдження. Однак при створенні відповідного фінансового механізму забезпечення інвестицій та державно-приватного партнерства ці новітні сектори постають основою побудови неоіндустріальної економіки та інноваційного відродження галузей промисловості старого укладу й інфраструктури.

В економічній літературі йдеться про індустріальний «ренесанс» США, які повертають реальне виробництво в країну та створюють для цього необхідні передумови.

1. Дешевий газ та електроенергія (у 2012 році видобуток нафти і сланцевого газу в країні покривав 83% усієї потреби економіки, водночас як у 2005 році – 60%). Зниження таких витрат сприяло поверненню металургійної, хімічної і промисловості полімерних матеріалів у Штати за підтримки держави. До 2040 року США ставлять завдання досягнення повної енергетичної незалежності для сприяння розвитку товарно-виробничої економіки.
2. Зниження почасової оплати робочої сили та соціальних виплат.
3. Наявність і одночасно підготовка нової висококваліфікованої робочої сили, спроможної займатися цифровими технологіями, комп’ютерним моделюванням, 3G-технологіями, тощо.
4. Постійно зростаюча вартість перевезень товарів та ресурсів по світу, яка складає 8–10% вартості товарів та нівелює порівняльні переваги окремих країн.

Такі процеси свідчать про те, що країни для виходу з кризи та подолання її руйнівних наслідків створюють нові порівняльні переваги для концентрації реального виробництва у вигляді промислових кластерів, промислово-комерційних агломерацій, інноваційних секторів, технопарків, тобто формується новий тренд (і це – ще один імператив) у розміщенні і розвитку реального виробництва та державного сектору, а також всебічна фінансова підтримка держави в цьому питанні відіграють величезну роль. Варто зазначити, що сучасні дослідники дедалі рідше коментують втручання держави в економіку у негативному світлі, а також повертаються до розуміння того, що «створення національного багатства опосередковано виключно промисловим капіталом, тоді як

монетарний (фінансовий) капітал зайнятий виключно перерозподілом створеного на свою користь» [4, с.60].

Отже, посилення втручання держави необхідно задля вирішення протиріч розвитку реального та фінансового секторів економіки, для виправлення колосальних збоїв у роботі І підрозділу суспільного відтворення, деформацій базових умов функціонування розширеного відтворення. «Поки не відродяться умови, іманентні розширеному відтворенню, замість неоіндустріальної революції надовго затримається неоіндустріальна стагнація, яка супроводжується домінуванням неіндустріальних (спекулятивних, віртуальних – автори) факторів формування ВВП» [4, с.60].

Таким чином, фінансово-економічні системи, які були в останні 20 років переорієтовані на фінансіалізацію, повинні бути налаштовані на товаропродукуючу економіку, на розвиток промислового капіталу і приборкання капіталу спекулятивного. Для цього розвинені країни (і країни, що розвиваються, наприклад, Росія) намагаються вирішити принаймні дві проблеми:

- 1) зниження прибутковості фінансових операцій (тим самим їх привабливості для інвестора) шляхом використання податкових інструментів;
- 2) деофшорізація фінансових потоків методами «кнута» (заборона, жорстке законодавство, внесення до «чорних списків» тощо) та «пряника» (матеріальні стимули, зниження податків тощо).

Чотирнадцять європейських країн вводять так званий «податок Тобіна» на фінансові трансакції, який би значно зменшив дохідність таких операцій. Хоча експерти вже вказують на можливу проблему – відтік капіталу в ті країни, де такого податку не буде, та пропонують зробити такий податок транскордонним.

Друга проблема – це боротьба з офшорами, банківською таємницею, незаконним вивезенням капіталу. Відомо, що такі країни, як Франція, Германія, Велика Британія досить жорстко проводять таку боротьбу. Наприклад, Велика Британія вимагає від Ліхтенштейна розкрити інформацію про депозити п'яти тисяч рахунків британських громадян на суму 2,5 млрд. євро, а їх володарі повинні сплатити більше 1 млрд. євро податків до 2015 року. Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР – об'єднуне 33 найбільш розвинені країни світу) складає «чорний список» податкових оазисів та погрожує банкам жорсткими санкціями. Росія змінює систему податків по відношенню до капіталу, який ховається в офшорах (від 20% податків щодо таких капіталів), і який виступає прозорим (9%). Ці проблеми також перекликаються з сьогоднішніми вимогами повернення капіталів на батьківщину минулих правителів, яких звинувачують у державній корупції та розкраданні національного багатства (Лівія, Україна тощо).

Отже, посилення фінансового регулювання та контролю з боку держав і наднаціональних інститутів для розв'язання сучасних проблем фінансово-економічного розвитку є одним з базових імперативів в умовах глобалізації.

І ще один імператив посткризового розвитку фінансово-економічної системи – це врівноважений розподіл доходів, який має принципове значення для тривалого економічного зростання. Цією залежністю зnehmerала неоліберальна економічна думка і монетаристи. Однак «жодна із систем, у якій більшість населення перебувають в економічно несприятливих умовах і стоять на межі соціального «маргінесу», а вузькі групи, що називаються «елітами», водночас купаються у надмірному багатстві, не має перспективного майбутнього» [9, с.15]. «На початку 2014 року в Україні 220 осіб концентрували багатство у 93,5 млрд. доларів – чи варто дивуватися нашій «лютневій революції ...». Автор цитати, польський професор Г. Колодко обґруntовує необхідність нового стратегічного підходу до майбутнього і називає його «Новим прагматизмом, або економікою помірності». Погоджуємося з автором, що в такій економіці необхідно рішуче протидіяти необґрутованим нерівностям, які виникають внаслідок патології розподільних механізмів, оскільки вони шкодять суспільному капіталу та процесу його нагромадження, а це гальмує

інвестиційну діяльність суспільства з метою масштабних науково-технічних проривів.

В економічній думці висловлюється положення про те, що концентрація фінансових ресурсів в руках дедалі вужчого кола осіб, тобто збільшення розриву між доходами нечисленної фінансової «еліти» і решти населення, формує передумови кризи [10, с.8]. Колишній міністр праці за часів президентства Б. Клінтона Р. Райх наводить дані щодо динаміки розподілу доходів у США з 1913 року до 2008 року і тенденція до знищенння середнього класу та концентрація доходів у вузького кола найбільш багатих людей (1% американців) наштовхують на чіткі аналогії між Великою депресією 1929–1933 рр. і останньою Великою рецесією (С. Губанов) 2007–2010 рр.

Висновки і перспективи подальших розробок. У статті проаналізовано деякі імперативи посткризового розвитку фінансово-економічних систем в умовах глобалізації. Що в розумінні цих процесів є важливим для соціально-економічної політики в Україні, особливо в умовах гострої соціально-політичної і економічної кризи початку 2014 року? По-перше, необхідно добре уявляти майбутні тренди економічного розвитку в зовнішньому глобальному оточенні. По-друге, розуміння деяких глибоких аналогій могло б сприяти більш ефективній політиці в країні.

Для більш глибокого розуміння явних і прихованых небезпек та викликів для економіки України і розробки системних, ефективних запобіжних заходів потрібен цілісний широкий погляд на болючі процеси, які відбуваються, і розуміння глибинних причин та потужних тенденцій, що формують реальність. Визначення цих тенденцій та імперативів майбутнього дозволило б виробити перспективне стратегічне бачення розвитку економіки, яке б позитивно мотивувало і консолідувало українське суспільство [11, с.6–7].

Список використаної літератури

1. Барановський О. І. Сутність і різновиди фінансових криз / О. І. Барановський // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 3–20.
2. Гальчинський А. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи. Методологічні аспекти / А. Гальчинський. – К.: Либідь, 2006. – 312 с.
3. Геєць В. М. Вихід з кризи (Роздуми над актуальним у зв'язку з прочитаним) / В. М. Геєць, А. А. Гриценко // Економіка України. – 2013. – № 6. – С. 4–19.
4. Губанов С. С. Воспроизводство рабочих мест и «новая норма» ФРС США / С. С. Губанов // Экономист. – 2013. – № 7. – С. 19–65.
5. Ещенко П. С. Куда движется глобальная экономика в XXI веке? / П. С. Ещенко, А. Г. Арсеенко. – К.: Знання України, 2012. – 479 с.
6. Лук'янов В. С. Глобалізація національних фінансових систем: базові імперативи та антикризові механізми / В. С. Лук'янов // Фінанси України. – 2013. – № 9. – С. 60–67.
7. Лук'янов В. Фінансова економіка як цивілізаційний феномен / В. Лук'янов // Фінансовий ринок. – 2012. – № 78. – С. 3–6.
8. Кіндзерський Ю. В. Імператив використання державного сектору в модернізації економіки / Ю. В. Кіндзерський // Економіка України. – 2013. – № 11. – С. 29–39.
9. Колодко Г. В. Новий прагматизм, або економіка помірності / Г. В. Колодко // Економіка України. – 2013. – № 11. – С. 13–26.
10. Унковська Т. Е. Чи можливе економічне диво в Україні / Т. Е. Унковська, Н. І. Демчук // Економіка України. – 2013. – № 12. – С. 4–11.
11. Гальчинський А. Політична нооекономіка: начала оновленої парадигми економічних знань: монографія / А. Гальчинський. – К.: Либідь, 2013. – 472 с.

Стаття надійшла до редакції 27.03.2014.

МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ МАЛОГО БІЗНЕСУ НА ОСНОВІ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР

У статті розглянуто стан розвитку малого підприємництва в Україні. Визначено особливості шляхів реалізації структурної державної політики щодо малого підприємництва. Досліджено і запропоновано основні механізми управління розвитком малого бізнесу на основі підприємницьких мережевих структур кластерного типу.

The article considers the development of small business in Ukraine. The features of the ways of implementation of state structural policies on small business were identified. Basic mechanisms of development management of small business through business networking structures of cluster type were researched and proposed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасному середовищі функціонування національної економіки серед основних проблем для всіх регіонів України залишається проблема економічного зростання, що базується або на ендогенних та екзогенних чинниках, або на їхньому поєднанні. Економічна криза, що торкнулася багатьох розвинених країн, шляхи виходу з неї, доводять, що стійкішими опинилися стратегічно ендогенно-орієнтовані економіки. У цьому сенсі провідними є чинники зростання інноваційного характеру, особливо потенціал малого підприємництва, який потребує нарощення конкурентних переваг за рахунок впровадження мережевої структури організації, нових принципів державного регулювання зазначеними процесами.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Теоретичні основи формування підходів до вирішення практичних завдань державного управління, які пов'язані з економічними процесами та підприємницькою діяльністю, заклали такі видатні зарубіжні вчені, як: Е. Вайнінг, Д. Веймер, Д. Кейнс, Ф. Кене, В. Леонтьєв, Д. Рікардо, П. Самуельсон, А. Сміт та інші. Серед вітчизняних дослідників значний внесок у загальну теорію та методологію державного регулювання малого підприємництва зробили такі провідні вчені, як: Ю. Авксентьев, О. Амосов, Ю. Бажал, О. Барановський, З. Варналій, Л. Воротіна, В. Гриньова, А. Дегтяр, О. Долгальова, Л. Дмитріченко, Ю. Єхануров, І. Жиляєв, О. Іваницька, О. Кілієвич, М. Клименюк, М. Корецький, В. Мартиненко, Г. Одінцова, Є. Панченко, І. Райнін, С. Реверчук, І. Сараєва, В. Сизоненко, І. Сурай, Т. Съомкіна, О. Титаренко, Ю. Чернецький та інші. Загальні концептуальні уявлення про мережеві структури та теоретико-методологічні основи впливу держави на їхні формування було закладено у фундаментальних роботах вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких: А. М. Асаул, В. М. Войнаренко, В. М. Геєць, О. І. Гонта, В. І. Захарченко, А. Єрмішина, Р. В. Кузьменко, В. Г. Маргасова, І. В. Пилипенко, В. Ф. Семенов, С. І. Соколенко, В. П. Третяк, Г. Р. Хасаєв.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Розвиток малого підприємництва в Україні відбувається в складних умовах розвитку ринкової економіки, що позначено значними труднощами соціально-економічного, політичного й правового характеру. На цей процес головним чином впливають наявність адміністративних бар'єрів, значний податковий тягар, обмеження фінансово-кредитних можливостей, недостатність фінансової, матеріально-технічної, управлінської та кадрової складової діяльності малого підприємництва. Недостатньою є увага держави до розв'язання проблемних питань розвитку малого підприємництва, хоча саме воно, не вимагаючи великих стартових інвестицій, гарантує швидкий обіг ресурсів, високу динаміку зростання, допомагає оперативно вирішувати проблеми реструктуризації економіки, гнучко реагує на зміну кон'юнктури

ринку, надає економіці додаткової стабільності. Тому дослідження проблемних питань, пов'язаних з функціонуванням суб'єктів малого підприємництва та розвитком системи їх державного регулювання в ринкових умовах, мають принципове значення на етапі його утвердження.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення особливостей державного управління розвитку малого бізнесу в Україні з урахуванням специфіки сучасного розвитку країни та розкриття пріоритетних напрямів державної політики у сфері малого підприємництва на основі мережевих структур кластерного типу (МСКТ).

Виклад основного матеріалу дослідження. Структурна перебудова національної економіки потребує створення та розвитку принципово нових форм підприємництва, здатних функціонувати та витримувати конкуренцію в умовах невизначених та динамічних факторів зовнішнього середовища. Розробка оптимальної моделі мережевих структур кластерного типу для України – це здебільшого розробка і реалізація заходів підтримки регіональних інноваційних малих підприємств, здатних генерувати ідеї і на тих або інших умовах, пропонувати підприємствам (інвесторам) – лідерам не тільки свою продукцію, виготовлену за західними зразками, але й свої інноваційні розробки. Позитивний ефект від створення мережевих структур кластерного типу отримують не тільки підприємства-учасники мережевих структур, але й національна економіка загалом у вигляді соціально значимих зрушень: підвищення зайнятості трудового населення та попит на кваліфіковані кадри; сприяння розвитку суміжних галузей економіки та ринкової інфраструктури; наповнення місцевого та державного бюджетів; задоволення попиту населення якісними товарами, послугами тощо.

Варто зауважити, що розвиток малого підприємництва в національному господарстві України не відмінений великими досягненнями. Якщо у розвинених країнах понад 50% ВВП створюють малі підприємства, то в Україні вони поки що не відіграють суттєвої ролі в забезпеченні економічного зростання, їхній внесок у ВВП становить лише 9,0–9,5% [1, с.34–46]. В країнах з розвиненою ринковою економікою чисельність зайнятих у сфері малого підприємництва, як правило, перевищує 50% населення працездатного віку (країни ЄС), а подекуди, може наблизатись і до 80% (Японія). Натомість в Україні у 2012 р. малим підприємництвом займалось лише 24,9% населення працездатного віку (а питома вага малих підприємств складає 92,9% від загальної кількості зареєстрованих підприємств у країні). Продукція малих підприємств формує понад 50% ВВП країн «старої» Європи (Німеччина, Франція); понад 30–40% ВВП у країнах «нової» Європи (Чехія, Словаччина, Угорщина). Для порівняння – в Україні (за даними 2012 р.) цей показник дорівнює 7% [2, с.29; 3, с.67].

Державне регулювання та підтримка розвитку малого підприємництва в Україні здійснюється відповідними загальнодержавними, регіональними та місцевими органами влади з метою узгодження інтересів держави і сектору малого підприємництва [4, с.87]. Державна підтримка малого підприємництва на місцевому рівні здійснюється в рамках впровадження регіональних і місцевих програм відповідно до Закону України «Про державну підтримку малого підприємництва» [5].

Новий етап в історії впровадження регіональних програм пов'язаний з затвердженням постанови Кабінету Міністрів України «Про Державну стратегію регіонального розвитку на період до 2015 року», що стало поштовхом для розробки стратегій соціально-економічного розвитку окремих регіонів України [6, с.182]. Підтримка розвитку малого підприємництва повинна носити регіональний характер та враховувати рівень розвитку підприємництва в окремих районах та видах економічної діяльності. При розробці регіональних програм підтримки необхідно враховувати економічну спеціалізацію того чи іншого регіону, рівень його виробничого потенціалу та наявність відповідної сировинної бази [7, с.182].

Ситуація щодо рівня фактичного фінансування заходів регіональних програм підтримки малого підприємництва в регіонах дещо стабілізувалась, позначившись на рівні від 17,85 млн. грн. у 2008 році до 18,66 млн. грн. у 2011 році. Разом з тим, залишається незадовільним показник відповідності фактичного виділення коштів до обсягів передбачених

видатків у місцевих бюджетах на такі заходи, що наочно у динаміці показано на рис. 1. Державне регулювання розвитку малого підприємництва у післякризової період, проявилося в контексті заходів, спрямованих на скорочення дефіциту бюджетів усіх рівнів, в Україні відбулось суттєве скорочення обсягів фінансування заходів регіональних програм розвитку малого підприємництва. Так, у 2010 р. рівень фінансування зазначених заходів з обласних бюджетів становив лише 43% від показників докризового рівня [2, с.38]. Результатом є скорочення кількості малих підприємств.

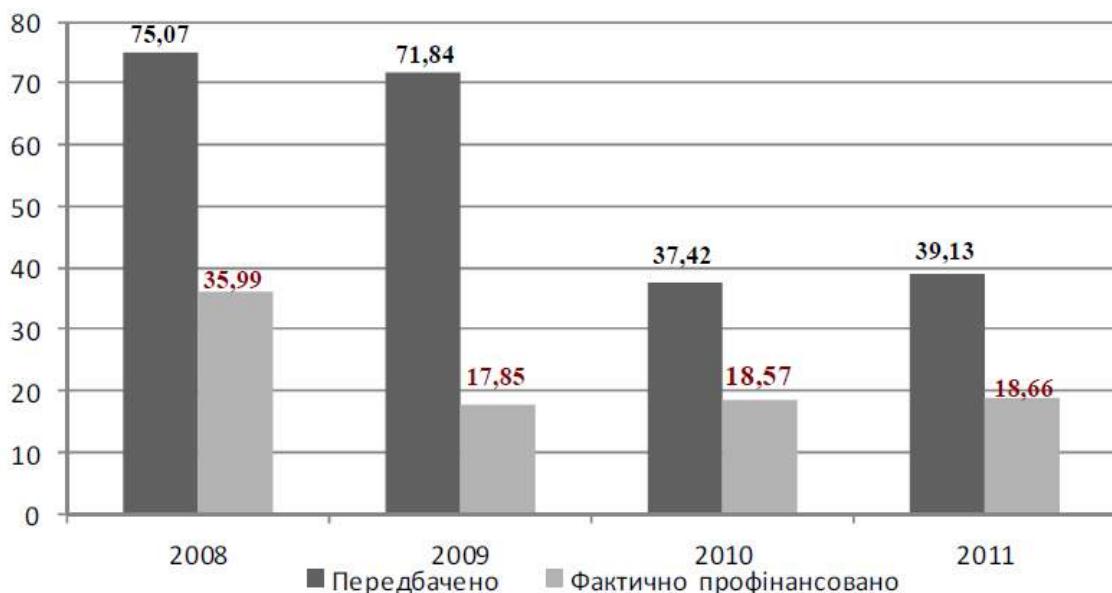


Рис. 1. Обсяги фінансування регіональних програм розвитку малого та середнього підприємництва в Україні за період 2008–2011 рр.

У 2011 році обсяг загального кредитування малого та середнього бізнесу порівняно з аналогічним періодом 2010 року скоротилося майже на 3 млн. грн. та склало 11,7 млн. грн. Також скоротився рівень мікрокредитування малого підприємництва міжнародними організаціями через уповноважені комерційні банки. Якщо у 2010 році було надано 2492,4 млн. грн. банківських кредитів, то впродовж 2011 року ця сума сягнула лише 191,9 млн. грн. [2, с.55].

Для створення мережевих структур кластерного типу важливим чинником є наявність інфраструктури підтримки підприємництва в областях України, мережа якої наприкінці 2011 року складала: 558 бізнес-центрів; 80 бізнес-інкубаторів; 43 технопарки; 746 лізингових центри; 2184 небанківські фінансово-кредитні установи (у т. ч., 1606 кредитних спілок); 237 фондів підтримки підприємництва (із них 30 створені за участю УФПП); 2964 інвестиційно-інноваційні фонди і компаній; 3184 інформаційно-консультивативні установи [3, с.118–221]. У переважній більшості областей кількість об'єктів інфраструктури залишилась без змін, адже біля 5% обсягів фінансування програм спрямовуються на розвиток інфраструктури на місцях.

Аналіз структури фінансування заходів регіональних програм демонструє, що в більшості областей перевага надавалась заходам, пов’язаним з фінансово-кредитною підтримкою малого підприємництва (рис. 2). Зокрема, впродовж 2012 року найбільші обсяги фінансування заходів державних програм на регіональному рівні було спрямовано на компенсацію частини вартості банківських кредитів для суб’єктів малого підприємництва за рахунок бюджетних коштів – майже 76%.

Вище зазначено про соціальну важливість підприємницьких мережевих структур кластерного типу, тому цікаво, що в Україні залишається питання неприйняття малого бізнесу як основного інструменту соціальної політики та забезпечення робочими місцями населення країни. Навпаки, малий бізнес розглядається в рамках державної політики

виключно в економічній площині. Логічним продовженням цієї проблеми є похідні проблеми надмірного державного регулювання, численні адміністративні бар'єри та низький рівень виконавчої дисципліни в органах державної влади, що погіршується високим рівнем корупції. Це становище підкреслюється практично найгіршими показниками України серед інших країн світу за впливовими світовими рейтингами, зокрема Світового банку, Heritage Foundation, Міжнародного інституту менеджменту та інших.

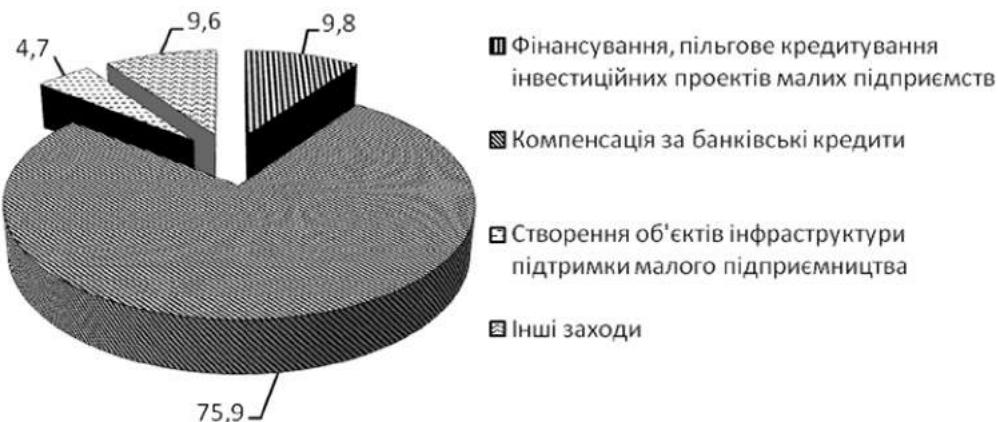


Рис. 2. Структура фінансування державних програм підтримки малого підприємництва у 2012 році

У зв'язку із зазначеними проблемами, Україна у 2010 році розпочала політику масштабних реформ, зокрема, у грудні було утворено Державну службу реєстрації України, дані якої свідчать про несприятливий бізнес клімат, що панує в державі (рис. 3). Лінійні тренди, наведені на рис. 3 по окремих графах за відповідні періоди, чітко вказують на падіння річних темпів змін за усіма групами (як юридичних, так і фізичних осіб-підприємців, і як по реєстрації, так і по припиненню їх діяльності) [8, с.43].

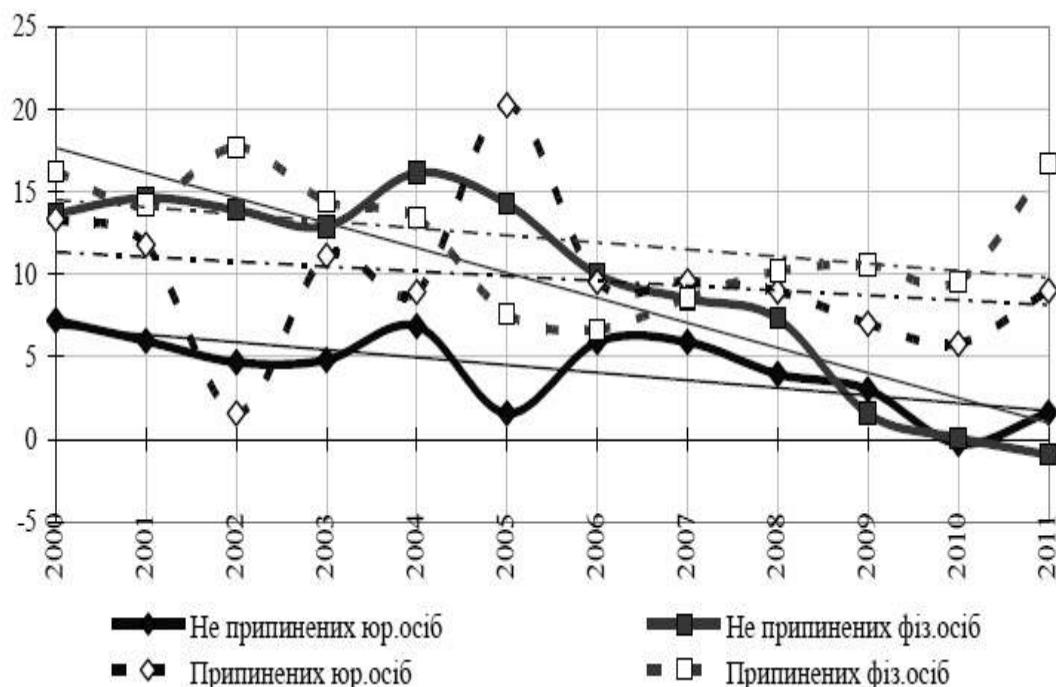


Рис. 3. Темпи змін припинених юридичних та фізичних осіб-підприємців за 2000–2011 роки в Україні

Оцінка результатів аналізу основних показників стану розвитку малих підприємств дає підстави стверджувати, що їх фактичний рівень є досить низьким. Отже, питання щодо розвитку малого підприємництва із залученням активних механізмів державного управління особливо актуалізується в умовах фінансово-економічної кризи та розгортання безробіття.

Україна знаходиться на етапі якісної зміни фокусу державної політики щодо малого та середнього бізнесу: від політики, що була спрямована на збільшення кількості суб'єктів – має відбуватися перехід до політики збереження/підтримання хоча б досягнутої кількості суб'єктів та одночасному запровадженні нових інструментів політики інтенсивного розвитку, серед яких важливе місце має бути відведено політиці створення мереж кластерного типу. Для поліпшення стану та розвитку малого підприємництва необхідно оптимізувати його регулювання й підтримку на державному рівні, активізувати фінансово-кредитну та інвестиційну підтримку, створити сприятливі умови для подальшого розвитку інфраструктури малого бізнесу [9, с.246–272; 10, с.153–156]. Для цього пропонується створювати мережеві структури кластерного типу, що надають істотні переваги малому підприємництву в конкурентній боротьбі на вітчизняних та світових ринках.

Враховуючи те, що держава не має великого набору політичних інструментів, можемо зробити висновок, що найкращою кластерною політикою уряду буде політика, яка не заважатиме природному процесу формування МСКТ. Держава та місцеві регіональні органи влади повинні сконцентрувати свої зусилля саме на підтримці МСКТ: зниження податків, спрощення норми регулювання при створенні нових підприємств, стимулювання інвестицій, страхування можливих ризиків, сприяння розвитку зв'язків з науковими закладами, надання незначних субсидій, залучення інвесторів, тощо.

На заваді ефективному впровадженню стратегії розвитку МСКТ є брак фахівців, за відсутності яких стратегії кластерного розвитку не впроваджуються. Тобто, слід зауважити, що процес формування МСКТ в Україні залежить окрім усього іншого від критичної маси фахівців та юридичних осіб, що будуть плідно працювати над формуванням та розвитком цих мереж. Від рівня їхньої кваліфікації залежить успіх як окремо взятих МСКТ, так і потенціал формування кластерів в Україні загалом.

Формування кластерної політики в нашій країні приведе до збільшення кількості малих і середніх підприємств, дозволить притягнути прямі вітчизняні та іноземні інвестиції, дасть поштовх до прискореного розвитку інноваційного сектора економіки, відкриє можливості зростання несировинного та високотехнологічного експорту товарів і послуг, стимулюватиме соціально-економічний розвиток регіонів базування кластерів. Внаслідок розвитку цих процесів у державі створяться умови для збільшення частки населення, що належить до середнього класу. Здорове економічне середовище може утворитися на грунті функціонування широкого прошарку малих мережевих структур, які спроможні стимулювати конкуренцію, сприяти стабільності суспільства, вирішенню питання створення робочих місць, насиченню ринку товарами та послугами.

Як свідчить світова практика, ініціаторами проведення кластерної політики можуть виступати як центральні органи управління, які проводять кластерну політику «зверху», так і регіональна влада або місцева спілка підприємців, що пропонують реалізацію програм стимулювання розвитку МСКТ «знизу-доверху». Такі програми отримали назву «кластерна ініціатива», яка визначається як організована спроба збільшити темпи росту і конкурентоспроможність МСКТ на певній території, залучаючи до цього кластерні підприємства, державу та інституції.

Для ефективного розвитку малого підприємництва в Україні необхідно створити механізм взаємодії між державою та підприємницьким сектором [9, с.11–18; 10, с.156–158]. Відсутність такого механізму засвідчується тим, що малі підприємства ще не відіграють вагомої ролі в економіці України. Це проявляється й у тому, що вони не стали одним із важливих засобів усунення диспропорцій на окремих товарних ринках, створення нових робочих місць і скорочення безробіття, активізації інноваційних процесів, розвитку конкуренції, швидкого насичення ринку товарами та послугами.

Формування механізму розвитку малого підприємництва на основі кластерного підходу та його конкретні форми різняться у різних країнах. Вони відзеркалюють історію, традиції, тип національної культури, розміри країни, ступінь готовності до ринкових реформ, тобто взагалі мають відповідати об'єктивним умовам функціонування і стану розвитку малого підприємництва на конкретному часовому етапі. Сьогодні в Україні сформовано систему підтримки та регулювання малого підприємництва, проте вона виконує свої функції вкрай неефективно, тому що не створено механізм розвитку малого бізнесу на основі мережевих структур кластерного типу, адекватного потребам розвитку економіки.

На основі системного підходу автором розроблено організаційно-економічний механізм формування конкурентних переваг учасників штучної мережової структури кластерного типу. В організаційній структурі запропоновано виділити такі елементи: наднаціональну координаційну раду з розвитку кластерів, органи державного управління, регіональні (місцеві) органи влади, координаційний блок, виробничий блок, фінансовий блок, науково-дослідний блок, галузевий блок, блок підприємницького середовища, ядро МСКТ, міжнародні кластерні альянси, зовнішній ринок. Організаційно-економічний механізм формування підприємницьких мережевих структур кластерного типу представлено на рис 4.

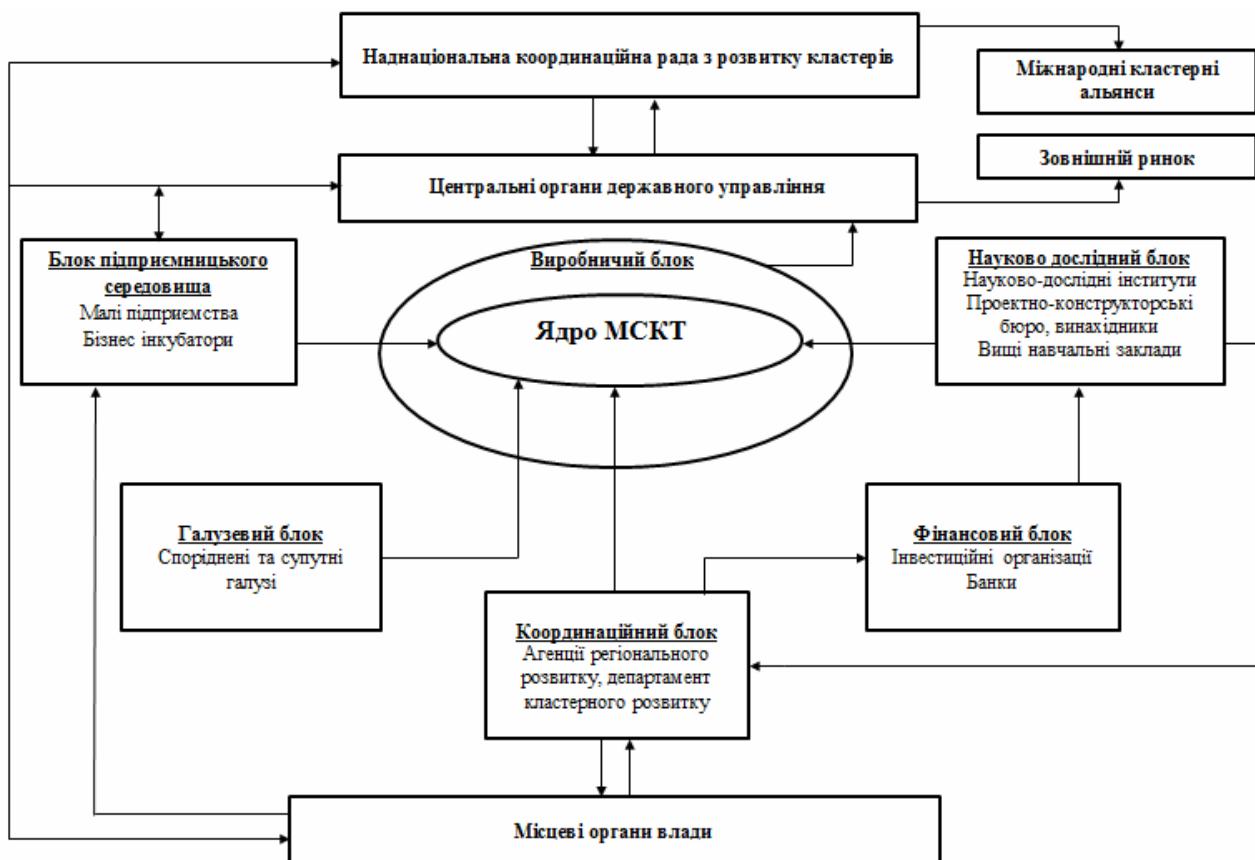


Рис. 4. Організаційно-економічний механізм формування підприємницьких мережевих структур кластерного типу

На схемі виділено елементи штучної мережової структури, що активно взаємодіють між собою в процесі функціонування, таким чином сприяючи формуванню стійких конкурентних переваг підприємницьких мережевих структур кластерного типу.

Таким чином, при впровадженні запропонованого механізму у практичну діяльність малих підприємств, будуть отримані наступні переваги для всіх підприємств – учасників об'єднання:

- збільшення обсягів прибутку і поліпшення фінансових показників;
- формування позитивного іміджу на світовому ринку і створення відомого бренду;
- можливість залучення висококваліфікованих фахівців;
- зниження фінансових ризиків.

Висновки і перспективи подальших розробок. Для самостійних одиничних підприємств приєднання до мережової структури є шансом функціонування і розвитку у складі потужної економічної структури, засобом адаптації до циклічних коливань в економіці, здатним максимізувати вигоди, які учасники структури можуть отримати з можливостей, наданих технологіями мережової взаємодії. Оптимальним варіантом інтегрованої мережової структури є сукупність підприємств та організацій, координація яких виходить за межі звичайних контрактів на ринках товарів і капіталів, але при збереженні статусу підприємств інтегрованої структури як окремих господарюючих суб'єктів, та одночасному виділенні центральної ланки, яка здійснює координацію.

Підсумовуючи вищевикладене, варто зауважити, що метою формування високотехнологічних та інноваційно-орієнтованих мережевих структур кластерного типу на основі малого підприємництва є підвищення конкурентоспроможності національної економіки і сприяння входженню України до економічно розвинених країн світу, а також розв'язання основних завдань соціально-економічної політики.

У подальших дослідженнях буде доцільним провести оцінку організаційно-економічного механізму формування підприємницьких мережевих структур кластерного типу, яка приведе до підвищення рівня обґрунтованості прийняття управлінських рішень щодо створення мережевих структур в національній економіці України. Також буде доречно створити систему моніторингу розвитку підприємницької мережової структури кластерного типу, яка на думку автора, може бути вбудована в ієрархічну модель індикативного управління економікою.

Список використаної літератури

1. Білоус Г. Розвиток малого підприємництва в Україні / Г. Білоус // Економіка України. – 2008. – № 2. – С. 34–46.
2. Діяльність малих підприємств: стат. зб. / [за ред. І. М. Жук; віdp. за вип. М. С. Кузнецова]. – К.: Держкомстат України, 2012. – С. 114.
3. Статистичний щорічник України за 2012 рік / [за ред. О. Г. Осауленка; віdp. за вип. В. А. Головко] // Державний комітет статистики України. – К.: Консультант, 2012. – 338 с.
4. Цегелик Г. Г. Державна підтримка розвитку малого підприємництва в Україні / Г. Г. Цегелик, М. Я. Квік // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – Т. 2. – № 1. – С. 84–89.
5. Про державну підтримку малого підприємництва: Закон України № 2063-ІІІ від 19.10.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2063-14>.
6. Данилишин Б. М. Державна підтримка та податкове регулювання підприємницької діяльності в Україні: монографія / Б. М. Данилишин, О. М. Кондрашов. – Донецьк: Юго-Восток, 2010. – 296 с.
7. Методи і моделі оцінювання розвитку малого бізнесу: мезо- та макрорівень: монографія / Т. В. Уманець, Ю. О. Ольвінська, О. В. Лукачова. – Донецьк: ВІК, 2010. – 280 с.
8. Зелена книга малого бізнесу України – 2012 / Д. В. Ляпін, В. І. Дубровський, О. М. Піщуліна, О. П. Продан. – К.: Інститут власності і свободи, 2012. – 124 с.
9. Лазур П. Ю. Державне регулювання малого і середнього підприємництва / П. Ю. Лазур. – Львів: Новий Світ, 2006. – 399 с.
10. Квілінський О. С. Кластеризація як спосіб підвищення стійкості суб'єктів малого бізнесу / О. С. Квілінський, Т. О. Степанова // Економічний вісник Донбасу: зб. наук. праць. – 2010. – № 1 (19). – С. 150–158.

Стаття надійшла до редакції 30.05.2014.

ФІНАНСОВИЙ МОНІТОРИНГ ЯК СКЛАДОВА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ КОМПАНІЇ

У статті розглянуто особливості проведення фінансового моніторингу при управлінні інвестиційною діяльністю компанії. Запропоновано шляхи застосування фінансового моніторингу для досягнення узгодженості та взаємозв'язку між ресурсами і витратами за проектом, які відображаються через відповідні показники, та основною стратегічною метою діяльності компанії.

The article deals with the financial monitoring features in the investment activities of the company management. The ways of applying financial monitoring so as to achieve consistency and correlation between resources and costs for the project, which are displayed through appropriate indicators and the main strategic goal of the company are offered.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Забезпечення сталого функціонування вітчизняних суб'єктів господарювання в сучасних умовах розвитку та ускладнення ринкових відносин набуває провідного значення. Важливу роль у забезпеченні ефективних форм господарювання на вітчизняних підприємствах відіграє фінансовий аналіз та моніторинг, які відповідають за відбір, оцінку та інтерпретацію фінансових, економічних та інших даних, що впливають на процес прийняття інвестиційних та фінансових рішень.

Саме завдяки застосуванню фінансового моніторингу суб'єкти господарювання спроможні визначати стан та переважні напрями функціонування, оскільки фінансовий моніторинг спрямований на своєчасне відстеження відхилень у фінансових показниках, за рахунок чого забезпечується об'єктивне обґрунтування, ухвалення та впровадження необхідних управлінських рішень.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідження проблеми застосування фінансового моніторингу в системі управління інвестиційним проектом проводяться багатьма зарубіжними та вітчизняними фахівцями – теоретиками і практиками, такими як: Г. М. Азаренкова, С. М. Аржевітін, О. І. Барановський, Ю. А. Бауман, Ф. Ф. Бутинець, Н. М. Внукова, Л. О. Гаряга, О. М. Горбунова, Л. В. Дікань, С. О. Дмитров, В. А. Забродський, Є. В. Калюга, М. О. Кизим, В. В. Коваленко, М. А. Проданчук, М. М. Прошунін, М. В. Пугачова, О. О. Терещенко, З. А. Тимофеєва, Л. М. Чуніхіна та іншими. Однак існує багато проблемних питань, пов'язаних з удосконаленням фінансового моніторингу як в теоретичному, так і практичному аспектах. До них, зокрема, належить удосконалення процедури фінансового моніторингу для отримання повної та комплексної інформації з метою подолання протиріч у розвитку компанії.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні питання ефективного управління та моніторингу інвестиційним проектом досить добре розроблені. Однак, існує низка проблемних питань щодо удосконалення фінансового моніторингу як в теоретичному, так і практичному аспектах. До них належать питання налагодження процесу управління інвестиційним проектом таким чином, щоб можна було досягти узгодженості та взаємозв'язку між ресурсами та витратами за проектом, які відображаються через відповідні показники, та основною стратегічною метою діяльності компанії. Це обумовлює необхідність проведення подальших досліджень у цьому напрямку.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей проведення фінансового моніторингу при управлінні інвестиційною діяльністю компанії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринкова економіка визначає конкретні вимоги до системи керування підприємствами. Необхідно більш швидке реагування на зміну господарської ситуації з метою підтримки стійкого фінансового стану та постійного вдосконалювання виробництва відповідно до зміни кон'юнктури ринку.

Для функціонування підприємства в сучасних умовах, управлінському персоналу необхідно, насамперед, уміти реально оцінювати стан як власного підприємства, так і існуючих потенційних конкурентів, а також здійснювати моніторинг його фінансово-господарського стану.

Особливості інвестиційних проектів визначають специфіку процесу управління, в основі якого лежать такі принципи: цілеспрямованість, системність, комплексність, пріоритетність, забезпеченість фінансовими, інформаційними, матеріальними й трудовими ресурсами, узгодженість інвестиційних програм різних рівнів, своєчасність досягнення необхідного кінцевого результату. Сукупність цих принципів необхідно реалізувати через структурний підхід до процесу стратегічного управління інвестиційною діяльністю підприємства, що передбачає:

- формування довгострокових цілей, пов'язаних, з одного боку, з реалізацією місії підприємства (мета функціонування підприємства з позиції суспільства, яка визначається ринком), з іншого – з отриманням прибутків у довгостроковому часовому горизонті;
 - визначення довгострокових пріоритетів у реалізації цих цілей, черговості їх досягнення і можливих фінансово-економічних наслідків для підприємства у випадку відхилень від намічених темпів і пропорцій функціонування основних його систем;
 - обґрутування і вибір методів досягнення поставлених цілей.

Ці положення можна представити у вигляді ієрархічного дерева цілей, які будуть визначати ключові моменти в процесі управління інвестиційною діяльністю компанії (рис. 1).

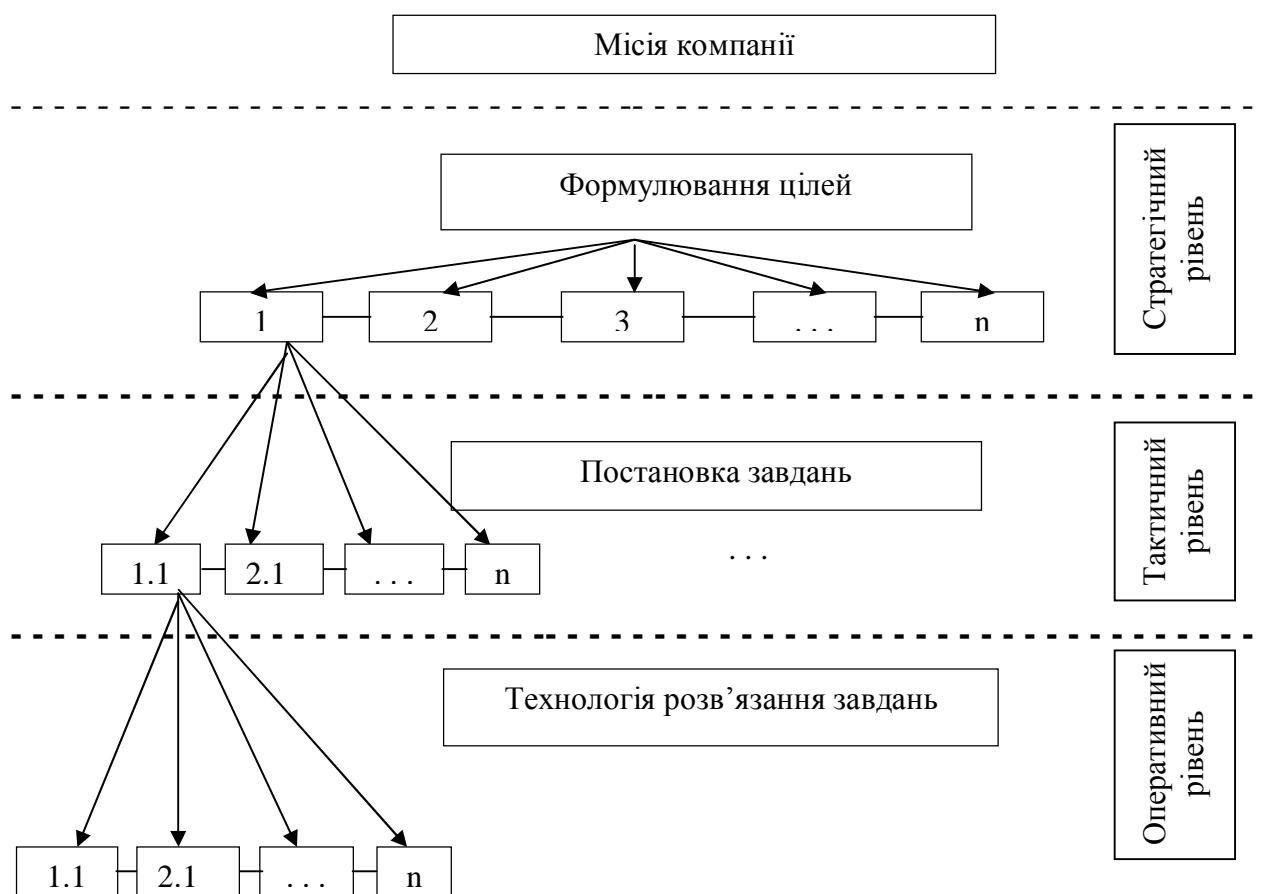


Рис. 1. Схема управління фінансовими ресурсами компанії

Побудова такого дерева цілей дозволить чіткіше визначити методи, підцілі, розробити рішення як верхнього рівня, так і рівнів по горизонталі, впорядкувати прийоми та інструментарій управління інвестиційною дільністю компанії. При цьому місія компанії є визначальним елементом щодо її стратегії та тактики. Стратегія в контексті місії визначає тактичні цілі. Тактичні цілі є індивідуальними для кожної компанії. На тактичному рівні загальні цілі конкретизуються на короткий період – не більше п'яти років, і у відповідності до поставлених на їх основі завдань застосовуються потрібні ресурси.

Намагання поєднати стратегію і тактику фінансового менеджменту викликають дилему: рентабельність чи ліквідність. В якості конкретно-практичного уособлення ідеї поєднання стратегії і тактики на підприємстві виступають матриці фінансової стратегії.

При цьому варто відмітити актуальність для підприємців, менеджерів, консультантів та тих, хто на практиці займається удосконаленням систем управління, такої проблеми як стратегічний розрив, тобто невідповідності стратегії компанії та механізму її реалізації. Сьогодні існує достатня кількість розробок щодо технології подолання такого розриву. Зокрема, Майкл Ковені пропонує багатоетапний процес ефективної реалізації стратегії шляхом інтеграції кращих прийомів управління ефективністю бізнесу (BPM) з новітніми інформаційними технологіями. Технологія BSC (The Balanced Scorecard) передбачає створення такого механізму управління підприємством, при якому стратегічні показники ефективності його діяльності будуть з'єднані через систему причинно-наслідкових зв'язків з стратегічними ініціативами та конкретними заходами щодо виконання цієї стратегії. Є. Мамочкін на основі дослідження стратегічного планування, бізнес-планування та бюджетування на підприємстві, зазначає, що ці процеси повинні бути послідовними і взаємопов'язаними етапами управлінської діяльності у кожній компанії, яка прагне до досягнення своїх показників та дозволить вирішити проблему стратегічного розриву [1].

Таким чином, рівень результативності проекту значною мірою залежить від організації його здійснення, що потребує оптимізації тривалості реалізації окремих етапів і проекту в цілому в узгодженні з наявними фінансовими ресурсами й умовами їхнього використання. Тому однією із основних проблем підприємств щодо реалізації інвестиційних проектів є раціональний розподіл ресурсів та мінімізація витрат, пов'язаних з їх використанням, а також впровадження сучасних систем фінансового моніторингу процесу управління інвестиційними проектами і програмами.

Під фінансовим моніторингом розуміють складний багатоступеневий процес урахування протягом певного часу змін у розвитку фінансових відносин досліджуваного суб'єкта господарювання, що здійснюється відповідно до основних складових частин моніторингу та показників, які визначають доцільність розкриття згаданих відносин взагалі згідно з фінансовими аспектами проведення діяльності відповідно до об'єкта моніторингу [2, с.6].

Фінансовий моніторинг використовує весь комплекс економічної інформації, носить оперативний характер і цілком підпорядкований волі керівництва підприємством. Тільки такий моніторинг дає можливість реально оцінити стан справ на підприємстві, досліджувати структуру собівартості не тільки всієї випущеної та реалізованої продукції, але й собівартості окремих її видів, склад комерційних і управлінських витрат, дозволяє з особливою точністю вивчити характер відповідальності посадових осіб за дотримання розділів бізнес-плану.

Метою моніторингу є діагностування фактичного економічного і фінансового стану, порівняння його з прогнозованим, виявлення тенденцій і закономірностей розвитку економіки підприємств відповідно до головної мети, попередження негативного впливу внутрішніх та зовнішніх факторів на фінансовий результат та становище на ринку. Внаслідок цього формуються передумови для прийняття якісних управлінських рішень на всіх рівнях, а також забезпечується інформаційна підтримка прийняття таких рішень.

Фінансовий моніторинг дозволяє не тільки кількісно охарактеризувати та оцінити поточний стан на підприємстві, але й виявити причини його виникнення та провести аналіз чинників, які впливають на підприємство.

При цьому важливим питанням є вибір кількості та складу показників, адже вони мають бути високоінформативні та відображати поточний стан та оперативну динаміку підприємства. Окрім цього, при виборі системи показників, слід враховувати чи зможе підприємство впливати на ці показники шляхом прийняття оперативних або тактичних рішень. Таким чином, у якості основних вимог до системи показників при проведенні фінансового моніторингу можна виділити такі: повнота охоплення, тобто врахування всіх важливих аспектів діяльності підприємства; дієвість, тобто можливість практичного застосування при управлінні компанією; не надмірність, тобто виключення повторів при проведенні моніторингу [3].

Важливим аспектом при обранні системи показників є встановлення їх граничних значень, недотримання яких буде призводити до формування руйнівних тенденцій та втрат.

Можна використовувати таку систему фінансового моніторингу показників:

- система інформаційних показників;
- система узагальнюючих показників;
- формування звіту;
- визначення контрольних періодів;
- встановлення розмірів відхилень фактичних показників від встановлених стандартів;
- виявлення основних причин відхилень.

Після цього необхідно виробити алгоритм дій щодо усунення відхилення, яке може бути позитивним, негативним допустимим та негативним критичним [4, с.12].

Варто зазначити, що ефективне управління проектами неможливе без використання сучасних програмних засобів, оскільки зростають розміри проектів, частота їх виконання, обсяг інформації. Спочатку, в основу програм було покладено алгоритми сіткового планиування і розрахунку параметрів проекту в часі за методом критичного шляху. Пізніше у системи додані можливості ресурсного і бюджетного планиування, засоби контролю за ходом виконання проекту. Сьогодні у світі розроблено кілька сотень систем, які реалізують функції календарного планиування та контролю проектів. Але реально на вітчизняному ринку представлені не більше 10 програм, серед яких: Microsoft Project, Альт-Інвест, COMFAR, Open Plan Professional, Spider Project, Sure Trak Project Manager, Primavera Project Planner (P3), CA Super Project, Project Scheduler, Turbo Project.

В автоматизованій системі модель управління проектом будується на основі трьох елементів:

- структури робіт за проектом;
- структури ресурсів;
- матриці призначення ресурсів на виконання роботи за проектом.

У деяких програмах для управління проектами відбувається розклад критичного шляху. В основі методу критичного шляху лежить визначення найбільш тривалої послідовності завдань від початку проекту до його закінчення з урахуванням їх взаємозв'язку. Завдання лежать на критичному шляху (критичні завдання), мають нульовий резерв часу виконання та у випадку зміни їх тривалості змінюються терміни всього проекту. У зв'язку з цим, при виконанні проекту критичні завдання вимагають більш ретельного контролю, зокрема, своєчасного виявлення проблем та ризиків, які впливають на терміни їх виконання і, отже, на строки виконання проекту загалом. У процесі виконання проекту критичний шлях проекту може змінюватися, тому що при зміні тривалості задач деякі з них можуть опинитися на критичному шляху. Розклади можуть бути складені з урахуванням ресурсів, що використовуються.

Пріоритетним методом фінансового моніторингу є стеження за контрольними точками, суть якого полягає в тому, що менеджери підприємства самостійно встановлюють періодичність і частоту контрольних процедур.

Прикладом вдалої реалізації методу стеження за контрольними точками є перше у Східній Європі промислове впровадження Microsoft Project Server 2010 та MS SharePoint Server 2010. Суть ідеї полягає в тому, щоб зв'язати проекти на різних рівнях не жорстко, а

через контрольні точки. При цьому точки зсуваються не через зв'язки, а шляхом погоджень змін. Для реалізації методу потрібно мінімум два процеси документообігу (workflow): запит на зміну терміну контрольної точки і запит на підтвердження статусу завершення.

Перевагами застосування MS Project Server при управління проектами за методом контрольних точок є те, що: оптимізовано трафік з сервером, виключено проблему багатокористувацького редагування, внесення правок відбувається через узгодження (workflow), при роботі MS Project Server зазвичай маніпулює великою кількістю невеликих блоків завдань.

У корпорації Boeing комплексне рішення на базі Microsoft Project Server охопило більш ніж 22000 робочих місць. Комплексне рішення General Motors ще крупніше – більше 25 000 робочих місць. Самі рішення мають близько 10 млн. активних завдань в портфелі проектів. Крім Boeing і GM, за короткий термін Microsoft зміг створити ще близько 40 великих комплексних впроваджень у відомих світових концернах з середнім масштабом порядку 1000-5000 робочих місць [5].

Висновки і перспективи подальших розробок. Результати дослідження показали, що при управлінні інвестиційною діяльністю компанії необхідно прагнути до узгодженості та взаємозв'язку між наявними фінансовими ресурсами, умовами їхнього використання та стратегічною метою діяльності компанії. При цьому фінансовий моніторинг дозволяє швидко визначати зміни у навколошньому середовищі і надавати інформацію про них з метою оперативного корегування діяльності підприємства. Також фінансовий моніторинг дозволяє з'ясувати причини встановлення поточного стану підприємства. Показники, які використовуються при фінансовому моніторингу мають відповідати певним вимогам. Стеження за контрольними точками є пріоритетним методом фінансового моніторингу, оскільки передбачає самостійність менеджерів компанії при встановленні періодичності та частоти контрольних процедур. Задля ефективного аналізу параметрів механізму управління інвестиційною діяльністю компанії доцільно використовувати сучасні автоматизовані засоби управління проектами.

Запропоновані рекомендації щодо впровадження фінансового моніторингу як важливої складової системи управління інвестиційною діяльністю компанії дозволять забезпечити ефективне управління фінансовою діяльністю компаній, що у кінцевому підсумку обумовить зростання результативності їх діяльності та конкурентоспроможності.

Список використаної літератури

1. Мамочкин Е. Взаимосвязь стратегического планирования, бизнес-планирования и бюджетирования [Электронный ресурс] / Е. Мамочкин // Международный еженедельник «Финансовая газета». – Октябрь, 2007. – № 42. – Режим доступа: <http://www.prostobiz.ua>.
2. Синюгіна Н. В. Фінансовий моніторинг в системі взаємодії суб'єктів господарювання на фінансових ринках: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Н. В. Синюгіна. – Харків, 2011. – 20 с.
3. Васильков Ю. В. Управление процессами / Ю. В. Васильков // Методы менеджмента качества. – 2008. – № 4, 5 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ria-stk.ru/mmq/adetail.php?ID=7383>.
4. Кузакова О. А. Формирование механизма финансового контроллинга на предприятиях Российской Федерации: автореф. дис. на соискание ученой степени к.э.н.: спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / О. А. Кузакова. – Санкт-Петербург, 2008. – 18 с.
5. Microsoft создал крупнейшие в мире внедрения. Извлечение уроков из опыта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.projectprofy.ru/articles.phtml?aid=263>.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ТА ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ ЯК НАПРЯМ УДОСКОНАЛЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ ТА СТИМУЛОВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

У статті досліджено рівень виконання бюджетних програм за різними секторами економіки. Обґрунтовано необхідність оптимізації кількості бюджетних програм та встановлення контролю за їх виконанням як один із напрямів удосконалення бюджетної політики в Україні.

The level of the budget programs for different sectors of the economy implementation is researched in the article. The necessity of the number of budget programs optimization and monitoring their implementation, as one of the directions of the Ukrainian fiscal policy improvement is grounded.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Поступово переходячи до стимулюючої моделі реалізації бюджетної політики, доцільно наголосити на необхідності визначення кола пріоритетів забезпечення економічного зростання. Проте у зв'язку з появою нових викликів та загроз, які обумовлені погіршенням економічної кон'юнктури та гальмуванням темпів економічного зростання, підвищуються також і вимоги до ефективності бюджетної політики. У свою чергу, це апелює до необхідності розробки ефективної та науково-обґрунтованої стратегії бюджетної політики. Обумовлена проблематика зумовлює необхідність інституційного удосконалення бюджетної політики та спонукає до розгляду доцільності впровадження, ефективності реалізації низки бюджетних програм, а також пошуку напрямків оптимізації їх кількості.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Окремими питаннями дослідження ефективності впровадження та виконання бюджетних програм у різні періоди займалися різні науковці. Дослідуючи проблематику цієї наукової статті звертаємося зокрема до праць учених Л. Лисяк [1, с.3–9] та Н. М. Гринчук [2], котрі на інформаційно-дослідницькому рівні з'ясовують окремі особливості використання програмно-цільового методу в процесі бюджетування. Також, при виконанні цього наукового дослідження розглянуто окремі аспекти аналітичного дослідження вчених О. О. Молдован, С. О. Біла, М. О. Кушнір та інших [3, с.6–12], при цьому особливу увагу приділено окремим особливостям реалізації бюджетної політики в Україні в кризовий період.

Подальші висновки та узагальнення подаються автором статті ґрунтуючись на окремих законодавчих провадження у цьому напрямку [4; 5; 6] та на основі аналізу звітних матеріалів Рахункової палати України [7, с.6–7; 8, с.51–55; 9, с.19; 10, с.21–22; 11, с.25–28; 12, с.5–7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Автор статті вважає за доцільне запропонувати зменшення розпорядників бюджетних коштів до двадцяти, базуючись на досвіді розвинених країн світу, з метою можливості якісного контролю за виконанням кожного етапу раніше впровадженої бюджетної програми. Це дозволить не лише більш ефективно розподіляти бюджетні кошти у рамках середньострокового бюджетного прогнозування, але й більш цілеспрямовано впливати на економічний розвиток, удосконалюючи реалізацію бюджетної політики на відповідний період у цьому напрямку.

Постановка завдання. Метою статті є виконання низки завдань, а саме:

- аналіз рівня виконання бюджетних програм у період 2011 р. – 9 міс. 2013 рр. та оцінка супутніх проблем, пов’язаних з неефективністю та нецільовим використанням бюджетних коштів;

- обґрутування необхідності оптимізації кількості бюджетних програм як напряму удосконалення реалізації бюджетної політики;
- виокремлення напрямів удосконалення застосування програмно-цільового методу побудови стратегії бюджетування у рамках ефективної реалізації бюджетної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Упродовж аналізованого періоду 2011 р. – першого півріччя 2013 рр. за допомогою дослідження регулярних звітів Рахункової палати України, автором статті було проаналізовано особливості впровадження та виконання бюджетних програм.

Так, варто відзначити, що проведення у 2011 році видатків передбачалося за 894 бюджетними програмами (без урахування міжбюджетних трансфертів, видатків щодо обслуговування державного боргу і резервного фонду), з яких у плановому обсязі проведено видатки за 331 програмою на суму 132 млрд. 662,5 млн. грн., або 44,8% плану. За 492 програмами видатки проведено в сумі, що на 6 млрд. 773,9 млн. грн. менше передбачених планом. Не розпочато використання коштів за 51 програмою на суму 508,8 млн. гривень.

При цьому, доцільно відзначити, що у найбільших обсягах на виконання бюджетних програм не спрямували асигнувань Національне агентство з питань підготовки та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу та реалізації інфраструктурних проектів – 1 млрд. 605,7 млн. грн., Міністерство енергетики та вугільної промисловості – 620,1 млн. грн., Міністерство фінансів – 340,5 млн. грн., Міністерство оборони – 289,7 млн. грн., Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження – 279,8 млн. грн., Міністерство охорони здоров'я – 228,8 млн. грн., Міністерство регіонального розвитку будівництва та житлово-комунального господарства – 226,8 млн. грн. і Міністерство екології та природних ресурсів – 120,0 млн. гривень.

У найбільших обсягах планові призначення не виконали: Національне агентство з питань підготовки та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу та реалізації інфраструктурних проектів – на 1 млрд. 787,4 млн. грн.; Міністерство енергетики та вугільної промисловості – на 711,6 млн. грн.; Міністерство охорони здоров'я – на 363,3 млн. грн.; Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження – на 320,2 млн. грн.; Міністерство освіти і науки, молоді та спорту – на 176,0 млн. грн.; Національна академія медичних наук – на 130,3 млн. грн. [8, с.28–29].

Упродовж 2012 року здійснення видатків (без урахування міжбюджетних трансфертів, видатків з обслуговування державного боргу і резервного фонду) передбачалося за 587 бюджетними програмами в сумі 218 млрд. 45,1 млн. гривень. Головні розпорядники бюджетних коштів у плановому обсязі здійснили видатки за 160 програмами в сумі 104 млрд. 809,3 млн. грн., або 48,1%; за 396 програмами видатки проведено в сумі 99 млрд. 704,4 млн. грн., що на 13 млрд. 43,9 млн. грн. менше передбачених планом. Не розпочато використання коштів за 23 програмами на 442,4 млн. грн. Крім того, затверджені призначення в державному бюджеті за 8 бюджетними програмами у сумі 398,6 млн. грн. у процесі його виконання в повному обсязі перерозподілено та спрямовано на виконання інших бюджетних програм.

Окремі головні розпорядники бюджетних коштів не забезпечили повного розподілу відкритих асигнувань, у результаті на виконання бюджетних програм не спрямовано 3 млрд. 238,9 млн. грн., або 1,5%. Зокрема, в найбільших обсягах (88,3%) не розподілили асигнування Міністерство фінансів – 1 млрд. 519,1 млн. грн., Міністерство енергетики та вугільної промисловості – 741,3 млн. грн., Міністерство економічного розвитку і торгівлі – 598,4 млн. грн.

Водночас, у 2012 році за наявності спрямованих відкритих асигнувань виконавці бюджетних програм не використали на їх виконання 6 млрд. 928,8 млн. гривень.

Зокрема, у цьому контексті, відзначимо, що у найбільших обсягах не освоїли

відкритих асигнувань такі виконавці бюджетних програм: Міністерство аграрної політики та продовольства – 803,5 млн. грн., Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства – 774,8 млн. грн., Міністерство оборони – 597,3 млн. грн., Міністерство фінансів – 568,7 млн. грн. [9, с.19].

У першому півріччі 2013-го року проведення видатків (без урахування міжбюджетних трансфертів, видатків з обслуговування боргу і резервного фонду) передбачалося за 500 бюджетними програмами на суму 108 млрд. 826,0 млн. грн., а проведено видатків на 99 млрд. 852,4 млн. гривень. Головні розпорядники бюджетних коштів у плановому обсязі провели видатки за дванадцятьма бюджетними програмами на загальну суму 43 млрд. 153,3 млн. грн., або 39,7% плану; за 438 бюджетними програмами видатки проведено в сумі 56 млрд. 699,1 млн. грн., що на 7 млрд. 830,5 млн. грн. менше плану. За наявності планових призначень і неповного розподілу головними розпорядниками відкритих асигнувань для проведення видатків не розпочато використання коштів за 50 бюджетними програмами на суму 1 млрд. 141,2 млн. грн., або 1,0% плану [10, с.22].

При цьому 92,4% головних розпорядників бюджетних коштів не забезпечили повного розподілу відкритих їм асигнувань. Як наслідок, на виконання бюджетних програм не розподілено і не спрямовано 3 млрд. 763,8 млн. грн., або 3,5%, відкритих асигнувань. Зокрема, Міністерство оборони не розподілило 685,3 млн. грн., Міністерство фінансів (за загальнодержавними витратами) – 673,0 млн. грн. та Міністерство внутрішніх справ – 451,9 млн. грн.

Відповідальні виконавці бюджетних програм у першому півріччі 2013-го року не використали 5 млрд. 191,7 млн. грн. направлених відкритих асигнувань. Як засвідчують результати аудиту, проведеного Рахунковою палатою, основними причинами неосвоєння коштів є неефективне управління ними, тривале проведення тендерних процедур, несвоєчасний розподіл головними розпорядниками відкритих асигнувань і проведення платежів Державною казначейською службою не в повних обсягах.

Найбільше невикористаних направлених асигнувань у відповідальних виконавців бюджетних програм, головними розпорядниками яких є: Міністерство охорони здоров'я – 762,6 млн. грн., Міністерство освіти і науки, молоді та спорту – 418,8 млн. грн., Генеральна прокуратура – 398,9 млн. грн. [10, с.21].

Так, упродовж аналізованого періоду чітко простежується тотальне невиконання бюджетних програм на різних етапах їх реалізації, починаючи від їх впровадження до неналежного виконання навіть після локального отримання асигнування на місцях.

У результаті відображеній аналітики, доцільно відзначити важливість здійснення державою аудиту як одного із методів контролю за виконанням бюджетних програм. Автор статті наголошує про те, що цю ділянку на законодавчому рівні регулює зокрема Постанова КМУ № 1017 від 10 серпня 2004 року [6].

Згідно з останнім оприлюдненим звітом Рахункової палати за 2012 рік, у ході проведення аудиторами Рахункової палати контрольно-аналітичних та експертних заходів було виявлено, відповідно до статей 116 і 119 Бюджетного кодексу України, порушення бюджетного законодавства (незаконного, у тому числі нецільового), неефективного використання коштів Державного бюджету України та державних цільових фондів на загальну суму 12 млрд. 943,8 млн. грн. (рис. 1).

З цієї суми:

- незаконне, у тому числі, нецільове використання коштів становить 4 млрд. 781,1 млн. грн.;
- неефективне – 8 млрд. 162,7 млн. гривень [11, с.25].

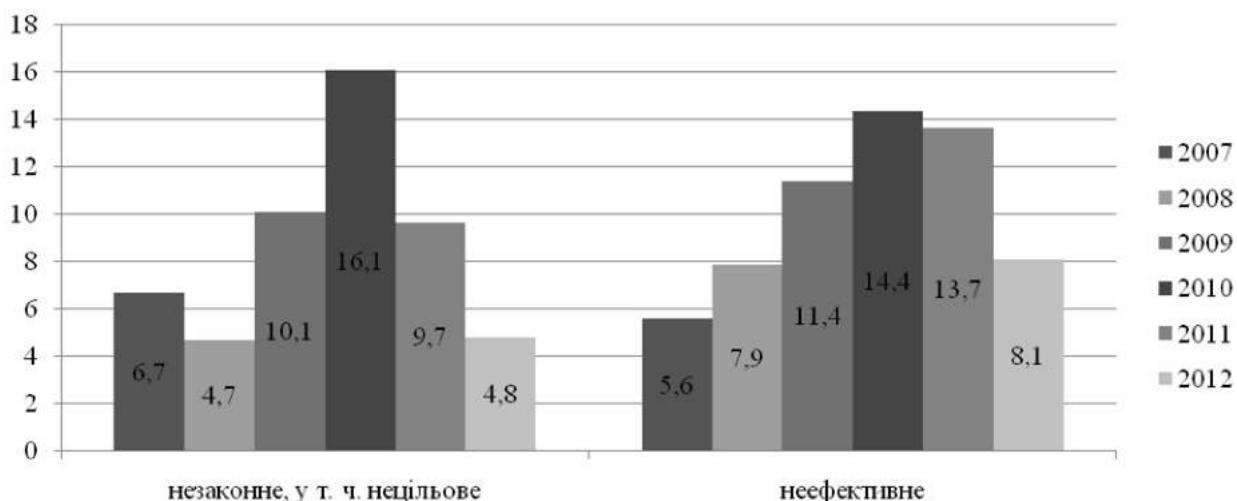


Рис. 1. Розподіл обсягів незаконного та неефективного використання бюджетних коштів [11, с.26].

Якщо ж детально розглядати кожну окрему складову рис. 1, доцільно навести такі дані:

- 1) структура виявлених порушень бюджетного законодавства у 2012 році за видами така: нецільове використання коштів державного бюджету, передбачених на виконання державних програм (3%); порушення, пов’язані з неналежним веденням бухгалтерського обліку (9,8%); планування з порушенням чинного законодавства (8,9%); використання коштів державного бюджету з порушенням чинного законодавства (6,9%); недотримання установленого порядку та термінів складання, затвердження і подання документів (12,7%); відволікання коштів державного бюджету в дебіторську заборгованість (1,7%); втрати внаслідок прийняття незаконних управлінських рішень (1,7%); використання бюджетних коштів без належних нормативно-правових підстав (27,9%); порушення під час здійснення закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти (24,9%); інше (2,5%);
- 2) структура неефективного управління та використання бюджетних коштів у 2012 році за видами така: неефективне використання коштів шляхом тривалого їх утримання без використання на реєстраційних рахунках розпорядників бюджетних коштів (11,8%); неефективне використання коштів внаслідок необґрунтованих управлінських рішень (10,6%); неефективне використання коштів через відсутність обґрунтованого прогнозування і планування (9%); неефективне використання коштів іноземних цільових позик та коштів, пов’язаних з обслуговуванням цих позик (8,4%); неефективне використання коштів на придбання основних фондів (обладнання), оплату послуг з оренди приміщень, утримання автотранспорту та неефективне використання державного майна (4,6%); втрати бюджету внаслідок прийняття необґрунтованих правлінських рішень (26,1%); неефективне управління коштами через недоліки в плануванні (14%); неефективне використання коштів Пенсійного фонду та Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності (12,2%); інші (3,3%) [11, с.28].

Підводячи підсумок відображеній аналітики, відзначимо, що чітко простежуються такі негативні тенденції бюджетної політики як: стійке невиконання видаткової частини державного бюджету; збереження розбалансованості між доходами та видатками бюджету; невиконання норм Бюджетного кодексу щодо понадпланових надходжень; відсутність достатніх ефективних зрушень у реформуванні сфери видатків; збільшення фіiscalного навантаження на економіку, яке, за попередніми розрахунками, зросло до 19,6% у 2011 році проти 15,2% в 2010 р. Така тенденція відчутно дисонує з встановленими Програмою економічних реформ цілями зменшення податкового тиску [3, с.6–7; 7, с.7; 8, с.54].

Оцінка складності вище наведеної ситуації наштовхує на неодмінну потребу оптимізації кількості бюджетних програм, а, відповідно, й розпорядників бюджетних коштів

з метою фізичної можливості вчасно здійснювати контроль якості реалізації бюджетних програм та ефективності розподілу бюджетних коштів. Цей напрям бюджетної політики є дуже важливим, оскільки його якісна реалізація (прогрес у цьому контексті вже частково вдалося досягти в 2011–2012 рр.) дозволить інституційного удосконалення бюджетної політики зокрема у таких аспектах: удосконалення програмно-цільового методу [1, с.3–9], оптимізації кількості бюджетних програм [2, с.43], запровадження середньострокового бюджетного прогнозування, яке є дієвим інструментом підвищення ефективності розподілу бюджетних коштів: розпорядники бюджетних коштів отримують можливість донести до уряду свої довгострокові пріоритети, а Кабінет Міністрів України – ефективніше планувати видатки [3, с.6].

Дійшовши висновку щодо неодмінної потреби удосконалювати бюджетну політику, зокрема в частині оптимізації бюджетних програм, слід зазначити про те, що ще з 2011 року маємо законодавче підґрунтя на цьому шляху, саме в частині, схваленої Розпорядженням КМУ від 6 квітня 2011 р. № 292-р «Стратегії оптимізації кількості бюджетних програм» [4] та Лист Міністерства фінансів України від 11.04.2013 [5], де висловлено пропозиції головних розпорядників бюджетних коштів до структури та змісту бюджетних програм, котрі, в тому числі, мають забезпечити: оптимальну кількість бюджетних програм у проекті Державного бюджету України на 2014 рік і прогноз Державного бюджету України на 2015 і 2016 роки та належне обґрунтування нових бюджетних програм; підвищення ефективності бюджетних витрат; належну підготовку інвестиційних програм (проектів) для включення до проекту державного бюджету на 2014 рік та прогнозу державного бюджету на 2015 і 2016 роки (окрім іншого у даному контексті, включаємо також необхідність головним розпорядникам бюджетних коштів з метою покращення ситуації та максимізації економічного ефекту від державних інвестицій необхідно витрачати бюджетні кошти на ті проекти та програми, які нададуть найбільший економічний чи соціальний ефект для держави).

Таким чином, заслуговує на увагу необхідність продовження процесу оптимізації кількості бюджетних програм та кількості головних розпорядників бюджетних коштів. На 2012 р. було визначено 82 головних розпорядників бюджетних коштів та 581 бюджетна програма. У такій ситуації Міністерство фінансів, як уже неодноразово наголошувалося, фізично не може проаналізувати ефективність та обґрунтованість всіх бюджетних запитів, а також відповідність напрямів використання фінансових ресурсів стратегічним та поточним завданням соціально-економічної політики уряду. Як свідчить досвід розвинених країн, ефективний розподіл коштів можливий за наявності 10–20 головних розпорядників бюджетних коштів [3, с.12].

На думку Н. М. Гринчук, виокремлено такі напрями удосконалення застосування програмно-цільового методу бюджетування, а саме:

- створення адекватних механізмів моніторингу та оцінювання результативності виконання бюджетних програм на регулярній основі;
- розроблення системи відповідальності за досягнення показників результативності;
- схвалення базового переліку показників виконання програм для оцінки результативності програм, які впроваджуються органами державного та місцевого самоврядування в кожній галузі;
- удосконалення методики розробки та реалізації державних та місцевих бюджетних програм;
- визначення системи управління реалізацією бюджетної програми, розподіл повноважень та відповідальності різних суб'єктів управління [2, с.43].

Таким чином, враховуючи актуальність завдань бюджетної політики в контексті соціально-економічного розвитку, реформ місцевого самоврядування як на найближччу, так і на середньострокову перспективу, наголошуючи на необхідності подальшого удосконалення та впровадження програмно-цільового методу в бюджетному процесі, підкреслюючи важливість підвищення ефективності взаємовідносин державного бюджету з місцевими бюджетами, автор статті погоджується з окремими рекомендаціями науковців та вважає за необхідність:

- 1) підвищення рівня автономії місцевих бюджетів та ефективності використання бюджетних коштів, зокрема шляхом продовження поступового впровадження програмно-цільового методу складання та виконання місцевих бюджетів, удосконалення розробки та реалізації моделі комплексної оцінки ефективності й результативності бюджетних програм;
- 2) удосконалення процедур казначейського обслуговування місцевих бюджетів з урахуванням застосування програмно-цільового методу бюджетування, спрощення процедур казначейського обслуговування органів місцевого самоврядування та порядку реєстрації фінансових зобов'язань в органах Державної казначейської служби шляхом зменшення документообігу;
- 3) запровадження середньострокового бюджетного планування, зокрема такими шляхами є: прогнозування розмірів та умов оплати праці робітників бюджетної сфери, прожиткового мінімуму, зміни тарифів на енергоносій, інших показників, необхідних для планування видатків за бюджетними програмами, термін виконання яких більше одного року; планування доходів, видатків та надання кредитів місцевих бюджетів на середньострокову перспективу на основі уніфікованої методології;
- 4) підвищення якості та ефективності державних інвестицій шляхом оптимізації розподілу фінансових зобов'язань між центральною, місцевою владою та приватними інвесторами; забезпечення концентрації фінансових ресурсів на пріоритетних напрямах регіонального розвитку, визначених у стратегічних документах;
- 5) підвищення ефективності реалізації проектів регіонального розвитку, конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості регіонів, зокрема за таким напрямами: створення дієвого механізму узгодження пріоритетів та дій центральних і місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування в частині регіонального розвитку та зміщення міжрегіональних зв'язків; удосконалення механізму фінансування регіональних проектів шляхом пріоритетного спрямування бюджетних ресурсів на соціально важливі та аварійно-небезпечні об'єкти інфраструктури регіонів, а також об'єкти, щодо яких вже розпочато фінансування протягом останніх років; законодавчого унормування надання державних гарантій виключно під кредитування інвестиційних проектів, що мають загальнодержавне значення; стимулювання інвестиційної активності, зокрема через механізми державно-приватного партнерства, інституційної підтримки потенційних інвесторів;
- 6) оптимізація кількості державних цільових програм та узгодження їх фінансових складових з наявними бюджетними ресурсами [12, с.7].

За результатами проведеного дослідження, автор вважає за доцільне наголосити на тому, що реалізація наведених пропозицій створить сприятливе середовище для побудови ефективної бюджетної політики та стимулювання економічного розвитку України як держави та регіонів, реформ місцевого самоврядування як на найближчу, так і на середньострокову перспективу.

Висновки і перспективи подальших розробок. Підсумовуючи аналітичну частину дослідження ефективності виконання бюджетних програм, автор наголошує на значній кількості необґрунтovаних бюджетних програм, за результатами виконання яких фізично не встигають бути належним чином простежені та проконтрольовані, що обумовлює об'єктивну необхідність оптимізації їх кількості.

Результати оцінки ефективності впровадження та виконання бюджетних програм виступають важливою підставою для прийняття рішень про напрями удосконалення бюджетних програм на відповідний рік, внесення змін до бюджетних призначень поточного бюджетного періоду, відповідних пропозицій до проекту бюджету на плановий бюджетний період та до прогнозу бюджету на наступні за плановим два бюджетні періоди, включаючи зупинення реалізації відповідних бюджетних програм.

Тому з метою усунення існуючих неузгодженностей та подальшого ефективного застосування програмно-цільового методу стратегії бюджетування, доцільно конкретно визначати державні та місцеві пріоритети, а відповідно до них формувати бюджетні цільові

програми. Та це не єдина умова, адже для того, щоб бюджетні програми відігравали важливу практичну роль, насамперед, для стимулювання різних сфер соціального та економічного розвитку, необхідно стежити за визначенням їх цілей, завдань, напрямів діяльностей, та їх результативності виконання. А отже, у цьому контексті доцільним та перспективним аспектом автор статті вважає забезпечення розвитку системи моніторингу та подальше вдосконалення системи оцінки, аудиту виконання бюджетних програм, а також розширення самостійності та відповідальності розпорядників бюджетних коштів.

Список використаної літератури

1. Лисяк Л. Впровадження програмно-цільового методу планування видатків місцевих бюджетів в Україні / Л. Лисяк // Формування ринкової економіки в Україні. – 2013. – № 29. – Ч. 2. – С. 3–9.
2. Програмно-цільовий метод формування та виконання місцевого бюджету: загальні засади [Електронний ресурс] / Н. М. Гринчук // Лекція-презентація для Київського міського центру перепідготовки та підвищення кваліфікації. – 2010. – 46 с. – Режим доступу: http://cpk.org.ua/files/program_silov_metod2.ppt.
3. Молдован О. О. Бюджетна політика в Україні в умовах ризиків сповільнення економічної динаміки: аналітична доповідь / [О. О. Молдован, С. О. Біла, О. В. Шевченко, М. О. Кушнір, Т. А. Тищук, Н. С. Медведкова; за ред. Я. А. Жаліла] // К.: НІСД, 2012. – 25 с.
4. Розпорядження КМУ № 292-р від 6 квітня 2011 р. «Питання оптимізації кількості бюджетних програм» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/292-2011-%D1%80>.
5. Лист Міністерства фінансів України № 31-04110-11/5/11647 від 11.04.2013 «Про надання інформації для формування попередніх показників проекту Державного бюджету України на 2014 рік та індикативних прогнозних показників обсягів видатків і надання кредитів на 2015 і 2016 роки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=375121&cat_id=375120.
6. Постанова КМУ № 1017 від 10 серпня 2004 р. «Про затвердження Порядку проведення Державною фінансовою інспекцією, її територіальними органами державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1017-2004-%D0%BF>.
7. Тесленко О. І. Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2010 рік / О. І. Тесленко, В. К. Симоненко // Підготовлено департаментом з питань бюджетної політики і затверджено постановою Колегії Рахункової палати, 2011. – 63 с.
8. Тесленко О. І. Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2011 рік / О. І. Тесленко, О. С. Яременко // Підготовлено департаментом з питань бюджетної політики і затверджено постановою Колегії Рахункової палати, 2012. – 65 с.
9. Тесленко О. І. Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2012 рік / О. І. Тесленко, Р. М. Магута // Підготовлено департаментом з питань бюджетної політики і затверджено постановою Колегії Рахункової палати, 2013. – 63 с.
10. Тесленко О. І. Висновок щодо виконання Державного бюджету України за перше півріччя 2013 року / О. І. Тесленко, Р. М. Магута // Підготовлено департаментом з питань бюджетної політики і затверджено постановою Колегії Рахункової палати, 2013. – 51 с.
11. Магута Р. М. Звіт Рахункової палати України за 2012 рік / Р. М. Магута. – К.: Рахункова палата України, 2013. – 198 с.
12. Бюджетна політика на 2013 рік та на середньострокову перспективу: матеріали 9-го фінансово-економічного форуму (м. Київ, 2 березня 2012 року) / ІБСЕД в рамках проекту «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-II) впровадження» за підтримки Агентства США з міжнародного розвитку (USAID), 2012. – 7 с.

СТАЛИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА ЯК ПРОЦЕС ТА ЕКОНОМІЧНЕ ЯВИЩЕ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

У статті розглянуто становлення концепції сталого розвитку в якості бажаної цілі розвитку суспільства, поняття сталого розвитку та антикризового управління як складової забезпечення сталого розвитку національної економіки, сфер економічної діяльності та конкретних підприємств.

The formation of the concept of sustainable development as a desired goals of society; the notion of sustainable development and crisis management as the component of ensuring national economy, areas of economic activity and specific companies sustainable development, are considered in the article.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний розвиток України характеризується кризовими явищами як в економіці країни, так і в розвитку окремих її регіонів, галузей, в діяльності деяких суб'єктів господарювання. Варто також зважити на інституційні перетворення в Україні, які відбуваються під впливом глобалізації, загальносвітових трансформаційних процесів, що призводить до зміни та знищення попередніх зв'язків та вимагає забезпечення сталого розвитку національної економіки, сфер економічної діяльності та конкретних підприємств на основі антикризового менеджменту, вдосконалення системи управління, проведення широкомасштабних державно-управлінських реформ, запровадження ефективних антикризових механізмів тощо. Доцільність переходу до реалізації стратегії сталого розвитку України визначається як внутрішніми, так і зовнішніми чинниками, що пов'язані з євроінтеграційними прағненнями країни та необхідністю виконання міжнародних зобов'язань України.

В проекті Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів визначено, що «зростаюча залежність національної економіки від зовнішніх факторів, в тому числі негативних, обмеженість і дорожнеча енергетичних ресурсів, необхідність більш раціонального використання сировинної бази і робочої сили повинні служити стимулом для ... переходу вітчизняної економіки до стандартів економічно безпечного виробництва і споживання з метою забезпечення сталого економічного розвитку в цілому» [1].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми сталого розвитку досліджували у своїх працях відомі зарубіжні вчені, серед яких Деніс і Донелла Медоуз та Й. Рандерс [2, с.258–286], Г. Дейлі [3, с.28]. Серед російських учених – Н. Давидова [4, с.18], М. А. Кувшинов [5, с.86], О. Тімофеєва [4, с.18] та А. Д. Урсул [6, с.36]. В Україні починаючи з 1992 року питання сталого розвитку також стало предметом усвідомлення, дослідження і обговорення в колі науковців, практиків, представників громадськості. Але в цілому дослідження переважно торкаються окремих аспектів проблеми, мають спорадичний характер. В Україні одна із перших спроб узагальнення та осмислення понять і категорій сталого розвитку зроблена в роботі В. Степанова, Л. Круглякова, О. Розмарина «Устойчивое развитие: понятия и категория» [7, с.5–8]. Серед вітчизняних дослідників варто також відмітити Б. Данилишина [8, с.10], М. Згурівського [9, с.14], Л. Г. Мельника [10, с.412], В. Трегобчука [11, с.33] та В. Я. Шевчука [12, с.44].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Вченими було опрацьовано теоретичні аспекти сталого розвитку, проаналізовано актуальні проблеми реалізації сталого розвитку України, розглянуто регіональні та галузеві особливості. Водночас, складність цієї проблеми пов'язана з тим, що сталий розвиток включає численні

аспекти розвитку людської спільноти, по-друге, це поняття пов'язане з майбутнім, а воно, як відомо, невизначено і багатоваріантно. Все це породжує відсутність єдності думок і неспівпадання поглядів у визначені поняття сталого розвитку у представників різних верств суспільства.

Наразі не розглянуті умови і моделі, що дозволяють прогнозувати стійке функціонування і більше того – сталий розвиток підприємства. На сьогоднішній день перехід до сталого розвитку потребує більш глибокого аналізу як проблем, так і шляхів їх вирішення в напрямку забезпечення позитивних результатів сталого розвитку шляхом використання існуючого потенціалу підприємства.

Постановка завдання. Враховуючи вищевикладене, метою статті є уточнення теоретичних аспектів поняття сталого розвитку як процесу та економічного явища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сталий розвиток – процес змін, у якому масштаби експлуатації ресурсів, напрямок капіталовкладень, орієнтація технічного розвитку та інституційні зміни узгоджуються з нинішніми і майбутніми потребами [13, с.25].

Теорія сталого розвитку є альтернативою парадигмі економічного зростання, яка ігнорує екологічну небезпеку від розвитку за екстенсивною моделлю.

Наприкінці ХХ ст. людство зіштовхнулося з глобальними економічними, демографічними, політичними проблемами, ростом бідності, швидким виснаженням та нестачею природних ресурсів. Однак це не тимчасове явище, а об'єктивні наслідки реалізації сучасної моделі розвитку людства. Для вирішення цих питань в якості нової моделі розвитку було запропоновано концепцію сталого розвитку, яка на сьогодні не має альтернативи.

Переламним моментом в дослідженні глобальних проблем сучасності загалом, та економічного розвитку зокрема, можна назвати доповідь Римського клубу «Межі зростання» (1972 р.). Ця доповідь заклали основи сучасної концепції «сталого розвитку». Того ж року питання взаємозалежності людини і природи вперше обговорювалося на міжнародному рівні в рамках Конференції ООН з питань навколошнього людського середовища в Стокгольмі, результатом якої стала розробка Програми ООН з проблем навколошнього середовища та створення багатьох національних природоохоронних структур на національному рівні. З метою розробки програми дій для всього світу в 1983 р. ООН була створена Міжнародна комісія з навколошнього середовища та розвитку, яка в 1987 р. опублікувала звіт «Наше спільне майбутнє», в якому і було представлено нову концепцію сталого розвитку як альтернативу розвитку, заснованому на безграницному економічному зростанні.

У цій доповіді вперше було надано точне визначення поняття сталого розвитку як такого, що сприяє задоволенню потреб нинішнього покоління без зменшення можливостей майбутніх поколінь задовольняти їхні власні потреби. Однак офіційне визнання ідея, сформована в доповіді «Наше спільне майбутнє», отримала тільки в 1992 р., на Міжнародній конференції ООН з навколошнього середовища та розвитку в Ріо-де-Жанейро. За підсумками роботи конференції було прийнято два важливих документи: Декларація Ріо з проблем навколошнього середовища та розвитку, а також Порядок денний на ХХІ століття. У цих документах екологічній складовій стійкого розвитку приділялося багато уваги, але запровадженню цілей стійкого розвитку (особливо тим, що пов'язані з розвитком та кооперацією) недостатньо.

Після Стокгольмської конференції з питань сталого розвитку було проведено багато зустрічей та конференцій, проте найбільш важливими були зустріч «Планета Земля +5» (1997 р. Нью-Йорк) та Світовий саміт зі стійкого розвитку в Йоханесбурзі (2002 р.).

Незважаючи на те, що ця концепція визнана у всьому світі в якості бажаної цілі його розвитку, терміну «сталий розвиток» й досі властива невизначеність та, як наслідок, відсутній єдиний підхід до його забезпечення.

Домінуючою, проте консервативною точкою зору урядів різних країн та бізнесу залишається розгляд стійкого розвитку як тривалого економічного зростання з метою

покращення рівня життя по всьому світу, зменшенням бідності та покращенням стану навколошнього середовища. Економічне зростання розглядається як частина вирішення проблеми, та вважається, що ринок та технології забезпечать багатший світ, який буде екологічно стабільним [14, с.2].

Представником радикального підходу виступає Г. Дейлі, який критикує ідею економічного зростання, як цілеспрямованого розвитку людства в рамках обмеженої екосистеми. Він вважає, що в деякій точці, економічне зростання, яке використовує більші обсяги ресурсів та продукує більше відходів виробництва є нестабільним, таким чином, виступаючи за перехід від економіки росту до економіки стабільності [3, с.28].

Незважаючи на різні підходи до визначення терміну «сталий розвиток» та методів його забезпечення, нераціональність концепції розвитку в напрямку необмеженого зростання є очевидною. Проте вже на даному етапі розвитку науки, вчені все більше замислюються над конкретними змінами в даному напрямку, які можна спостерігати в багатьох працях західних учених. Зокрема, звертається увага на можливість заміщення природних ресурсів виробничими та масштаби такого заміщення. З цією метою виділяють два види стійкості – слабку та сильну. Слабка стійкість передбачає, що природний та виробничий капітал є взаємозамінними, у результаті, стійкість системи підтримується за рахунок суми природного та виробничого капіталу. Сильна стійкість передбачає, що заміщення природного капіталу є неможливим у принципі та для досягнення стійкості необхідно підтримувати постійний рівень природного капіталу, що дозволить наступним поколінням бути настільки забезпеченими природними ресурсами та послугами екосистеми, наскільки забезпечені теперішні покоління [15].

Економічний вимір справедливості, при забезпеченні стійкого зростання передбачає оптимальне використання обмежених ресурсів і використання природних, енергетичних і матеріалозберігаючих технологій для створення потоку сукупного доходу, який би забезпечував зростання або збереження нормального рівня соціального забезпечення і сукупного фізичного і людського капіталу. Варто зауважити, що перехід до інформаційного суспільства призводить до зміни структури сукупного капіталу на користь людського, укрупнюючи нематеріальні потоки фінансів, інформації та інтелектуальної власності. Наразі ці потоки перевищують обсяги переміщення матеріальних товарів в сім разів.

Розвиток нової, «невагомої» економіки (економіки знань) стимулюється не тільки дефіцитом природних ресурсів, але і зростанням обсягів інформації та знань, що набувають значення затребуваного товару [9, с.14].

Також пропонуються зміни в показниках, за допомогою яких вимірюється прогрес та рівень національного продукту. Перш за все це стосується такого показника як внутрішній валовий продукт, на основі якого пропонується розрахунок так званого «зеленого» ВВП, який би враховував виснаження ресурсів та збитки, завдані навколошньому середовищу. Проте в силу методологічних та інформаційних проблем, пов'язаних з його розрахунком, Г. Аткінсон пропонує звернути увагу на поліпшенні виміру заощаджень таким чином, щоб забезпечити зв'язок між поточними діями та їх впливом на майбутнє. Він стверджує, що в процесі розробки економічної політики в рамках політики сталого розвитку варто враховувати рівень реальних заощаджень. Це дозволить політикам збалансувати збереження деяких видів природних ресурсів у рамках більш широкої мети управління наявними в економіці активами [16, с.163].

Для більш повного розуміння сутністі поняття сталого розвитку розглянемо його з позиції консервативного, еволюційного та системного підходів. Позиція консервативного підходу до сталого розвитку орієнтована, в першу чергу, на збереження наявних ресурсів з метою передачі їх майбутнім поколінням, водночас, системний підхід головною метою визначає відтворення наявних ресурсів. Тоді як еволюційний підхід розглядає сталий розвиток з позиції того, що глобальні зміни, які відбуваються в навколошньому середовищі, вносять корективи, які в свою чергу, відображаються на зміні траєкторії розвитку суспільства в цілому [17, с.12].

В табл. 1 наведено порівняльний аналіз існуючих точок зору щодо визначення поняття сталого розвитку.

Таблиця 1

Визначення поняття «сталий розвиток»

Прізвище автора	Визначення терміну «сталий розвиток»
Доклад Комісії Брундтланд (1987, рос. переклад 1989).	Розвиток, за якого нинішні покоління задовольняють свої потреби, не позбавляючи майбутні покоління можливості задовольняти власні потреби. До визначення було надано такий коментар: «Сталий і довготривалий розвиток являє собою не незмінний стан гармонії, а скоріше процес змін, у якому масштаби експлуатації ресурсів, напрямок капіталовкладень, орієнтація технічного розвитку та інституційні зміни узгоджуються з нинішніми і майбутніми потребами» [18].
А. Д. Урсул	Керований системно-збалансований соціоприродний розвиток, який не руйнує навколоішне природне середовище та забезпечує виживання і безпечне, невизначено довге існування цивілізації [6, с.36].
М. А. Кувшинов	Цілеспрямований процес управління соціально-економічною системою муніципальної освіти забезпечує стійкість зв'язків, елементів та структури системи в цілому в напрямках зростання рівня якості життя населення в межах балансу з навколоішнім середовищем. «Сталий розвиток носить динамічний характер, він являє собою не незмінний стан гармонії, а скоріше процес змін, у якому масштаби експлуатації ресурсів, напрямок капіталовкладень, орієнтація технічного розвитку та інституційні зміни узгоджуються з нинішніми і майбутніми потребами» [5, с.86].
Л. Г. Мельник	Стійкий розвиток є однією із утопій людства, яка, не маючи чітких критеріальних меж, як чергове «світле майбутнє», дозволяє нескінченно фантазувати про конкретні цільові орієнтації, шляхи та засоби наближення до цієї мети. Суперечливість цього терміна полягає в тому, що в одному понятті об'єднані два слова, які мають внутрішньо протилежні значення: «стійкість», що передбачає рівновагу і «розвиток», який можливий тільки за умов постійного виходу системи з рівноважного стану [10, с.412].
В. Я. Шевчук	Сталий розвиток – це «гармонійний процес, який забезпечує збалансоване економічне сходження, збереження природно-ресурсного потенціалу, гарантує біосферний простір та екологічну безпеку з метою задоволення життєво необхідних потреб людей і суспільства в цілому» [12, с.44].
М. Згуровський	Сталий розвиток – це процес розвитку держави на основі узгодження і гармонізації екологічної, соціальної та економічної складових з метою задоволення потреб сучасних і майбутніх поколінь [9, с.14].
Н. Давидова, О. Тімофеєва	Розвиток, який не передбачає необоротної зміни середовища проживання людини [4, с.18].
В. Трегобчук	Сталий розвиток – це «розвиток продуктивних сил країни, спрямований на задоволення найважливіших життєвих потреб не лише нинішнього, але й майбутніх поколінь з одночасним збереженням природного середовища у сприятливому, з точки зору інтересів здоров'я людини, стані і постійним підтриманням у ньому динамічної екологічної рівноваги» [11, с.33].
Б. Данилишин	Сталий розвиток – це система відносин суспільного виробництва, що при ній досягається оптимальне співвідношення між економічним зростанням, нормалізацією якісного стану природного середовища, зростанням матеріальних і духовних потреб населення [8, с.10].

Аналізуючи представлені поняття з позиції консервативного та системного підходів, можна виявити, що такі автори як Г. Х. Брутланд, Л. Г. Мельник та М. Згурівський дотримуються консервативного підходу до визначення поняття сталого розвитку. А. Д. Урсул, Н. Давидова, О. Тімофеєва, В. Я. Шевчук та В. Трегобчук є прихильниками системного підходу у визначенні даного поняття. Шанувальниками еволюційного методу можна вважати М. А. Кувшинова та Б. Данилишина.

Проведений аналіз засвідчив, що запропоновані в табл. 1 визначення відрізняються одне від одного акцентом на певних проблемах, таких як: збереження біорізноманіття, збереження природних ресурсів, рівновагу між економічною діяльністю та станом навколошнього середовища, стало зростання економіки, справедливі відносини між поколіннями, міжрегіональну справедливість, якість життя, соціальні і культурні цінності.

Незважаючи на велику різноманітність у визначеннях, основним завданням сталого розвитку проголошується задоволення найбільш важливих для життя усіх людей потреб і прагнень та надання їм можливості задоволення своїх прагнення до кращого життя.

При цьому, автор вважає за доцільне уточнити поняття «сталий розвиток». На думку автора статті, сталий розвиток – це система взаємузгоджених управлінських, економічних, соціальних, природоохоронних заходів, спрямованих на формування самоудосконалюючої (за рахунок внутрішнього потенціалу) системи суспільних відносин на засадах довіри, партнерства, солідарності, етичних цінностей, безпечної навколошнього середовища, сталості економічного розвитку. Таким чином, на початку ХХІ ст. людство поступово переходить до нової моделі розвитку – концепції сталого розвитку. Забезпечення сталого розвитку національної економіки, сфер економічної діяльності та конкретних підприємств можливе на основі антикризового менеджменту. Унаслідок цього виникає необхідність надання чіткого визначення одного із базових термінів даного процесу – «антикризове управління». Антикризове управління можна вважати багатофункціональною та багатоаспектною системою, яка містить велику кількість різноманітних елементів, що перебувають у певних відношеннях, пов’язані між собою і утворюють єдине ціле.

Наразі у вітчизняній та зарубіжній літературі немає единого підходу до визначення терміну «антикризове управління», що стало причиною різноплановості пропонованих різними науковцями та дослідниками визначень цього поняття. Безумовно воно може враховувати специфічні особливості сфер (економічна, політична, соціальна), в яких застосовується, але обов’язково повинно включати загальні найважливіші особливості, риси даного процесу [19].

Антикризове управління – сукупність форм і методів реалізації антикризових процедур стосовно конкретної системи.

В табл. 2 наведено деякі визначення поняття «антикризового управління», які свідчать про різноманітність його тлумачення.

Таблиця 2

Визначення поняття «Антикризове управління»

Прізвище автора	Визначення терміну «Антикризове управління»
Е. Коротков	Антикризове управління – це управління, яке ґрунтуються на передбаченні загрози кризи, аналізі її ознак заходів щодо зниження негативних наслідків і використання її чинників для подальшого розвитку. У найзагальнішому вигляді під антикризовим управлінням варто розглядати таке управління, яке буде запобігати або пом’якшувати кризові ситуації [20, с.32].
Г. Курошева	Антикризове управління – сукупність форм і методів реалізації антикризових процедур стосовно конкретної системи. Антикризове управління є мікроекономічною категорією, що відображає виробничі відносини, які складаються на рівні підприємства при його оздоровленні чи ліквідації, а також включають превентивні заходи з метою попередження з’явлення ознак можливого банкрутства [27, с.19].

Продовження табл. 2

В. Василенко	Антикризове управління – процес роботи під тиском обставин, що дозволить керівникам аналізувати, планувати, організовувати, направляти і контролювати низку взаємозалежних операцій при прийнятті швидких і раціональних рішень з невідкладних проблем [22, с.24].
А. Грязнова	Антикризове управління – це система управління підприємством, яка має комплексний системний характер і направлена на запобігання або усунення несприятливих для бізнесу явищ за допомогою використання всього потенціалу сучасного менеджменту, розробки і реалізації на підприємстві спеціальної програми, що має стратегічний характер, яка дозволяє усунути тимчасові труднощі, зберегти і примножити ринкові позиції за будь-яких обставин, спираючись в основному на власні ресурси [26, с.7].
А. Чернявський	Вважає, що головним завданням антикризового управління є розробка найменш ризикових управлінських рішень, які дозволили б досягти поставленої мети та результату з мінімумом додаткових коштів і негативних наслідків [24, с.31].
О. Крутик, О. Муравйова	Антикризове управління – це управління в умовах ризику, тому науковці виділяють такі антикризові заходи: аналіз становища макро-, мікросередовища та вибір провідної місії; пізнання економічного механізму виникнення кризової ситуації та створення системи сканування зовнішнього та внутрішнього середовищ з метою раннього виявлення сигналів про загрозу кризи, що наближається; стратегічний контролінг та розробка стратегії запобігання кризи; оперативна оцінка та аналіз фінансового становища і виявлення можливості настання неспроможності (банкрутства) – оперативний контролінг; розробка провідної політики в умовах кризи та виходу з неї; постійне врахування ризику та розробка заходів щодо його зниження [25, с.16].
Л. Лігоненко	Антикризове управління являє собою спеціальне, постійно організоване управління, націлене на найбільш оперативне виявлення ознак кризового стану та створення відповідних передумов для його своєчасного подолання з метою забезпечення відновлення життєздатності окремої системи [23, с.68].
А. Большаков	Антикризове управління – це управління, в якому задіяні оперативний, тактичний, стратегічний та упереджуvalьний механізми діагностики, стабілізації та виводу підприємства з можливої кризи [21, с.4].

Як видно із табл. 2, існує три основні підходи до визначення поняття антикризового управління:

- антикризове управління як процес управління в умовах кризи, метою якого є стабілізація діяльності підприємства та його фінансового становища;
- антикризове управління як процес запобігання кризи – передкризове управління, орієнтоване на своєчасне виявлення симптомів кризи, що насувається, з метою недопущення його розвитку;
- антикризове управління як управління процесами виходу з кризової ситуації, спрямоване на мінімізацію витрат і втрачених можливостей при виході з кризи.

На думку автора, тільки комплексний підхід до визначення сутності цього поняття, який розглядав би процес антикризового управління як з макро-, так і мікроекономічної точки зору і включав спеціальні прийоми і методи управління

процесами запобігання, подолання та управління в умовах кризи дозволить побудувати дієву систему антикризового управління, адекватну сучасним умовам господарювання

На основі аналізу та систематизації визначення поняття антикризового управління зарубіжних та українських вчених автор статті дійшов висновку, що повністю розкрити сутність антикризового управління можливо тільки за умови визначення його як багатогранного явища, зважаючи на широке та різнопланове коло питань, які воно охоплює.

Автор вважає, що антикризове управління представляє систему комплексних організаційно-управлінських заходів, заснованих на стратегічних засадах, в умовах ризику щодо попередження, нейтралізації та зниження негативних наслідків кризових ситуацій та використання її чинників для подальшого стійкого розвитку протягом усього періоду її існування.

Система антикризового управління має властивості, які надають механізму управління такі особливості як: гнучкість і адаптивність, здатність до диверсифікації та своєчасного ситуаційного реагування, зниження централізму для забезпечення своєчасного ситуаційного реагування на виникаючі проблеми, а також можливість ефективно використовувати потенціал підприємства і неформальні методи менеджменту.

Висновки і перспективи подальших розробок. Теорія сталого розвитку є альтернативою парадигмі економічного зростання та незважаючи на те, що ця концепція визнана у всьому світі в якості бажаної цілі його розвитку, самому терміну «сталий розвиток» досі властива невизначеність та, як наслідок, відсутній єдиний підхід до його забезпечення.

Питанню сутності термінів «антикризове управління» та «сталий розвиток», присвячено значну кількість досліджень та праць, як результат, – сутність термінів у різних дослідженнях може суттєво відрізнятись, акцентуючи увагу на його різних аспектах. Аналіз зазначених праць та досліджень щодо сутності понять дозволив визначити основні засади, які є ключовими і покладаються в основу визначення понять та сформулювати власне визначення антикризового управління як основного засобу забезпечення сталого розвитку, а також уточнити визначення сталого розвитку.

Водночас, хоча сталий розвиток має певні базові, ключові засади, залежно від сфери застосування (політична, соціальна, фінансова, регіональна, та інші) воно може набувати певних специфічних особливостей. На нашу думку, саме забезпечення стійкого розвитку економіки потребує подальшого детального дослідження, обґрунтування та формування відповідних теоретичних та методологічних зasad для можливості досягнення найбільшої ефективності української економіки.

У подальших наукових розробках доцільно проаналізувати систему показників стійкого розвитку підприємства, оскільки досягти сталого розвитку країни та її регіонів неможливо без стабільної роботи підприємств та організацій.

Список використаної літератури

1. Проект Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920&cat_id=46017&showHidden=1.
2. Медоуз Д. Пределы роста. 30 лет спустя / [Д. Медоуз, Й. Рандерс; пер. с англ. Е. С. Оганесян]. – М.: Академкнига, 2007. – 342 с.
3. Дейлі Г. Е. Сталий розвиток: визначення, принципи, політики / Г. Е. Дейлі // Науковий вісник. – 2005. – № 15.6. – С. 27–39.
4. Давыдова Н. Устойчивое развитие города. Вопросы разработки стратегии / Н. Давыдова, О. Тимофеева // Муниципальная экономика. – 2000. – № 4. – С. 18–23.
5. Кувшинов М. А. Понятие управления устойчивым развитием социально-экономической системы муниципального образования [Электронный ресурс] / М. А. Кувшинов //

- Молодой ученый. – 2011. – № 7. – Т. 1. – С. 86–91. – Режим доступа: <http://www.moluch.ru/archive/30/3427>.
6. Урсул А. Д. Концептуальные проблемы устойчивого развития / А. Д. Урсул // Бюллетень РАН. Использование и охрана природных ресурсов в России. – 2005. – № 1. – С. 30–38.
 7. Степанов В. Н. Устойчивое развитие: понятия и категории / В. Н. Степанов, Л. Л. Круглякова, А. Л. Розмарина. – Одесса: ИПРЭИ НАН Украины, 1997. – 52 с.
 8. Данилишин Б. М. Устойчивое развитие в системе природно-ресурсных ограничений / Б. М. Данилишин, Л. Б. Шостак. – К.: СОПС Украины НАНУ, 1999. – 367 с.
 9. Згурівський М. Україна в глобальних вимірах сталого розвитку / М. Згурівський // Дзеркало тижня. – 2006. – № 19 (598). – 14 с.
 10. Мельник Л. Г. Поняття про сталий розвиток / Л. Г. Мельник // Основи стійкого розвитку. – Суми: Університетська книга, 2007. – С. 411–442.
 11. Трегобчук В. Концепція сталого розвитку для України / В. Трегобчук // Вісник НАН України. – 2002. – № 2. – С. 31–41.
 12. Шевчук В. Я. Макроекономічні проблеми сталого розвитку / В. Я. Шевчук. – К.: Геопrint, 2006. – 200 с.
 13. Стадий розвиток суспільства: навч. посіб. / [А. Садовенко, Л. Масловська, В. Середа, Т. Тимочко]. – К., 2011. – 392 с.
 14. Ключко В. Г. Переход до концепції сталого розвитку як необхідна передумова подальшого суспільного прогресу [Електронний ресурс] / В. Г. Ключко. – Режим доступу: <http://dspace.univer.kharkov.ua/bitstream/123456789/6710/2/Kluchko.pdf>.
 15. Hopwood B. Sustainable development: mapping different approach [Electronic source] / B. Hopwood, M. Mellor, G. O'Brien // Sustainable development. – 2005. – № 13. – С. 38–52. – Access: <http://dspace.univer.kharkov.ua/handle/123456789/6710>.
 16. Atkinson G. Re-thinking economic progress / G. Atkinson // World economics. – 2000. – № 1. – С. 153–166.
 17. Петушинова В. Ц. Устойчивое развитие сельских территорий на основе агротуризма: дис. на соискание уч. степени кандидата эк. наук: 08.00.05 / Валентина Цыренжаповна Петушинова. – Улан-Удэ, 2014. – 227 с.
 18. Брутланд Г. Х. Наше общее будущее. Доклад Комиссии ООН по окружающей среде и развитию [Электронный ресурс] / Г. Х. Брутланд. – М.: Прогресс, 1988. – С. 21. – Режим доступа: <http://устойчивоеразвитие.рф/files/monographs/OurCommonFuture-introduction.pdf>.
 19. Шпачук В. В. Сутність терміну «антикризове управління» [Електронний ресурс] / В. В. Шпачук // Науковий вісник академії муніципального управління: зб. наук. праць (Серія «Управління»). – 2011. – № 1. – С. 217–223. – Режим доступу: <http://Uadocs.exdat.com/docs/index-490545.html>.
 20. Коротков Э. М. Антикризисное управление: учеб. пособ. / [под ред. Э. М. Короткова]. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 432 с.
 21. Большаков А. С. Антикризисное управление: финансовый аспект: монография / А. С. Большаков. – СПб.: СПбГУП, 2005. – 132 с.
 22. Василенко В. О. Антикризисное управление підприємством: [навч. посіб. для вищих навч. закл.] / В. О. Василенко. – К.: ЦУЛ, 2003. – 504 с.
 23. Лігоненко Л. О. Антикризисное управление підприємством: навч. посіб. / [за ред. Л. О. Лігоненко, М. В. Таракюк, О. О. Хіленко]. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 377 с.
 24. Чернявский А. Д. Антикризисное управление: учеб. пособ. / А. Д. Чернявский. – К.: МАУП, 2000. – 208 с.
 25. Антикризисный менеджмент: превентивные методы управления / А. Б. Крутик, А. И. Муравьев. – СПб.: Питер, 2001. – 432 с.
 26. Антикризисный менеджмент / [под. ред. А. Г. Грязновой]. – М: Тандем; ЭКМОС, 1999. – 368 с.
 27. Курошева Г. М. Теория антикризисного управления предприятием: учеб. пособ. / Г. М. Курошева. – СПб.: Речь, 2002. – 372 с.

Стаття надійшла до редакції 04.06.2014.

КОМІСІЙНА ТОРГІВЛЯ – СПЕЦИФІЧНА ФОРМА ТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розглянуто сутність торговельної діяльності, як такої, включаючи при цьому і комісійну торгівлю. Визначено відмінності та специфічні риси, які притаманні саме комісійній торгівлі як специфічній формі торговельної діяльності.

The essence of trade activity as such, including the commission trade, is considered in the article. The differences and distinctive features which are inherent in commission trade as a specific form of trade activity are determined.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні умови організації економіки країни та безпосередньо ведення бізнесу вимагають нових форм та методів здійснення певної діяльності як такої. Процеси глобалізації і розвиток ринкових відносин вимагають від товаровиробників пошуку нових ринків збуту продукції, а також диверсифікації діяльності для досягнення конкурентних переваг та зміщення позиції підприємства на ринку. Саме в таких умовах змін і функціонує така галузь економіки як торгівля. Торговельна діяльність набула надзвичайно великого розвитку, що і призводить до проведення нових наукових досліджень у цій сфері. На сучасному етапі наукових досліджень постають питання класифікації видів торговельних підприємств та форм торгівлі. Проблема класифікації яскраво проявляється в тому, що не наведено чіткого місця такій специфічній формі торгівлі, як комісійна.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питаннями класифікації торгівлі займалося широке коло як вітчизняних так і зарубіжних учених, зокрема: В. В. Апопій, П. Й. Атамас, Ф. Ф. Бутинець, Б. І. Валуєв, І. В. Височін, Б. Вейтца, Р. Варлі, Д. Гілберт, І. А. Дмитренко, І. В. Жиглей, І. В. Замула, Л. В. Нападовська, Б. Нидлз, В. О. Озеран, В. О. Соболев та інші. Їх праці були спрямовані на дослідження різних підходів до організації та проведення торгівлі, визначення способів та форм її здійснення. Проте, залишається низка невирішених питань, зокрема, визначення місця та сутності комісійної торгівлі в торгівлі як галузі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Згідно з нормативно-правовим регулюванням, а також дослідженнями учених не можна чітко визначити місце та класифікацію самої комісійної торгівлі. Недостатнє вивчення теоретичних особливостей та класифікації підприємств саме комісійної торгівлі призводить до неповної інформаційної забезпеченості осіб, які зацікавлені в проведенні такого виду діяльності.

Постановка завдання. Метою статті є уточнення сутності торговельної діяльності та місця комісійної торгівлі в цій галузі економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Торгівля, виступаючи комерційним посередником між виробниками товарів та їх споживачами, займає провідну роль у розвитку споживчого ринку, адже основну масу матеріальних благ, що використовуються для особистих потреб, населення отримує саме через торговельні підприємства. Сутність торговельної діяльності полягає в реалізації певних матеріальних цінностей, з метою задоволення потреб споживачів та власних економічних. Значне місце в структурі торгівлі, займає саме роздрібна торгівля. Вона є важливою складовою соціально-економічної інфраструктури. Від її стану значною мірою залежить успішність виконання соціальних та економічних функцій, а отже, і якість життя населення. Обсяг обороту роздрібної торгівлі в Україні в 2013 році склав 884203, 7 млн. грн., та зріс на 10% порівняно з 2012 роком [1].

Розкриваючи сутність торговельної діяльності, як такої, включаючи при цьому і комісійну торгівлю неможливо не розкрити сутність самого поняття «торгівля».

Щодо висвітлення такого поняття в законодавстві України, то варто зазначити, що воно не набуло повного розкриття. Тобто такого поняття як «торгівля» законодавчі акти України не висвітлюють. Однак для цілей оподаткування в Податковому Кодексі України все ж таки розкривається визначення торговельної діяльності. Так, торговельна діяльність – це роздрібна та оптова торгівля, діяльність у торговельно-виробничій (ресторанне господарство) сфері за готівку, інші готівкові платіжні засоби та з використанням платіжних карток [2].

Аналізуючи інші джерела, детально зосередимось на трактуванні цього поняття в економічних словниках, оскільки саме вони розкривають його сутність.

Д. Д. Гордієнко зазначає, що торгівля – це будь-які операції, що здійснюються на умовах договору купівлі-продажу, міни, поставки та іншими цивільно-правовими договорами, які передбачають передачу прав власності на товар [3, с.321].

С. В. Мочерний дає таке визначення торгівлі:

- торгівля – галузь народного господарства, яка охоплює купівлю-продаж товарів і послуг, їх обмін, спрямований на обслуговування продавців і покупців, а також зберігання і підготовку товарів для продажу [4, с.376];
- торгівля – форма обміну продуктами праці і послугами історично зумовлена виникненням і розвитком товарного виробництва [5, с.354].

В. А. Конопліцький трактує торгівлю як:

- сфера обігу товарів в якій відбувається обмін продуктами праці і послугами;
- вид комерційної діяльності при якій шляхом укладання договору або на основі усної угоди здійснюється купівля-продаж товарів;
- спеціалізована галузь економіки, що формує свої доходи за рахунок діяльності по доведенню товарів до споживачів [6, с.345].

Узагальнюючи трактування поняття «торгівля» в економічних словниках можна стверджувати, що в основному автори розглядають торгівлю як певні відносини, які виникають на умовах купівлі-продажу товарів. Загалом, згідно з наведеним трактуванням можна сказати, що торгівля – це специфічна сфера діяльності або галузь народного господарства, в якій відбувається передача товарів від продавців до покупців.

В цьому контексті можна виділити деякі ознаки, які притаманні саме такому виду діяльності:

- вона є самостійною, ініціативною, здійснюваною на власний ризик діяльностю юридичних осіб та громадян з метою отримання прибутку;
- суб'екти господарювання виступають посередниками між покупцями та виробниками;
- відсутній процес виробництва та витрати, які з ним пов'язані, при цьому виникають так звані витрати обігу;
- суб'екти можуть діяти як від свого імені, так і представляти інтереси конкретного виробника;
- основні прибутки формують рівень торгової націнки на конкретному підприємстві;
- характерний такий показник, як товарооборот, який визначає ефективність діяльності суб'екта господарювання;
- характерним є наявність торговельного місця.

Таким чином торговельна діяльність – це специфічна форма ведення бізнесу, яка дозволяє при правильній організації отримувати максимальні прибутки при цьому нести значно менші витрати порівняно з іншими видами діяльності.

На даному етапі розвитку торговельна діяльність зазнала значних трансформаційних змін, зокрема не лише в розширенні складових, які утворюють таку сферу господарювання (типи підприємств), але й в способах і формах її здійснення. Така діяльність набула значного поширення, зокрема, в посередницьких відносинах. Тобто здійснення торгівлі відійшло від деяких традиційних методів реалізації, що сприяло створенню нових способів продажу товарів.

У сукупності ринкових процесів сучасного товарного ринку швидкими темпами розвивається торговельно-посередницька діяльність. Вона є невід'ємною частиною господарсько-торговельної діяльності суб'єктів інфраструктури товарного ринку. Під господарсько-торговельною діяльністю розуміють діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання у сфері товарного обігу, спрямовану на реалізацію продукції виробничо-технічного призначення і виробів народного споживання, а також допоміжну діяльність, яка забезпечує їх реалізацію шляхом надання відповідних послуг.

У багатьох джерелах сутність торговельно-посередницької діяльності ототожнюють з поняттям торгівлі і наголошують, що це ініціативна, самостійна діяльність щодо здійснення купівлі та продажу товарів з метою отримання прибутку. Проте в цьому визначенні не висвітлено багатогранності цієї діяльності, оскільки її необґрунтовано зводять до процесів «купівлі та продажу товарів».

Процеси купівлі-продажу, безумовно, є важливою складовою торговельно-посередницької діяльності, але її зміст значно ширший. Адже торговельне посередництво передбачає виконання на користь виробника (продавця) значного обсягу робіт щодо пошуку контрагентів з купівлі-продажу товару, підготовки та здійснення угоди, кредитування сторін, надання гарантій реалізації товару й отримання відповідних коштів продавцем, страхування товарів та ризиків під час транспортування, проведення рекламних заходів із просуванням товарів на ринки, надання організаційно-комерційних, консалтингових та інших послуг. Виходячи з цього, можна визначити сутність торговельно-посередницької діяльності.

Торговельно-посередницька діяльність – це ініціативна, самостійна діяльність юридичних та фізичних осіб щодо виконання комерційних операцій, пов'язаних з купівле-продажем товарів та встановленням комерційних зв'язків від імені, або за дорученням третьої сторони [7, с.258].

До форм торговельно-посередницької діяльності, в першу чергу, можна безпосередньо віднести комісійну торгівлю. Комісійну торгівлю віднесено саме до форм, а не до інших класифікаційних ознак перш за все тому, що в чинному законодавстві, зокрема Господарському Кодексі, є деяке пояснення щодо форм торговельної діяльності. Так, відповідно до п. 3 ст. 263, господарсько-торговельна діяльність може здійснюватися суб'єктами господарювання в таких формах: матеріально-технічне постачання і збут; енергопостачання; заготівля; оптова торгівля; роздрібна торгівля і громадське харчування; продаж і передача в оренду засобів виробництва; комерційне посередництво у здійсненні торговельної діяльності та інша допоміжна діяльність по забезпеченням реалізації товарів (послуг) у сфері обігу [8, с.127]. Хоча в цій статті не виокремлюється комісійна торгівля, однак вважатимемо, що вона належить саме до особливих форм проведення торговельної діяльності.

Особливою формою здійснення торговельної діяльності виступає саме комісійна торгівля. Цей вид діяльності можна розглядати з різних підходів. Це обумовлено тим, що комісійна торгівля належить як до посередницької так, і до торговельної діяльності, що і вирізняє її від інших форм та способів проведення торгівлі. В плані торговельної діяльності комісійний торгівлі притаманний процес здійснення торгівлі, оскільки результатом такої діяльності є продаж товару. Однак, метою здійснення такої діяльності є надання послуг, зокрема, з продажу товару комісіонера, в такому випадку і проявляються риси, що притаманні посередництву.

Саме комісійна торгівля виступає яскравим прикладом посередництва, яке по-новому застосовується в торговельній діяльності. Як форма торгівлі, вона має всі риси, які притаманні такій діяльності, однак має і свої специфічні відмінності. Перш за все зазначимо, що комісійна торгівля поєднує два важливих структурних елементи – це торгівля та надання послуг, звідси і випливає її подвійна природа.

За результатами дослідження за цим питанням можна зазначити, що в літературі, зокрема, в тлумачних словниках та інших джерелах такий термін не розкривається. Лише деякі автори в своїх працях тлумачать термін «комісійна торгівля». Так, С. В. Мочерний

визначає, що комісійна торгівля – форма торгівлі, за якої торговельні організації або підприємства беруть на себе посередницьку функцію продажу товарів або майна та інших цінностей за відповідну плату за дорученням фізичних чи юридичних осіб [5, с.342]. П. Й. Атамас під комісійною торгівлею розуміє особливий вид торговельної діяльності, яка полягає в тому, що торговельне підприємство продає товар, який не є його власністю, а належить іншому підприємству або фізичній особі [9, с.231]. В. В. Апопій визначає що комісійний продаж товарів, це реалізація населенню особистих речей, які за різних обставин виявилися непотрібними, через мережу спеціально організованих магазинів чи відділів (секціях) в універмагах [10, с.198].

Необхідно зазначити, що деякі дослідники в своїх працях ототожнюють поняття комісійної торгівлі з «посередницькою торгівлею» або безпосередньо пов’язують її з посередницькими відносинами. Таке поєднання не є доречним, оскільки комісійна торгівля виступає однією із складових посередницьких операцій та має свої відмінності та специфічні риси (табл. 1).

Таблиця 1

Визначення спільних і відмінних рис в поняттях «торгівля» та «комісійна торгівля»

№ з/п	Ознака	Поняття, які порівнюються	
		Торгівля	Комісійна торгівля
1	Зв’язок посередництвом	Як господарська діяльність безпосередньо виступає посередником між виробником та споживачем	Є безпосередньо однією із посередницьких видів діяльності
2	Витрати, які виникають при здійсненні даного виду діяльності	Витрати, пов’язані зі здійсненням такої діяльності, є однаковими та називаються витратами обігу	
3	Обмеження щодо торгівлі певними товарами	Обмежень немає	Продавити можна лише непродовольчі товари
4	Право власності	Право власності залишається за підприємством-продавцем	Не має права власності на прийняті товари; воно залишається за комітентом
5	Визнання доходу	Дохід визнається після реалізації товарів	Залежно від умов договору, але, в основному, визнається після перерахування комісійної плати за надані послуги
6	Основна складова, із якої формується дохід	Торгова надбавка	Відсоток комісійної плати відповідно до договору
7	Наявність мереж	За наявності широкого асортименту продукції можливе розширення у вигляді торговельних мереж	
8	Основний показник, який характеризує діяльність	Товарооборот	
9	Нормативне регулювання	Регулюється відповідними законами, які пов’язані з даним видом діяльності	Регулюється загальними законами, які пов’язані з даним видом діяльності та низкою інструкцій, які регулюють безпосередньо комісійну торгівлю

Виходячи з наведених вище даних можемо зазначити, що саме комісійна торгівля має всі ознаки притаманні торговельній діяльності, однак має і низку інших особливостей, які відповідають саме цій формі торгівлі.

Спосіб здійснення такої торгівлі можна класифікувати за різними ознаками (рис. 1).



Рис. 1. Класифікація здійснення комісійної торгівлі

Така класифікація дозволить визначити ті пріоритетні напрямки, в рамках яких підприємство буде проводити свою діяльність.

Такий поділ буде безпосередньо мати вплив на організацію та відображення операцій з товарами в обліку, оскільки при такому підході зачіпаються різні методи здійснення комісійної діяльності.

Висновки і перспективи подальших розробок. Правильний теоретичний підхід щодо вивчення окремої форми торгівлі – комісійної торгівлі дозволить в подальшому виділити саме ті особливості, які їй притаманні та правильно застосовувати їх на практиці. Недостатнє приділення уваги комісійній торгівлі призводить до накопичення в різних джерелах необґрунтованої інформації з приводу здійснення саме цієї форми торгівлі. Тому, автор статті вважає, що доцільно при проведенні досліджень щодо сучасних форм та способів торгівлі, звернати увагу на всі можливі форми та способи торгівлі.

Список використаної літератури

1. Обсяги обороту роздрібної торгівлі [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Податковий Кодекс України № 2755-VI від 10.12.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Гордієнко Д. Д. Економічний тлумачний словник. Понятійна база законодавства України у сфері економіки / Д. Д. Гордієнко. – К.: КНТ, 2006. – 308 с.
4. Мочерний С. В. Економічний енциклопедичний словник / С. В. Мочерний. – Львів: Світ, 2005. – 616 с.
5. Мочерний С. В. Економічний енциклопедичний словник / С. В. Мочерний. – Київ: Академія, 2002. – 530 с.
6. Конопліцький В. А. Тлумачно-термінологічний економічний словник / В. А. Конопліцький. – КНТ, 2007. – 580 с.
7. Савощенко А. С. Інфраструктура товарного ринку: навч. посіб. / А. С. Савощенко. – К.: КНЕУ, 2005. – 336 с.
8. Господарський кодекс України. – К.: Вид. ПАЛИВОДА А.В., 2008. – 192 с.
9. Атамас П. Й. Бухгалтерський облік у галузях економіки / П. Й. Атамас. – К.: Центр учебової літератури, 2008. – 392 с.
10. Апопій В. В. Комерційна діяльність / В. В. Апопій. – К.: Знання, 2008. – 558 с.

Стаття надійшла до редакції 16.04.2014.

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ НА ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті розглянуто проблеми удосконалення обліку і контролю доходів та витрат у роздрібній торгівлі, пошуку нових підходів до управління діяльністю торговельних підприємств. Надано рекомендації щодо удосконалення обліку, контролю та аналізу реалізації товарів у торговельних підприємствах.

The article considers the problems of accounting and control of incomes and expenses of retail trade improvement; searches new approaches to the management of trade enterprises activities. The recommendations for improving accounting, control and analysis of goods in commercial enterprises are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В сучасних умовах ринкових відносин економіка України потребує підвищення ефективності діяльності підприємств. Ринкова система вимагає принципово нових підходів до управління діяльністю підприємствами торгівлі, нових моделей господарювання, які ґрунтуються на саморегулюючих ринкових відносинах та різноманітності форм власності [1, с.231].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Аналізуючи дослідження вітчизняних авторів та вчених щодо проблемних питань пов'язаних з обліком та контролем реалізації товарів, робіт, послуг, особливо у роздрібній торгівлі, автор статті дійшов висновку про те, що пропозиції до цих проблем потребують подальшого удосконалення [2, с.672].

Мета і завдання удосконалення обліку та контролю роздрібної торгівлі були об'єктом дослідження багатьох вчених і науковців. Найбільш цікавими для вирішення проблемних питань, можна назвати ідеї таких авторів: М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, Ю. А. Веріга, Г. В. Власик, С. Ф. Голов, В. І. Єфименко, Т. В. Крисенко, Л. В. Нападовська, В. Озеран, Н. М. Ткаченко, Н. В. Фірсова, С. І. Шкарабан та інших [3, с.656; 4, с.105–112].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Як свідчать проведені дослідження, розвиток і ефективність діяльності підприємств торгівлі неможливі без удосконалення системи управління доходами та витратами, адже витрати є основним фактором впливу на отримання доходу.

Постановка завдання. Метою статті є надання рекомендацій щодо удосконалення обліку, контролю та аналізу реалізації товарів у торговельних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Організація обліку та контролю у торговельних підприємствах є необхідною для цілей оподаткування. Необхідно організувати облік таким чином, щоб облікова аналітична інформація могла бути отримана в будь-який час та за будь-якими напрямками управління продажем товарів в умовах роздрібної торгівлі.

Сьогодні невирішеними як і раніше залишаються проблеми належного аналітичного забезпечення, прийняття управлінських рішень з метою підвищення обґрутованості та їх ефективності.

Спробуємо простежити як відображаються в обліку доходи, витрати та отримання фінансового результату в умовах сучасного нормативного законодавчого поля та запропонувати більш деталізовану систему обліку доходів та витрат для торговельних підприємств відповідно до джерел їх отримання та виникнення.

Відповідно до П(С)БО 3 та Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку доходи діяльності поділяються на окремі види [5, с.338].

Чинна система класифікації доходів для потреб бухгалтерського обліку за П(С)БО 15 досить обмежена, оскільки тісно пов'язана з класифікацією витрат та призначена переважно

для потреб складання фінансової звітності, тому потребує вдосконалення [6, с.84–89].

Для узагальнення інформації про доходи від реалізації товарів і вирахування з цих доходів використовують рахунки класу 7 «Доходи і результати діяльності».

Синтетичний облік доходу від реалізації товарів проводять на відокремленому рахунку 70 «Доходи від реалізації», який призначений для пооб'єктного обліку за окремими групами. Для цього відкривають такі субрахунки:

- 702 «Дохід від реалізації товарів»;
- 704 «Вирахування з доходу».

За кредитом субрахунку 702 відображають загальну суму доходів і суму непрямих податків. За дебетом – списання у порядку закриття рахунку суми чистого доходу на рахунок 79 «Фінансові результати» і належна до перерахування suma непрямих податків (ПДВ, акцизного збору та інших відрахувань при продажу).

Наприкінці звітного періоду рахунки сьомого класу закриваються й залишку на них немає, тому їх можна віднести до тимчасових, які виконують допоміжні функції та починають новий звітний період з нульового сальдо. Протягом звітного періоду на цих рахунках накопичується інформація про доходи й витрати, що дозволяє складати проміжну звітність.

Проведене дослідження стану обліку процесу продажу на торговельних підприємствах дозволило виявити проблеми, які потребують обґрунтованого вирішення. Так, потребує впорядкування бухгалтерський облік операцій щодо продажу товарів з можливістю аналітичної синтетичної деталізації для раціональної організації їх контролю та прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Оскільки метою ведення бухгалтерського обліку операцій з продажу товарів є надання користувачам інформації про результати діяльності торговельного підприємства для прийняття рішень, деталізацію рахунків варто здійснювати, максимально відображаючи інформаційну систему управління продажами товарів.

Оскільки підприємство самостійно приймає рішення щодо ведення аналітичного обліку та відкриття рахунків третього і нижчих порядків, автор вважає, що з метою деталізації інформації, доречно ввести додаткові субрахунки до рахунку 702 «Дохід від реалізації товарів» та до рахунку 704 «Вирахування з доходу» рахунки третього порядку – субрахунки й аналітичні рахунки внутрішньогосподарського (управлінського) обліку (табл. 1).

Таблиця 1

Синтетичні рахунки, субрахунки та аналітичні рахунки обліку торговельних доходів

Синтетичні рахунки, субрахунки (рахунки першого, другого порядків)	Аналітичні рахунки (субрахунки третього порядку)
702 «Дохід від реалізації товарів»	7021 «Дохід від реалізації товарів» 7022 «Дохід від реалізації товарів за дисконтними картками» 7023 «Дохід від реалізації товарів зі знижками» 7024 «Дохід від реалізації товарів у період розпродажу» 7025 «Дохід від реалізації товарів за іншими заходами впливу на обсяги продажу товарів»
704 «Вирахування з доходу»	7041 «Вирахування з доходу за товари, повернені покупцями» 7042 «Сума знижок, наданих покупцям» 7043 «Інші вирахування з доходу»

За допомогою цих синтетичних рахунків з'являється можливість виділити з усього доходу торговельного підприємства дохід від реалізації товарів за методами активізації

продажу товарів, що дозволяє проводити поглиблений аналіз продажів, вирішувати питання доцільності застосування того чи іншого маркетингового інструмента. Це сприятиме прийняттю ефективніших управлінських рішень у процесі формування чистого доходу підприємства.

Питання обліку витрат діяльності підприємства роздрібної торгівлі потребує подальшого дослідження тому, що існуюча система обліку не задовольняє в повній мірі усіх цілей управління і не забезпечує зменшення їх рівня та абсолютної суми. Для обліку торговельних витрат Планом рахунків бухгалтерського обліку призначено клас 9 «Витрати діяльності», який включає рахунки первого порядку 90 «Собівартість» реалізації, 91 «Загальновиробничі витрати», 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут», 94 «Інші витрати операційної діяльності».

До витрат операційної діяльності торгових підприємств належать витрати пов'язані з управлінням діяльністю (адміністративні витрати), зберіганням і реалізацією товарів (витрати на збут), інші витрати операційної діяльності.

Зазначені витрати не включаються до собівартості товарів, а списуються на фінансові результати (дебет рахунка 791 «Результат операційної діяльності»).

Дослідження доводять, що торговельним підприємствам часто недостатньо інформації про витрати у розрізі встановленої номенклатури статей. У зв'язку з цим, з метою виділення ділянки обліку витрат за елементами в системі рахунків бухгалтерського обліку на торговельних підприємствах, автором запропоновано застосовувати інтегровану методику фінансового й управлінського обліку.

Планом рахунків бухгалтерського обліку передбачено «вмонтування» рахунків внутрішньогосподарського (управлінського) обліку до системи рахунків фінансового обліку підприємств і організацій. Автор вважає, що для цілей організації управлінського обліку торговельних витрат до рахунків фінансового обліку витрат, передбачених Планом рахунків, потрібно відкрити рахунки третього і четвертого порядків – субрахунки й аналітичні рахунки внутрішньогосподарського (управлінського) обліку.

Для розвитку вищепереданих пропозицій стосовно побудови обліку витрат на досліджуваних підприємствах споживчої кооперації, автором запропоновано структуру субрахунків та аналітичних рахунків внутрішньогосподарського (управлінського) обліку торговельних витрат (табл. 2).

Таблиця 2
Синтетичні рахунки, субрахунки та аналітичні рахунки обліку торговельних витрат

Синтетичні рахунки, субрахунки (рахунки первого, другого порядків)	Аналітичні рахунки (субрахунки третього порядку)	Аналітичні рахунки (субрахунки четвертого порядку)
902 «Собівартість реалізованих товарів»	9021 «Собівартість реалізованих товарів оптової торгівлі» 9022 «Собівартість реалізованих товарів роздрібної торгівлі»	Витрати на товарозабезпечення за місцями зберігання товарів Витрати на товарозабезпечення за працівниками Витрати на товарозабезпечення за видами ТМЦ Витрати на товарозабезпечення за статтями витрат
911 «Витрати на зберігання товарів»	9111 «Витрати на зберігання товарів оптової торгівлі» 9112 «Витрати на зберігання товарів роздрібної торгівлі»	Витрати на зберігання товарів за місцями виникнення Витрати на зберігання товарів за відповідальними працівниками Витрати на зберігання товарів за статтями витрат

Продовження табл. 2

92 «Адміністративні витрати»	9201 «Адміністративні витрати підприємств»	Адміністративні витрати за місцями виникнення
	9202 «Адміністративні витрати споживспілок»	Адміністративні витрати за відповідальними працівниками
93 «Витрати на збут»	9301 «Витрати на збут оптової торгівлі»	Витрати на збут за місцями виникнення
	9302 «Витрати на збут роздрібної торгівлі»	Витрати на збут за відповідальними працівниками
		Витрати на збут за статтями витрат

Аналізуючи рахунки, наведені в табл. 2, варто зазначити, що суттєвим є виділення на рівні аналітичного обліку торговельних витрат за місцями зберігання товарів та їх видами, за працівниками, що відповідають за формування витрат і статтями витрат підприємств роздрібної торгівлі.

Висновки і перспективи подальших розробок. Торговельна діяльність в умовах зростання конкурентної боротьби та глобалізації потребує удосконалення методів управління доходами та витратами.

Організація аналітичного обліку в запропонованих напрямах дозволить, на погляд автора, отримати більш повне розуміння щодо джерел доходів та поведінки витрат для їх оперативного контролю і визначити на цій основі фінансовий результат від здійснення операційної діяльності.

Наведені рекомендації сприятимуть більш повному розкриттю даних про доходи, витрати торговельних підприємств, що, у свою чергу, дозволить поліпшити інформаційне забезпечення процесу управління торговельними доходами та витратами на рівні роздрібних торговельних підприємств, а отже, більш ефективну їх діяльність.

Список використаної літератури

1. Налоговый кодекс: в вопросах и ответах. – Харьков: Фактор, 2011. – 231 с.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати»: Наказ Міністерства фінансів України № 87 від 31.03.1999 р. (зі змінами та доповненнями) / [за ред. В. М. Пархоменко] // Бухгалтерський облік в Україні. Нормативи. Коментарі. – Луганськ: Футура, 2006. – 672 с.
3. Верига Ю. А. Бухгалтерський облік: нормативно-правові документи. Коментар: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Ю. А. Верига, Г. І. Зима. – К.: Центр учебової літератури, 2009. – 656 с.
4. Верига Ю. А. Особливості фінансового обліку витрат в торговельних підприємствах споживчої кооперації / [Ю. А. Верига., Н. В. Фірсова; відп. ред. В. Г. Лінник] // Фінанси, облік і аудит: зб. наук. праць. – К.: КНЕУ, 2006. – С. 105–112.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України № 318 від 31.12.99 р. / [за ред. В. М. Пархоменко] // Бухгалтерський облік в Україні. Нормативи. Коментарі. – Луганськ: Футура, 2006. – 672 с.
6. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: Наказ Міністерства фінансів України № 290 від 29.11.1999 р. // Все про бухгалтерський облік, 2005. – № 13. – С. 33–37.

Стаття надійшла до редакції 30.05.2014.

ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто порядок формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств, визначено основні його складові та їх призначення. Висвітлено основні проблеми фінансової діяльності аграрного підприємництва, які потребують вирішення. Визначено напрями ефективності використання фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств.

The article deals with the procedure of the financial resources of agricultural enterprises formation; identifies its main components and their purpose. The basic problems of the financial activities of the agricultural businesses that need to be addressed were grounded. Directions of financial resources of farms efficient use were defined.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Функціонування ринкової економіки в Україні можливе за умови зростання ефективності використання фінансових ресурсів. У сучасних умовах фінансові ресурси підприємств є складовою фінансової системи держави, роль яких посилюється з появою різних видів сільськогосподарських підприємств нових форм власності і форм господарювання. Головна складова їх функціонування та один із факторів виробництва в умовах розвитку ринкових відносин є самофінансування як основний показник формування фінансових ресурсів сільськогосподарського підприємства. Ресурси, що використовуються, формують ресурсний потенціал окремого сільськогосподарського підприємства та є частиною ресурсного потенціалу народного господарства в цілому чи окремих його галузей. Отже, ресурсне забезпечення окремих підприємств залежить від ресурсного насичення країни загалом.

Основні проблеми, пов'язані з формуванням та використанням фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств, посідають важливе місце в економіці країни. Для їх вирішення потрібна виважена, довгострокова стратегія держави щодо розвитку аграрного підприємства та його ролі у піднесені національної економіки, яка б спиралась на інтереси вітчизняних товаровиробників, відповідала потребам основної частини населення та відображала реальний стан у розв'язанні основних соціально-економічних проблем в країні.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Основними проблемами, пов'язаними з формуванням та ефективним використанням сільськогосподарськими підприємствами фінансових ресурсів, займалися такі відомі вчені-дослідники як: В. Я. Амбросов, В. М. Алексійчук, Л. Д. Буряк, А. Г. Борщ, М. Я. Дем'яненко, В. О. Мец, В. М. Опарін, П. А. Лайко, С. А. Лоєвська, О. В. Павловська, А. М. Поддерьогін, Р. А. Слав'юк, П. А. Стецюк, О. В. Чаплигіна, А. В. Чупіс та інші. Проте, проблеми вдосконалення формування та використання фінансових ресурсів на підприємстві наразі залишаються актуальними, незважаючи на вагомий внесок дослідників.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Вивчення наукових літературних джерел щодо цієї проблеми показало існування значних розбіжностей у визначенні пріоритетних напрямів формування та ефективного використання фінансових ресурсів сільськогосподарськими підприємствами. Так, учений І. А. Бланк розглядав у своїх працях теоретичні та практичні розробки питань, пов'язаних з управлінням фінансовими ресурсами підприємств. Учений А. М. Поддерьогін займався вивченням організаційно-економічного механізму управління фінансовими ресурсами підприємства [1, с.246–300]. Інші науковці О. В. Чаплигіна та С. А. Лоєвська присвятили одну із своїх праць питанню вдосконалення політики управління фінансовими ресурсами підприємств

сільськогосподарської галузі. Проте, незважаючи на вагомий внесок вищезгаданих учених-науковців, це питання вимагає подальших поглиблених досліджень щодо формування та використання фінансових ресурсів сільськогосподарськими підприємствами.

Постановка завдання. Недостатність фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств негативно впливає на його виробничо-господарську діяльність, спричиняє виникнення та зростання заборгованостей перед різними суб'єктами господарювання і в кінцевому результаті призводить до зменшення можливості фінансування подальшого розвитку сільськогосподарського підприємства. Вирішення зазначених проблем є метою статті, визначає актуальність теми і присвячено особливостям формування достатнього обсягу фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств та ефективності їх використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова діяльність товариробників охоплює як внутрішні, так і зовнішні фінансові відносини. Метою перших є створення необхідної фінансової бази для виробництва продуктів харчування, продовольства і сировини рослинного та тваринного походження структурними виробничими підрозділами, а метою других сприяння аграрним товариробникам (через надання їм кредитів, страхування врожаю тощо) в їхній статутній діяльності, а також в реалізації виробленої ними продукції (продовольства, сировини, у тому числі й після їх переробки) відповідно до вимог сучасної ринкової економіки.

Основною проблемою аграрного підприємництва у вітчизняному економічному середовищі є відсутність оборотних коштів за наявності у значної кількості підприємств потенційно прибуткових проектів. Якість управління фінансовими ресурсами підприємств впливає на ефективність фінансової діяльності, яке включає також сферу формування, розподілу та використання прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства. Розподіл прибутку є однією із форм реалізації економічних інтересів учасників процесу відтворення. Так, у результаті фінансово-господарської діяльності підприємств держава одержує свою частку у вигляді податків, підприємство – у вигляді чистого прибутку, а працівники – певні доходи від розподілу і використання частини чистого прибутку.

Фінансова діяльність сільськогосподарських підприємств – це процес, спрямований на забезпечення виробничо-господарської діяльності коштами (готівкою, фінансовими ресурсами), що визначає фінансовий стан підприємства. За результатами проведених досліджень автором статті виокремлено поняття фінансового стану підприємства з урахуванням різних джерел [2, с.62–70]. В організаційній та управлінській роботі підприємств фінансова діяльність посідає особливе місце. Від неї переважно залежить своєчасність і повнота фінансового забезпечення виробничо-господарської діяльності та розвиток підприємства, виконання фінансових зобов'язань перед державою й іншими суб'єктами господарювання. Фінансова діяльність – це система використання різних форм і методів для фінансового забезпечення функціонування підприємств та досягнення ними поставлених цілей, тобто це та практична фінансова робота, що забезпечує життєдіяльність підприємства, поліпшення її результатів.

Фінансова діяльність виконує обслуговуючу роль відносно виробничо-господарської діяльності, але вона, також, розглядається як один із найважливіших інститутів аграрного підприємства. Різним видам сільськогосподарських підприємств притаманний свій особливий режим формування фінансових ресурсів. Автором статті визначено особливості формування фінансових ресурсів залежно від організаційно-правової форми підприємства, які наведено на рис. 1. Реальні формування фінансових ресурсів починаються тільки на стадії розподілу. До поняття фінансові ресурси входять поточні і потенційно можливі засоби, які за необхідності можуть бути використані як знаки розподільчої вартості. При цьому капіталом сільськогосподарського підприємства є частина фінансових ресурсів, що приносить дохід.

Формування фінансових ресурсів на підприємствах відбувається під час формування статутного фонду, а також в процесі розподілу грошових надходжень у результаті повернення авансованих коштів у основні та оборотні фонди, використання доходів на

формування резервного фонду, фонду споживання і фонду накопичення.



Рис. 1. Формування фінансових ресурсів за різними організаційно-правовими формами підприємств

До фінансових ресурсів належать усі грошові фонди і та частина грошових коштів, яка використовується підприємством у нефондовій формі. Залежно від видів

сільськогосподарських підприємств на початку здійснення їх господарської діяльності утворюються постійні грошові фонди [3, с.280–310]:

1. Статутний капітал – основне первісне джерело власних коштів підприємства. Статутний капітал становить сукупність коштів засновників, необхідну для функціонування підприємства, які вкладені в активи, а також майнових прав, що мають грошову оцінку. Порядок і джерела формування статутного капіталу залежать від типу підприємства та форми власності. Розміри статутного капіталу характеризують розмір коштів, які були інвестовані у фінансово-господарську діяльність.
2. Резервний фонд, утворюється на підприємстві за рахунок відрахувань від прибутку, використовується для покриття збитків, подолання тимчасових фінансових ускладнень (не менш як 25,0% статутного фонду і не менш як 5,0% від розміру прибутку).
3. Амортизаційний фонд, утворюється в процесі використання основних засобів і нематеріальних активів за рахунок амортизаційних відрахувань, використовується для їх відтворення.
4. Валютний фонд, формується на підприємствах, які одержують виручку у валюті від експортних операцій або купують валюту для імпортних операцій.
5. Фонд оплати праці, формується на підприємстві для грошових виплат працівникам за виконану роботу згідно з трудовим договором.

У зв'язку з цим поняття «формування» та «розподіл» доцільно розглядати як єдиний процес у суспільному виробництві. Утворення грошових фондів завжди передбачає розподіл валових доходів.

Формування та використання фінансових ресурсів на підприємствах – це процес утворення грошових фондів для фінансового забезпечення операційної та інвестиційної діяльності, виконання фінансових зобов'язань перед державою та іншими суб'єктами господарювання. Рух грошових потоків кількісно відображає всі стадії процесу відтворення через формування, розподіл та використання грошових доходів, цільових фондів. Відтак фінансові ресурси є безвідмовним індикатором виникнення вартісних диспропорцій: дефіциту грошових коштів, неплатежів, нецільового використання коштів, збитків та інших негативних явищ у процесі фінансово-господарської діяльності підприємств. Завдання фінансових служб сільськогосподарських підприємств полягає в якнайповнішому використанні фінансових ресурсів.

Підприємства займаються не лише операційною, але й фінансовою чи інвестиційною діяльністю з метою досягнення максимально можливого використання фінансових ресурсів та отримання прибутків. Водночас вкладення капіталу у фінансову та інвестиційну діяльність пов'язано з підвищеним ризиком, порівняно з операційною діяльністю [4, с.80]. Стабільність функціонування сільськогосподарського підприємства ґрунтується на достатності фінансових ресурсів та їх стабільному кругообігу. Складові фінансових ресурсів аграрного підприємства та їх призначення наведені на рис. 2. Як свідчать дані рис. 2, залежно від права власності розрізняють власні ресурси, позикові ресурси, тимчасово залучені (використовувані) ресурси сільськогосподарського підприємства.

Власні фінансові ресурси належать самому господарюючому суб'єкту і їх використання не передбачає можливості втрати контролю над його діяльністю. Зазвичай, на практиці ці ресурси використовуються головним чином для фінансування основних фондів, довгострокових інвестицій та частково для формування оборотних коштів. Варто зазначити, що право власності є найважливішим чинником мотивації до ефективного використання фінансових ресурсів, до яких належать: прибуток від різних видів діяльності, амортизаційні нарахування. Прибуток залишається у розпорядженні підприємства після сплати податків розподіляється на накопичення (використовується на розвиток виробництва та сприяє зростанню майна підприємства) та споживання (використовується для вирішення соціальних завдань).



Рис. 2. Складові фінансових ресурсів аграрного підприємства та їх призначення

Позикові ресурси не є власністю сільськогосподарського підприємства і їх використання загрожує для нього втратою незалежності. Позикові кошти сільськогосподарським підприємствам надаються на умовах терміновості, платності, зворотності, що зрештою обумовлює їх більш швидку, порівняно з власними ресурсами, оборотність. До позикових засобів належать різноманітні види кредитів, що залучаються від інших ланок кредитної системи: банків, інвестиційних інститутів, держави, інших підприємств, домогосподарств.

Залучені ресурси – це кошти, що не належать сільськогосподарському підприємству, але тимчасово перебувають у його обороті. Ці кошти до виникнення санкцій (штрафів або інших зобов'язань перед власниками) можуть бути використані за розсудом сільськогосподарського підприємства. Це, насамперед, стійкі пасиви – заборгованість з оплати праці працівникам, заборгованість до бюджету і позабюджетні фонди, кошти кредиторів, що надходять у вигляді передоплати, тощо.

Наступною ознакою виділення елементів фінансових ресурсів сільськогосподарського підприємства є терміновість використання, де ресурси класифікуються на: короткострокові; середньострокові та довгострокові. Ресурси короткострокового призначення (терміном до 1 року) призначені для фінансування поточної діяльності підприємства: формування оборотних коштів, короткострокових фінансових вкладень, розрахунків з дебіторами. Ресурси середньострокового призначення (від 1 року до 3 років) використовуються для заміни окремих елементів основних фондів, їх реконструкції і переозброєння. Ресурси довгострокового призначення (від 3 до 5 років) використовуються для фінансування основних фондів, довгострокових фінансових вкладень, ризикового (венчурного) фінансування [5, с.290–330]. На думку автора, мінімальний строк – 3-5 років обумовлений

терміном дії основних фондів, оскільки саме стільки часу, в середньому, експлуатуються машини та обладнання в економічно розвинених країнах. Понад термін їх використання загрожує підвищенню собівартості продукції, що випускається внаслідок морального і фізичного зносу. Оскільки, термін використання цих ресурсів обумовлений функціонуванням машин та устаткуванням, то необхідно виділити групу ресурсів – для фінансування об'єктів понад довгострокового призначення, тобто будівель, споруд, термін експлуатації яких може скласти 10-15 і більше років. Саме на такі терміни можливе отримання іпотечного кредиту для аграрного підприємства.

Бюджетні асигнування можуть надаватися сільськогосподарським підприємствам (зазвичай, державним) у таких формах: бюджетні інвестиції; державні дотації; державні субсидії. Бюджетні інвестиції є виділенням коштів державного або місцевого бюджетів на розвиток виробництва, насамперед, у вигляді капітальних вкладень. Вони спрямовуються у пріоритетні галузі та проекти, які визначають розвиток економіки країни в цілому. Державні дотації – це виділення коштів з бюджету на покриття збитків сільськогосподарського підприємства, зазвичай, у випадку, коли збитковість є наслідком певної політики держави, наприклад цінової. Державні субсидії – це виділення коштів з бюджету суб'єктам підприємницької діяльності на вирішення певних завдань у рамках різного роду державних програм. Надходження з державних цільових фондів за своїм змістом ідентичні бюджетним асигнуванням. Вони здійснюються у формі державних інвестицій та субсидій. Ці ресурси мають цільовий характер, що випливає із сутності даних фондів [5, с.346–368].

Перехід до господарювання в ринкових умовах потребує нових підходів до формування фінансових ресурсів підприємств. Так, важливе місце в джерелах фінансових ресурсів належить внескам фізичних та юридичних осіб. Водночас значно скорочуються обсяги фінансових ресурсів, які надходять від центральних і місцевих органів державної влади. Збільшується значення прибутку, амортизаційних відрахувань та позикових коштів у формуванні фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств.

Висновки і перспективи подальших розробок. У процесі формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств велике значення має структура їхніх джерел. Наявність фінансових ресурсів, їх ефективне використання визначають фінансове благополуччя сільськогосподарського підприємства, його платоспроможність, ліквідність, фінансову стійкість. Водночас, висока частка залучених та позикових коштів ускладнює фінансову діяльність підприємства та потребує додаткових витрат на сплату відсотків за банківськими кредитами, дивідендів на акції, доходів на облігації, зменшує ліквідність балансу підприємства, підвищує фінансовий ризик. Тому в кожному конкретному випадку необхідно детально проаналізувати доцільність залучення додаткових фінансових ресурсів.

Список використаної літератури

1. Поддерьогін А. М. Фінанси підприємств: підруч. / А. М. Поддерьогін, Л. Д. Буряк, О. В. Павловська. – [3-те вид., перероб. та доп.]. – К.: КНЕУ, 2000. – 460 с.
2. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: навч. посіб. / В. О. Мец. – К.: Вища шк., 2003. – 278 с.
3. Слав'юк Р. А. Фінанси підприємств: навч. посіб. / Р. А. Слав'юк. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 460 с.
4. Опарін В. М. Фінанси (загальна теорія): навч. посіб. / В. М. Опарін. – [2-ге вид., доп. і перероб.]. – К.: КНЕУ, 2005. – С. 80.
5. Фінанси в період реформування агропромислового виробництва / [В. М. Алексійчук, А. Г. Борщ та ін.; за ред. М. Я. Дем'яненка]. – К.: ІАЕ УААН, 2002. – 645 с.

Стаття надійшла до редакції 28.04.2014.

НОВЕ БАЧЕННЯ ПРАВИЛА ПОЗИТИВНОГО ЗНАЧЕННЯ ЧИСТОГО ДИСКОНТОВАНОГО ДОХОДУ ДЛЯ ЕФЕКТИВНИХ ПРОЕКТІВ

У статті почата спроба осмислити теоретичні й практичні проблеми розрахунків ефективності проекту. На прикладах, наведений розрахунок чистого дисконтованого доходу для різних за характером варіантів грошового потоку проектів.

The article started an attempt to comprehend theoretical and practical problems of the project efficiency calculations. On the examples, the calculation of net discounted income for various in nature options of a monetary stream of projects is shown.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Загальноприйнятым вважається наступне правило оцінки ефективного проекту [1; 2; 3; 5; 6; 7; 8; 9; 10]:

якщо $NPV > 0$, то $PI > 1$, $IRR > i$ (проект ефективний),
якщо $NPV < 0$, то $PI < 1$, $IRR < i$ (проект не ефективний),
якщо $NPV = 0$, то $PI = 1$, $IRR = i$ (нульова ефективність),

де NPV – чистий приведений дохід,

PI – індекс прибутковості,

IRR – внутрішня норма дохідності,

i – ставка дисконтування.

Чи так це насправді? Чи може складатися така ситуація за якої $NPV > \Sigma R < 0$ (R -чистий річний дохід)? Тобто при негативному сумарному чистому доході (неefективному проекті), NPV буде позитивна.

Доведемо що, вищенаведене правило виконується не завжди.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У загальному вигляді, економічну ефективність проекту можна визначити таким вираженням [1, с.103]:

$$E = f(t, k, R_1 \dots R_n, A)$$

де E – комплексний показник ефективності;

t – чинник часу;

k – інфляція;

$R_1 \dots R_n$ – чинники ризиків;

A – альтернативність проекту.

Вищенаведена функція малопридатна для практичного використання через свою багатовимірність. Більшість авторів [1; 3; 4; 5; 8; 9] і аналітиків використовують набір критеріїв ефективності, що відображають з різних сторін реалістичність проекту. Як основний вимірювач прибутковості проекту, скоректованого з урахуванням тимчасового фактора, використовують показник чистого приведеного доходу (net present value, NPV). Ця величина характеризує загальний абсолютний результат інвестиційної діяльності, її кінцевий ефект. Під NPV розуміють різниця дісконтованих на один момент часу показників доходу $B(t)$ і витрат на реалізацію проекту $C(t)$. У цьому випадку t – є номером року життєвого циклу проекту. Якщо доходи й витрати представлені у вигляді потоку надходжень, то NPV дорівнює сучасній величині цього потоку. Як вказують більшість авторів величина NPV є основою для визначення інших вимірювачів ефективності [1; 3; 4; 5; 8; 9].

Якщо потік надходжень характеризується величинами $R_t = B(t) - C(t)$, причому ці величини можуть бути як позитивними, так і негативними, тоді за умови, що ставка

порівняння дорівнює i , маємо [2, с. 105]:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B(t) - C(t)}{(1+i)^n} = \sum_{t=1}^n \frac{R(t)}{(1+i)^n}. \quad (1)$$

Якщо первісні витрати – А виділяються у так званий нульовий період, то формула 1 перетвориться до наступного виду:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{R(t)}{(1+i)^n} - A. \quad (2)$$

Формули 1, 2, з однієї сторони, являють собою функцію ефективності проекту, а з іншої – числовий ряд розрахунку грошового потоку. Як функція ефективності ці формули являють собою складну модифікацію гіперболи або статичної функції, вид якої залежить від динаміки грошового потоку. Як числовий ряд – це модифікація геометричної прогресії, вид якої також залежить від динаміки грошового потоку. Ці висновки переважно спрощують підхід аналізу ефективності проектів на практиці.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Розглянемо деякі особливості розрахунку NPV для певних видів грошових потоків:

1. Якщо грошові потоки за проектом рівномірно розподілено в часі то Rt – постійна величина = R (постійна річна рента «постнумерандо»). Рівномірності розподілу грошових потоків проекту можна домогтися укрупнюючи інтервали планування. Тоді NPV буде являти собою такий числовий ряд [3, с.110]:

$$NPV = -A - R + \left[R + R \frac{1}{1+i} + R \frac{1}{(1+i)^2} + \dots + R \frac{1}{(1+i)^{n-1}} \right] + R \frac{1}{(1+i)^n}. \quad (3)$$

У квадратних дужках автором виділено класичну геометричну прогресію із загальним членом $q = \frac{1}{1+i} \leq 1$ (ряд сходиться) [3, с.111]. Після перетворення формули 3 одержимо таке вираження:

$$NPV = -A - R + \frac{R}{1-q} - \frac{R}{1-q} q^n + R q^n = R \frac{(1+i)^n - 1}{i(1+i)^n} - A. \quad (4)$$

Якщо формулу 4 розглядати як функцію ефективності при $n \rightarrow \infty$ (вічна рента), то вона буде мати такий вигляд:

$$NPV = \frac{R}{i} - A. \quad (5)$$

Проаналізуємо подібний простий варіант. У цьому випадку ефективність проекту залежить від ставки порівняння – i і сполучення R та A. Якщо A=0, то маємо класичну гіперболу (рис. 1, негативні значення ставок дисконтування наведені умовно). У цьому випадку, стійкість проекту є абсолютної, а $IRR \rightarrow \infty$. Чи можуть бути на практиці подібні випадки?

Так, якщо первісні вкладення розміті за роками життєвого циклу, або взагалі відсутні (спонсорство, капвкладення за рахунок кредитів тощо).

Якщо первісні вкладення доводяться на нульовий період, то вид функції ефективності залежить від сполучення R і A (рис. 2). При цьому IRR можна знайти з вираження – $NPV = \frac{R}{i} - A = 0 \rightarrow i = \frac{R}{A}$. Тому моделі прогнозування, засновані на рівномірності грошових потоків проектів, можуть мати високі IRR.

Постановка завдання. Метою статті є переосмислення теоретичних та практичних проблем розрахунків ефективності проекту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проаналізуємо загальний підхід до функції ефективності за формулою 1, що передбачає різні варіанти розвитку. При цьому найцікавішими можуть бути такі [4, с.140]:

- зниження грошового потоку до кінця життєвого циклу проекту;
- збільшення грошового потоку до кінця життєвого циклу проекту;

- коливання грошового потоку в плині життєвого циклу проекту;
- і, нарешті, чи можливий варіант коли $NPV \geq \sum R(t)$ (чистий дисконтований дохід більше сумарного чистого доходу)?

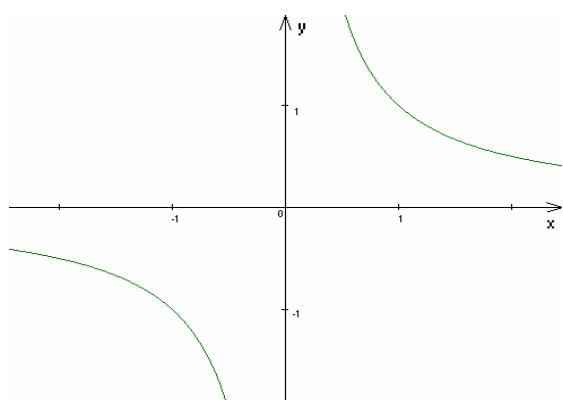


Рис. 1. Класична гіпербола

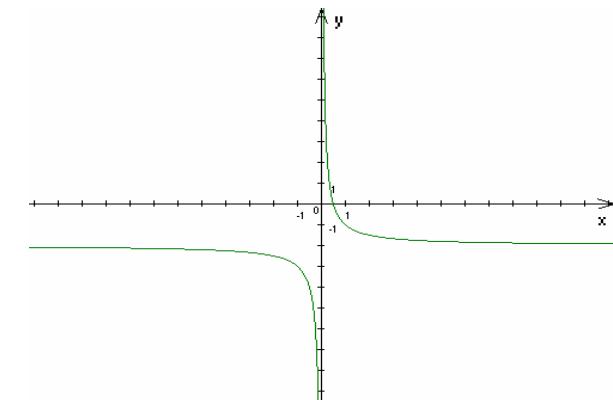


Рис. 2. Зрушення гіперболи відповідно до сполучення R і A

Розглянемо перший варіант – зниження грошового потоку до кінця життєвого циклу проекту (рис. 3).

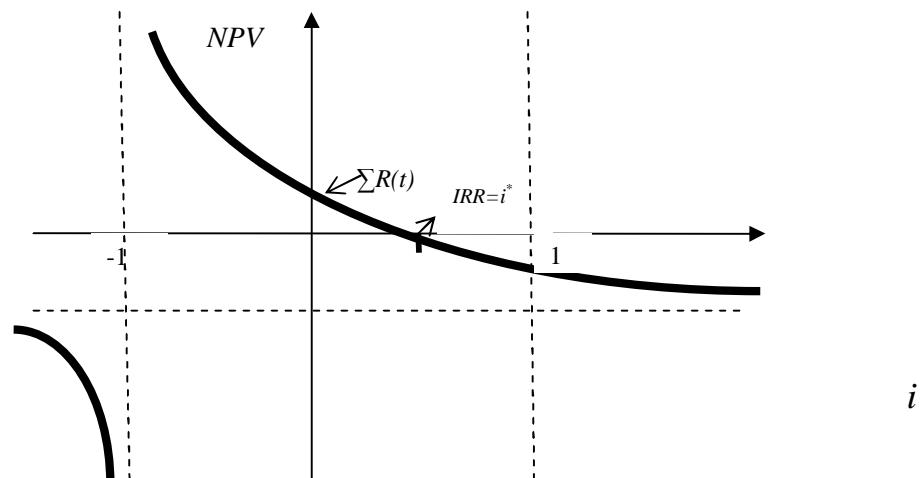


Рис. 3. Зниження грошового потоку до кінця життєвого циклу проекту

Крива ефективності починається із крапки $\sum R(t)$ при $i=0$ (негативні значення ставок порівняння автор не розглядає в цій статті) і швидко знижується до критичного значення IRR у якому $NPV=0$. Далі зі зростанням i $NPV \leq 0$. Другий варіант – збільшення грошового потоку до кінця життєвого циклу проекту (рис. 4).

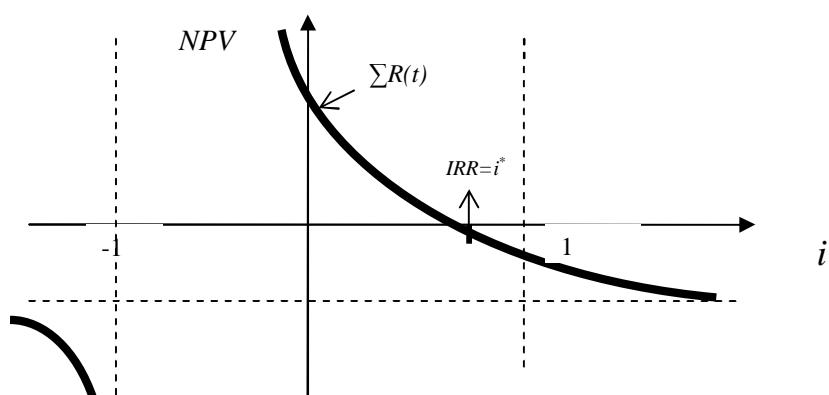


Рис. 4. Збільшення грошового потоку до кінця життєвого циклу проекту

Цей варіант за формуєю повторює попередній, однак, з більш високою крапкою сумарного грошового потоку – $\sum R(t)$ і більшої IRR (за інших рівних умов). У програмних продуктах, призначених для автоматизації розрахунку ефективності проектів, використовують в основному дві моделі росту грошових потоків [1].

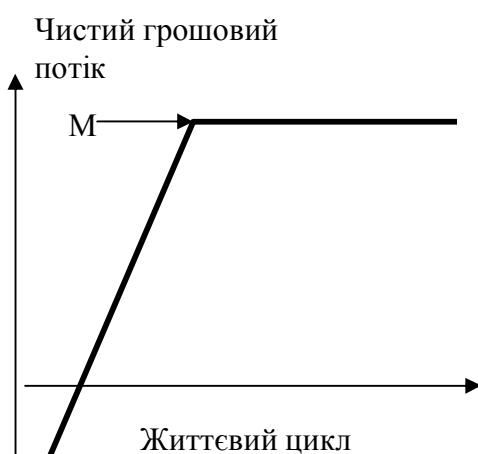


Рис. 5. Насичення потужностей проекту

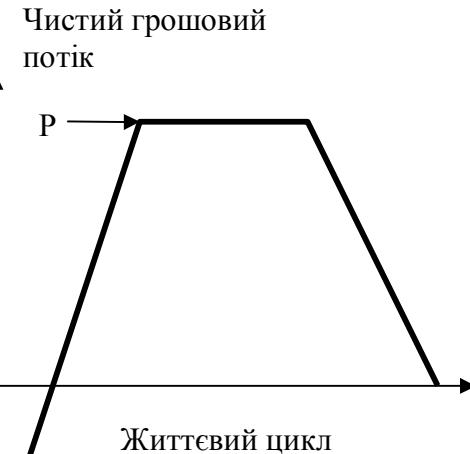


Рис. 6. Ріст, насичення та падіння
грошових потоків

У першій моделі ріст грошових потоків відбувається до насичення потужностей проекту (рис. 5) до деякої крапки (M), потім рівень грошових потоків стабілізуються до кінця життєвого циклу проекту. Друга модель пов'язана з життєвим циклом продукту проекту. Вона припускає поступовий ріст грошових потоків (рис. 6) до насичення попиту на продукт (крапка P), потім стабілізацію на цьому рівні в плині підтримки даного рівня попиту, й потім зниження в міру падіння попиту на продукт. Перша модель має криву ефективності більше близьку до кривої рис. 4, друга – більше близька до кривої рис. 3.

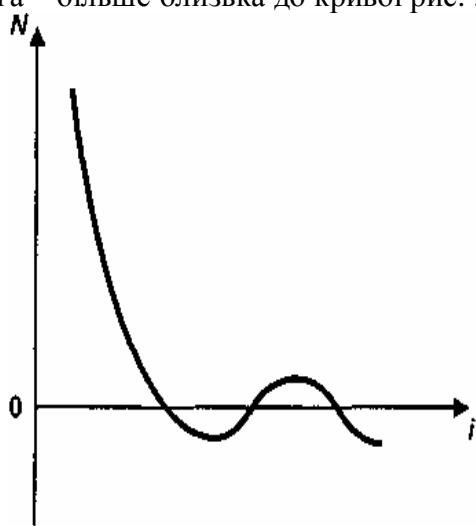


Рис. 7. NPV тричі змінює свій знак

У третьому випадку для спостережуваних у практиці потоків платежів залежність не буде настільки гладкою й «правильною», як на рис. 3 та 4. Картина розглянутої залежності стає іншою, якщо члени потоку змінюють знаки більше одного разу [2, с.180]. Наприклад, в силу того, що через певну кількість років після початку віддачі передбачається модернізація виробництва, що вимагає значних витрат. У цьому випадку крива залежності NPV від i буде помітно відрізнятися від кривої на рис. 3 та 4. Так, рис. 7 ілюструє ситуацію, коли величина NPV тричі змінює свій знак.

Однак, у всіх трьох розглянутих випадках, знак грошового потоку змінюється з негативного на позитивний, в останньому випадку з мінуса на плюс, потім знову на мінус і т.д.

Теоретично можлива зворотна ситуація: коли грошовий потік змінює знак з плюса на мінус (не з огляду на нульовий період).

У даному варіанті можна одержати криву ефективності, яка має такий вигляд (рис. 8):

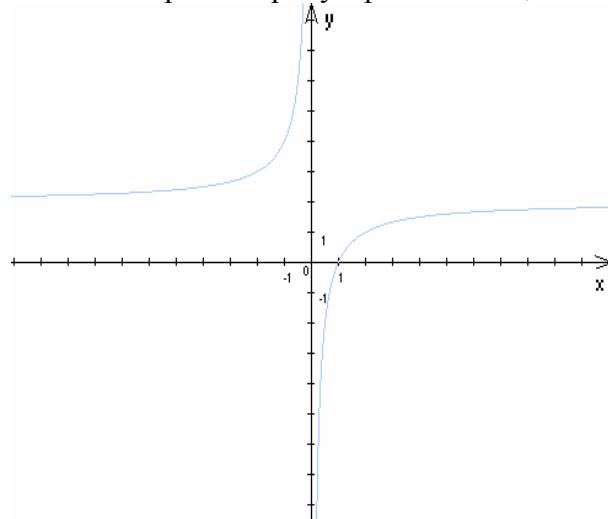


Рис. 8. Грошовий потік міняє знак з мінуса на плюс

При цьому можуть виникати ситуації з розрахунком NPV , коли $NPV \geq \sum R(t)$ (сумарного чистого грошового потоку). Здавалося б така ситуація неможлива, виходячи з виражень 1, 2. Розглянемо ситуацію на умовному прикладі (табл. 1).

Таблиця 1

Умовний приклад розрахунку грошового потоку проекту

Первісні витрати	10	Показники	Періоди					Усього
			1	2	3	4	5	
Ставка дисконтування	0,15							
Одиниці виміру грошового потоку	умов. од.	Поточні витрати	0	0	0	0	50	50
Життєвий цикл проекту	5	Доходи	0	0	40	10	10	60

При ставці дисконтування на рівні 0,15 (15%), первісних витратах у нульовому періоді 10 умов. од. і розподілі грошових потоків, представлених в табл. 1 маємо нульовий чистий грошовий дохід ($\sum R = -10 - 50 + 40 + 10 + 10 = 0$), однак

$$NPV = -10 + \frac{40}{(1+0,15)^3} + \frac{10}{(1+0,15)^4} + \frac{10-50}{(1+0,15)^5} = 2,13 \text{ умов. од.}$$

Це, на перший погляд, суперечить основному постулату ефективності проектів – якщо $NPV > 0$, то проект ефективний, однак для кризових варіантів проектів тут зберігається умова $\sum R = 0$ і це робить проект неефективним. Розрахуємо криву ефективності для розглянутого приклада (табл. 2).

Таблиця 2

Розрахунок кривої ефективності умовного приклада

i	0,00009	0,001	0,1	0,15	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
NPV	0,0035	0,003	2,04	2,13	1,89	0,93	-0,25	-1,44	-2,5	-3,5	-4,3	-5	-5,6

Як свідчать дані табл. 1 та побудованої на їхній основі кривої ефективності (рис. 9) NPV зростає від 0 до максимуму в крапці $i = 0,15$, $NPV = 2,13$ умов. од., потім знижується до крапки $IRR=0,38$ і далі менше 0.

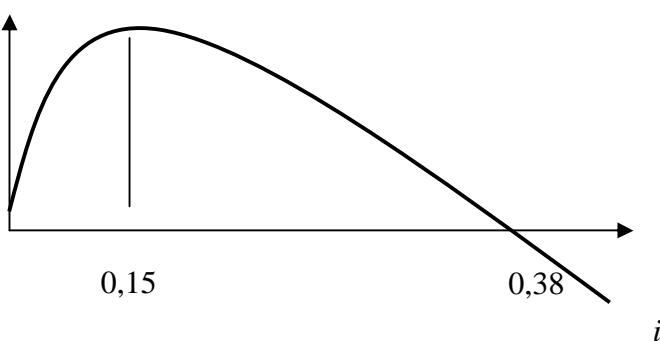
NPV

Рис. 9. Крива ефективності умовного прикладу (за даними табл. 1)

Однак, як засвідчує досвід, така ситуація можлива на практиці для цілком благополучних проектів. Якщо проект має поміrnі обсяги поточних витрат, які, наприклад, реалізуються за рахунок кредитів або інших варіантів запозичення зі значною відстрочкою платежів за ними, то на одному із початкових етапів можна отримати разові доходи від проекту, які можуть значно перевищувати поточні витрати, а погашення кредитів відбудеться приблизно наприкінці життєвого циклу проекту. У цьому випадку цілком може мати місце ситуація $NPV > \sum R < 0$.

Висновки і перспективи подальших розробок:

- Правило $NPV > 0$, $PI > 1$, $IRR > i$ діє не завжди. У деяких варіантах реалізації проектів (спонсорство, кредити з відстрочкою платежів, інші форми інвестування за рахунок позикових коштів) це правило може не відображати реальної прибутковості (збитковості) проекту.
- З першого висновку випливає нове правило – якщо $NPV > 0$, а $\sum R < 0$, то проект варто відхилити (рис. 8).
- Розрахунок показників ефективності повинен супроводжуватися економічним аналізом грошових потоків проекту.

Список використаної літератури

- Карпов В. А. Проектний аналіз: навч. посіб. / В. А. Карпов, В. О. Улибіна. – Одеса: ОДЕУ, 2006. – 150 с.
- Волков И. М. Проектный анализ: учеб. / И. М. Волков, М. В. Грачева. – М.: Банки и биржи, 1998. – 423 с.
- Кудрявцев В. А. Краткий курс высшей математики: учеб. пособ. для вузов / В. А. Кудрявцев, Б. П. Демидович. – М.: Наука, 1975. – 559 с.
- Карпов В.А. Аналіз підприємницьких проектів: навч. посіб. / С. А. Горбаченко, В. А. Карпов. – Одеса: ОНЕУ, 2013. – 241 с.
- Аванесов Э. Т. Инвестиционный анализ [Электронный ресурс]: учеб. пособ. / Э. Т. Аванесов, М. М. Ковалев, В. Г. Руденко. – Минск: БГУ, 2002. – 247 с. – Режим доступа: <http://www.elobook.com>.
- Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент: учеб. пособ. / И. А. Бланк. – М.: Эльга, Ника-центр, 2001. – 448 с.
- Савчук В. П. Анализ и разработка инвестиционных проектов: [учеб. пособ. для студ. эконом. вузов] / В. П. Савчук, С. И. Прилипко, Е. Г. Величко. – К.: Абсолют-В, 2000. – 304 с.
- Соколова О. Е. Проектний аналіз: курс лекцій / О. Е. Соколова, Л. О. Сулима. – К.: НАУ, 2011. – 86 с.
- Бригхем Ю. Ф. Финансовый менеджмент: учеб. пособ.; 10-е изд. / Ю. Ф. Бригхем, М. С. Эрхардт. – Спб.: Питер, 2010. – 960 с.
- Кучеренко В. Р. Бізнес-планування фірми: навч. посіб. / В. Р. Кучеренко, В. А. Карпов, О. С. Маркітан. – К.: Знання, 2006. – 425 с.

Стаття надійшла до редакції 17.03.2014.

ФОРМАЛІЗОВАНА СХЕМА ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА УКРАЇНИ

У статті представлено загальну схему дослідження ефективності промислового виробництва України. З'ясовано її вхідні та вихідні параметри. Визначено функціональну залежність чинників впливу на ефективність виробництва. Запропоновано формалізовану модель визначення ефективності промислового виробництва України. Графічно представлено алгоритм оцінювання ефективності промислового виробництва України.

Article presents the general scheme of the efficiency of industrial production in Ukraine study. Its input and output parameters are found out. The functional dependence on the factors influencing the efficiency of industrial production is researched. A formalized model to determine the efficiency of industrial production in Ukraine is proposed. Graphical algorithm for evaluating the efficiency of industrial production in Ukraine is proposed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Оцінювання ефективності виробництва є складним та важливим етапом у системі управління окремим процесом, суб'єктом господарювання чи усім загальногосподарським комплексом. Аналіз ефективності виробництва є основовою у процесі підвищення ефективності та пошуку шляхів покращення чинників конкурентоспроможності та продуктивності.

Проблему оцінки ефективності промислового виробництва України неможливо достовірно визначити через використання одного показника, або з урахуванням обмеженої кількості вхідних показників. Оцінювання такої ефективності є процесом реалізації низки визначених функцій, через визначення початкових параметрів, показників та функцій перетворення з урахуванням значущості кожного із показників.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженням теоретичних основ поняття ефективності присвячено наукові праці багатьох учених-економістів: Л. І. Абалкіна, М. І. Баканова, О. О. Вороніна, С. Ф. Покропивного, Г. В. Савицької, Т. С. Хачатурова, А. Д. Шеремета та інших. Підходи до вирішення проблем розрахунку ефективності функціонування підприємств відображені у працях таких українських науковців ХХ–XXI ст.: М. В. Білошкурського, С. Л. Благодетелевої-Вовк, І. В. Гонтаревої, Ю. М. Дерев'янко, І. В. Іщук, А. Ю. Кретової, А. Ліманського, Н. В. Навольської, Т. О. Петрушки, М. Є. Рогози, К. С. Салиги та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питанням визначення ефективності соціально-економічних явищ та процесів присвячено чимало праць вітчизняних та зарубіжних науковців. Більшість із них містять дослідження ефективності певного процесу на підприємстві чи ефективності діяльності підприємства як суб'єкта господарювання. Сьогодні, вирішення питань аналізу, оцінки та підвищення ефективності промислового виробництва здійснюється, зазвичай, на рівні окремих підприємств, без урахування стану національної економіки загалом. Водночас, оцінку ефективності промислового виробництва України на макрорівні вивчено та проведено недостатньо.

Постановка завдання. Метою статті є побудова узагальненої схеми визначення ефективності промислового виробництва України та представлення формалізованої моделі для її розрахунку.

Виклад основного матеріалу дослідження. У наукових джерелах є чимало напрацювань стосовно аналізу ефективності різних об'єктів дослідження. Так, академік Л. І. Абалкін, вивчаючи ефективність виробництва, зазначає, що категорія «ефективність

виробництва» настільки багатопланова, що важко охопити усі її сторони за допомогою одного показника [1, с.66]. У свою чергу, білоруський економіст А. І. Ільїн констатує: «Показники економічної ефективності дають уявлення про те, ціною яких затрат ресурсів досягається економічний ефект. Виміряти за допомогою одного показника рівень ефективності неможливо, оскільки він складається під впливом багатьох чинників, інколи протидіючих (суперечливих) один одному» [2, с.215–216]. Учені А. Е. Городецький та В. Д. Грибов вважають, що одного узагальнюючого показника недостатньо для оцінювання такого багаторівневого поняття, як «економічна ефективність» [3, с.24; 4, с.164].

Внаслідок трактування ефективності як складної, багатоаспектної категорії, чимало авторів використовують групи показників для її розрахунку [5 с.229].

Визначення ефективності промислового виробництва України доцільно здійснювати на основі багатостороннього підходу до трактування та аналізу, використовуючи вичерпну систему показників з урахуванням чинників, які впливають на ефективність діяльності суб'єкта.

На рис. 1 представлена загальна схема дослідження ефективності промислового виробництва України, де використовуються такі види параметрів: вхідні та вихідні значення; значення, які можна достовірно розрахувати і які не вимірюються з достовірною точністю.

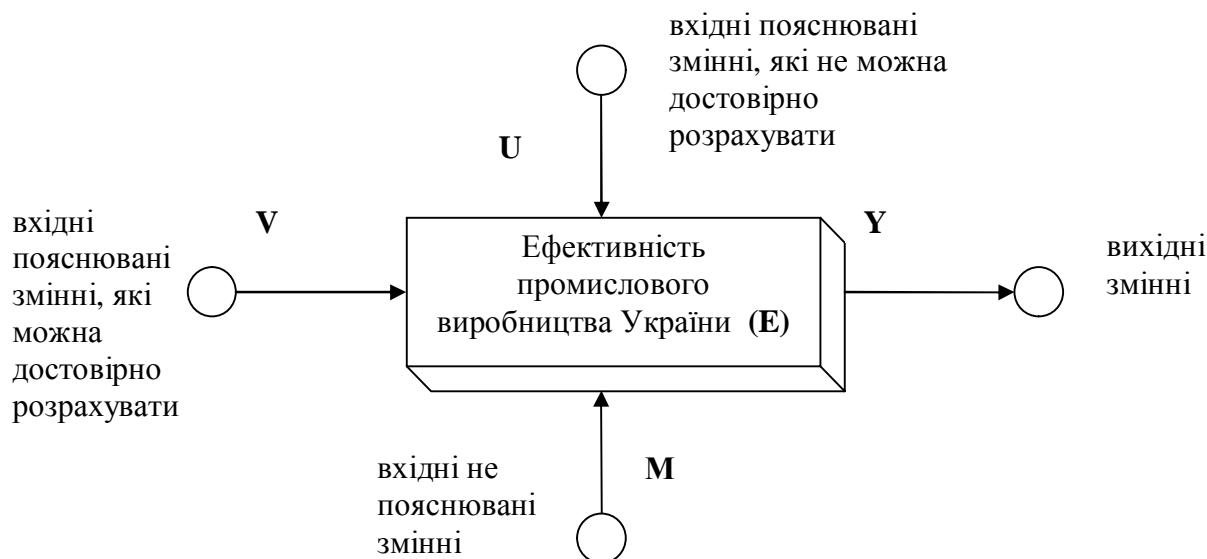


Рис. 1. Загальна схема дослідження ефективності промислового виробництва України
(розроблено автором)

Ефективність промислового виробництва України – це якісна характеристика сукупності суб'єктів господарювання, які займаються промисловими видами діяльності, на рівні сектору економіки.

Усі вхідні змінні поділяються на дві основні групи:

- вхідні пояснювані змінні;
- вхідні не пояснювані змінні.

Вхідні пояснювані змінні – це чинники, які прямо чи опосередковано впливають на ефективність промислового виробництва України, їхній вплив можна з певним рівнем достовірності пояснити.

Вхідні не пояснювані змінні – це чинники, які прямо чи опосередковано впливають на ефективність промислового виробництва України, їхній вплив важко, або з певних причин неможливо дослідити.

Вихідні змінні – це визначений результат впливу пояснюваних і не пояснюваних змінних на ефективність промислового виробництва України. Розрахований через застосування обґрунтованого алгоритму операцій, на основі затверджених методологій.

Можна припустити, що вихідні змінні вимірюються точно.

Вхідні пояснівани змінні є такими, які можна достовірно розрахувати, і які не розраховуються з достовірною точністю.

До поясніваних змінних, які можна розрахувати, належать явища та процеси, що розраховуються і представляються у вигляді даних фінансової та статистичної звітності, даних експертних досліджень, інформації з інших офіційних та неофіційних джерел.

Вхідні пояснівани змінні, які не можна розрахувати з достовірною точністю, здійснюють прямий чи опосередкований вплив на досліджуваний об'єкт, але за низкою причин їх неможливо виміряти.

Вхідні пояснівани змінні можуть бути якісними та кількісними.

Певний вплив за характером взаємодії на ефективність промислового виробництва здійснюють не пояснівани змінні. Найбільшу питому вагу в них складають випадкові впливи. Їх особливість полягає в тому, що вплив кожного із них є незначним. Також до цієї групи належать змінні, про достовірний вплив яких нічого не відомо.

З урахуванням проведеної класифікації, було введено позначення параметрів:

E – ефективність промислового виробництва України;

$V = (V_1, V_2, \dots, V_n)$ – вхідні пояснівани змінні, які можна достовірно розрахувати;

$U = (U_1, U_2, \dots, U_n)$ – вхідні пояснівани змінні, які не можна розрахувати з достовірною точністю;

$M = (M_1, M_2, \dots, M_n)$ – вхідні не пояснівани змінні;

$Y = (Y_1, Y_2, \dots, Y_n)$ – вихідні змінні.

В аналізі дослідження ефективності промислового виробництва України враховуються вхідні пояснівани змінні, які можна достовірно розрахувати. Тоді як вхідні змінні, які не піддаються розрахунку і не пояснівани змінні можна об'єднати в загальну множину невідомих параметрів $N = (U, M)$.

Ефективність промислового виробництва України трактується і досліжується на основі поясніваних змінних:

$$E = (V, U) \quad (1)$$

Причому, аналіз ефективності здійснюється на основі тих змінних, які можна достовірно розрахувати. Тоді вихідні змінні визначаються сукупністю результатів, одержаних в процесі аналізу таких змінних, з урахуванням їхньої значимості:

$$Y = (w, V, N), \quad (2)$$

де w – значимість (вага) змінної, $w = 100\%$.

N – як сукупність не поясніваних змінних, здійснює певний вплив на ефективність промислового виробництва України, але за відсутності можливості достовірного оцінювання не включається в механізм розрахунку.

Зв'язок вхідних змінних та ефективності досліджуваного об'єкта розглядається як функціональна залежність множини функцій, кожна з яких характеризує вплив чинників на функціонування суб'єктів господарювання. Проблема розрахунку ефективності промислового виробництва України полягає у відсутності достовірної оцінки на основі одного показника чи групи показників. Тому процес оцінювання визначається як система реалізації низки функцій. Завдання дослідження ефективності промислового виробництва України полягає у знаходженні функції виду:

$$Y = f(w, V), \quad (3)$$

тобто знаходження вихідних змінних, з урахуванням вхідної інформації та обмежень, щодо її наявності та достовірності.

Формалізоване представлення процесу дослідження ефективності промислового виробництва України здійснюється у декілька етапів:

1. Формування множини початкових параметрів $V = (V_1, V_2, \dots, V_n)$.
2. Визначення сукупності показників, які розраховуються на основі початкових параметрів $X = (x_{i1}, x_{i2}, \dots, x_{ij})$, де $i=1,2,\dots,m$ – кількість показників ознакової множини; $j=1,2,\dots,n$ – кількість багатовимірних об'єктів.
3. Представлення функцій перетворення початкових параметрів на показники $F_1 : V \rightarrow X$.

Оцінювання ефективності здійснюється на основі вичерпної кількості показників, які забезпечують достовірне відображення ефективності промислового виробництва України.

4. Представлення множини функцій, на основі яких здійснюється ідентифікація рівня ефективності, з урахуванням їх значимості $F_2 = F(f_1, f_2, \dots, f_n)$.
5. Множина вихідних параметрів має вигляд: $E = (e_{ij})$.
6. Математична модель визначення ефективності промислового виробництва України визначається як:

$$v_n \in V \xrightarrow{F_1} x_{ij} \in X \rightarrow \vec{f} = (f_1, f_2, \dots, f_n) \in F_2 \rightarrow e_{ij} \rightarrow E \quad (4)$$

Множина V_n формується на основі наявного інформаційного забезпечення. Перетворення множини початкових параметрів у показники x_{ij} здійснюється через використання функції перетворення F_1 , відповідно до алгоритму розрахунку кожного показника x_{ij} . Сукупність показників x_{ij} формується через попереднє визначення чинників впливу на ефективність виробництва з подальшим знаходженням впливу кожного чинника на основі функції F_2 .

Обсяг вхідних та вихідних значень, функцій перетворення у визначеній послідовності та порядок їх здійснення формують алгоритм оцінювання ефективності промислового виробництва України (рис. 2).

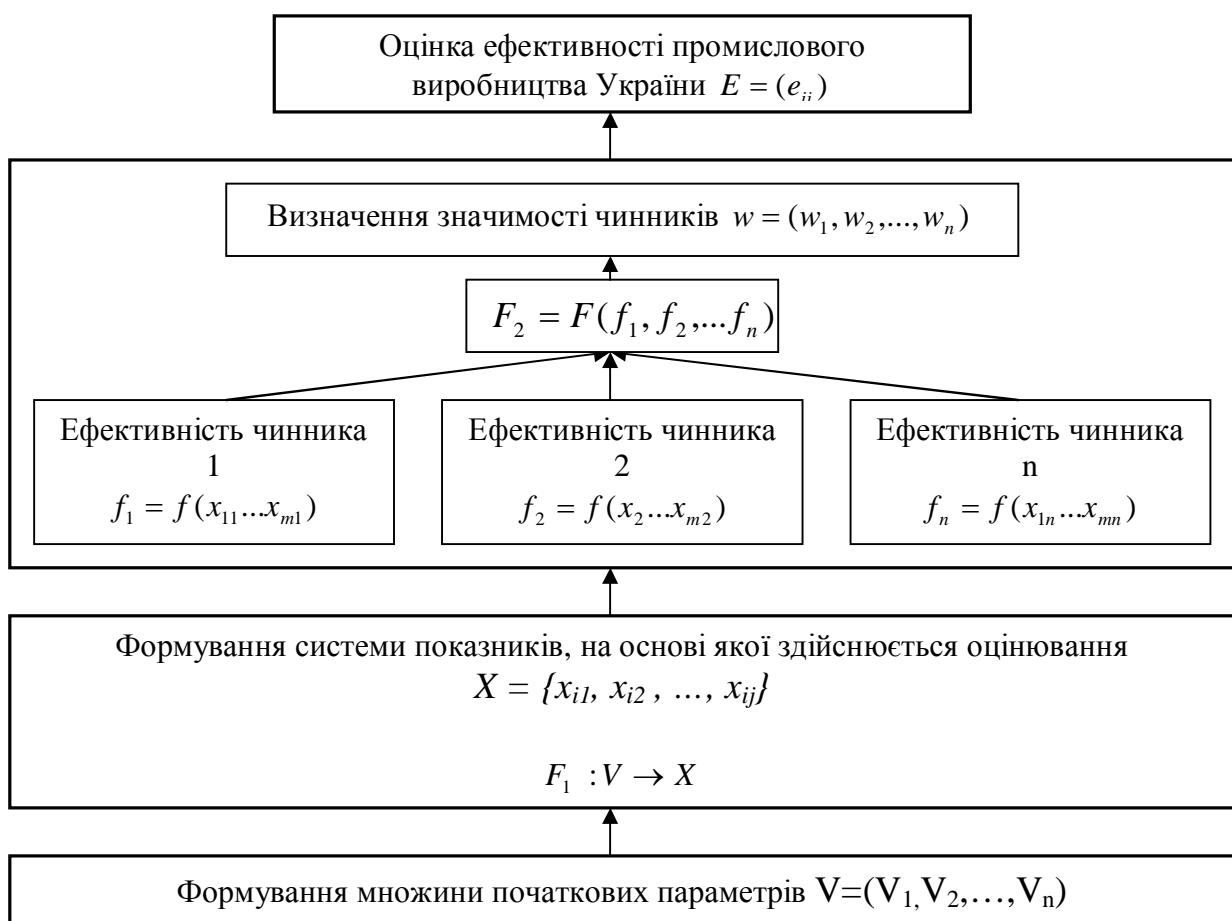


Рис. 2. Алгоритм оцінювання ефективності промислового виробництва України (розроблено автором)

З урахуванням багатоаспектних якісних та кількісних характеристик категорії ефективності промислового виробництва України формування множини початкових параметрів на основі пояснюваних змінних, які можна достовірно розрахувати, доцільно здійснювати з використанням даних державної служби статистики. Така інформація є

достовірною, узагальненою, порівнюваною у динаміці та структурі, залежно від видів промислової діяльності.

Формування системи показників, на основі яких здійснюється дослідження, залежить від мети та завдань дослідження. Систему показників для оцінювання ефективності промислового виробництва України доцільно формувати як сукупність відносних показників.

Представлення множини функцій проводиться з попереднім групуванням показників, залежно від їхніх соціально-економічних властивостей та характеру впливу на об'єкт дослідження. Урахування ступеня впливу на об'єкт дослідження є визначенням значимості чинників.

Оцінка ефективності промислового виробництва України розраховується з використанням математично-статистичного інструментарію.

Дослідження категорії ефективності виробництва є важливим процесом на шляху удосконалення механізмів управління національним господарством. Ефективність промислового виробництва України є результатом і наслідком динамічних перетворень всередині галузі та поза її межами. Досягнення бажаної ефективності залежить від поєднання окремих видів ресурсів, які застосовуються у виробництво, рівня організації праці, системи управління та інших чинників.

Висновки і перспективи подальших розробок. На основі комплексного підходу розроблено формалізовану схему оцінювання ефективності промислового виробництва України. Через визначення початкових параметрів та процесу їх подальшого перетворення у показникові функції, запропоновано математичну модель визначення ефективності промислового виробництва України. Її застосування дає можливість здійснювати оцінку ефективності виробництва за умов використання багатьох показників. Завдяки достовірній оцінці ефективності система управління національним господарством набуває повноти та дієвості.

Подальше використання запропонованого алгоритму оцінювання ефективності промислового виробництва України буде використано в розрахунку ефективності діяльності підприємств на рівні сектору економіки.

Список використаної літератури

1. Абалкин А. И. Конечные народнохозяйственные результаты: сущность, показатели, пути повышения / А. И. Абалкин. – 2-е изд. – М.: Экономика, 1982. – 184 с.
2. Ильин А. И. Экономика предприятия: краткий курс / А. И. Ильин. – 2-е изд., испр. – Минск: Новое знание, 2007. – 236 с.
3. Городецкий А. Е. Совершенствование оценки экономической эффективности функционирования промышленного предприятия: автореф. дис. на соискание уч. степени кандидата экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / А. Е. Городецкий. – Самара, 2003. – 24 с.
4. Грибов В. Д. Экономика предприятия: учеб. пособ. / В. Д. Грибов, В. П. Грузинов. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 208 с.
5. Корицька О. І. Зарубіжний і вітчизняний досвід оцінювання ефективності діяльності підприємств / О. І. Корицька // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України: зб. наук.-техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.15. – С. 226–236.

ПЕРСПЕКТИВИ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

У статті розкрито проблеми житлово-комунального господарства України та визначено перспективи інвестиційно-інноваційної моделі його розвитку. Розглянуто основні причини та фактори, що негативно впливають на фінансовий стан підприємств житлово-комунального господарства, обґрунтовано позиції процесу реформування вітчизняного житлово-комунального господарства.

The article deals with the problem of housing and communal services of Ukraine in market conditions, defines term investment and innovative model of development. The main reasons and factors that adversely affect the financial condition of housing and communal services are considered, consistent views of the reform process of the domestic housing and communal services are grounded.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Підприємства житлово-комунального господарства (далі – ЖКГ), діяльність яких спрямована на задоволення першочергових потреб населення і створення необхідних умов для функціонування всіх галузей національного господарства, є невід'ємною складовою сфери життєзабезпечення міст України, що обумовлює гостроту та актуальність проблематики розвитку ЖКГ у ринкових умовах господарювання, важливість невідкладного вирішення пов'язаних з цим економічних і соціальних питань, першочергову необхідність всебічного наукового дослідження як загальних теоретичних аспектів функціонування комунальних підприємств, економіко-правових зasad управління ними, так і проблем інвестиційно-інноваційної моделі їх розвитку.

Завдання формування інноваційної моделі розвитку і побудови передумов європейської інтеграції України потребують суттєвої активізації цілеспрямованої економічної політики держави. Йдеться, по суті, про новий етап економічних реформ, який має сформувати механізми та інструменти економічної політики, що дозволять реалізувати нагромаджений потенціал інституційних змін, спрямувати на ці завдання технічні, фінансові, кадрові, організаційні ресурси, набуті протягом періоду економічного зростання. Реалізація стратегічного курсу на досягнення в Україні європейських стандартів життя вимагає радикального підвищення ефективності інноваційного розвитку. Досить тривалий час політичне декларування інноваційних пріоритетів не викликало належної зворотної реакції з боку суб'єктів реальної економіки, що, зрештою, призводило до недієвості відповідної державної політики. У цьому контексті варто зауважити, що навіть найдосконаліші засоби державної підтримки інноваційної діяльності виявлятимуть свою неефективність у випадку збереження в країні макроекономічного середовища, несприятливого для розвитку і поширення інновацій. Причиною зазначених негативних тенденцій є те, що переважна більшість суб'єктів господарювання в Україні не схильна розглядати інноваційну діяльність як основний засіб здобуття конкурентних переваг у сучасній конкурентній економіці.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питанням інноваційної політики в житлово-комунальній сфері та створення привабливого інвестиційного клімату для залучення інновацій в галузі присвячено багато праць вітчизняних і зарубіжних дослідників, таких як: Б. В. Буркинський, Б. М. Данилишин, С. Б. Добровець, В. І. Захарченко, І. Н. Звягін, Ю. Н. Казанов, Ю. В. Колесник, О. О. Костусєв, Н. І. Кротова, В. П. Ніколаєв, В. Д. Новосільський, А. І. Озорніков, Г. Ю. Перерва, М. І. Поровський, Б. С. Стогній,

В. Є. Таран, Л. Н. Чернишов, А. Р. Щокін та інших. Але на сьогодні, на думку автора статті, не до кінця розкритими залишаються питання про причини труднощів у реалізації інноваційних процесів, а також питання вироблення комплексу заходів для подальшої успішної реалізації даних процесів у сучасних економічних реаліях, що створює відповідний сегмент для подальшого дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питання інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств ЖКГ на тлі сучасних економічних перетворень та створення відповідних умов щодо його фінансового забезпечення досі не набуло належного дослідження. Вирішення цього питання потребує перегляду існуючого відношення до проблеми шляхом визначення основних чинників, що негативно впливають на фінансовий стан підприємств галузі та втілення енерго- та ресурсозберігаючих технологій, а також використання сучасних методів фінансування інновацій.

Постановка завдання. Мета статті полягає у розкритті проблем житлово-комунального господарства України в ринкових умовах господарювання та визначення перспективи інвестиційно-інноваційної моделі його розвитку. Для досягнення мети було розглянуто основні причини збитковості роботи підприємств житлово-комунального господарства України, розкрито фактори, що негативно впливають на їхній фінансовий стан, обґрунтовано позиції процесу реформування вітчизняного житлово-комунального господарства у напрямку інвестиційно-інноваційного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний стан розвитку житлово-комунального господарства в Україні характеризується низкою негативних факторів: кризовий стан інфраструктури (загрозлива зношеність водопостачальних, теплових, каналізаційних мереж, житлового фонду, рухомого складу транспортних підприємств); зростання тарифів на житлово-комунальні послуги, що не відповідає економічно обґрунтованому рівню та характеризується низкою якістю наданих послуг; відсутність конкурентного середовища у сфері житлово-комунального господарства; недосконалість механізму формування цін і тарифів на продукцію та послуги комунальних підприємств та ін.

Недофінансування експлуатаційної діяльності підприємств житлово-комунального господарства не тільки не дає можливості впроваджувати новітні ресурсозберігаючі технології та обладнання, але й взагалі забезпечувати функціонування підприємств на існуючому рівні.

Дві третини основних засобів вичерпали термін експлуатації, втрати теплої енергії та питної води в зовнішніх мережах становлять 30–60%, втрати теплої енергії в житловому фонді перевищують 30%. Питомі витрати енергоресурсів у 2,1–2,7 рази вище, ніж у країнах Європейського Союзу, кількість аварій за останні роки збільшилась майже у 5 разів [1]. Внаслідок цього зростає собівартість послуг та погіршується їх рівень і якість.

Основні причини збиткової роботи ЖКГ такі:

- 1) значна різниця між тарифами та фактичними витратами підприємств. В середньому по Україні діючі тарифи покривають витрати постачальників житлово-комунальних послуг на 77–91%;
- 2) зростання собівартості послуг внаслідок старіння основних фондів, збільшення технологічних втрат у мережах. У більшості регіонів втрати води досягають 30–60% обсягів, поданих у мережу. Знос основних засобів у ЖКГ в 1,5–2 рази більший, ніж в економіці загалом. Третина водопровідних, каналізаційних та теплових мереж в аварійному стані. Більше ніж 70% рухомого складу міського електротранспорту відпрацювало амортизаційний термін;
- 3) деформована тарифна політика. Мають місце численні факти завищення норм споживання та витрат, порушення у формуванні тарифів, великі технологічні втрати;
- 4) житлово-комунальні підприємства не зацікавлені у зниженні витрат матеріально-технічних ресурсів і підвищенні ефективності надання послуг населенню.

Витрати енергоресурсів на одиницю виробленої продукції та наданих комунальних послуг в 2–3 рази перевищують західноєвропейський рівень, споживання води на одного жителя – у 1,5–2 рази, чисельність працівників ЖКГ в розрахунку на 1000 мешканців – у 1,5–2 рази вище, ніж в країнах Європейського Союзу.

Існує ще низка факторів, які негативно впливають на фінансовий стан підприємств житлово-комунального господарства.

Але, незважаючи на негативні тенденції, що наразі існують в комунальному господарстві, відмежовуватися від можливого впровадження новітніх підходів не варто, оскільки погані економічні показники ще не означають повної відсутності інноваційного потенціалу. Крім того, не варто забувати і про ту роль, яку відіграє комунальний сектор у житті населення та що впровадження нових підходів здатне давати ефект не лише у вигляді прибутків.

Вважається, що на сучасному етапі для комунального господарства є притаманною така риса – відсутність інвестиційної привабливості на фоні нерозкритого інвестиційно-інноваційного потенціалу. Зважаючи на це, невід'ємним елементом, який сприяє забезпеченням притоку інвестицій в комунальне господарство, є розробка стратегій як на рівні підприємства, так і на рівні населеного пункту та регіону.

Відповідно до чинного законодавства «інноваційна діяльність – це діяльність, яка спрямована на використання й комерціалізацію результатів наукових досягнень і розробок та обумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг» [2]. Тому, перехід до інноваційного типу розвитку житлово-комунального господарства повинен включати використання результатів науково-технічних досягнень, спрямованих на задоволення потреб населення, тільки у такому випадку можна буде досягти підвищення конкурентоспроможності послуг, які надаються галуззю.

Підприємства, що надають послуги у житлово-комунальній сфері, є інвестиційно-непривабливими у зв’язку з високою питомою вагою дебіторської заборгованості за послуги, що надають, а також у зв’язку з відсутністю коштів для переходу на інтенсивний шлях розвитку галузі. Таким чином, технічне переоснащення підприємств сфери ЖКГ відбувається повільними темпами, що відповідно до світових темпів розвитку науково-технічного прогресу є неприпустимим, у результаті цього неможливо стає практична реалізація інновацій у ЖКГ [3, с.155].

У період економічної кризи в країні інноваційна діяльність у всіх галузях економіки, виявилася в стані крайнього занепаду. Це обумовлено, головним чином, дефіцитом фінансових ресурсів, що спрямовуються на інноваційну діяльність, а також перевагами екстенсивного типу розвитку галузі. Тому, досягти конкурентних переваг у ЖКГ можна завдяки використанню принципово нових підходів до формування економічної політики, технічному переоснащенню житлово-комунального господарства, скороченню питомих показників використання енергетичних і матеріальних ресурсів, пов’язаних з виробництвом житлово-комунальних послуг.

Процес реформування житлово-комунального господарства свого часу пережили всі розвинені країни світу. Шукаючи вихід зі складної ситуації, уряди цих держав проводили політику, що мала забезпечити державну підтримку підприємств житлово-комунальної сфери і, водночас, сприяла якомога широкому залученню приватного сектора до надання послуг, у результаті чого виникло і набуло розвитку конкурентне середовище. Як наслідок підвищилася ефективність надання житлово-комунальних послуг і знизилася їх вартість.

В умовах сьогодення в Україні близько 25% всіх енергетичних ресурсів, що споживаються, використовуються в житлово-комунальному господарстві. Це єдина група споживачів, яка не зменшила загальних обсягів енергоспоживання за останні п’ять років. Так, на одного мешканця, як приклад, в існуючих будівлях з централізованим теплопостачанням, в перерахунку на 1 м² площи, на території України витрачається 1,4 т у. п. за рік, що в 1,5 рази більше, ніж у США і в 2,5–3 рази більше, ніж у Швеції.

Сьогодні на підприємствах тепlopостачання всіх форм власності та відомчого підпорядкування експлуатується більше 27 тисяч котелень, технічний стан обладнання яких переважно є незадовільним. Втрати теплої енергії за рік складають більше 13 млн. Гкал. Це 12% від обсягів відпущеної теплої енергії, на які марно витрачено 2,5 млрд. куб. м природного газу [1].

Аналіз втрат теплої енергії і природного газу, що використовується на виробництво втраченої теплої енергії в комунальній теплоенергетиці у схемах централізованого тепlopостачання, свідчить про те, що втрати при виробництві (на котельнях) сягають до 22%, при транспортуванні теплої енергії – до 25%, але найбільші перевитрати природного газу припадають на теплову енергію втрачену у споживача – до 30%.

Аналіз технічних можливостей, досягнень науки і техніки свідчить про потенціал зменшення втрат газу при виробництві, транспортуванні та постачанні теплої енергії у середньому по країні на 22%. І тут не варто забувати про такий важливий напрям, як когенерація.

Важливим питанням є забезпечення новим енергозберігаючим теплотехнічним устаткуванням та іншим обладнанням вітчизняного виробництва галузей економіки, в тому числі, і підприємств житлово-комунального господарства. З цією метою варто використати науково-дослідний та виробничий потенціал галузей машинобудування, який має великий досвід розроблення та виготовлення нових моделей енергетичного обладнання. Підприємства машинобудування, такі як ДП НВКГ «Зоря»-«Машпроект», ПАТ «Турбоатом», ПАТ «Первомайськдизельмаш» тощо, виготовляють когенераційні установки, парогенератори, малопотужні котли, мінікотельні. Тому Міністерству разом з виробниками і фінансовим банком варто розробити фінансову схему поставки когенераційного обладнання на підприємства ЖКГ на лізингових умовах.

Головне завдання підгалузі можна окреслити двома напрямками – надання якісних послуг споживачам та впровадження заходів з енергозбереження. А виконання цього завдання можливе лише через реформування галузі.

Тому пріоритетним напрямком на державному рівні повинно бути нормативно-правове забезпечення реформування підприємств, їх взаємовідносин із суміжниками, органами місцевого самоврядування і споживачами. Головні з них – опрацювання умов передачі в управління, оренду, концесію цілісних майнових комплексів тепlopостачання, корпоратизація тепlopостачальних підприємств, залучення приватного капіталу, стимулювання впровадження заходів з енергозбереження.

Завдання на місцевому рівні – розроблення схем тепlopостачання населених пунктів, впровадження заходів щодо підвищення рівня ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів таких як, заміна або реконструкція, з використанням утилізаторів теплоти димових газів котлів та новітніх пальників, малоекективних котлів з коефіцієнтом корисної дії нижче 80% з метою підвищення коефіцієнта корисної дії до рівня не нижче ніж 92%, зниження втрат у магістральних та розподільчих теплових мережах методом впровадження сучасних видів теплоізоляції, застосування попередньо ізольованих труб при проведенні заміни та ремонту трубопроводів.

Саме реалізація зазначених завдань дозволить створити належні умови для покращення якості послуг, які надаються споживачам, створити конкурентне середовище на ринку послуг з тепlopостачання, підвищити інвестиційну привабливість підгалузі, зменшити втрати тепла та витрати енергоносіїв. Однак, починати необхідно з розроблення оптимізованих схем тепlopостачання населених пунктів, які є підґрунттям для подальшого створення регіональних програм модернізації комунальної теплоенергетики та визначення пріоритетності спрямування інвестицій.

Системи централізованого водопостачання та водовідведення, збудовані десятки років тому, характеризуються високою енергозатратністю, значними втратами води, моральною та фізичною зношеністю. Знос основних фондів у підгалузі сягає 60,8%. Четверта частина

водопровідних очисних споруд і кожна п'ята насосна станція відпрацювали нормативний термін амортизації. Фактично амортизовано і потребує заміни 40% насосних агрегатів.

Із загальної протяжності 33,3% водопровідно-каналізаційних мереж знаходяться в аварійному стані і потребують заміни. Це призводить до значного росту аварій, кількість яких досягла 250 аварій на рік на 100 км трубопроводів, що у 20 разів перевищує відповідний показник у країнах Західної Європи. Через значну зношеність основних фондів, обладнання, роботу насосних станцій в неоптимальному режимі, нераціональні витрати та втрати питної води у порівнянні з 2005 роком збільшились на 30,8 млн. куб. м, непродуктивні витрати електроенергії складають 25 відсотків [1].

У сучасних умовах питомі витрати матеріальних та енергетичних ресурсів у водопровідно-каналізаційному господарстві в 2–3 рази перевищують аналогічні показники розвинутих країн світу. Стрімке зростання вартості енергоносіїв гостро ставить проблему раціонального та ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів.

Головне завдання підгалузі полягає у проведенні ефективної енергозберігаючої політики – це широкомасштабне технічне переоснащення на основі обліку, впровадження новітніх енергозберігаючих технологій з одночасним залученням усіх можливих інвестицій.

Зусилля органів місцевої виконавчої влади, обласних і міських комунальних підприємств мають бути спрямовані на поліпшення технічного стану водопровідно-каналізаційних систем, забезпечення їх надійної та ефективної роботи, зменшення ресурсоспоживання, непродуктивних витоків, зменшення норми водоспоживання до санітарних вимог, що дозволить зменшити навантаження на очисні споруди водопостачання та каналізації.

Для вирішення цього питання необхідно:

1. На рівні підприємств водопровідно-каналізаційного господарства забезпечити: розробку і впровадження стратегічних планів розвитку підприємств водопровідно-каналізаційного господарства; проведення енергетичного аудиту систем водопостачання та водовідведення; запровадження обов'язкового технологічного обліку води на всіх ділянках подачі води: добування, транспортування та реалізації споживачам; здійснення технічного переоснащення на основі широкого застосування вітчизняних і зарубіжних науково-технічних досягнень, удосконалення режимів роботи насосів, регулювання тиску в мережах та на водах в будинки, санациї водонапірних мереж.
2. На місцевому рівні: забезпечити коригування місцевих програм енергозбереження, вжити дієвих заходів щодо розширення мережі сервісних центрів з технічного обслуговування та перевірки засобів обліку води; створити належні умови для залучення інвестицій в розвиток, реконструкцію та технічне переоснащення систем водопостачання та водовідведення; забезпечити розроблення та встановлення економічно та технічно обґрунтованих нормативів використання води на підприємствах водопровідно-каналізаційного господарства з визначенням норм втрат та не облікованих витрат з систем подачі та розподілу питної води.

Складне становище склалося і в житловому секторі. Це викликано багатьма причинами:

- житлові будинки в країні, як і в інших країнах СНД, проектувались і будувались, без передбачення заходів з мінімізації енерговитрат на період їх експлуатації;
- житлові квартали проектувались без урахування їх енергоefективності, і на сьогоднішній день ми маємо дуже великі втрати (до 30%) теплової енергії в теплових мережах; системи опалення не дозволяють забезпечити гнучку систему регулювання і обліку спожитої теплової енергії, гарячої та холодної води;
- для енергозабезпечення майже не використовуються альтернативні джерела енергії;
- до цього часу не забезпечено повного державного контролю і системи державного регулювання споживання енергоресурсів тощо.

Наявний житловий фонд України налічує понад 1 млрд. м². Частина його, близько 5 млн. м² (0,5%), перебуває в аварійному стані.

Необхідно зазначити, що в багатьох європейських країнах вже понад 20 років проводиться поетапна робота з теплової санації житлових будинків. Унаслідок чого, в цих країнах витрати пального на опалення будинків скоротилося на 40–50%, постійно зростає комфортність житла.

Комплекс заходів щодо підвищення теплової ефективності житлових будинків (особливо перших масових серій) дозволить знизити на 40% тепловитрати. Так, зокрема, улаштування мансардного поверху дозволить скоротити витрати коштів на утеплення будинків на 15%. Забезпеченість житлових будинків системами автоматизованого регулювання і приладами комерційного обліку тепла суттєво позначиться на економії теплових ресурсів міст.

З огляду на викладене, виникла необхідність розроблення нормативно-правових актів, які регулюють питання впровадження енергозберігаючих технологій, конструкцій, матеріалів, інженерного обладнання тощо в житловій сфері.

Майже 30 відсотків загально-експлуатаційних витрат на здійснення пасажирських перевезень міським електротранспортом припадає на електроенергію. Тому від вирішення питання нормування витрат електроенергії та впровадження заходів з її економії в умовах постійного зростання тарифів на електроенергію залежить економічний стан підприємств міського електротранспорту та подальші перспективи їх розвитку.

Органам місцевого самоврядування міст, де функціонує міський електротранспорт, необхідно: проводити оновлення інвентарного парку рухомого складу шляхом закупівлі насамперед трамвайніх вагонів і тролейбусів з імпульсною системою керування тяговими електродвигунами; надати сприяння у модернізації існуючого парку трамваїв і тролейбусів з використанням енергозберігаючого обладнання.

Найбільш раціональним напрямком підвищення ефективності функціонування міського пасажирського транспорту у містах є використання інноваційних стратегій розвитку як одного із радикальних методів досягнення цілей в умовах високого рівня невизначеності очікуваних результатів та ризиків, пов'язаних з інноваційною діяльністю. Вихідною передумовою при розробці інноваційних стратегій розвитку міського пасажирського транспорту є розгляд концепції соціально-етичного маркетингу міських пасажирських перевезень, згідно з якою при дослідженні і вдосконаленні системи пасажирських перевезень необхідно враховувати інтереси трьох сторін: суспільства в цілому (або громади міста) – інтересами цієї сторони є екологічний стан міста, обмежене забруднення довкілля, зменшення кількості транспортних засобів на дорогах; інтереси пасажирів – це, у першу чергу, комфорт перевезень, нижча вартість поїздок, мінімум часу на пересування, і інтереси транспортних підприємств або перевізників (мінімізація витрат, вищий прибуток).

На основі аналізу досвіду зарубіжних країн та проблем розвитку пасажирського транспорту в містах України пропонуються такі інноваційні стратегії:

- вдосконалення маршрутної мережі на основі існуючої мережі електротранспорту;
- оптимізація структури автомобільних транспортних засобів, що застосовуються для міських пасажирських перевезень;
- підвищення ефективності управління перевезеннями на основі використання сучасних навігаційних систем;
- розробка і впровадження технічних і технологічних засобів із впровадження єдиного електронного квитка [4, с.181].

Безперечно, збільшення обсягів використання нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії у комунальному господарстві та побуті є одним із перспективних шляхів вирішення питань сталого енергозабезпечення України та поліпшення екологічного середовища.

Україна володіє значним загальним потенціалом нетрадиційних і поновлювальних джерел енергії, а її доцільно-економічний потенціал складає 80–100 млн. т у.п. на рік.

За основними видами можливого використання він розподіляється таким чином: вітроенергетика – 31,4%, мала гідроенергетика – 2,9%, сонячна енергетика – 6,3%, біоенергетика – 27,1%, штучні горючі гази та метан вугільних родовищ – близько 16,9%. Інші напрямки використання альтернативних джерел енергії: геотермальна енергетика, теплонасосні установки, спирти, ріпакова олія, водопаливні емульсії, техногенні родовища, гумові відходи тощо – близько 15,4%.

Нетрадиційні і поновлювані джерела енергії є практично невичерпними. Їх потенціал майже незмінний в часі, вони не потребують спеціального видобутку і транспортування, також практично не забруднюють навколошне середовище. Тому, незважаючи на окремі коливання показників використання нетрадиційних і поновлюваних джерел енергії за видами, загальні результати протягом останніх років свідчать про тенденцію до збільшення використання нетрадиційної енергетики й альтернативного палива і зростання обсягів заміщення традиційного палива в галузях економіки України. Тому сьогодні необхідно докласти максимум зусиль, щоб у найближчому майбутньому змінити ситуацію на протилежну, за якою можна буде наводити одиничні негативні приклади щодо невикористання альтернативних джерел енергії.

Виходячи з критичного стану обладнання та устаткування підприємств комунальної енергетики необхідно повною мірою скористатися також можливістю реалізації Кіотського протоколу. Ефективно використовуючи механізми проектів спільногопровадження в рамках Кіотського протоколу, Україна має можливості додатково залучити зовнішнє фінансування в достатньо великому обсязі для розвитку та технологічного переоснащення галузей вітчизняної економіки, суттевого покращення екологічної ситуації.

З іншого боку, на шляху реалізації інноваційних проектів виникає багато перепон і труднощів. По-перше, енергогенеруючі й енергопостачальні організації не зацікавлені в економії природних ресурсів. Одна лише установка приладів обліку й регулювання енергоспоживання обернеться для таких організацій падінням обсягів реалізації, тобто прибутку й виручки. Поряд з цим висвітиться явно марнотратна енергополітика комунальних підприємств з величезними масштабами енерговитрат [5, с.105].

По-друге, вкрай слабка інвестиційна база не дозволяє повною мірою реалізувати енергоефективну політику. Для вітчизняних інвесторів житлово-комунальне господарство вважається інвестиційно не привабливим сектором економіки, а іноземних інвесторів стримують економічна нестабільність, протиріччя державного, регіонального й місцевого законодавства. У даній ситуації «...закордонні інвестори прагнуть суворених гарантій від держави щодо повернення коштів, отриманих за рахунок економії енергоресурсів. Але під кожний проект їх звичайно одержати неможливо» [6, с.40].

По-третє, сьогодні держава не має необхідного обсягу коштів для реалізації інноваційних заходів, а фінансово-економічні структури, готові інвестувати кошти в такі заходи (знаючи, що строк окупності може розтягнітися на 7–10 років), знайти дуже важко.

Отже, суттєвого значення набуває розробка економічної моделі, що створює умови для активної інноваційної й інвестиційної діяльності в житлово-комунальному господарстві, а також розробка відповідного нормативно-правового поля її реалізації.

Модернізація (реконструкція) житлово-комунального комплексу вимагає величезних капітальних витрат зі строком окупності в 7–10 років, але потенційний ефект є істотним. Наприклад, річна величина витрат енергоресурсів, як очікується, знизиться на 20–30%. За оцінками фахівців, зниження втрат води й тепла в мережах під час подачі споживачам хоча б на 10% від загального обсягу послуг тепlopостачання, водопостачання й водовідведення заощадять для підприємств приблизно 500 млн. грн. виробничих витрат щорічно [7, с.75].

Інновації в ЖКГ є універсальним інструментом інтенсивного розвитку галузі. Складність розвитку інноваційних процесів укладається тим, що інновації вимагають значних обсягів фінансування, а тому актуальним завданням є визначення механізму

фінансового забезпечення інноваційного розвитку в умовах перехідного періоду, на тлі виділення інвестиційно-привативих галузей.

Інноваційна модель розвитку житлово-комунального господарства потребує стійких джерел фінансування. У якості таких можуть виступати:

- створення цільових фондів енергозбереження на підприємствах за рахунок спрямування до них частини коштів, отриманих від інноваційних розробок, економії паливно-енергетичних ресурсів [8, с.23];
- запровадження матеріального стимулювання колективів підприємств за економію паливно-енергетичних ресурсів;
- введення механізмів залучення й повернення інвестицій, які базуються на процедурі нагромадження коштів, отриманих шляхом реалізації заходів енергозбереження й подальшого їх використання на впровадження енергозберігаючих проектів. Через крайню обмеженість коштів місцевого бюджету й організацій житлово-комунального сектору реальним джерелом фінансування інноваційних програм виступає саме залучення позикових коштів приватних інвесторів на довгостроковій основі [6, с.40];
- створення в містах комунальних спеціалізованих небанківських інноваційних фінансово-кредитних установ, комунальних фондів кредитування інноваційного розвитку підприємств;
- використання альтернативних механізмів фінансування довгострокових інноваційних проектів за рахунок випуску муниципальних облігацій, використання фінансового лізингу [6, с.40].

Таким чином, житлово-комунальне господарство, фінансування якого протягом багатьох років відбувається за залишковим принципом, за відсутності впровадження інновацій, є тим сектором економіки, де, при чітко спланованій інноваційній стратегії створення сприятливих умов залучення капіталу, віддачу від вкладених фінансових коштів можна було б досягти в повному обсязі. Тому, стимулом для переходу до інноваційного типу розвитку ЖКГ, у першу чергу, є невисокий рівень розвитку галузі, причому, розробка інноваційної стратегії розвитку ЖКГ, є тим невід'ємним елементом, завдяки якому можна було б забезпечити приплів інвестицій в цю галузь.

Тому, для вирішення цих проблем в якості перспективного інструменту успішного соціально-економічного розвитку регіону, міста, населеного пункту має стати механізм державно-приватного партнерства.

Для прискорення технічного переоснащення й підвищення ресурсо- і енергоефективності житлово-комунального господарства, модернізації інфраструктури вважається необхідним застосувати державно-приватне партнерство як потужний інструмент забезпечення ефективності функціонування підприємств галузі, підвищення якості надання послуг.

Однією з основних форм партнерства на місцевому рівні повинен стати договір соціального партнерства з метою забезпечення ефективності співпраці органів влади, органів місцевого самоврядування, приватного сектору для фінансування соціальних проектів розвитку інфраструктури міста.

Пріоритетними напрямами застосування державно-приватного партнерства у сфері житлово-комунального господарства є:

- у сфері тепlopостачання – розробка та реалізація програм ефективного використання енергії, впровадження заходів з енергозбереження на об'єктах житлово-комунальної сфери, сучасних систем автоматизованого управління тепlopостачання, підвищення енергоефективності виробництва та транспортування теплої енергії у комунальному міському господарстві;
- у сфері водопостачання та водовідведення – застосування енергозберігаючих технологій у водоканалізаційному господарстві міста, обстеження джерел нецентралізованого водопостачання, реалізація енергозберігаючих проектів, встановлення приладів обліку;

- розробка новітніх перспективних технологій оснащення підприємства для надання постійних та якісних послуг з водовідведення та водопостачання;
- у сфері поводження з побутовими відходами – розробка та впровадження місцевих інвестиційних програм щодо удосконалення систем роздільного збору, заготівлі та утилізації твердих побутових відходів як вторинної сировини; модернізації виробничих баз, автопарків;
 - у житловій сфері – створення управлюючих компаній та розвиток ОСББ, запровадження заходів термомодернізації житлових та адміністративних будівель, встановлення приладів обліку і регулювання.

Аналіз світового досвіду застосування різних способів фінансової підтримки інноваційної діяльності показав, що одним із найбільш ефективних джерел є венчурне фінансування.

За визначенням Європейської Асоціації венчурного фінансування, венчурний капітал – це акціонерний капітал, що надається професійними фірмами, які інвестують кошти в приватні підприємства, демонструють значний потенціал зростання на їх початковому етапі розвитку, у процесі розширення і трансформації, одночасно керуючи цими підприємствами.

Обсяг венчурного капітулу не такий вже і великий порівняно з інвестиційними коштами світової економіки, але він дуже важливий для успішного розвитку технологічно орієнтованих країн. Зарубіжний досвід свідчить про те, що інноваційна сфера, і особливо венчурний бізнес, регулюються одночасно десятками законів, однак вони мають бути стабільними та гнучкими, не суперечити один одному, сприяти розвитку венчурної діяльності і в той же час забезпечувати інноваційний розвиток економіки.

Виявлено, що венчурні ринки в Україні зовсім не орієнтовані на її соціальну інфраструктуру. Жоден з українських венчурних фондів не інвестує кошти у сферу ЖКГ.

Проведений аналіз потенційних венчурних інвесторів показав, що одним із найбільш зацікавлених у відновленні якості житлово-комунальних послуг суб'єктом ринку та одним із найбільш надійних позичальників є населення України. Це також один із основних споживачів житлово-комунальних послуг [9, с.27].

Вільні фінансові ресурси населення у вигляді банківських вкладів у десятки разів перевищують інноваційні потреби галузі. Крім того, виявлені тенденції домашніх господарств в Україні до заощадження й кредитування послужили підставою розглядати населення – споживачів житлово-комунальних послуг – як потенційних інвесторів інноваційної діяльності підприємств галузі.

Мова йде про стимулювання споживачів житлово-комунальних послуг до інвестування в модернізацію технологій шляхом впровадження інноваційних проектів на підприємствах ЖКГ. Мотивація забезпечується гарантією задоволення праґнень споживачів до одержання послуг вищої якості завдяки впровадженню інноваційних проектів, гарантії повернення інвестованих споживачами коштів за допомогою зарахування цих коштів як оплати за подальше користування ними, гарантії надання економічних вигід у вигляді дивідендів на вкладений капітал у випадку реалізації інноваційного проекту.

Пропонується модифікація ринку венчурного фінансування в Україні шляхом створення венчурних організацій споживачів комунальних послуг, що ґрунтуються на використанні авансованих споживачами платежів за комунальні послуги як джерел венчурного капітулу.

Венчурне фінансування підприємств ЖКГ може здійснюватися за такими етапами:

- венчурне фінансування інноваційних проектів споживачами за рахунок майбутніх платежів за житлово-комунальні послуги;
- інноваційні проекти;
- подальше надання оплачених житлово-комунальних послуг;
- забезпечення заявленої якості житлово-комунальних послуг і дивідендів від надприбутків;

- реалізація інноваційних проектів;
- інновації у виробництво житлово-комунальних послуг.

Ефективність реалізації значною мірою залежатиме від механізму заохочування, який дозволить: венчурним інвесторам-споживачам одержувати житлово-комунальні послуги заявленої якості й дивіденди від надприбутків; інноваційним підприємцям – реалізовувати проекти; підприємствам ЖКГ – активізувати інноваційну діяльність.

Реалізація механізму дозволятиме змінити спрямованість венчурного фінансування на інноваційний розвиток підприємств ЖКГ, забезпечити фінансовими ресурсами розвиток індустрії інноваційних технологій з виробництва послуг ЖКГ і активізувати інноваційну діяльність підприємств галузі для більш якісного задоволення запитів споживачів.

Висновки і перспективи подальших розробок. У процесі проведеного дослідження розглянуто основні причини негативних показників діяльності підприємств житлово-комунального господарства України та обґрунтовано позиції процесу реформування вітчизняного житлово-комунального господарства у напрямку інвестиційно-інноваційного розвитку. Запропоновані механізми дозволять подолати дефіцит і дорожнечу інвестиційних ресурсів, хеджувати ризики, а також забезпечити стабільність й ефективність заходів, що реалізовуватимуться в рамках процесу інноваційного розвитку підприємств ЖКГ.

Дослідження, проведене в статті, дозволяє сформувати ґрунтовну базу для подальших розробок в напрямку визначення засад для створення привабливого інвестиційного клімату в галузі ЖКГ, підвищення рівня конкурентоспроможності послуг, що надаються, в галузі.

Список використаної літератури

1. Технічне переоснащення житлово-комунального господарства, скорочення питомих показників використання енергетичних і матеріальних ресурсів, пов'язаних з виробництвом житлово-комунальних послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.misto.esco.co.ua/best_practice/art50.htm.
2. Закон України «Про інноваційну діяльність» № 40-IV від 04.07.2002 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
3. Андрейченко А. В. Перспективи впровадження інноваційного підходу в житлово-комунальному господарстві / А. В. Андрейченко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2011. – № 41 (2). – С. 154–159.
4. Біліченко В. В. Інноваційні стратегії розвитку міського пасажирського транспорту у Вінниці / В. В. Біліченко, С. О. Романюк // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2012. – № 6 (177). – Ч. 1. – С. 178–183.
5. Світлична В. Ю. Розробка основних напрямків інноваційної політики розвитку житлово-комунальних підприємств України / В. Ю. Світлична // Комунальне господарство міст. – 2010. – № 96. – С. 104–110.
6. Чернышов Л. Н. Энергоресурсосбережение в жилищно-коммунальной отрасли / Л. Н. Чернышов // Журнал руководителя и главного бухгалтера «ЖКХ». – 2001. – № 2. – С. 40.
7. Ніколаєв В. П. Зміцнення фінансового стану комунальної галузі / В. П. Ніколаєв // Фінанси України. – 2003. – № 6. – С. 75.
8. Озорников А. И. Программа энергосбережения в жилом фонде Москвы / А. И. Озорников // Материалы V Московской конференции по вопросам ЖКХ. – 2003. – С. 23.
9. Горчакова І. А. Інвестування інноваційного розвитку підприємств житлово-комунального господарства / І. А. Горчакова, О. С. Чепурко // Бізнес Інформ. – 2012. – № 8. – С. 26–28.

ТРАКТУВАННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ВІДТВОРЕННЯ ЗАСОБІВ ПРАЦІ» ДЛЯ ЦІЛЕЙ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

У статті розглянуто зміст поняття «відтворення засобів праці» через опис його стадій, виділено способи та види відновлювальних робіт в обліковій практиці, а також проаналізовано відмінності між цими способами з метою встановлення повноти відображення найбільш важливих аспектів досліджуваної категорії в кожній із представлених концепцій.

The article deals with the concept of «implementation of labor» through the description of its stages; selects methods and types of implementation works in accounting; analyzes the differences between the ways to determine the extent to which each of the presented concepts can fully reflect the most important aspects of the investigated category.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Економічні закони реалізуються через економічну діяльність людей. Однак, економічні відносини і принципи економічної діяльності змінюються внаслідок появи нових знань і технологій. Наприклад, у минулому столітті необхідність заміни засобів праці визначалась повнотою формування амортизаційного фонду, тоді як сьогодні нерідко зустрічаються випадки експлуатації засобів праці після їх повної амортизації. Це свідчить про зростання ролі споживчої вартості, зниження пріоритетності мінової вартості як основної характеристики засобів виробництва, а також про втрату амортизацією значення основного джерела фінансування відтворення засобів праці і необхідність пошуку додаткових зовнішніх джерел фінансування. Унаслідок цього з'являються нові концепції відтворення засобів праці, а старі витісняються.

Тому виникає необхідність в дослідженні сутності відтворення засобів праці шляхом аналізу підходів до трактування основних стадій відновлювального циклу, висвітленні способів та видів відновлювальних робіт в системі бухгалтерського обліку, їх характеристиці та визначені відмінних рис.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Різні аспекти досліджуваної проблематики завжди знаходились в центрі уваги вчених-економістів. Значний вклад у розвиток цих проблем внесли такі вітчизняні дослідники як В. С. Двоєзерська, С. Ф. Голов, А. В. Янчев, М. І. Бондар, Н. Г. Виговська, М. Г. Чумаченко, І. Ю. Приварникова тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зростання ролі застосування інвестицій в основний капітал для відновлення й розвитку підприємств цукрової промисловості зумовило необхідність дослідження поняття «відтворення засобів праці». Проблеми здійснення відтворення засобів праці і, відповідно, узагальнення теоретичних основ, виявлення основних законів, що притаманні даному процесу, є значущими не одне століття і не втратили актуальності й дотепер. Унаслідок цього доцільно провести огляд існуючих підходів до трактування сутності відтворення засобів праці шляхом відображення його стадій, а також проаналізувати відмінності між цими способами з метою встановлення повноти відображення найбільш важливих аспектів досліджуваної категорії кожною із представлених концепцій.

Постановка завдання. Відтворення засобів праці відбувається шляхом їх ремонту, реконструкції, модернізації, нового будівництва, реновациї (заміни), розширення діючого підприємства та технічного переобладнання. Тому мета статті полягає у чіткому визначенні поняття «відтворення засобів праці» для цілей обліку, виокремленні стадій, способів та видів проведення відновних робіт та відображені відмінностей між ними в системі обліку даних операцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. К. Маркс виділяє три стадії кругообігу засобів праці. На першій стадії, частина вартості, яку основний капітал втрачає в натуральній формі, завдяки зносу (амортизаційним відрахуванням), переноситься на виготовлений продукт. На другій стадії, шляхом обігу продукція у вигляді товару продається і перетворюється в гроші. Разом з тим, в гроші переходить та частина вартості засобів праці, що була перенесена на новстворений продукт. Вартість засобів праці має тепер двояке значення: одна частина залишається у засобах праці, інша – віддається у вигляді грошей, формуючи амортизаційний фонд. Третя стадія характеризується перетворенням амортизаційного фонду, тобто грошової форми, в засоби виробництва, тобто у виробничу форму. Протягом функціонування одна частина вартості засобів праці, яка існує в їх натуральній формі, поступово зменшується, а друга, що перетворюється в грошову форму, збільшується, поки засоби праці не відслужать повний строк служби і вся їх вартість не перетвориться в гроші [1, с.153]. Таким чином вони завершать свій оборот.

Тобто процес відтворення засобів праці можна відобразити через три стадії, пов’язані з рухом їх мінової вартості через амортизаційні відрахування: формування, капіталізація і декапіталізація (використання амортизаційного фонду).

Даний підхід щодо визначення відтворення засобів праці наразі є найбільш поширеній. Однак існує й інша точка зору, згідно з якою під відтворенням засобів праці розуміють економічні відносини, пов’язані з оновленням засобів праці. При цьому існує взаємозв’язок стадій відтворення засобів праці: інвестування, споживання (використання) і відновлення вартості одночасно з їх фізичним відновленням. Вважаємо, що відтворення засобів праці через економічні відносини найбільш повно віддзеркалює сутність цієї категорії, оскільки відображає опосередкованість кругообігу засобів праці через людську діяльність.

Засоби праці не виникають на підприємстві самі по собі, для цього варто інвестувати кошти або в їх придбання, або у виробництво. Якщо інвестування коштів здійснюється за рахунок внутрішніх джерел фінансування, то між даним підприємством і підприємством-виробником засобів праці виникають стосунки «продавець-покупець». Якщо ж інвестування здійснюється із залученням зовнішніх джерел фінансування, то додатково виникає кредиторська заборгованість. Якщо виготовлення засобу праці відбувається власними силами, то в процесі виробництва також виникають відносини управлінського і робочого характеру. Тому придбання, створення власними силами, безоплатне отримання, отримання в обмін та як внесок до зареєстрованого капіталу можна об’єднати в одну, першу стадію «введення в експлуатацію засобів праці» [2, с.54].

Друга стадія процесу відтворення засобів праці полягає у споживанні (використанні), тобто в реалізації їх технічних та технологічних властивостей, що визначають характер і специфіку продукції, що виготовляється, а також амортизацію. На цій стадії виникають відносини, пов’язані з експлуатацією, підтримкою у робочому стані засобів праці, нарахуванням амортизації та її відображенням в собівартості продукції. Однак нарахування амортизації та її відображення в собівартості продукції ще не дозволяє стверджувати про можливість її використання в запланованих цілях. Сума амортизації, яка необхідна для оновлення засобів праці, має бути акумульована на поточному рахунку підприємства в грошовому еквіваленті. А для цього варто реалізувати продукцію. Тобто при фактичному формуванні амортизаційного фонду виникають відносини «купівлі-продажу» продукції, виготовленої на підприємстві за допомогою засобів виробництва. Призначення амортизації полягає в забезпеченні наступної стадії відтворюваного процесу [3, с.112].

На третьій стадії відбувається відновлення вартості засобів виробництва, і одночасно з цим їх фізичне відтворення. Відносини на цій стадії дуже подібні до відносин, які виникають на першій стадії. Однак, специфіка третьої стадії полягає в тому, що, з однієї сторони, відбувається відновлення вартості засобів праці: в останній рік експлуатації об’єкта засобу праці списується його залишкова вартість і виникає необхідність знову придбати

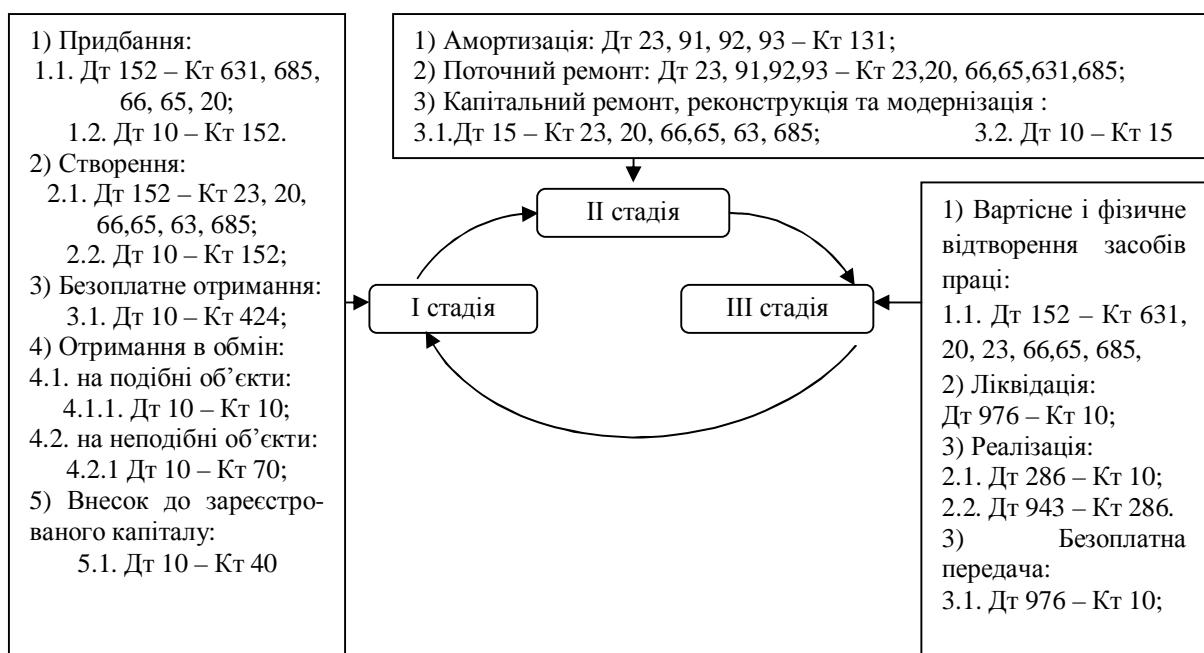
аналогічний об'єкт. Для цього використовуються кошти із різних джерел, у тому числі, кошти амортизаційного фонду і виникають відносини, пов'язані з пошуком контрагента. Потім знову відбувається інвестування коштів в засоби виробництва, здійснюється оплата за договором купівлі-продажу засобів праці. Тобто повністю списавши вартість старого об'єкта засобів праці та інвестувавши в новий об'єкт, підприємство здійснює відновлення вартості даного об'єкта, що відображає економічні відносини.

З іншої сторони, на підприємстві наприкінці останнього року експлуатації об'єкта засобу праці знаходиться зношене і морально застаріле обладнання, яке непридатне для подальшої експлуатації. Відповідно, воно демонтується і в фізичному сенсі не існує. Підписання договору на поставку нового аналогічного обладнання і його оплата ініціюють запуск процесу виробництва цього виду обладнання, по закінченню якого об'єкт встановлюється на підприємстві та є готовим до експлуатації. Таким чином відбувається фізичне відтворення даного об'єкта.

Тобто, можна зробити висновок про те, що згідно з даним підходом рух засобів праці розглядається з точки зору руху їх споживчої вартості, тоді як в трактуванні К. Маркса акцент ставиться на рухові мінової вартості.

Значний недолік другого підходу (рух споживчої вартості) пов'язаний з тим, що кожен цикл відтворення повинен проходити всі три стадії. Однак, у ході проведеного дослідження було встановлено, що вартісне відтворення прямо пов'язано з інвестуванням, а фізичне відтворення – з виробництвом. При цьому інвестування і виробництво – це вихідні умови для здійснення відтворення, і вони не можуть бути віднесені до стадій відтворення засобів праці. Тому три стадії, визначені К. Марксом, є достатніми для висвітлення суті процесу відтворення засобів праці.

При цьому процес відтворення засобів праці та його облікове відображення можна відобразити схематично (рис. 1):



I стадія – введення в експлуатацію, освоєння засобів праці при створенні та подальшому функціонуванні суб'єкта господарювання; II стадія – використання засобів праці: а) участь у виробничому процесі б) фізичний та моральний знос; в) підтримання їх у робочому стані (догляд, поточний та капітальний ремонт, реконструкція та модернізація); III стадія – заміна непридатних для використання, оновлення існуючого парку засобів праці, а також вибудуття засобів праці шляхом: а) ліквідації внаслідок повного фізичного, морального зносу, форс-мажорних обставин; б) безоплатної передачі; в) реалізації іншим суб'єктам господарської діяльності

Рис. 1. Облікове відображення процесу відтворення засобів праці

Відтворення засобів праці може здійснюватися різними способами:

- реновація – заміна діючих засобів праці новими;
- нове будівництво – створення філій підприємства і будівництво нових об'єктів за межами основної території діючого підприємства або створення будівель і споруд на новостворених підприємствах. Будівництво проводиться на нових будівельних майданчиках і за індивідуальними інвестиційними планами [4, с.29];
- розширення діючого підприємства – будівництво нових об'єктів, цехів на території діючого підприємства;
- реконструкція – переобладнання і модернізація виробництва з метою усунення морального зносу і диспропорцій в технологічному процесі та допоміжних службах. Реконструкція проводиться в цілому по підприємству або виробничому процесі, а технічне переобладнання – на окремих ділянках;
- модернізація – оновлення обладнання з метою повного або часткового усунення морального зносу другої форми та підвищення техніко-економічних показників до рівня аналогічного обладнання більш досконаліх конструкцій. Розрізняють модернізацію виробництва і модернізацію об'єктів засобів праці. Ці поняття нетотожні. Під модернізацією виробництва розуміють переоснащення виробництва якісно новим обладнанням, заміну чи зміну технології і технологічного процесу, а під модернізацією об'єкта засобів праці – удосконалення діючого обладнання.

Варто зауважити, що ані новий Податковий кодекс, ані стандарти з бухгалтерського обліку не містять чіткого визначення поняття «modернізація» та «реконструкція» [5, с.225]. Таке визначення можна знайти лише у спеціальних (галузевих) нормативних документах, наприклад:

Модернізація – комплекс робіт з поліпшення експлуатаційних характеристик обладнання, що діє, заміною окремих складових більш удосконаленими згідно з сучасними вимогами та нормами [6, с.58];

Реконструкція – перебудова існуючих об'єктів, пов'язана з удосконаленням виробництва, підвищеннем його техніко-економічного рівня та якості вироблюваної продукції, зміною основних техніко-економічних показників (кількість продукції, потужність, функціональне призначення, геометричні розміри) [7, с.9].

Із цих визначень можна зробити висновок, що в більшості випадків модернізація стосується обладнання, а реконструкція – будівель і споруд або їх сукупності.

Визначення реконструкції, що міститься у вищезгаданих нормативних документах, на думку автора, застосовуватися до промислових підприємств не може, оскільки містить визначення реконструкції діючого підприємства в цілому, а не окремого об'єкту. Відповідно до даного документу, до реконструкції діючого підприємства відноситься переоблаштування існуючих цехів і об'єктів основного, допоміжного і обслуговуючого призначення, зазвичай, без розширення наявних будівель і споруд основного призначення, пов'язане з удосконаленням виробництва і підвищеннем його техніко-економічного рівня на основі досягнень науково-технічного прогресу та здійснюване за комплексним проектом на реконструкцію підприємства в цілому з метою збільшення виробничих потужностей, поліпшення якості та номенклатури продукції, в основному без збільшення чисельності робітників при одночасному покращенні умов їх праці та охорони навколошнього середовища.

Таке широке трактування, на наш погляд, не може бути застосовано до окремого об'єкту засобів праці. У зв'язку з такою невизначеністю в нормативних документах при організації бухгалтерського обліку операцій з відтворення виникає безліч питань, усунути які дозволить вирішення таких завдань:

- визначення поняття «Відтворення засобів праці» для цілей бухгалтерського обліку;
- визначення принципових відмінностей між ремонтом, реконструкцією і модернізацією об'єктів.

Для виконання первого завдання звернемося до сучасного економічного

словника. Поняття «відтворення засобів праці» тут відсутнє. У цьому випадку необхідно йти від зворотного та визначити відтворення засобів праці через його складові, зазначені в нормативних документах, що регламентують бухгалтерський облік операцій з відтворення засобів праці: ремонт, реконструкцію та модернізацію:

- 1) ремонт засобів праці – часткове відновлення (зменшення зносу) об'єктів засобів праці підприємства для підтримки їх в робочому стані [8, с.22];
- 2) реконструкція – перетворення засобів праці, техніки та технології на підприємстві з метою підвищення рівня технічних характеристик об'єктів і якості продукції, що випускається, освоєння випуску нових виробів;
- 3) модернізація – удосконалення, поліпшення, оновлення об'єкту, приведення його у відповідність з новими вимогами та нормами, технічними умовами, показниками якості [7, с.10].

Грунтуючись на даних визначеннях, можна сформулювати визначення поняття «відтворення засобів праці» таким чином:

Під відтворенням засобів праці в бухгалтерському обліку варто розуміти процес виконання робіт з перетворення, удосконалення, оновлення засобів праці, приведення їх у відповідність з новими вимогами, нормами та технічними умовами з метою підвищення рівня якості продукції та робіт з підтримання засобів в робочому стані, з метою зниження витрат на їх обслуговування.

Для вирішення другого завдання використаємо також вищеперелічені визначення та звернемося до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. У міжнародній практиці бухгалтерського обліку існує поняття подальших витрат, які визнаються активом (збільшують первісну вартість об'єкту) тільки тоді, коли вони покращують стан об'єкту, підвищують його продуктивність понад розраховані нормативи. Прикладами поліпшень, які призводять до збільшення майбутніх економічних вигод, є:

- модифікація об'єкту, що збільшує термін його корисної служби, включаючи підвищення його потужності;
- удосконалення деталей і вузлів машин для досягнення значного поліпшення якості продукції, що випускається;
- впровадження нових виробничих процесів, що забезпечують значне скорочення раніше розрахованих виробничих витрат.

Також під відтворенням розуміються ремонтні роботи, метою яких є відновлення втрачених якостей об'єктів і збереження майбутніх економічних вигод, а не покращення показників використання об'єктів.

У стандартах передбачено: «якщо витрати на модернізацію, реконструкцію об'єктів після закінчення робіт покращують, підвищують раніше прийняті нормативні показники функціонування (термін корисного використання, потужність, якість застосування тощо) об'єктів, то вказані витрати можуть збільшувати його первісну вартість» [9, с.40]. Вважається, що формулювання цієї норми невірне, оскільки модернізація й реконструкція мають за мету поліпшення та підвищення прийнятих раніше нормативних показників функціонування об'єктів (що повністю збігається з міжнародними стандартами), інакше проведені роботи просто не можуть бути реконструкцією і модернізацією і, відповідно, не можуть збільшувати первісну вартість об'єкта.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, відповідно до першого підходу, процес відтворення засобів праці можна відобразити через три стадії, пов'язані з рухом їх мінової вартості через амортизаційні відрахування: формування, капіталізація і декапіталізація (використання амортизаційного фонду). Цей підхід щодо визначення відтворення засобів праці на сьогодні є найбільш поширеним.

Однак існує й інша точка зору, згідно з якою під відтворенням засобів праці розуміють економічні відносини, пов'язані з оновленням засобів праці. При цьому існує

взаємозв'язок стадій відтворення засобів праці: інвестування, споживання (використання) і відновлення вартості засобів праці одночасно з їх фізичним відновленням. Відтворення засобів праці через економічні відносини, на думку автора, найбільш повно відображає сутність даної категорії, оскільки відображає опосередкованість кругообігу засобів праці через людську діяльність. Тобто, можна зробити висновок, що даний підхід рух засобів праці розглядає з точки зору руху їх споживчої вартості, тоді як в трактуванні К. Маркса акцент ставиться на рухові мінової вартості.

Значний недолік другого підходу (рух споживчої вартості) пов'язаний з тим, що кожен цикл відтворення повинен проходити всі три стадії. Однак, у ході проведеного дослідження було встановлено, що вартісне відтворення прямо пов'язано з інвестуванням, а фізичне відтворення – з виробництвом. При цьому інвестування і виробництво – це вихідні умови для здійснення відтворення і не можуть бути віднесені до стадій відтворення засобів праці. Тому три стадії, визначені К. Марксом, є достатніми для висвітлення суті процесу відтворення засобів праці.

Відтворення засобів праці може здійснюватися різними способами: реновація, нове будівництво, розширення діючого підприємства, реконструкція, модернізація. На основі цього сформульовано визначення відтворення засобів праці в бухгалтерському обліку – це процес виконання робіт з перетворення, удосконалення, оновлення засобів праці, приведення їх у відповідність з новими вимогами, нормами та технічними умовами з метою підвищення рівня якості продукції та робіт з підтримання засобів в робочому стані з метою зниження витрат на їх обслуговування.

Список використаної літератури

1. Маркс К. Капітал: Т. 2 / К. Маркс. – М.: Політиздат, 1985. – 635 с.
2. Журавский Ю. А. Изменение характера отношений по обновлению основного капитала фирмы в условиях развивающегося рынка / [Ю. А. Журавский, М. Ю. Журавский, Н. И. Федоренчик]. – Кемерово: Изд-во КузГТУ, 2006. – 196 с.
3. Додонов А. А. Амортизация и ремонт основных средств в промышленности СССР / А. А. Додонов. – М.: Госфиниздат, 1960. – 208 с.
4. Державні будівельні норми України: Наказ Держкомбудівництва та архітектури № 8 від 20.01.2004 р. // Баланс. – 2007. – № 51 (697). – С. 28–30.
5. Бухгалтерський облік: збірник систематизованого законодавства; вид. 11-е, перероб. і доп. / [укл. Я. Кавторєва]. – Х.: Фактор, 2007. – 672 с.
6. Александров М. С. Формування нормативів витрат на ремонт і технічне обслуговування сільськогосподарської техніки / [М. С. Александров, М. І. Сіненко, В. В. Арестенко] // Економіка АПК. – 2009. – № 8. – С. 57–60.
7. ДБН А.2.2-3-2004: Склад, порядок розроблення, погодження та затвердження проектної документації для будівництва / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dbn.at.ua/load/1-1-0-184>.
8. Тимофєєва Л. Ремонт ОФ: нюанси обліку / Л. Тимофєєва // Дебет-Кредит. – 2008. – № 10.– С. 20–24.
9. Положение (стандарт) бухгалтерского учета № 7 «Основные средства»: приказ Минфина Украины № 97 от 27.04.2000 г. // Основные средства на предприятиях: бухгалтерский и налоговый учет: сборник систематизированного законодательства. – 2011. – Вып. 10. – С. 38–44.

ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИЙ ВЕКТОР ТРАНСФОРМАЦІЇ ПОЛЬЩІ: ПРИКЛАД ДЛЯ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано трансформаційні перетворення Польщі на початку 90-х років ХХ століття, яка завдяки членству в ЄС, є прикладом ефективного використання фінансової допомоги та успішної реалізації економічних і соціально-політичних реформ, що привели до швидкого економічного зростання та політичної стабільності. Автор доводить, що повторення цих кроків Україною має стати першим етапом її виходу з довготривалої політичної та економічної кризи.

The article explores transitional reforms of Poland in the early 90-ies of XX century, which thanks to EU membership gives an example of effective use of financial aid and the successful implementation of economic, social and political reforms, which led to rapid economic growth and political stability. The author argues if Ukraine takes into account Poland's experience, including the conclusion of the Association Agreement, it may be the first step in its exit from the long-term political and economic crisis.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На рубежі ХХ і ХХІ століття Польща докорінно відрізняється від початкових інституційних перетворень, які відбувалися в цій країні наприкінці 80-х – початку 90-х років. В 1989 році необхідність здійснення глибоких інституційних реформ супроводжувалася усвідомленням сучасних геополітичних обмежень. Основна проблема полягала в розробці рамок макроекономічної стабільності та подоланні масштабів зовнішніх і внутрішніх дисбалансів (розвідності між офіційним і вільноринковим курсом валют, гіперінфляція, викривлена структура цін, значний дефіцит бюджету, де-факто брак комерційних банків).

Оцінка ринкової трансформації в Польщі, її економічні та соціальні результати, викликають суперечки. Це пов'язано з тим, що трансформаційний процес, який значною мірою визначався вихідним станом економіки та прийнятими рішеннями протягом відносно короткого періоду часу, привів до економічних реформ та змін матеріальної та соціальної позиції усіх громадян. Проте, такому швидкому «одужанню» економіки Польща завдачу не лише власним політичним та економічним діячам початку 1990-х років, але й допомозі з боку сильного економічного утворення – Європейського Союзу та Федеративної Республіки Німеччини, яка, зокрема, взяла на себе безпосередні обов'язки «адвоката» Польщі у Європейській Спільноті, аналогічно, як і Польща стала «адвокатом» України у ЄС.

Польща і Україна – дві постсоціалістичні держави, що мали приблизно однакові стартові позиції на початку трансформаційних перетворень, досить схожу структуру економіки, подібне складне геополітичне положення та поляризовану політичну систему. Тривалий час вони йшли різними шляхами, тому досить цікавим є порівняння результатів двох держав.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідження проблем ринкової трансформації Польщі та перейняття її прикладу для України викладено у працях таких вчених, як Л. Бальцерович, З. Бжезинський, Б. Блащик, Г. Борко, М. Дригас, Т. Ковальські, Б. Кошель, Е. Плуцінські, П. Самецькі, Ч. Секерські, В. Якубік та інших.

Серед українських учених-економістів європейську інтеграцію України з ЄС вивчали І. Бережнюк, С. Боротничек, І. Бураковський, М. Возняк, А. Гальчинський, О. Дугіна, А. Кобилянська, К. Куценко, О. Корнієвський, О. Лєдяєва, В. Опришко, П. Пашко, Н. Пирець, В. Посельський, М. Тонев, Є. Холстініна.

Натомість, недостатньо дослідженім серед інших залишається питання впливу фінансової допомоги Польщі в рамках різних структурних програм на проведення трансформаційних реформ в Україні.

Постановка завдання. Метою статті є порівняння трансформаційних процесів у Польщі та Україні, значення європейського вектора інтеграції у них, та визначення можливостей перейняття польського досвіду для України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Польща була першою країною в Центрально-Східній Європі, де були запущені в дію радикальні ринково-орієнтовані реформи, а також першою країною, де відзначилися позитивні результати застосування «шокової терапії» [1, с.187]. Наприкінці 80-х років ХХ століття ситуація в Польщі була безнадійною і погрожувала загальним економічним колапсом. Інфляція склала 639,6%, приріст ВВП – 14,9% (рис. 1), а зовнішній борг 42,3 млрд. дол. США (64,8% ВВП). Порівняно з Польщею, ситуація в Україні наприкінці 80-х початку 90-х років ХХ століття, була значно кращою [2, с.23].

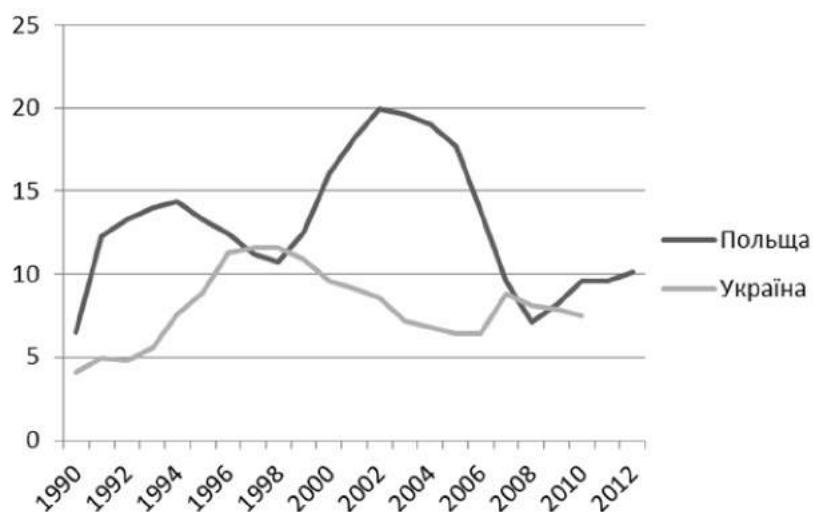


Рис. 1. Темпи зростання ВВП у Польщі та Україні (1989–2012 pp.) [3].

Інфляція, безробіття і початок приватизації національних активів негативно позначилися на соціальній ситуації в Польщі, що привело до збільшення напруженості в різних колах. Проте ситуація у двох країнах змінювалася. В той час, як економіка Польщі йшла на поправку, в Україні спостерігався масовий спад виробництва і рівня життя у 1991–1992 рр., який набув загрозливих масштабів.

Так, національний дохід 1991 р. знизився на 10%, а наступного року – на 14%. Якщо до 1985 р. рівень продуктивності праці в Україні був найвищим в СРСР, то 1992 р. він лише у промисловості був на 25% нижчим, ніж у Росії. Валова продукція промисловості за два згаданих роки скоротилася на 13,4% (тоді як у Польщі на 24%), а сільського господарства – на 18% (на 2,2% у Польщі). Виробництво товарів народного споживання становило 84,3% рівня 1990 р., у тому числі, продовольчих – лише 73%. Значно зменшилися транспортні перевезення.

У період гіперінфляції в 1992–1994 рр. (табл. 1) особливо різким було падіння реальних розмірів пенсій. За межею бідності опинилося понад 80% населення. Скорочення обсягів виробництва привело до різкого зменшення зайнятості і зростання безробіття. Рівень фактичного безробіття в країні за різними оцінками складав у 1992–1994 рр. від 1,4 млн. осіб до 3,5 млн., що становить 20–25% працевдатного населення [4], а з урахуванням прихованого безробіття, вимушених відпусток за свій рахунок, затримки виплат і без того низької заробітної плати рівень безробіття становить 40%.

Таблиця 1

Інфляція і безробіття у Польщі та Україні в 1989–2012 pp., у % [3]

Рік	Інфляція		Безробіття	
	Польща	Україна	Польща	Україна
1989	244,6	2,0	–	0,0
1990	639,6	4,0	6,5	–
1991	76,7	390,0	12,3	–
1992	45,3	1527,0	13,3	4,1
1993	36,9	4735,0	14,0	4,9
1994	33,3	891,2	14,4	4,8
1995	28,1	376,7	13,3	5,6
1996	19,8	80,3	12,4	7,6
1997	15,1	15,9	11,2	8,9
1998	11,7	10,6	10,7	11,3
1999	7,3	22,7	12,5	11,6
2000	10,1	28,2	16,1	11,6
2001	5,5	12,0	18,2	10,9
2002	1,9	0,8	19,9	9,6
2003	0,8	5,2	19,6	9,1
2004	3,6	9,0	19,0	8,6
2005	2,1	13,6	17,7	7,2
2006	1,1	9,1	13,8	6,8
2007	2,4	12,8	9,6	6,4
2008	4,3	25,2	7,1	6,4
2009	3,8	15,9	8,2	8,8
2010	2,7	9,4	9,6	8,1
2011	4,3	8,0	9,6	7,9
2012	3,6	0,6	10,1	7,5

Наприкінці 1992 року економіка зі стану глибокої кризи вступила в етап некерованої руйнації. Місячна інфляція у листопаді 1992 року перетнула рубіж 50%, тобто вийшла на рівень гіперінфляції. У сім'ях середнього достатку майже всі грошові доходи витрачалися на харчування, а малозабезпечені опинились за межею бідності.

Так, як видно з вищеприведених рис. 1 та табл. 1, на початку 90-х років ХХ століття Україна впала у глибоку рецесію, а Польща достатньо швидко справилася з труднощами проведених реформ (табл. 2), і одночасно активно працювала у напрямку європейської інтеграції.

На відміну від України, у Польщі далекосяжні зміни та реформи призвели в кінцевому результаті до стабілізації економіки. Системні та інституційні реформи в рамках «плану Бальцеровича» включали такі елементи: ліквідація залишків центрально-командної системи управління економікою, реактивація місцевого самоврядування та муніципальної власності, приватизація, відмова від принципу автоматичного фінансування комерційних підприємств, зміна податкової системи (впровадження єдиних митних ставок для всіх компаній), розширення прав і можливостей державних підприємств, введення конвертованості валюти, лібералізація зовнішньої торгівлі, демонополізація, створення ринку нерухомості, комерціалізація банківського і страхового секторів, організація ринку цінних паперів, полегшення функціонування іноземних інвесторів та впровадження соціального захисту для

безробітних [7, с.11]. Ці реформи були проведені у досить стислий проміжок часу та достатньо ефективно. Україна, порівняно з Польщею, відставала у започаткуванні реформ, та її ефекти від їх проведення не були настільки ж успішними. У такій ситуації державні кордони були відкриті для світових ринків. Банківська та грошово-кредитна системи дочекалися фундаментальних змін і реформ. Велике значення також мала приватизація, внаслідок якої стимулювалася конкуренція в умовах вільного ринку. Ці дії призвели до утворення ринку капіталу та ринку праці.

Таблиця 2

Порівняння проведених реформ у Польщі та Україні в 1990-х роках [5, с.32–36; 6]

Польща	Україна
<p>Перший етап (1988 – перша половина 1991 рр.)</p> <p>План Бальцеровича – «шокова терапія»:</p> <ul style="list-style-type: none"> – впровадження фіксованого курсу золотого до долара США; – лібералізація цін; – відкриття економіки; – ліквідація прямих субсидій для державних підприємств. <p>Наслідки: зниження інфляції на 3-4%, спад ВВП, збільшення внутрішнього попиту</p>	
<p>Другий етап (друга половина 1991 – перша половина 1993 рр.)</p> <ul style="list-style-type: none"> – звільнення від податку на 3 роки для щойно заснованих фірм; <p>Наслідки: збільшення зайнятості; поява нових малих підприємств в економічній системі.</p>	<p>Перший етап реформ (1991–1994 рр.)</p> <p>Відзначений спробами використання різних економічних концепцій – від «шокової терапії» до ринкового соціалізму:</p> <ul style="list-style-type: none"> – лібералізація економіки; – початок приватизації; – дегрегуляція підприємництва, торгівлі; – запровадження ринкового ціноутворення; – здійснення урядом контролю за формуванням економічної структури, прийняттям рішень щодо розміщення нових виробничих потужностей. <p>Наслідки: спад виробництва, зниження рівня життя, гіперінфляція.</p>
<p>Третій етап (друга половина 1993 до 1997 рр.)</p> <p>Створення сильних макроекономічних основ:</p> <ul style="list-style-type: none"> – впровадження нової податкової системи (модернізація податку на доходи та ПДВ); – динамічний розвиток фінансового ринку та ринку капіталів (реструктуризація підприємств та банків). <p>Наслідки: позитивний баланс рахунку поточних операцій, збільшення офіційних резервів.</p>	<p>Другий етап реформ (1995–1998 рр.):</p> <ul style="list-style-type: none"> – перехід до комбінування монетаристських та адміністративних заходів; – зростання темпів приватизації; – введення власної грошової одиниці; – безоплатна передача землі тим, хто її обробляє (аграрна реформа). <p>Наслідки: слабка система податкового регулювання призвела до зниження доходів від податків; більша тінізація економіки.</p>

З початку польської трансформації європейська спільнота та Німеччина, зокрема, закликала до якнайшвидшого укладення торговельної угоди між Європейським Союзом та Польщею (19 вересня 1989 р.) і створення спеціальної програми Phare, дії якої головним чином мали скеровуватися на стабілізацію внутрішніх ринків. Підписання Угоди про асоціацію

16 грудня 1991 року в Брюсселі, завершило перший етап процедури польського членства в ЄС [8, с.123]. Саме ці історичні факти стали рушійною силою виходу Польщі з кризи.

Відповідно до вищезгаданої торгівельної угоди між Польщею та ЄС економічне співробітництво зосереджувалося на:

- проведенні спільних операцій з розвитку таких галузей, як: нафтохімічна промисловість, будівництво, сільське господарство, виробництво сільськогосподарських машин, гірничодобувна промисловість, енергетика, транспорт, туризм, телекомунікації, охорона навколошнього середовища, стандартизація, навчання управління персоналом, дослідницька діяльність, статистика;
- підтримки Спільнотою структурних змін у польській економіці, як у промисловості, так і в сфері послуг, з метою диверсифікації обміну товарами і послугами з ЄС [8, с.285–286].

Не було жодних сумнівів, що ЄС був зацікавлений в стабілізації Центральної Європи. В Брюсселі усвідомлювали, що провал трансформації буде безпосередньо впливати на розвиток того ж ЄС. ФРН, виступаючи в Брюсселі адвокатом інтересів Польщі, від початку усвідомлювала те, що процес інтеграції Польщі до ЄС буде довготривалим і зіткнеться з багатьма труднощами, зокрема, проведенням низки складних трансформаційних реформ.

Важливим фактором успіху макроекономічних перетворень у Польщі була допомога ЄС в рамках програми Phare (Poland and Hungary Assistance for Restructuring their Economy), яка була створена на засіданні країн Великої Сімки (США, Канада, Японія, Велика Британія, Німеччина, Франція та Італія) в липні 1989 року. Натомість, реалізація програми, як програми ЄС, розпочалася відповідно до положення Європейської Ради від 23 грудня 1989 року. Початково ця програма була створена для Польщі та Угорщини, як двох країн, які найбільш просунулися в процесі реформ (рис. 2). Проте згодом до програми були включені усі країни-кандидати до вступу в ЄС.

Отримання допомоги в рамках програми Phare вимагає виконання таких вимог:

- дотримання верховенства права;
- дотримання прав людини;
- впровадження багатопартійної системи на основі прямих демократичних виборів;
- впровадження зasad ринкової економіки [9, с.156].

Відповідно до побажань Варшави та Будапешту було здійснено два етапи реалізації програми. Перший із них передбачав стабілізацію внутрішнього ринку. Для Польщі та Угорщини в першу чергу надійшли кошти для захисту рослин та кормів для сільського господарства на загальну суму 70 млн. ЕКЮ. Другий етап прийняв форму технічної допомоги, яка в основному зосереджувалася на реструктуризації та приватизації, розвитку фінансового сектора, підтримці розвитку приватного сектора, допомозі у вирішенні проблем на ринку праці й зайнятості, а також у захисті навколошнього середовища [6, с.257].

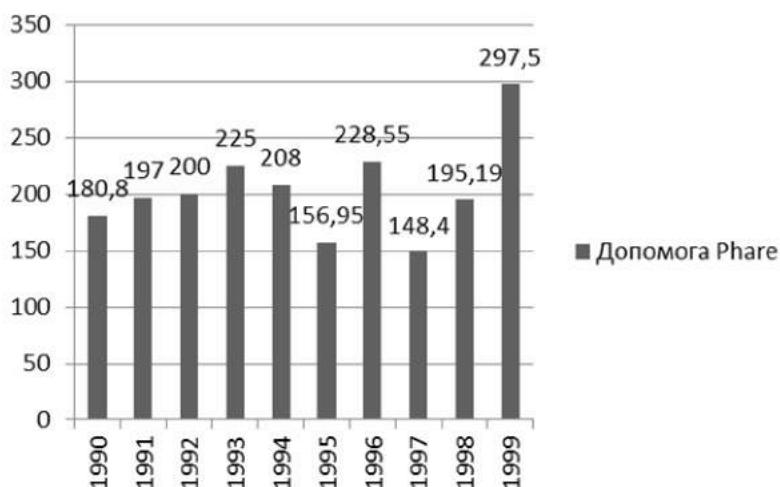


Рис. 2. Виділена для Польщі допомога з програми Phare (1990–1999 рр.), в млн. євро [10]

Загальна сума видатків в 1990–1994 рр. становила 1011,6 млн. євро з 4248,5 млн. євро загальної квоти. Із них 24% були виділені на розвиток приватного сектора та для підтримки підприємств, 19% – розвиток інфраструктури, 16% – реструктуризацію сільськогосподарського сектора, 16% – освіту, охорону здоров'я та наукові дослідження, 8% – охорону навколошнього середовища та ядерну безпеку, 7% – реформи державного управління, 3% – розвиток соціального захисту та зайнятості, та 3% – інше.

В 1995–1999 рр. програма Phare була дещо модифікована і застосовувалася для потреб Центрально-Східної Європи, та її інтеграції з Європейським Союзом. Допомога скеровувалася на підтримку розвитку малих та середніх підприємств, розвиток банківського сектора та митних служб.

Дії, що входили до компетенції програми Phare, були, як правило, синхронізовані з діяльністю Європейського Інвестиційного Банку, Європейського Банку Реконструкції та Розвитку та Світового Банку. Оскільки допомога в рамках Phare мала безоплатний характер, то кошти, які надходили з перелічених вище установ, передавали у формі кредитів на дуже преференційних засадах [11, с.110].

В рамках Phare функціонували різні пілотні програми. У Польщі діяли такі програми:

- INRED – програма зінтегрованого регіонального розвитку;
- RAPID (Rural Areas Programme for Infrastructure and Development) – програма розвитку інфраструктури на сільськогосподарських теренах;
- Agrolina 2000 – програма допомоги для польського села та сільського господарства;
- STRUDER 1 – програма структурного розвитку окремих регіонів.

Відповідно до положень Agenda 2000, з 2000 року для десяти країн-кандидатів почали працювати ще два нових проекти підготовки до вступу – ISPA (Instrument for Structural Policies for Pre-Accesion) і SAPARD (Special Accession Programme for Agriculture and Rural Development). Їх завдання в першу чергу полягало в підготовці виконання країнами умов, які уможливлювали доступ до фондів країн-членів ЄС.

На виконання цих програм, у так званий перехідний період з 2000 по 2003 рр., на фінансування програм Phare, ISPA та SAPARD було надано близько 5 млрд. євро [10]. Загалом в період з 1990 по 2003 рр. Польща отримала від Європейського Союзу підтримку на суму 7 млрд. євро.

З 1 травня 2004 Польща стала бенефіціаром структурних фондів та Фонду гуртування. У випадку проектів ISPA, вони були додані до Фонду на момент вступу Польщі до ЄС. Сьогодні Польща отримує найбільшу допомогу від Європейського Союзу серед усіх держав-членів. У 2007–2013 рр. ЄС надав Польщі майже 68 млрд. євро. Бюджет на 2014–2020 рр. передбачає для Польщі 105,8 млрд. євро.

Додатково до прямої вигоди від вступу до ЄС є реальний приплів прямих іноземних інвестицій. За 2003–2012 роки, Польща залучила у вигляді інвестицій 101,9 млрд. євро, в той час як Україна, з її теоретично набагато більшим потенціалом може залучити, згідно з прогнозами польських економістів, близько 368 млрд. євро [12].

Вміле застосування структурних реформ та значна підтримка Європейського Союзу значно підвищили рівень життя у Польщі. Разом з тим інфляція та безробіття тримаються на помірно низькому рівні. Приклад Польщі доводить, що євроінтеграційний вектор розвитку суспільства дає поштовх економіці країни. Підписання Польщею Угоди про добросусідство, а згодом і Угоди про асоціацію з ЄС, стало кроками, які уможливили швидкий розвиток її економіки.

Якщо порівнювати субіндекси ефективності реформ у нових-країнах членах Європейського Союзу (зокрема, Польщі, Румунії, Болгарії) та України (табл. 3), то стає очевидним відставання України від найнижчих показників у Європі (які демонструють Румунія та Болгарія).

Таблиця 3

Оцінка ефективності проведених реформ у 2008 та 2010 рр. [13, с.11; 14, с.13]

	Субіндекси																	
	Кінцевий індекс		Побудова інформаційного суспільства		Інновацій та науково-дослідницька діяльність		Лібералізація		Розвиток інфраструктури		Розвиток фінансових послуг		Розвиток бізнес-середовища		Соціальна запушеність		Сталій розвиток	
	2008	2010	2008	2010	2008	2010	2008	2010	2008	2010	2008	2010	2008	2010	2008	2010	2008	2010
Країна	2008	2010	2008	2010	2008	2010	2008	2010	2008	2010	2008	2010	2008	2010	2008	2010	2008	2010
Болгарія	3,68	3,77	3,57	3,63	3,04	3,12	3,90	3,82	4,08	4,23	4,12	3,80	4,21	4,22	3,59	3,55	2,89	3,82
Румунія	3,84	3,96	3,70	3,48	3,30	3,37	4,04	4,04	3,74	4,05	4,35	4,30	4,52	4,38	3,92	3,89	3,19	4,19
Польща	3,76	4,07	3,18	3,50	3,51	3,64	4,24	4,44	3,93	4,12	4,45	4,46	3,80	3,95	3,79	3,96	3,21	4,49
Україна	3,69	3,62	3,18	3,04	3,66	3,59	3,66	3,48	4,20	4,32	3,78	3,22	4,23	4,08	4,17	3,89	2,64	3,33

Загальний індекс ефективності реформ покращився лише на 0,05 пунктів (з 3,63 у 2008 році до 3,68 у 2010 році). Єдиним серед показників, який має кращу оцінку, ніж у деяких країнах-членах ЄС, є показник інноваційного потенціалу, проте через низьку оцінку бізнес-середовища він не дуже сприяє діловій активності.

Таким чином, на нашу думку, Україні варто взяти до уваги досвід євроінтеграційного шляху Польщі, що не лише призвів до її членства в потужному угрупуванні, але й надав значні можливості для успішного проведення реформ. Якщо ж порівнювати можливі наслідки від підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, беручи до уваги досвід Польщі, можна з впевненістю стверджувати, що сильних сторін і можливостей у неї більше, ніж недоліків та загроз (табл. 4).

Таблиця 4

SWOT-аналіз: підписання Угоди про асоціацію України з Європейським Союзом
(на прикладі Польщі) [15]

Сильні сторони:	Слабкі сторони:
1	2
<p>Адаптація до законодавства Європейського Союзу:</p> <ul style="list-style-type: none"> – інституційне зближення з нормами Європейського Союзу; – впровадження ефективних норм регулювання конкурентної та антидемпінгової політики. <p>Економічні вигоди:</p> <ul style="list-style-type: none"> – макроекономічна стабільність; – покращення розвитку зовнішньої торгівлі (через асиметричне провадження дій зони вільної торгівлі); – сприяння реформуванню фінансового сектору; – ефективний розподіл капіталу та зростання прямих іноземних інвестицій; – передача ноу-хау, пов’язаних з прямими іноземними інвестиціями; – збільшення ефективності від конкуренції; – збільшення довіри інвесторів до українського ринку. 	<p>Адаптація до законодавства Європейського Союзу:</p> <ul style="list-style-type: none"> – витрати на створення органу інституційного контролю за державною допомогою і системи її моніторингу; – розробка нової системи інструментів горизонтальної і регіональної державної допомоги. <p>Економічні слабкості:</p> <ul style="list-style-type: none"> – ризик відтоку капіталу, що перевищує приплив, в разі економічної слабкості. <p>Політичні слабкості:</p> <ul style="list-style-type: none"> – погіршення відносин з країнами СНД; – ускладнення візового режиму зі східними сусідами.

Продовження табл. 4

1	2
Можливості:	Загрози:
<p>Політичні можливості:</p> <ul style="list-style-type: none"> – відновлення політичної стабільності. <p>Економічні можливості:</p> <ul style="list-style-type: none"> – впровадження стандартів ЄС у виробництво; – збільшення джерел для покриття дефіциту бюджету; – збільшення експорту; – надання допомоги сільському господарству; – забезпечення розвитку МСП; – можливість участі в програмах фінансової допомоги ЄС. <p>Соціальні можливості:</p> <ul style="list-style-type: none"> – реформування соціальної системи, охорони здоров'я та освіти; – зародження індивідуалістсько-конкуренційних цінностей в суспільстві. 	<p>Економічні загрози:</p> <ul style="list-style-type: none"> – втрата незалежності у сфері економічної політики у випадку встановлення міжнародними фінансовими організаціями інших цілей політики в обмін на фінансову допомогу; – скорочення доходів наявних фірм та зростання кількості випадків банкрутств малих підприємств через вищу конкуренцію. <p>Соціальні загрози:</p> <ul style="list-style-type: none"> – незаконна міграція та відплів кадрів.

Необхідно розуміти той факт, що економічні вигоди від ЗВТ, яка представляє економічну частину Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, прийдуть до України не відразу. Неготовність вітчизняної економіки до реалій відкритого ринку призведе до її значного спаду, проте українським керманичам варто чітко усвідомлювати, що загрозою для вітчизняної економіки є не європейські інвестиції, а їх брак. У зв'язку з відкриттям нового і досить об'ємного ринку європейські компанії мають альтернативу: або розширити експорт капіталу в Україну і налагодити своє виробництво, або збільшити експорт готової продукції, інвестувавши хіба що в логістику. Крім того, асиметрична модель ЗВТ передбачає усунення імпортних тарифів: для ЄС – після набуття угодою чинності з огляду на вищу конкурентоспроможність європейських товарів; для України – впродовж п'яти-десяти років. Це дозволить українським товарам поступово адаптуватися до більш відкритого ринку, не втративши своїх конкурентних переваг одномоментно.

Висновки і перспективи подальших розробок. Наша держава повинна перейняти позитивний досвід сусідніх держав (зокрема, Польщі) в ефективному проведенні ринкових реформ та успішній інтеграції в європейську спільноту. Угода про асоціацію та зону вільної торгівлі – це важливий етап самооцінки, вибору і руху вперед. Це перевірка на самодозрівання до євростандартів за усіма основними параметрами – економічними, соціальними, правовими, гуманітарними, політичними, загальносуспільними.

Саме тому, Україні задля досягнення економічної конвергенції варто сконцентрувати зусилля на проведенні необхідних реформ, причому тих, що одночасно сприяють інституціональному розвитку та прискоренню макроекономічної динаміки країни, насамперед, структурних. Передумовою цьому має стати здійснення таких кроків:

- створення рамок для влади чи, інакше кажучи, кодифікація влади, зокрема її інституціалізація, в результаті чого державний інститут має бути сильнішим, ніж особа;
- здійснення боротьби з корупцією, як одного з пріоритетних питань національної політики, розробка та реалізація детального плану втілення національної антикорупційної стратегії;
- орієнтація на приватну власність, оскільки вона є основою стабільності та забезпечення прозорої приватизації;

- забезпечення прозорості, яка визначає на практиці, хто є економічним актором, чим володіє, що робить, які рішення ухвалюються, ким і чому. Якщо цього не можна встановити, то і звичайні люди не будуть спроможними встановити хто є ключовим актором і як він впливає на події;
- розробка та реалізація судової реформи, спрямованої на змінення незалежності, неупередженості та ефективності судової системи, забезпечення невтручання у роботу судів на всіх рівнях;
- забезпечення відкритості, в рамках якої інформація є публічним товаром, необхідним для ухвалення правильних рішень;
- стимулювання конкурентного бізнес-середовища та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів та послуг;
- відновлення соціальної справедливості в суспільстві через соціальну рівність та податкове законодавство, із яких буде формуватися середній клас;
- підвищення особистої відповідальності через професійну політику в галузі освіти;
- здійснення соціальної та економічної політики на місцевому рівні, які поступово змінять пост-комуністичне сприйняття «сильної і потужної» держави і дозволять невеликим групам зробити внесок у добробут.

Список використаної літератури

1. Błaszczyk B. The Progress of Privatization in Poland / B. Błaszczyk // МОСТ-MOST. – 1994. – No. 4. – 187–211 pp.
2. Borko H. Transformacja gospodarki Ukrainy, Białorusi oraz Litwy i jej implikacje dla stosunków gospodarczych z Polską: istota transformacji rynkowej; wschodnie gospodarcze sąsiedztwo Polski; współpraca ogólnoeuropejska / H. Borko. – Warszawa: Semper, 2008. – 224 s.
3. Офіційний сайт статистики Світового Банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.
4. Економічна історія: лекції / [Н. О. Тимочко, О. А. Пучко, Л. М. Рудомъятіна та ін.]. – К.: КНЕУ, 2000. – 268 с.
5. Hoffmann L. Ukraine on the Road to Europe / L. Hoffmann, F. Mollers. – Berlin-Heidelberg: Springer-Verlag, 2001. – 323 c.
6. Kowalski T. Polska transformacja gospodarcza na tle wybranych krajów Europy Środkowej / T. Kowalski // Ruch prawniczy. – 2009. – No. 2. – 253–278 pp.
7. Koszel B. Rola i miejsce Polski w integracji Europy w XX wieku / B. Koszel. – Poznań, Instytut Historii UAM, 2002. – 492 p.
8. Koszel B. Umowa stowarzyszeniowa Polska-Wspólnoty Europejskie. Geneza, struktura, bilans / B. Koszel. – Poznań: 2001.
9. Samecki P. Pomoc Wspólnot Europejskich dla Polski / P. Samecki. – Warszawa-Łódź: 1994. – 156 p.
10. Mapa pomocy Unii Europejskiej udzielonej Polsce w ramach programu Phare 1990–2003, ISPA 2000–2003 oraz SAPARD / Urząd Komitetu Integracji Europejskiej. – Warszawa: Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, 2004. – 60 p.
11. Polska w obliczu integracji europejskiej: praca zbiorowa / [red. J. Babiak]. – Warszawa-Kalisz-Poznań: Instytut Biznesu w Kaliszu, 2003. – 178 p.
12. Ochrimienko A. Integracja z UE: sukcesy ekonomiczne Polski – doświadczenie dla Ukrainy [Electronic source]. – Access: [http://www.euractiv.pl/wersja-do-druku/ analizy/integracja-z-ue-sukcesy-ekonomiczne-polski-dowiadczanie-dla-ukrainy-005149](http://www.euractiv.pl/wersja-do-druku/analizy/integracja-z-ue-sukcesy-ekonomiczne-polski-dowiadczanie-dla-ukrainy-005149).
13. The Lisbon Review 2008. Towards a more competitive Europe? – World Economic Forum, 2008. – 26 p.
14. The Lisbon Review 2010. Towards a more competitive Europe? – World Economic Forum, 2010. – 32 p.
15. Оцінка витрат та вигод від укладання угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС / [І. Бурковський, К. Куценко, А. Кобилянська та ін.]. – К.: К.І.С., 2010. – 96 с.

Стаття надійшла до редакції 20.03.2014.

ФОРМУВАННЯ ОБ'ЄДНАННЯМИ СПІВВЛАСНИКІВ БАГАТОКВАРТИРНИХ БУДИНКІВ КОШТІВ РЕМОНТНОГО ФОНДУ

У статті проведено комплексний аналіз технічного стану житлового фонду в Україні та доведено, що сьогодні велика кількість житлових будинків перебувають у ветхому та аварійному стані. Проведено аналіз житлового фонду за роками забудови та визначено, що більшість житлових будинків потребують проведення капітального ремонту. Наведено пропозиції щодо формування ремонтного фонду в ОСББ.

The complex analysis of the technical condition of the housing stock in Ukraine was made in the article, and it was proved that today a large number of residential buildings is in a dilapidated and dangerous condition. The analysis of housing construction by years was made and was determined that the majority of residential buildings in need of a major overhaul. The paper proposes for the formation of the repair fund condominiums.

Постановка проблеми у загальному вигляді. За радянських часів основним суб'єктом правовідносин у сфері ЖКГ були державні органи влади. За державні кошти будувалось практично все житло, а також фінансувалось його утримання та ремонт. Однак, сьогодні ситуація суттєво змінилася – з'явився інститут власників житла (у приватній власності знаходитьться 98% житла), а також бізнес-структур, що діють на ринку будівництва та експлуатації житла.

Система управління житловим фондом в Україні, яка існує сьогодні, показала себе неефективною та призвела до того, що кожен третій багатоквартирний будинок перебуває в незадовільному стані, на 40% зношені внутрішньо-будинкові мережі, а багатоквартирні будинки споживають 30–45% від усіх енергоресурсів житлово-комунальної галузі.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідження питань щодо визначення технічного стану житлового фонду присвячено праці Л. Шутенка, Г. Оніщукі, Н. Христенко [1, с.35–38; 2, с.4–7; 3, с.136–138], однак відкритим залишається питання визначення на державному рівні механізму фінансування ремонтних робіт, які необхідні для збереження житлового фонду в задовільному стані.

Видлення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблема формування об'єднаннями власників житлової нерухомості коштів на утримання її у задовільному стані перебуває в центрі уваги представників публічного сектору, а також вітчизняних науковців, однак відкритим залишається питання визначення на державному рівні механізму фінансування ремонтних робіт, які необхідні для збереження житлового фонду у задовільному стані.

Постановка завдання. Метою статті є проведення комплексного аналізу технічного стану житлового фонду України та надання пропозицій щодо формування коштів ремонтного фонду ОСББ для проведення капітальних ремонтів у будинках.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до статті 4 Житлового кодексу Української РСР [4] житлові будинки, а також житлові приміщення в інших будівлях, що знаходяться на території Української РСР, утворюють житловий фонд.

Сьогодні, за даними державної служби статистики станом на 01.01.2013 р. 97,5% є приватним житлом, 2,3% комунальним і 0,2% – житло державної форми власності.

Житловий фонд України згідно з даними державної статистики станом на 01.01.2012 р. становить 6,74 млн. будинків загальною площею 1086 млн. м², у тому числі: житловий фонд індивідуальної забудови – 6,5 млн. будинків загальною площею 622 млн. м²;

житловий фонд багатоквартирної забудови – 240 тис. будинків загальною площею – 464 млн. м² [5]. Також варто зазначити, що 23913 тис. осіб проживають в індивідуальних садибах, а 21719 тис. осіб – у багатоквартирних будинках.

За матеріалами досліджень аналітичного центру асоціації міст України сьогодні в державі налічується 25,5 тис. будинків, побудованих за проектами перших масових серій великопанельних, блочних та цегляних будинків, загальною площею 72 млн. м², тобто 23% міського житлового фонду потребує відновлення шляхом реконструкції та модернізації. У багатьох регіонах експлуатується житло, вік якого становить понад півстоліття. Так, у Черкаській, Харківській, Запорізькій, Миколаївській областях близько 30% складають житлові будинки побудовані в 1950-х роках і раніше. 18–20% такого житла припадає на АР Крим, Закарпатську, Івано-Франківську області, а в столиці – 13,5%.

Структуру житлового фонду України за роками забудови наведено на рис. 1.

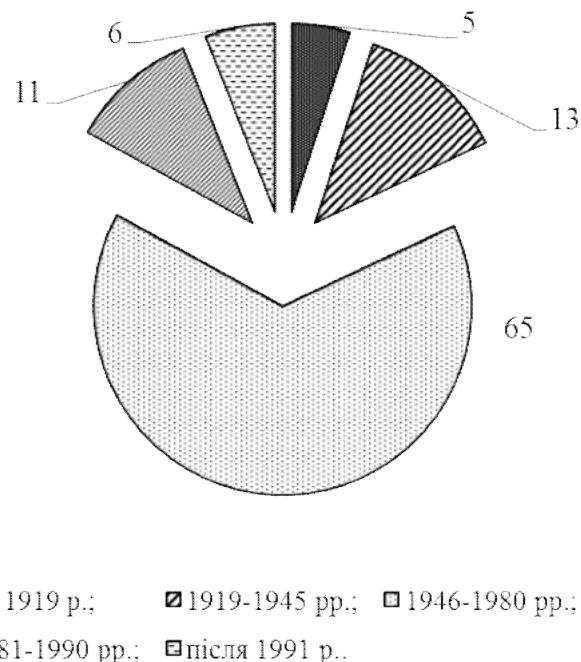


Рис. 1. Структура житлового фонду України за роками забудови

У процесі багаторічної експлуатації конструктивні елементи та інженерне устаткування під впливом фізико-механічних і хімічних факторів постійно зношуються; знижуються їх механічні, експлуатаційні якості, з'являються різні несправності. Все це приводить до втрати їхньої первісної вартості. Критерієм оцінки технічного стану будинку в цілому і його конструктивних елементів та інженерного устаткування є фізичний знос.

Під фізичним зносом конструкцій, технічних пристрій і будівлі в цілому розуміють втрату ними техніко-експлуатаційних показників (міцності, стійкості, надійності тощо) внаслідок дії природно-кліматичних, технологічних факторів та життєдіяльності людини [6].

Як показано на рис. 1, більшість житлового фонду України перейшло 50 річний рубіж, таким чином більше ніж 60% будинків потребують капітального ремонту. Більше третини котлів, що забезпечують теплом багатоквартирні будинки є застарілими і енергоємними, комунальна інфраструктура зношена більш ніж на 60%. П'ята частина теплових мереж перебуває в аварійному стані.

Наявний житловий фонд потребує проведення значних обсягів робіт щодо його ремонту та реконструкції. Взагалі більша частина житлового фонду України перебуває в незадовільному технічному стані через недостатнє фінансування заходів щодо його утримання, зберігається тенденція передчасного старіння житлового фонду. До категорії ветхих та аварійних житлових будинків віднесено 55,2 тис. будинків загальною площею 4,84 млн. м², в якому постійно проживають 167,4 тис. мешканців. Житловий фонд

будинків першої масової забудови, який характеризується найгіршими експлуатаційними характеристиками, складає близько 72 млн. м². Фактично кожен четвертий міський житель мешкає в житлових приміщеннях, які мають незадовільний технічний стан та вичерпали свій експлуатаційний ресурс [2, с.4–7]. Характеристику технічного стану житлового фонду за регіонами України наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Характеристика технічного стану житлового фонду за регіонами України (01.01.2013 р.)

Регіон	Кількість житлових будинків усього, тис. од.	Загальна площа житлових прим., тис. м ²	Ветхі та аварійні будинки	
			Загальна площа ветхого житлового фонду, тис. м ²	Загальна площа аварійного житлового фонду, тис. м ²
АР Крим	338,7519	40580,083	203	40,6
Вінницька область	562,193	44348,905	265,8	88,6
Волинська область	236,329	22637,413	113	22,6
Дніпропетровська область	608,945	79073,616	237,3	79,1
Донецька область	851,598	101949,805	235,2	100,8
Житомирська область	382,212	33585,344	235,2	33,6
Закарпатська область	319,992	29354,088	58,8	0
Запорізька область	350,241	41075,096	82,2	41,1
Івано-Франківська обл.	353,712	34064,806	102,3	34,1
Київська область	547,732	57034,391	285	57
Кіровоградська область	310,754	24728,920	123,5	0
Луганська область	515,476	55321,557	221,2	55,3
Львівська область	466,113	55847,080	111,6	55,8
Миколаївська область	261,111	25965,786	52	26
Одеська область	481,104	53411,176	427,2	106,8
Полтавська область	422,103	36810,639	184	36,8
Рівненська область	262,159	24902,841	149,4	24,9
Сумська область	325,566	27939,408	223,2	27,9
Тернопільська область	285,283	25911,466	77,7	51,8
Харківська область	495,912	64891,166	518,4	64,8
Херсонська область	285,07	25524,872	76,5	25,5
Хмельницька область	381,133	33861,596	169	33,8
Черкаська область	428,101	34244,397	239,4	68,4
Чернівецька область	252,146	21213,691	106	42,4
Чернігівська область	393,911	29982,766	119,6	29,9
м. Київ	35,654	61598,372	369,6	61,598
м. Севастополь	26,619	8349,215	24,9	16,6

Згідно з даними державної статистики станом на 01.01.2013 р., до категорії ветхих віднесено 46,9 тис. будинків (0,5% від загальної кількості житлових будинків країни), загальною площею 3,9 млн.м², в яких мешкає 95,5 тис. мешканців. До категорії аварійних віднесено 13,2 тис. будинків (0,1% житлових будинків країни), загальною площею 1,2 млн. м², в яких мешкає 23,1 тис. мешканців.

Сьогодні високий фізичний знос житлових будинків та об'єктів інженерної інфраструктури не може гарантувати безаварійне функціонування житлово-комунального господарства та забезпечити безпеку проживання.

Нереалізовані потреби в проведенні капітального ремонту в багатоквартирних житлових будинках вимагають конкретизації змісту планування ремонтів, адаптованих до

ринкових умов на рівні місцевих органів управління, відпрацювання організаційних механізмів консолідації фінансових ресурсів за рахунок коштів бюджетів, залучення цільових коштів, коштів власників приміщень та інших інвестицій.

Аналіз результатів реформування житлово-комунального господарства в Україні показав, що є чимало дискусійних питань, які відображають недостатній ступінь вивчення порушеній проблеми.

Так, до сьогоднішнього часу при формуванні програм капітального ремонту недостатньо враховуються процеси трансформації форм власності в ЖКГ, вимагають уточнення перелік робіт щодо ремонтів, недостатньо опрацьовано моделі управління багатоквартирними будинками, що враховують пріоритет інтересів замовників і господарюючих суб'єктів, пов'язаних з ремонтними роботами.

Згідно з «Порядком створення спеціальних фондів об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» [7], рішення про створення спеціальних фондів об'єднання співвласників багатоквартирного будинку приймається загальними зборами об'єднання з визначенням очікуваних джерел фінансування цих фондів. Спеціальні фонди об'єднання створюються для виконання заходів, пов'язаних зі значним витрачанням коштів, зокрема для обладнання будинку засобами обліку та регулювання теплової енергії, холодної та гарячої води, впровадження енергозберігаючих заходів, обладнання під'їздів місцями для охорони, проведення робіт щодо удосконалення експлуатації внутрішньо-будинкових інженерних систем, а також капітального ремонту будинку та інших заходів, визначених загальними зборами.

Джерелами формування спеціальних фондів об'єднання можуть бути щомісячні внески членів об'єднання, одноразові цільові внески членів об'єднання, цільове фінансування за рахунок місцевих бюджетів на обладнання під'їздів місцями для охорони, цільові внески юридичних осіб, які надають житлово-комунальні послуги, для здійснення заходів щодо удосконалення експлуатації внутрішньо-будинкових інженерних систем, добровільні внески юридичних та фізичних осіб, кошти, одержані об'єднанням у результаті здачі в оренду допоміжних приміщень, інші не заборонені законодавством джерела фінансування. Кошти спеціальних фондів об'єднання зберігаються на рахунках об'єднання у банківських установах.

Аналізуючи практичний досвід функціонування ОСББ в Україні, можна виділити основні проблеми, які пов'язані з формуванням та використанням коштів ремонтного та резервного фондів, основні з яких неведено нижче.

По-перше, таких термінів і таких рахунків немає в сучасному бухгалтерському обліку. Щодо резервного капіталу, то створення його неприбутковою організацією викликає подив.

По-друге, ця вимога суперечить статті 7 цього ж Закону [8], згідно з якою порядок створення та використання фондів об'єднання визначається статутом об'єднання.

По-третє, в умовах інфляції створення таких фондів може привести до знецінення накопичених коштів, що вже мало місце кілька років тому, а, отже, загальні збори можуть не затвердити цих додаткових витрат.

По-четверте, не врегульовано питання оподаткування таких зборів – деякі податкові органи вимагають сплати з цих надходжень ПДВ, не виключена вимога враховувати їх для сплати податку на прибуток за результатами І кварталу.

По-п'яте, субсидії та пільги відповідним категоріям громадян надаються без урахування додаткових зборів з населення. Тому, поки немає механізму введення в дію цього пункту Закону, рішення про створення ремонтного та резервного фондів приймають загальні збори ОСББ. Якщо таке рішення прийнято, то одним із засобів боротьби з інфляцією є зберігання зібраних коштів на окремому депозитному рахунку.

Враховуючи ці проблеми та суперечності законодавства в роботі, пропонується такий механізм формування ремонтного фонду за рахунок внесків власників квартир. Розмір щомісячного внеску власника квартири можна розрахувати за нижченаведеною формулою:

$$C_{\text{ввк}} = \frac{B_3}{N_p \cdot 12 \cdot \Pi_{\text{зк}}} \cdot \Pi_{\text{кв}} \quad (1)$$

де $C_{\text{ввк}}$ – сума щомісячного внеску власника квартири;

B_3 – загальна вартість покращеного або новоствореного майна;

N_p – кількість років до наступного капітального ремонту майна;

$\Pi_{\text{зк}}$ – загальна площа всіх квартир будинку;

$\Pi_{\text{кв}}$ – площа квартири власника.

Облік коштів, внесених кожним власником квартири або приміщення у фонд капітального ремонту, рекомендується вести окремо за кожним власником.

Сума щомісячного внеску ($C_{\text{ввк}_i}$) у розрахунку на 1 м^2 з урахуванням зміни цін на час формування ремонтного фонду може бути розрахована за формулою:

$$C_{\text{ввк}_i} = C_{\text{ввк}} \cdot I_{\text{деф}} \quad (2)$$

де $C_{\text{ввк}_i}$ – величина ануїтетного платежу за i -й рік формування фонду;

$I_{\text{деф}}$ – індекс дефлятор, що враховує зміни цін за період формування фондів.

Для запобігання впливу інфляційних процесів, кошти, які накопичують у ремонтному фонду (цільове призначення), краще зберігати в банківській установі на депозитному рахунку з правом поповнення, уклавши з банком депозитну угоду на 6 або 12 місяців. Депозитну угоду продовжують на наступний період (або укладають нову з цим же або іншим банком), приєднавши нараховані відсотки до основної суми вкладу. Кошти фонду капітального ремонту можна використати як заставу для відкриття банком кредитної лінії для тимчасового поповнення, за необхідності, обігових коштів організації громади.

Суму щомісячного внеску, яка розміщується на депозитному рахунку з можливістю поповнення можна визначити за формулою:

$$C_{\text{др}} = C_{\text{ввк}_i} \cdot \Pi_{\text{б}} \quad (3)$$

де $\Pi_{\text{б}}$ – загальна площа багатоквартирних будинків, що обслуговуються, м^2

Величина приросту коштів за рахунок розміщення на депозитному рахунку в перший місяць складатиме:

$$\Delta P = C_{\text{др}} \cdot \left(1 + \frac{\% \text{ банку}}{100 \cdot 12} \right) - C_{\text{др}} \quad (4)$$

де ΔP – приріст коштів за рахунок розміщення на банківському депозитному рахунку з можливістю щомісячного поповнення за перший місяць;

% банку – річна відсоткова ставка банку за депозитами з можливістю щомісячного поповнення.

При виникненні необхідності провести капітальний ремонт, власники квартир на загальних зборах приймають рішення про використання накопичених коштів відповідно до визначених завдань і статуту організації.

Висновки і перспективи подальших розробок. Загальні рекомендації щодо найбільш ефективної моделі фінансування капітальних ремонтів можна означити наступним чином:

1. Створення системи державного стимулювання масштабного проведення капремонту. Така система повинна діяти обмежений час, поширюватися тільки на певні групи будівель і включати:
 - гранти для ОСББ, які раніше всіх взяли кредити для здійснення капремонту, а також для реалізації довгоокупних, але дуже енергоефективних заходів;
 - субсидування відсоткових ставок по кредитах на капремонт;
 - можливості рефінансування кредитів, виданих комерційними банками на проведення капітального ремонту, за рахунок випуску акціонерним товариством за участю держави облігацій, гарантованих державою;
 - звільнення від оподаткування коштів, витрачених власниками на капремонт.
2. Створення системи державної підтримки малозабезпечених верств населення при фінансуванні капітального ремонту. Поряд з цим, для забезпечення більш масштабного здійснення капітального ремонту, доцільно ввести постійно діючі заходи, а саме:

- видача (за запитом ОСББ) субсидій на початковий внесок для капремонту для пенсіонерів, молодих сімей, багатодітних сімей;
 - видача (за запитом ОСББ) грантів для пенсіонерів, молодих сімей, багатодітних сімей для встановлення квартирних лічильників води, економічною водорозбірної арматури, нових вікон, заміни опалювальних приладів, а також оплати частини внесків на капітальний ремонт будинку.
3. Здійснення методичної та інформаційної підтримки ОСББ. Найбільш дієвими інструментами при цьому є:
- розробка стандартів для ОСББ за усіма аспектами підготовки та проведення капремонту, шаблонів та зразкових форм наданих і затверджуваних документів, договорів, примірних вартостей та розрахунків ефективності витрат, у тому числі, для отримання кредитів банків;
 - проведення масового навчання управителів та представників ОСББ.
4. Широке інформування населення про можливості та ефективність капремонту.

Обґрунтування методичних підходів до оцінки техніко-економічної ефективності проведення капітального ремонту багатоквартирних будинків має бути пов'язано з визначенням соціальної результативності капітального ремонту багатоквартирних будинків з урахуванням соціологічних опитувань жителів та їх думок про якість проведення ремонту і поліпшення житлових умов, комфортності проживання, розробкою пропозицій щодо забезпечення комплексності оцінки ефективності використання бюджетних коштів у процесі проведення капітального ремонту.

Список використаної літератури

1. Шутенко Л. М. Технологічні основи формування і оптимізації життєвого циклу міського житлового фонду: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. техн. наук: спец. 05.23.08 «Технологія та організація промислового та цивільного будівництва» / Л. М. Шутенко. – Х., 2002. – 43 с.
2. Оніщук Г. І. Реконструкція житла в Україні: досвід, проблеми та шляхи їх вирішення / Г. І. Оніщук // Коммунальное хозяйство городов: науч.-техн. зб. – 2005. – № 59. – С. 3–10.
3. Христинко Н. Фінансово-організаційні механізми поліпшення стану житлового фонду України / Н. Христенко // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 1 (34). – С. 134–143.
4. Житловий кодекс Української РСР // Відомості Верховної Ради (ВВР), 1983, Додаток до № 28, ст. 573 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5464-10>.
5. Паспорт житлово-комунального господарства України 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minregion.gov.ua/attachments/content-attachments/1215/Ukrein.pdf>.
6. СОУ ЖКГ 75.11 – 35077234. 0015:2009. Житлові будинки. правила визначення фізичного зносу житлових будинків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://document.ua/zhitlovi-budinki.-zbirnik-ukrupnenih-pokaznikiv-vartosti-vid-nor5653.html>.
7. Постанова Кабінету Міністрів України «Про реалізацію Закону України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» // Відомості Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1521-2002-%D0%BF>.
8. Закон України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» № 2866-111 від 29.11.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2866-14>.

Стаття надійшла до редакції 25.04.2014.

ГЛОБАЛЬНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНИ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У статті досліджено тенденції розвитку конкурентоспроможності України та її регіонів в контексті сучасних економічних реалій. Виявлено основні проблеми, що стримують та уповільнюють розвиток конкурентоспроможності. Досліджено позиції України у світових рейтингах, запропоновано рекомендації щодо інтенсифікації конкурентних позицій регіонів та держави в цілому.

The article investigates the trends of competitiveness of Ukraine and its regions in the context of current economic realities. The main problems that hinder and slow down the development of competitiveness are highlighted, Ukraine's position in the world rankings is investigated, and recommendations on the intensification of the competitive position of regions and states are proposed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Наразі існує велика кількість міжнародних рейтингів та оцінок рівня розвитку країн світу. Глобальні дослідження, що здійснюються поважними організаціями, вивчають найбільш цікаві сфери життедіяльності суспільства, а отримані результати використовуються для порівняння їхніх соціально-економічних, політичних та культурних позицій різних країн світу.

Національна економіка має посісти гідне місце у конкурентному глобальному ринку. Це єдиний шлях підвищення рівня добробуту громадян до рівня економічно розвинених держав світу. Саме тому вивчення шляхів підвищення конкурентоспроможності економіки України є важливим та актуальним.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблематика оцінювання конкурентоспроможності національних економік вже давно набула важливого значення у макроекономічній політиці розвинених країн світу. Відповідно особливе місце посіли теоретичні дослідження факторів забезпечення конкурентоспроможності та їх оцінювання, що здійснені такими зарубіжними вченими як: К. Кетелс, П. Кругман, Б. Сноудон, Д. Стоунхаус, Ф. Хайек, К. Шваб, Й. Шумпетер. Зокрема, необхідно відзначити наукові здобутки Майкла Портера та Ксав'є Сала-і-Мартіна, які були критично розглянуті і суттєво доповнені в наукових працях багатьох сучасних вчених, зокрема, таких як: Л. Антонюк, Н. Статівка, О. Швиданенко, Д. Лук'яненка, А. Поручника та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Існує необхідність доопрацювання комплексного підходу до оцінювання конкурентоспроможності національних економік в умовах посилення глобалізації світового господарства. Головним чинником підвищення конкурентоспроможності держави має стати визначення її функціональної ролі у світовому господарстві, що забезпечуватиметься відповідним конкурентним потенціалом. Необхідно є розробка нового підходу до оцінювання соціально-економічного розвитку країни як комплексної, системної оцінки факторів розвитку.

Постановка завдання. Мета статті – поглиблення системного підходу з питання доповнення і вдосконалення теоретико-методологічних засад оцінювання глобальної конкурентоспроможності національної економіки та розробка рекомендацій щодо перспективних напрямків підвищення конкурентоспроможності України загалом, та її окремих регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день в світі існує безліч рейтингів конкурентоспроможності, що обраховуються як державними, так і недержавними світовими інституціями. Найпоширенішими та найбільш повними є такі: індекс глобалізації (KOF, Index of Globalization), глобальний індекс миру (Global Peace Index, GPI), індекс легкості ведення бізнесу (Ease of doing business Index), індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom), індекс свободи преси (Press Freedom Index, PFI), індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index), індекс сприйняття корупції (Corruption Perceptions Index, CPI), індекс розвитку людського потенціалу (Human Development Index, HDI) тощо [1].

У 2013 році Всесвітній економічний форум (ВЕФ) вперше підготував дослідження конкурентоспроможності областей України. Згідно з даними дослідження, у 2013 році Україна опустилася в рейтингу всесвітньої конкурентоспроможності Міжнародного інституту розвитку менеджменту з 46-го на 54-те місце. У 2008 р. у цьому рейтингу було 55 держав. Україні вдалося обігнати лише Венесуелу.

У своєму дослідженні ВЕФ проаналізував конкурентоспроможність 12 регіонів України. Північний і центральний регіони країни представляли місто Київ, Сумська, Полтавська, Вінницька і Черкаська області. Східний регіон включав Дніпропетровську і Донецьку області. Західний – Львівську, Хмельницьку області і Закарпаття. На півдні ВЕФ досліджував бізнес-середовище Криму і Херсонської області. Ці області, на думку Всесвітнього економічного форума, репрезентативно представляють «різні економічні структури і культурні особливості» [1].

При дослідженні конкурентоспроможності регіонів України ВЕФ ураховував 12 критеріїв. Серед них: рівень розвитку інфраструктури; фінансового ринку; ринку праці, ринку товарів і послуг; макроекономічна стабільність; охорони здоров'я та розвитку освіти – як початкової, так і вищої.

Серед лідерів опинилися Закарпатська та Львівська області, тоді як Донецька показала невисоку конкурентоспроможність.

Гірші показники у Автономній Республіці Крим (3,99 бала), Полтавської (4,02 бала), Вінницької (3,98 бала), Херсонської (3,9 бала) і Черкаської (3,85 бала) областей. Абсолютним лідером конкурентоспроможності в Україні визнано місто Київ, показник якого (4,25 бала) відповідає рівню Хорватії. Трохи відстало Дніпропетровська область (4,24), що випереджає Кіпр. Високі оцінки мають західні області: Закарпаття випереджає за розвитком Туреччину, Хмельницька область – Бразилію, Львівська – на рівні з Росією. Несподівано низькою виявилася конкурентоспроможність Донецької області – її бал (4,07) є середнім по Україні і збігається з рівнем Сумської області. Рівень останньої не набагато випереджає Вірменію і поступається Боснії і Герцеговині [1].

Нинішні конкурентні переваги, що забезпечили вигідне становище України на світових ринках низькотехнологічної продукції – металургії, хімічної промисловості, нафтопереробки, поступово втрачають своє значення. Базових конкурентних переваг для національного товаровиробництва, які, фактично, зводяться до економіко-географічних умов, ресурсної забезпеченості, наявності масштабної транспортної інфраструктури та поки ще значної кількості освіченого населення, для ефективної конкурентної боротьби в глобальній економіці вже катастрофічно недостатньо. До того ж, варто розуміти, що значна частина конкурентних переваг фактично набута Україною за рахунок дешевої робочої сили, заниженого курсу національної валюти, прямого чи прихованого субсидування галузей, отримання «тіньових» прибутків, експлуатації природних та екологічних ресурсів тощо [2].

Між тим, темпи інноваційного та науково-технологічного розвитку, які мають створювати для України новітні конкурентні переваги в умовах глобалізації, є вкрай недостатніми. Практика засвідчує, що в економіці України досі не створено реального попиту на інновації з боку вітчизняних підприємств, які не відчувають потреби їхнього запровадження.

Україна все ще залишається у групі країн, які не досягли середнього показника конкурентоспроможності, і значно відстає від найбільш розвинених держав світу. Динаміку місця України у рейтингу Глобального індексу конкурентоспроможності представлено на рис. 1.

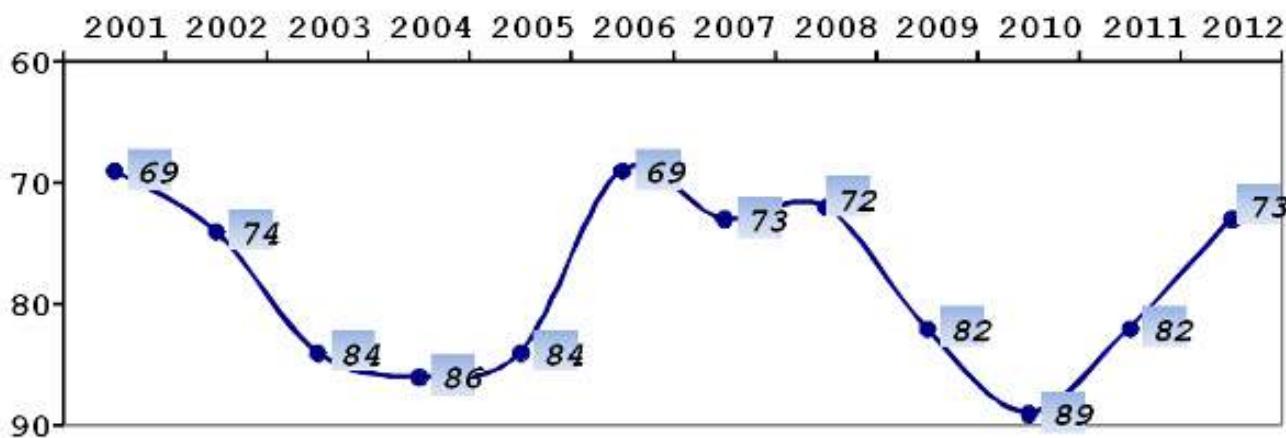


Рис. 1. Позиція України у рейтингу Глобального індексу конкурентоспроможності, 2001–2012 pp. (за даними [1])

Однією з ключових тенденцій розвитку нашої держави на сьогоднішній день стає вихід на глобальний рівень задоволення попиту на товари і послуги та поступове підвищення свого місця у вищеведених рейтингах. Галузі спеціалізації регіонів поступово перетворюються на суб'єкти глобальної конкуренції. Відповідно, підвищення конкурентоспроможності цих регіонів стає вагомим чинником не тільки соціально-економічного розвитку країни, але й підвищення її конкурентоспроможності в цілому [3].

У рейтингу глобальної конкурентоспроможності у 2012–2013 роках за складовою «інновації» Україна посідає 71-е місце. Найбільший вплив на підвищення значення рейтингу України у 2012–2013 роках за складовою «інновації», порівняно з попереднім звітнім періодом, мали зміни таких її показників, як: якість науково-дослідних інститутів (підвищення на 8 позицій); державні закупівлі новітніх технологій і продукції (підвищення на 15 позицій); наявність вчених та інженерів (підвищення на 26 позицій); кількість патентів, отриманих на 1 млн. населення (підвищення на 20 позицій). За складовою «інноваційна спроможність» Україна у 2012–2013 роках втратила 16 позицій. Це було пов’язано з тим, що підприємства частіше використовують іноземні технології (шляхом отримання ліцензій), ніж вітчизняні розробки та дослідження.

У рейтингу глобальної конкурентоспроможності у 2012–2013 роках, за складовою «технологічна готовність», Україна піднялася на 1 позицію і посідає 81-е місце в світі. Варто відзначити, що у 2012–2013 роках майже всі показники складової «технологічна готовність» покращилися. Зокрема, такі, як: «рівень освоєння технологій» (підвищення на 2 позиції), «іноземні інвестиції та трансфер технологій» (підвищення на 15 позицій), «Інтернет-користувачі» (підвищення на 4 позиції) [4].

Підсумки дослідження складових інвестиційного та інноваційного розвитку України останніх років свідчать про підвищення ролі цілеспрямованої державної політики, орієнтованої на підтримку цілісності інноваційного процесу – від наукової розробки до інвестування масового виробництва. Це сприяло покращенню місця України у міжнародних рейтингах [3].

Оновлення влади, яке відбулося в Україні, створює потенційну можливість для прискорення темпів просування нашої країни на шляху до впровадження сучасних чинників конкурентоспроможності національної економіки. Відбувається одночасне посилення відкритості вітчизняної економіки та усунення значної частини «штучних» засобів досягнення її конкурентоспроможності, зокрема, внаслідок впорядкування податкових пільг та субсидій.

З 1 січня 2013 року в нашій державі набули чинності такі Закони України: «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо плати за приєднання до мереж суб'єктів природних монополій» [5], «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [6] та «Про внесення змін до деяких законів України щодо відміни реєстрації декларації про відповідність» [7]. Реалізація положень цих законів стане наступним кроком в поліпшенні позицій України за показниками Рейтингу умов ведення бізнесу.

Поліпшення інституційної структури економіки, поширення стимулів до прозорої та легальної прибуткової економічної діяльності мають стати основою глибинної детінізації української економіки. Потенціал примусової детінізації, яка відбулася внаслідок впорядкування податкового адміністрування, скасування пільг, зменшення диференціації митних тарифів, розподілу бюджетних видатків, заходів щодо фінансового контролю тощо, поступово вичерпується. Подальше залучення до офіційного господарського обороту коштів, які обслуговують тіньові економічні операції, або вивезені за кордон, потребує розробки спеціальної довгострокової політики легалізації тіньових капіталів некримінального походження з максимальним збереженням нагромадженого в цьому секторі позитивного технологічного, організаційного, фінансового та людського потенціалу [4].

За даними «Звіту про конкурентоспроможність регіонів України – 2013», підготовленого Фондом «Ефективне управління» за підтримки Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ), за складовою розвитку інфраструктури – всі регіони країни мають високі оцінки якості залізничної інфраструктури та низькі оцінки якості автодоріг, інфраструктури портів і повітряних перевезень. Наприклад, Харківська область за якістю залізничної інфраструктури посідає 11 місце в глобальному рейтингу, що відповідає рівню Нідерландів. Що стосується столиці, то інфраструктура залишається її конкурентною перевагою не тільки серед регіонів України, але й у порівнянні із 148 країнами світу. За підсумками 2013 року Київ має оцінку значно вищу середньої по Україні, і займає 32-е місце у світі. Гірша оцінка за цією складовою в Тернопільській області, що відповідає 101-му місцю у світовому рейтингу (рівень Румунії та Албанії).

За рівнем розвитку бізнесу середня оцінка регіонів України нижча ніж середня в світі. Разом з тим, вона вища за середні показники країн СНД та ЦСЄ. Стимулює зростання позицій регіонів з даної складової недостатньо широкий ланцюжок доданої вартості і низький рівень розвитку виробничих процесів. Безумовним лідером за рівнем розвитку бізнесу в Україні другий рік поспіль є Донецька область, яка демонструє високі результати й за світовими мірками. Вона знаходиться на 53 місці у світі, що відповідає результатам Естонії, Чилі та Мексики. Про те, що український бізнес не здатний успішно конкурувати на глобальному ринку, свідчать і результати спеціального дослідження Фонду, проведеного в рамках підготовки «Звіту про конкурентоспроможність регіонів України – 2013». При тому, що український бізнес має відносно високу динаміку змін і потенціал до розвитку в певних сферах, йому часто не вистачає знань, технологій і фінансових ресурсів, а іноді й просто «культури» ведення бізнесу [4].

Україна належить до держав з розвинutoю індустріальною базою і достатньо високим ресурсним потенціалом. Проте у структурі національної економіки переважають галузі, які добувають сировину або випускають продукцію з низьким ступенем обробки для експорту, завантаження потужностей яких залежить від попиту на зовнішньому ринку.

Протягом 2010–2013 років на розвиток промисловості негативно впливала несприятлива зовнішньоекономічна кон'юнктура, яка характеризувалася зниженням попиту та низхідною ціновою динамікою на товари вітчизняного виробництва на зовнішньому ринку. З огляду на високий рівень експортноорієнтованості вітчизняного виробництва та підвищення вартості енергоносіїв, погіршилося фінансово-економічне становище промислових підприємств і, як наслідок, знизилися темпи промислового виробництва загалом по Україні.

Основними факторами, що стримують розвиток конкурентоспроможності України як на загальнодержавному, так і на регіональних рівнях, є:

- повільні темпи реформування державного сектору, корпоратизації державних підприємств та інтеграції за галузевими ознаками;
- неефективність існуючої системи управління та менеджменту суб'єктів господарювання державного сектору економіки, відсутність належної прозорості при прийнятті стратегічних рішень;
- високий ступінь фізичного і морального зносу основних фондів у галузі транспорту та зв'язку;
- нерівномірність забезпечення телекомуникаційними послугами та обмеженість доступу користувачів до загальнодоступних телекомуникаційних послуг (особливо у сільській, гірській місцевостях);
- значний рівень енергозалежності України від імпорту вуглеводнів за недостатнього обсягу залучення інвестицій в розвідку й видобуток вуглеводнів та модернізацію нафтогазотранспортних мереж;
- низька частка енергії, виробленої з відновлюваних джерел (складає лише близько 1%). У розвинених країнах Європи цей показник становить не менше ніж 10–15%.

В умовах зниження попиту на традиційних для вітчизняних товарів та послуг зовнішніх ринках, посилення конкуренції за доступ до інвестиційних ресурсів і здійснення протекціоністських заходів окремими державами, необхідно насамперед створити системні довгострокові стимули для активізації розвитку стратегічних галузей вітчизняної промисловості [8].

Серед ефективних першочергових напрямків державної економічної політики у векторі підвищення конкурентоспроможності можна виділити:

- розвиток конкурентоспроможного автомобілебудування;
- створення умов для проведення модернізації, технічного переоснащення, перепрофілювання діючих та відкриття нових підприємств агропромислового комплексу та сільськогосподарського машинобудування, налагодження внутрішнього виробництва інноваційної сільськогосподарської техніки та обладнання для харчової і переробної промисловості та сільськогосподарських підприємств;
- забезпечення сталого функціонування та розвитку авіабудівної галузі;
- забезпечення комплексної державної підтримки розвитку пріоритетних високотехнологічних галузей;
- забезпечення розвитку суднобудування шляхом підвищення конкурентоспроможності підприємств;
- формування раціональної структури оборонно-промислового комплексу;
- визначення стратегії розвитку фармацевтичної галузі та реалізація державної політики імпортозаміщення у галузі.

Конкурентоспроможність регіону залежить від здатності впроваджувати інновації, модернізувати виробничі й технологічні процеси, пристосовуючись до мінливих умов навколошнього середовища. У сучасних умовах конкурентне економічне становище суб'єктів регіональної економіки визначається їхньою здатністю здійснювати господарську діяльність у ринковому середовищі на умовах самостійності та самофінансування [9]. Це принципово нове явище глибоко пронизує всі сфери діяльності підприємств і організацій, їхню конкурентоспроможність можна визначити як потенційну можливість займати відповідну нішу на ринку товарів та послуг, що забезпечують суб'єкту ринкових відносин стійке фінансове та економічне становище. Конкурентоспроможність регіону, на відміну від конкурентоспроможності національної економіки, характеризується непрямою конкурентою регіонів в межах єдиної економічної системи. Важливий аспект конкурентоспроможності – рівномірність розвитку країни [10]. Консервування депресивного стану окремих регіонів означає їх подальше суттєве відставання від інших частин країни. Це є суттєвою вадою соціально-економічної політики будь-якої держави.

Висновки і перспективи подальших розробок. Формування конкурентоспроможності регіонів виступає важливою умовою підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Дослідження цих питань буде ефективно сприяти вирішенню складних соціально-економічних проблем, з якими стикається Україна. У сучасних умовах пріоритетним фактором є інноваційний вектор розвитку економіки. Набуття регіоном статусу конкурентоспроможного на світовому рівні має починатися з підвищення рівня конкурентоздатності в межах національної економіки. Такий підхід дозволить аналізувати і вдосконалювати конкретніші щодо регіону чинники зростання міжнародної конкурентоспроможності. Підвищення конкурентоспроможності регіонів України та держави в цілому передбачає переход на якісно нові, інноваційні форми організації. Такою формою є кластери – територіально-галузеві добровільні неформальні об'єднання підприємств і організацій, які при розробці та реалізації стратегії розвитку відповідного сектору економіки тісно співпрацюють з науковими, навчальними, фінансовими, консалтинговими та іншими організаціями, органами місцевої влади з метою підвищення рівня конкурентоспроможності всіх учасників об'єднання. Формування кластерів має здійснюватися на основі об'єктивних конкурентних переваг регіону з врахуванням їхніх можливих змін у перспективі. Кластер як елемент стратегії розвитку регіону повинен ураховувати й не суперечити загальній стратегічній лінії розвитку території. Саме теоретико-методологічні основи функціонування кластерів є перспективним напрямком дослідження для науковців, працівників реального сектору економіки, апарату державного управління, керівників.

Список використаної літератури

1. Звіт з глобальної конкурентоспроможності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2012-2013>.
2. Статівка Н. В. Управління інноваційною діяльністю в умовах глобалізації: монографія / [Н. В. Статівка М. А. Латинін, С. В. Майстро, В. Ю. Бабаєв та ін.; за заг. ред. проф. М. А. Латиніна]. – Х.: ХарПІ НАДУ «Магістр», 2012. – С. 53–67.
3. Аналіз індексу конкурентоспроможності України в 2013–2014 pp. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://infelight.org.ua/content/analiz-indeksu-konkurentospromozhnosti-ukrayini-v-2013-2014-rr>. – 20.02.2014 р.
4. Хто попереду? Юридичний вісник України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://yurincom.com/tu/yuridichnyi_visnyk_ukrainy/overview/?id=2559. – 21.02.2014 р.
5. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо плати за приєднання до мереж суб'єктів природних монополій» № 5021-VI від 22.06.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5021-17>.
6. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» № 2343-XII від 14.05.1992 р. (зі змінами та доп.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>.
7. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо відміни реєстрації декларацій про відповідність» № 5312-VI від 02.10.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5312-17>.
8. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації: монографія / Л. Л. Антонюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 275 с.
9. Krugman P. Competitiveness: a dangerous obsession / P. Krugman // Foreign Affairs. – 73 (2). – Р. 28–44.
10. Швиданенко О. А. Глобальна конкурентоспроможність: теоретичні та прикладні аспекти: монографія / О. А. Швиданенко. – К.: КНЕУ, 2007. – 312 с.

Стаття надійшла до редакції 04.03.2014.

ОБГРУНТУВАННЯ ПІДХОДІВ ДО ДИВЕРСИФІКАЦІЇ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено сутність, класифікаційна характеристика, а також основні переваги і недоліки диверсифікації ризиків у діяльності підприємств. Здійснено обґрунтування підходів до диверсифікації інноваційних ризиків, досліджено методики їх впровадження.

The article considers the nature, classification characteristics and the main advantages and disadvantages of the risk diversification in enterprises activity. Substantiation of approaches to diversification of innovative risks is made, methods of their implementation are investigated.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Господарська діяльність підприємств України в умовах економічної кризи характеризується значною мінливістю та непередбачуваністю, що є головними чинниками виникнення ризиків, які обов'язково мають бути враховані при виборі стратегії розвитку підприємства. Під час оцінки ризиків базовими величинами, що розраховуються, є величина збитків, яких може зазнати підприємство та ймовірність настання цих збитків. Для визначення цих величин використовують складні алгоритми розрахунків. Результати оцінки ризиків є основою для вибору відповідних методів їх нейтралізації. Одним із ефективних методів запобігання ризиків є диверсифікація. Проте і при її впровадженні можливе виникнення ризикових ситуацій, які є найскладнішою проблемою, що виникає при вирішенні питання та прийняття рішення щодо диверсифікації діяльності підприємства. Прогнозування економічних ризиків у кожній конкретній ситуації здійснюється з урахуванням особливостей реалізації певного проекту або виконання певної угоди.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питанням вивчення ризиків підприємницької діяльності та необхідності їх диверсифікації присвячено праці зарубіжних учених: І. Ансоффа, М. Портера, А. Стріклена, А. Томсона та інших; та вітчизняних учених-економістів: І. Г. Брітченко, В. В. Вітлінського, Л. І. Донець, С. В. Захаріна, М. Д. Корінько, І. В. Новікової, Л. І. Федулової, О. І. Ястремського та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Для ефективного управління інноваційними ризиками на підприємствах у ринкових умовах господарювання необхідно постійно здійснювати моніторинг інформаційного простору на можливість появи нових методів оцінки, аналізу та нейтралізації ризиків, ретельно контролювати політику управління ризиками. Проблеми інноваційних ризиків підприємства є актуальними, оскільки вони можуть привести до повної чи часткової втрати запланованих фінансових ресурсів через настання несприятливих подій, що є небезпечним у ринкових умовах. Тому, важливим аспектом фінансово-господарської діяльності підприємств виступає визначення стратегії управління ризиками з метою мінімізації збитків підприємства.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування підходів до практичного визначення ефективності реалізації стратегії диверсифікації ризиків та пошуку шляхів її впровадження з мінімальними витратами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світовий ринок в процесі розвитку міжнародних економічних зв'язків усе більше поглиbuється і розширюється, поступово набуваючи нових рис та особливостей. Зокрема, все більше виявляється економічна взаємозалежність країн у результаті зростаючого обсягу і різноманітності транспортних переміщень товарів, послуг, капіталів та робочої сили.

Рівень науково-технічного розвитку є важливим показником соціально-економічного прогресу країн і основним ресурсом збільшення національного доходу. Формування економіки інноваційного типу – важливий чинник розвитку в епоху глобалізації [1, с.8]. Головним чинником економічного зростання і забезпечення належного місця вітчизняної економіки у світовій економічній системі є ефективне використання інновацій, які перетворюються на вирішальний фактор соціально-економічного розвитку і відіграють провідну роль у вирішенні економічних, екологічних, соціальних та культурних завдань.

Ризик – це дія (бездіяльність, подія) господарського об'єкта, яка здійснюється в умовах вибору та очікуванні на благополучний результат, якщо існує імовірність несприятливого результату та погіршення економічних властивостей об'єкту його підприємницької діяльності [2, с.8]. Зазвичай ризик розглядається як негативне явище, яке призводить до небажаних для підприємства наслідків. Лише незначна частина дослідників вважає, що ризик може мати і позитивний вплив на діяльність підприємства, а саме – можливість отримання доходів або ж нульовий результат від діяльності.

Ризик варто розглядати і як рушійну силу підприємництва, можливість досягнення успіху тими, хто здатний ризикувати» [3, с.10]. Поняття ризик в економічному сенсі передбачає втрати, збиток, імовірність яких зв'язана з наявністю невизначеності (нестачі інформації, недостовірності), а також вигоду і прибуток, отримати які можливо лише при діях, обтяжених ризиком [4, с.214]. Інноваційна діяльність має великий ступінь ризику – це імовірність настання випадку незапланованих втрат, а також розмір можливого збитку від нього. Невизначеність результатів здійснення інноваційних процесів формує передумови для можливості збільшення ризиків. Формами їх мінімізації є уникнення ризиків або їх лімітування та диверсифікація [5, с.61]:

1. Уникнення ризиків – спосіб попереджуючої профілактики, який полягає у розробці заходів, що цілком виключають конкретний вид підприємницького ризику (не зважаючи на його достатню ефективність, специфіка реалізації інновацій формує передумови для впровадження нових структур виробництв та форм здійснення господарської діяльності, що навпаки передбачає включення нових видів діяльності до переліку вже існуючих на підприємстві).
2. Лімітування ризиків, тобто встановлення граничних сум можливих втрат. Інноваційний проект, як і будь-яка інша діяльність, здійснюється за допомогою трьох видів обмежених ресурсів (встановлення лімітів при значному ступені невизначеності інноваційної діяльності є досить умовним поняттям).
3. Одним із основних напрямів запобігання ризикам, що виникають при здійсненні господарської діяльності підприємств є їх диверсифікація. Диверсифікація – це процес розподілу капіталу між різними об'єктами вкладення, що безпосередньо не пов'язані між собою.

Диверсифікацію пов'язують, насамперед, з переходом до багатопрофільного виробництва з широкою номенклатурою продукції. Термін «диверсифікація» походить від латинського *versus* – різний, віддалений.

Поняття «диверсифікація» трактується як процес розширення номенклатури продукції, яку виробляють окремі фірми та об'єднання [6, с.344]. У другій половині ХХ століття для багатьох підприємств стала характерна не спеціалізація на виготовленні одного виду продукції, а диверсифікація – виробництво декількох товарів. Диверсифікація, як явище світової економіки, отримало розвиток та поширення у середині 50-х рр. ХХ ст. Сьогодні серед 500 найбільших компаній світу понад 90% мають різноспрямовані виробництва, що є природним наслідком реалізації стратегії економічної диверсифікації.

Як метод пом'якшення ризику шляхом розосередження вкладень та обмеження впливу фактора ризику, диверсифікація реалізується за рахунок уникнення надмірної концентрації коштів за одним портфелем. Передбачається пошук та поєднання портфелів, які за однакових умов призводять до різних, не обов'язково протилежних результатів. Такий метод пом'якшення ризику застосовується як до активних, так і до пасивних операцій [7, с.69–74].

За визначенням іноземних учених [8, с.924], диверсифікація – це розширення номенклатури товарів (послуг) підприємства за рахунок споріднених чи нових, які можуть виготовлятися і збуватися з використанням існуючого потенціалу, а також розвиток діяльності фірми в абсолютно нових для неї галузях.

Також, диверсифікація розглядається як розсіяння інвестиційного ризику. Однак вона не може звести інвестиційний ризик до нуля. Це пояснюється тим, що на підприємництво й інвестиційну діяльність суб'єкта, який господарює, впливають зовнішні фактори, не пов'язані з вибором конкретних об'єктів вкладення капіталу, і, отже, на них не впливає диверсифікація [5, с.62].

У сучасній економіці, яка характеризується стрімкими спадами та підйомами, інтеграція підприємств поєднується із диверсифікацією. Вона дозволяє уникнути чистини ризику при розподілі капіталу між різними видами діяльності. Диверсифікація бізнесу дозволяє застрахуватися на випадок падіння ринку основної продукції, тобто втрачаючи попит на одному ринку, його можливо компенсувати на іншому.

Диверсифікація є найбільш обґрунтованим і відносно менш витратним способом зниження ступеня економічного ризику та передбачає виявлення саме того виду діяльності, в якому можна найбільш ефективно реалізувати конкурентні переваги підприємства. Проте процес диверсифікації ризиків для будь-якої компанії є складним, тому у кожному випадку слід враховувати як позитивні, так і негативні сторони цієї стратегії [9, с.19].

Переваги застосування стратегії диверсифікації:

- 1) ефективний спосіб виходу із галузі, що знаходиться на спаді;
- 2) зниження залежності від одного продукту чи ринку;
- 3) посилення ринкової влади компанії по відношенню до покупців;
- 4) допомога при розподілі ризиків.

До недоліків диверсифікації можна віднести:

- 1) новий вид діяльності може вимагати від персоналу нових навиків;
- 2) у цій стратегії недостатньо уваги приділяється співпраці команд;
- 3) необхідний значний резерв грошових коштів;
- 4) можливе небажане перенесення значних зусиль з існуючого на нові підприємства.

Розрізняють два основних напрямки реалізації диверсифікації ризиків [9, с.19; 10, с.99].

Перший пов'язаний з використанням при диверсифікації переваг, які досягла компанія у традиційній для себе сфері для залучення нових клієнтів – синергічна диверсифікація. За її реалізації:

- весь капітал компанії сконцентрований на одному виді господарської діяльності;
- менеджмент компанії знає виробничі процеси підприємства, що дозволить приймати результативні управлінські рішення;
- вільні ресурси підприємства направлені на географічну експансію;
- підприємство за рахунок досвіду та репутації може стати лідером галузі;
- з'являється можливість спільного використання бренду.

Суттєвим недоліком є ризик залежності підприємства від однієї галузі; при появі нових технологій або різкої зміни споживчих смаків це може привести до повного краху компанії.

Другий підхід передбачає переход компанії у сферу, що не пов'язана із її попередньою діяльністю, до нових технологій та потреб ринку, з метою отримання фірмою більшого прибутку та мінімізацією ризиків – конгломератна диверсифікація. До її переваг можна віднести:

- розподілення ризиків по різних галузях;
- за рахунок розподілу по перспективних галузях ефективніше використовуються фінансові ресурси підприємства та скорочується фінансування неперспективних галузей;
- спад в одних галузях компенсується підйомом в інших, що стабілізує прибуток підприємства;

- зникає необхідність вкладати кошти в заміну застарілого обладнання, розширення інвестиційного фонду та оборотні засоби.

Недоліки конгломератної диверсифікації полягають у тому, що:

- у крупних конгломератах менеджерам складно приймати рішення і знаходити вірну стратегію для різнопідприємств;
- для успіху необхідна диверсифікація у великих масштабах;
- можуть знадобитися значні інвестиції у нову технологію;
- ця стратегія має приrostний характер, тому для отримання прибутку необхідний певний час.

Виділяють п'ять основних груп мотивів, які спонукають до здійснення диверсифікації: техніко-технологічні, фінансові, економічні, соціальні та стратегічні. При цьому, слід зазначити те, що ці мотиви, як правило, тісно взаємопов'язані та впливають у комплексі на прийняття рішення про здійснення диверсифікації [11, с.140].

Критеріями вибору та успішного застосування стратегії диверсифікації є: привабливість галузі з точки зору рентабельності і можливості розвитку; стабільний фінансовий стан та місце даного підприємства в галузі на момент диверсифікації; асоціативні зв'язки між профілем підприємства та потребами галузі, куди диверсифікує свою діяльність підприємство; створення замкнутих виробничих циклів; оперативне та адекватне реагування на зміну смаків і переваг споживачів тощо.

Загрозами диверсифікації виступають: невизначеність; необ'єктивність оцінки власної компетентності та особливостей нового ринку; ускладнення управління підрозділами великих диверсифікованих підприємств; загострення проблеми пошуку джерел фінансування; невизначеність часу впровадження; неадекватне реагування споживачів [12, с.147–151].

Ефективність диверсифікації діяльності підприємства може проявлятися як через динаміку економічних показників, так і мати соціальний аспект. До економічних показників варто віднести збільшення фондівіддачі за рахунок випуску нових товарів, зростання механізації та автоматизації праці, особливо при залученні у виробництво нових прогресивних технологій. Соціальний аспект диверсифікації проявляється через створення нових робочих місць, оскільки диверсифікація передбачає розширення діяльності, випуск нової продукції кращої якості, що дозволяє більш повно задовольняти потреби споживачів.

При визначенні доцільності та ефективності реалізації стратегії економічної диверсифікації важливо враховувати взаємозв'язок диверсифікації діяльності та ризику. Диверсифікація, як відомо, дозволяє зменшити величину ризику, але не уникнути його. При цьому загальна ефективність діяльності зменшується, тому що компанія могла б отримати більші прибутки, зосередившись на найбільш прибутковому напрямі діяльності, але за такої ситуації ризик був би теж найбільший.

Щоб диверсифікувати ризики, спочатку треба їх виділити. Загальний ризик складається із двох компонентів [11, с.141]:

- 1) несистематичний (власний) ризик, який притаманний конкретному підприємству і підлягає зменшенню у результаті диверсифікації;
- 2) систематичний (ринковий) ризик, який неможливо зменшити шляхом подальшої диверсифікації, він породжується причинами, які впливають на ринок загалом (інфляція, темпи зростання ВВП, політичні фактори тощо).

В економічній літературі [5, с.62; 7, с.71; 13, с.345] здійснюється класифікація методів диверсифікації ризиків за різними групувальними ознаками:

- за видами діяльності, враховуючи використання альтернативних можливостей одержання прибутку від різних видів господарських операцій;
- за каналами постачання товарів – забезпечення різноманітності комерційних партнерів з постачання основних груп товарів;
- за асортиментом продукції, що випускається;

- за ступенем диверсифікації портфеля цінних паперів, що формується різними емітентами цінних паперів з окремих видів;
- за розміщенням депозиту, який передбачає депозитне зберігання великих обсягів тимчасово вільних грошових активів підприємства в різних банках;
- за ступенем складності – прості та складні об'єкти диверсифікації.

Необтяжених ризиком диверсифікованих підприємств не існує. Вони зумовлені необхідністю подолання невизначеності [14, с.227].

Висновки і перспективи подальших розробок. Структура ризиків при диверсифікації змінюється у часі під впливом змін зовнішнього та внутрішнього бізнес-середовища, тому тільки сформулювати стратегію для управління ризиками недостатньо, потрібно мати механізм її реалізації – систему управління ризиками, яка включає: створення ефективної системи оцінки і контролю прийнятих рішень; організацію спеціального підрозділу (центру відповідальності), якому буде доручено управління ризиками; виділення засобів і формування спеціальних резервів для страхування ризиків і покриття збитків та втрат. Головне завдання при реалізації стратегії диверсифікації – забезпечення оптимального співвідношення між прибутковістю і рівнем ризику. Це співвідношення кожне підприємство визначає для себе самостійно та залежить, від того, наскільки воно скильне до ризику. Загалом диверсифікація ризиків – це специфічна сфера фінансового інженірингу, яка вимагає високого рівня знань та особливої підготовки спеціалістів.

Список використаної літератури

1. Федулова Л. І. Інноваційна економіка: підруч. / Л. І. Федулова. – К.: Либідь, 2006. – 480 с.
2. Кондрашихін А. Б. Теорія та практика підприємницького ризику: навч. посіб. / А. Б. Кондрашихін, Т. В. Пепа. – К.: Центр учебової літератури, 2009. – 221 с.
3. Ілляшенко С. М. Економічний ризик: навч. посіб. / С. М. Ілляшенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 220 с.
4. Беляєва А. А. Антикризисное управление: учеб. / А. А. Беляєва, Є. М. Коротков. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 311 с.
5. Донець Л. І. Економічні ризики та методи їх вимірювання: навч. посіб. / Л. І. Донець. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
6. Економічна енциклопедія: у 3 т. / [відп. ред. С. В. Мочерний та ін.]. – Т. 1. – К.: Академія, 2000. – 864 с.
7. Корінько М. Д. Ризики при диверсифікації / М. Д. Корінько // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 7. – С. 69–74.
8. Томпсон-мл. А. А. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа / [А. А. Томпсон-мл., А. Дж. Стрикленд; пер. с англ. А. Р. Ганиева]. – 12-е изд. – М.; СПб.; К.: Вильямс, 2003. – 924 с.
9. Шарко О. О. Види та напрями диверсифікації діяльності підприємств / О. О. Шарко // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – № 10 (128). – 2008. – С. 17–21.
10. Юркова Т. І. Экономика цветной металлургии: учеб. пособ. / Т. І. Юркова. – Гос. у-т цветных металлов и золота. – Красноярск, 2004. – 114 с.
11. Захарін С. В. Економічна диверсифікація як ефективний механізм забезпечення розвитку підприємства / С. В. Захарін // Вісник КНУТД. – 2012. – № 1. – С. 138–145.
12. Цогла О. О. Становлення диверсифікаційних процесів у діяльності підприємств / О. О. Цогла // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 7. – С. 147–151.
13. Брітченко І. Г. Маркетинг у банках: навч. посіб. / І. Г. Брітченко, М. І. Бєлявцев, Н. М. Тягунова; Полтавський ун-т споживчої кооперації України. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 345 с.
14. Цогла О. О. Ризики, які властиві диверсифікації підприємств / О. О. Цогла // Науковий вісник. – 2006. – Вип. 16.2. – С. 223–227.

Стаття надійшла до редакції 25.04.2014.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА: СУЧASNІ МОТИВАЦІЙНІ СИСТЕМИ

У статті розглянуто найважливіші напрями підвищення ефективності функціонування підприємств АПК і матеріальної мотивації найманого персоналу до збільшення обсягів виробництва, а також сучасні системи мотивації праці найманых працівників. Запропоновано чотири напрямки мотивації з метою підвищення її рівня, а також міри впливу на ефективність виробництва. Розроблено концепцію, яка пов'язана з новою політикою отримання доходів та заробітною платою.

The main directions to increase efficiency of enterprises of agribusiness and financial motivation of the hired personnel to increase production volumes, as well as modern motivation systems of hired workers are considered in the article. Four directions of motivation with the aim to increase its level, and also measures of his influence on efficiency production were offered. The concept, which is associated with a new policy of income and wages, is developed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Найважливішим напрямом процесу підвищення ефективності виробництва і подолання тотальної бідності населення, а також матеріальної мотивації найманого персоналу до збільшення обсягів виробництва є стабільне збільшення рівня оплати праці, у тому числі, мінімальної заробітної плати. Основними цілями, які переслідуються в процесі її розрахунку, є підвищення рівня функціонування підприємств, обґрунтоване формування стабільної оплати за кількісні і якісні результати діяльності працівника, забезпечення зростання економічної стабільності суспільства і розвитку промислового виробництва.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми підвищення рівня економічної ефективності і організації мотивації персоналу знайшли відображення у працях відомих вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів: С. Адамса, О. І. Амоші, Б. В. Буркинського, А. І. Бутенка, В. М. Гейця, Л. Х. Десслер, М. І. Долішнього, П. Друкера, Ф. В. Зинов'єва, І. О. Іртишевої, А. М. Колот, Т. М. Кірьяна, Ю. М. Кулікова, Мак-Грегор Дуглас, В. І. Захарченко, П. В. Осіпова, Е. М. Лібанової, Н. Д. Лук'янченко, І. І. Савенко, А. Сміта, С. К. Харічкова, І. Ансоффа, М. Портера та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Поряд з цим недостатньо вивчено економічні механізми мотивації персоналу харчових підприємств, дії економічних законів на розвиток персоналу, методичні принципи визначення мінімальної заробітної плати, нові форми її диференціації залежно від складності та умов виробництва, способи визначення економічної ефективності систем мотивації, потенційні можливості зменшення технологічної і повної трудомісткості продукції як фактора мотивації, а також інші аспекти організації мотивації найманых працівників для підвищення ефективності виробництва.

Постановка завдання. Метою статті є розробка теоретико-методологічних та прикладних зasad формування та функціонування систем мінімального рівня мотивації найманого персоналу підприємств АПК.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для впровадження цих напрямів в господарську практику функціонування промислових підприємств, з метою підвищення рівня мотивації персоналу і міри його впливу на ефективність виробництва, можна запропонувати чотири види мотивації:

- 1) системи, при розробці яких постає завдання щодо захисту життєвих потреб окремих

- категорій персоналу з найбільш низьким рівнем оплати праці, і, які не мають можливостей через свою спеціальність, забезпечити збут робочої сили;
- 2) системи, що упроваджуються з метою повного задоволення життєвих потреб працівників (а в деяких випадках – і членів їх сімей), включаючи сумісників. При цьому оплата їх праці може здійснюватися за відрядними розцінками і годинними тарифними ставками не взаємопов'язаним з системою мінімальної зарплати;
 - 3) системи, що проектируються з метою вдосконалення структури мотивації персоналу. Зазвичай вони виконують дві функції: забезпечують стабільний рівень життя і страхують працівників від навмисного зниження рівня мотивації за певну кількість і якість праці;
 - 4) системи, що встановлюють мінімальну оплату за працю з точки зору державного регулювання економіки. Вони призначені для здійснення пріоритетних національних завдань: підвищення престижності роботи в галузях, що визначають рівень науково-технічного потенціалу України; систематичного підвищення і поліпшення структури виробництва, розподілу сукупного суспільного продукту і національного доходу, а також інших напрямів.

Перші два види систем взаємопов'язані з регулюванням заробітної плати по галузях промисловості, а останні – з чинниками загальноекономічної ситуації, що впливають на виробничо-господарську діяльність харчових підприємств. Виконуючи функцію соціального захисту окремих категорій працівників (надомників, молодих некваліфікованих працівників та інших), рівень мінімальної зарплати є дієвим способом регулювання проблем конкурентоспроможності громадян на ринку праці з боку держави. Крім того, вона поєднується з фінансовими умовами функціонування промислових підприємств. У зв'язку з цим представляється доцільним підкреслити, що, відповідно до теорії ринку, державний вплив має бути максимально обмеженим.

Системи другого виду знайшли значне поширення і практично охоплюють всіх працівників зайнятих на підприємствах. У сучасних умовах доцільно встановити співпадаючий початковий рівень мотивації персоналу. Цей підхід є більш ефективним з точки зору поліпшення її структури, чим вільна конкуренція робочої сили на ринку праці або неузгоджені дії власників і керівників різних рангів в області її організації. Особливу увагу необхідно звернути на дотримання відомих принципів на всіх підприємствах, з тим, аби уникнути конфліктів, пов'язаних з диференціацією основної зарплати за однакову кількість виробленої продукції.

Принциповим моментом функціонування промислових підприємств є захист встановленого рівня оплати найманого персоналу від кон'юнктурних конкурентних коливань [1, с.18]. Найбільш ефективним вважається її вплив на зниження цін, кількість реалізованої продукції, характер і якість товарів та послуг, порівняно з негативною дією на масу грошових коштів, що виплачуються працівникам, і рівень інфляції. Практика впровадження обґрутованого рівня мінімальної заробітної плати спричиняє позитивний вплив на структуру винагороди за виробничу діяльність і переважно визначає соціальну справедливість трудових стосунків. Впровадження двох розглянутих систем найбільш ефективне за таких умов:

- 1) недостатнього досвіду роботи в ринкових умовах профспілкових або інших організацій найманого персоналу;
- 2) у випадках, коли необхідно забезпечити надійний правовий захист досягнутим в процесі переговорів між керівниками і найманим персоналом кінцевим результатам.

Подальший якісний розвиток ці системи можуть отримати у випадку диференціації мінімального рівня мотивації по професійних категоріях [2, с.39].

Дієвим засобом підвищення ефективності функціонування підприємства і купівельної спроможності населення з'явилося б прийняття наступного законоположення. Відповідно до нього держава повинна мати право розповсюдити найбільш ефективну роботу підприємства (підгалузі) з підвищення рівня мотивації персоналу, наприклад, на всю галузь або групу підприємств [3, с.17]. У цьому випадку конкуренти змушені будуть знаходити можливості

щодо технічного переозброєння виробництва або додаткових джерел підвищення ефективності своєї діяльності.

Головним завданням щодо розробки систем третього виду є зростання життєвого рівня працівників, заснованого на вдосконаленні структури форм і систем мотивації персоналу. Його сутність полягає в тому, щоб встановити такий рівень, який не реагує на особливі організаційно-технічні умови функціонування промислового виробництва. Він повинен враховувати економічний стан найнятих робітників таким чином, щоб оплата за їх працю не була нижча мінімально допустимої. Розраховану таким чином заробітну плату отримує 7,4% обстежених, що працюють, оскільки вона є лише базою для визначення загальної суми виробничої винагороди, який забезпечує захист їх життєвих потреб. У зв'язку з цим її рівень рідко збігається з реальною зарплатою більшості найнятих працівників.

У процесі здійснення економічних розрахунків за визначенням рівня мотивації персоналу за рахунок мінімальної заробітної плати необхідно враховувати економічний і фінансовий стан підприємства. Якщо рівень мінімальної оплати буде завищеним настільки, що це спричинить істотний вплив на середню зарплату та її структуру, то можуть виникнути негативні наслідки: зменшення обсягів виробництва і прибутку, скорочення працівників та інше. На думку автора, доцільно цей рівень встановлювати так, щоб він не впливав на суму поточної зарплати. До того ж, його неефективно використовувати для регулювання трудової і творчої активності персоналу, оскільки головним призначенням є забезпечення базового рівня і підвищення маси грошових ресурсів, що спрямовуються на мотиваційні процеси. Констатація мінімальної ставки в цілому по промислових підприємствах є складнішою, ніж проведення цієї роботи в розрізі професій, оскільки зазвичай врахувати дію чинників можна на детальних прикладах. Наразі сформувалася думка про те, що найбільш сприятливими (з позицій підвищення ефективності виробництва) вважаються такі умови, коли мінімальний рівень мотивації персоналу складає 60–70% її середньої величини. Оскільки така практика впровадження знайшла широке поширення, то найближчим часом, очевидно, поширюватиметься тенденція щодо захисту і подібності економічних умов, що впливають на її рівень.

У системах четвертого виду встановлення мінімального рівня мотивації персоналу набуває загальноекономічного вмісту, що полягає в можливості галузевого регулювання рівня і структури заробітної плати з метою розробки і впровадження перспективних напрямів діяльності. До них, на думку автора, можна віднести:

- 1) регулювання економічної активності;
- 2) зростання і поліпшення розподілу прибутку, а також інших найважливіших економічних показників.

Така постановка завдання зумовлює можливість істотного впливу мінімальної оплати на суму винагороди за виробничу діяльність практично всіх працівників, що може бути забезпечено двома способами:

- 1) встановленням мінімального рівня мотивації персоналу на відносно високому рівні;
- 2) розробкою системи ставок, диференційованої по професіях і взаємопов'язаної з впровадженням загальних принципів мотивації персоналу відповідно до мінімальної оплати за кількісні та якісні результати діяльності.

На ефективність організації виробництва і матеріальної мотивації персоналу в таких випадках мінімальна ставка спричиняє прямий і непрямий вплив. Сутність першого полягає в тому, що при підвищенні мінімальної ставки повинні статися аналогічні зміни в тарифах, а другого – коли плата за кінцеві виробничі результати, яка заснована на вживанні мінімальної зарплати, коректується при зміні рівня ефективності. Встановлення такої взаємодії обумовлене значним впливом мінімального рівня мотивації на її загальну величину.

Здійснення економічних розрахунків вказаним способом надає можливість раціональної зміни положень щодо мотивації персоналу, спрямованих на рішення соціально-економічних завдань, які наразі визначають ефективність функціонування підприємств. Необхідно підкреслити, що для ефективного функціонування цієї системи доцільна певна централізація рішень, що приймаються, пов'язаних з економічною і фінансовою ситуацією

на промислових підприємствах. Уявляється можливим в умовах, що діють, координацію цієї роботи покласти на відповідні органи управління (наприклад, на Міністерство соціальної політики України). На деяких підприємствах принципи обґрунтування рівня засобів для мінімальної мотивації персоналу використовують для:

- 1) визначення найбільш ефективної сфери поширення мотиваційних систем (з урахуванням міри коректування мінімальних тарифів);
- 2) нарахування деяких видів посібників, не пов'язаних зі збільшенням обсягу реалізації продукції або здобуттям підприємством додаткового прибутку.

Така організація мотивації персоналу спричиняє прямий вплив на економічні показники його функціонування, і, в першу чергу, на фінансові ресурси. З урахуванням впливу різноманітних організаційно-технічних і економічних чинників, що впливають на діяльність підприємства, господарські керівники зробили спробу згладити їх негативний вплив. Для цього були встановлені різні мінімальні ставки, диференційовані залежно від їх значущості. Такий підхід представляється необґрунтованим, оскільки знаходиться в протиріччі з одним із принципів – здобуття «однакової оплати за рівну працю».

Наразі мінімальний рівень мотивації найманого персоналу встановлюється на деяких підприємствах загальними зборами акціонерів, які переважно орієнтуються на державний рівень або виходять з суми коштів, необхідних для забезпечення нормального життєвого процесу. У цьому процесі, зазвичай, думки сторін (власників, керівників і працівників) завжди різні, оскільки дуже завищений рівень мотивації персоналу, за їх помилковою точкою зору, знижує суму прибутку, що отримується підприємствами. У зв'язку з цим доцільно ретельно розглядати весь комплекс чинників, що впливають на організацію матеріальної мотивації. За даними фахівців Одеської обласної державної адміністрації, які займаються розглядом питань з оплати праці, можна зробити такий висновок. До первого типу претензій зводиться справа в 70–75%, а до другого – 10–15% від загальної кількості працівників, які звернулися за відповідними роз'ясненнями.

На ефективність функціонування підприємств спричиняють вплив способи встановлення мінімального рівня мотивації. У першому випадку він є головним елементом підвищення ділової активності персоналу. Наміром господарських керівників є встановлення мінімального рівня в межах 40–60% середньої заробітної плати. Проте, у результаті виробничо-господарської діяльності «вилка» в розмірах заробітку зазвичай збільшується на 10–15% за рахунок поєднання професій.

У сучасних умовах, які характеризуються деяким зростанням ефективності промислового виробництва, цій проблемі надається первинне значення [4, с. 87]. Поширеною є думка про те, що збільшення доходів працівників (з урахуванням економічної ситуації, що змінюється) є одним із елементів соціальної політики, а його рівень повинен забезпечити сукупність необхідних гарантій (політичних, соціальних, трудових тощо). Посилення цієї концепції взаємопов'язано з розробкою нової політики отримання доходів за рахунок зміщення взаємозв'язку між ефективністю виробничого процесу і продуктивністю праці з одного боку, і зарплатою – з іншого.

Виходячи із вищезазначеного, багато фахівців [5, с.34; 6, с.7] розглядають початковий мотиваційний рівень як мінімальну трудову винагороду за виконану роботу або відпрацьований час. Вони здійснюють спроби враховувати в шуканій величині всілякі потреби працівників і членів їх сімей, вартість продуктів харчування та їх зміну, загальний рівень зарплати в місті, а також економіко-фінансове положення підприємства. Причому мінімальний рівень зарплати визначається роботою, що виконується, а останні параметри – господарським положенням підприємства (галузі) з урахуванням його платоспроможності.

У другій групі критерієм встановлення мінімального рівня зарплати служать потреби працівників, зіставлені із загальним рівнем життя населення і фінансовими можливостями суспільства. Така постановка питання рівнозначна визначеню її величини відповідно до соціального мінімуму. В умовах України ця величина прирівнюється до половини рівня доходів найбільш привілейованої частини працівників народного господарства.

Наразі вказаний взаємозв'язок не функціонує. Відповідно до узагальнюючих вартісних показників добробуту населення величина мінімальної заробітної плати в 2012 році в промисловості була на 20–30% нижче за необхідний рівень [7, с.154]. У I півріччі 2013 року цей розрив планується на рівні 15–20%. Співвідношення між мінімальним і соціальним рівнем досягло 34%. Наведені дані характеризують окремі недоліки в ефективній організації функціонування підприємств, які посилюються постійним зростанням цін і спричиняють створення негативної соціальної ситуації. Компенсаційні виплати, запроваджені в окремих галузях і складові від 10% до 30% мінімальної зарплати, вказане положення виправити не можуть та на вищезазначене співвідношення істотного впливу не спричиняють. По суті, ця величина не виконує свою провідну функцію гарантованого заробітку за повністю відпрацьований місяць. Таке положення вимагає того, щоб переглядався порядок її визначення, а також інших елементів заробітної плати, що нараховуються на її основі, відповідно до уточнення поняття «споживчий кошик» та фінансового положення галузі.

Висновки і перспективи подальших розробок. Для застосування в господарській практиці функціонування підприємств АПК заходів щодо підвищення рівня мотивації персоналу та їх впливу на ефективність виробництва, необхідно впровадити чотири види відповідних систем:

- 1) системи, при розробці яких ставиться завдання захисту життєвих потреб окремих категорій персоналу з найбільш низьким рівнем оплати праці й не має можливостей в силу своєї спеціальності, забезпечити збут робочої сили;
- 2) системи, що впроваджуються з метою повного задоволення життєвих потреб працівників (а у деяких випадках – і членів їх родин), включаючи сумісників. При цьому оплата їх праці може здійснюватися за відрядними розцінками й вартовими тарифними ставками не взаємозалежними з системою мінімальної зарплати;
- 3) системи, що проектируються з метою удосконалення структури мотивації персоналу. Зазвичай вони виконують дві функції: забезпечують стабільний рівень життя й страхують працівників від навмисного зниження рівня мотивації за певну кількість і якість випущеної продукції;
- 4) системи, що встановлюють мінімальну оплату за працю з погляду державного регулювання економіки. Вони призначені для здійснення пріоритетних національних завдань: підвищення престижності роботи в галузях, що визначають рівень науково-технічного потенціалу України; систематичного підвищення й поліпшення структури виробництва, розподілу сукупного суспільного продукту й національного доходу, а також інших напрямків.

Список використаної літератури

1. Адамс С. Принцип Дилберта / С. Адамс. – Мінськ: Попурі, 2009. – 336 с.
2. Доленко Л. Х. Теорія стратегії підприємства / Л. Х. Доленко. – Одеса: Астропrint, 2008. – 158 с.
3. Десслер Г. Оплата за результатами праці і фінансове заохочення / Г. Десслер. – М.: Бином, 1997. – 298 с.
4. Друкер Пітер Ф. Нові реальності: в уряді, в політиці, в економіці і в суспільстві і світогляді / Пітер Ф. Друкер. – М.: 1994. – 384 с.
5. Колот А. До проблеми вдосконалення практики застосування мінімальної заробітної плати / А. Колот, Н. Анишина // Економіст. – 2009. – № 7. – С. 30–39.
6. Дуглас М-Г. Лідерство і мотивація підприємства. Професійний менеджер / Мак-Грегор Дуглас, 1973. – 385 с.
7. Потьомкін Л. М. Ефективність функціонування харчових підприємств: мотивація персоналу: монографія / Л. М. Потьомкін. – Одеса: Пальмира, 2011. – 243 с.

Стаття надійшла до редакції 06.05.2014.

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ЯК СПОЖИВАЧІВ ЕНЕРГІЇ

У статті розглянуто основні проблеми, з якими стикаються підприємства України як найбільші споживачі енергії, та запропоновано можливі методи їх вирішення. Виділено основні проблеми енергетичної галузі України та зосереджено увагу на вивченні факторів підвищення енергетичної ефективності підприємств.

The article discusses the main problems faced by enterprises of Ukraine as the largest energy consumers, proposes the possible methods for their solution. The main problems of Ukraine's energy sector are outlined; focus on the study of factors which increase energy efficiency of enterprises is made.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Підвищення енергетичної ефективності українських підприємств може стати одним із напрямків вирішення низки економічних проблем країни. Зниження видатків на імпорт енергоносіїв призведе до зниження дефіциту торгівельного балансу. Економія витрат на використання енергії на підприємствах може сприяти підвищенню конкурентоспроможності української продукції на світових ринках. В цілому, підвищення енергетичної ефективності може стати стимулом для економічного зростання.

Однак сьогодні підприємства України залишаються одними із найбільш енергетично неефективних у світі. Це викликано низкою проблем енергетичної галузі, які необхідно вирішити, виходячи із завдань, поставлених Енергетичною стратегією України [1; 2].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Українські дослідники не оминули своєю увагою розгляд питання про проблеми функціонування паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) та енергозабезпечення України. Серед них: О. І. Амоша, Є. Є. Гарковенко, І. К. Чукаєва, В. Є. Щулипенко, С. С. Аптекарь, В. В. Іванова та ін. Однак проблеми енергоспоживання окремих підприємств вимагають подальшого вивчення, оскільки саме вони є основними споживачами енергії.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зазвичай, різноманітні аспекти споживання енергетичних послуг розглядаються авторами у взаємозв'язку з іншими етапами енергетичного ланцюга, а саме генеруванням, передачею та розподілом енергії, що найчастіше безпосередньо не пов'язані з функціонуванням підприємств-споживачів енергії. Огляд публікацій останніх років свідчить про те, що дослідження проблем підвищення ефективності роботи енергетичних господарств окремих підприємств у економічній літературі відсутні, що й обумовлює вибір напряму дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є визначення основних проблем розвитку енергетичної галузі України, з якими стикаються підприємства як споживачі енергії, та надання пропозицій щодо можливих методів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Енергетичне господарство підприємства є сукупністю технічних засобів для безперебійного забезпечення його усіма видами енергії. На ефективність роботи підприємства впливають як фактори зовнішнього середовища, так і внутрішні фактори. Якщо внутрішні фактори залежать від діяльності самого підприємства, то фактори зовнішнього середовища є загальними для усіх. Тому автор статті зупиняється на розгляді проблем зовнішнього середовища енергетичного господарства українських підприємств.

По-перше, ціни на ПЕР постійно збільшуються. Так, динаміку цін на природний газ в Україні за 2000–2013 рр. можна проілюструвати за допомогою діаграми, представленої на рис. 1 [3].

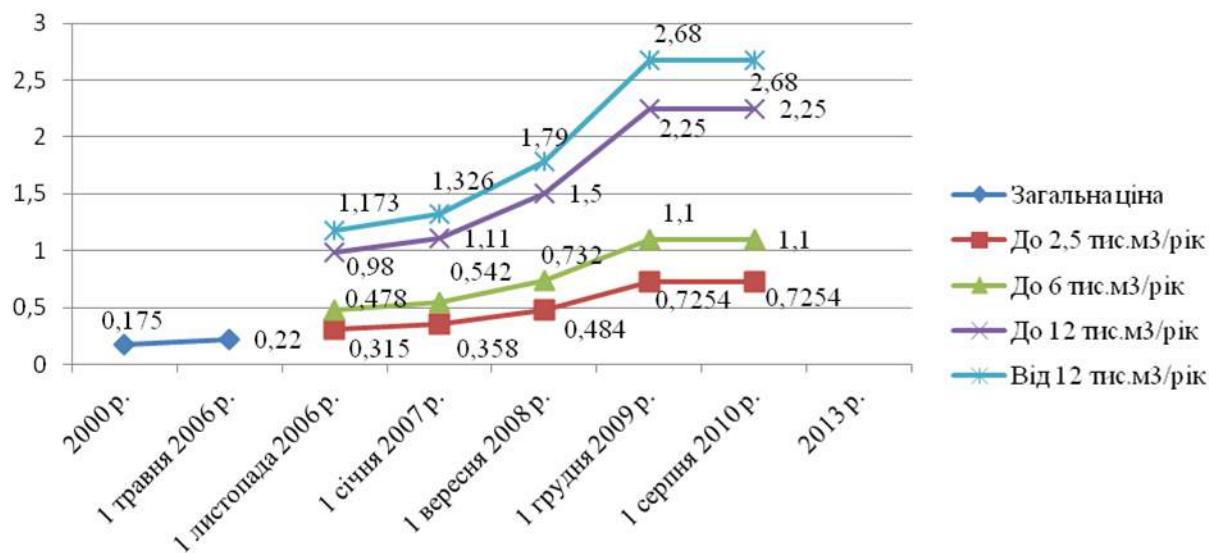


Рис. 1. Динаміка цін на природний газ в Україні за 2000–2013 рр., грн./м³

Як бачимо на рис. 1, з 2000 р. до 2013 р. ціни на природний газ для споживачів в Україні виросли в 4,14 разів для тих, чиє споживання газу не перевищує 2,5 тис. м³/рік і більш ніж у 15 разів для тих, чиє споживання перевищує 12 тис. м³/рік.

Також в Україні спостерігається зростання цін на електроенергію (рис. 2). З 2010 р. до 2013 р. тарифи на електроенергію зросли більш ніж на 50% (58,74% для І класу напруги та 52,47% для ІІ).

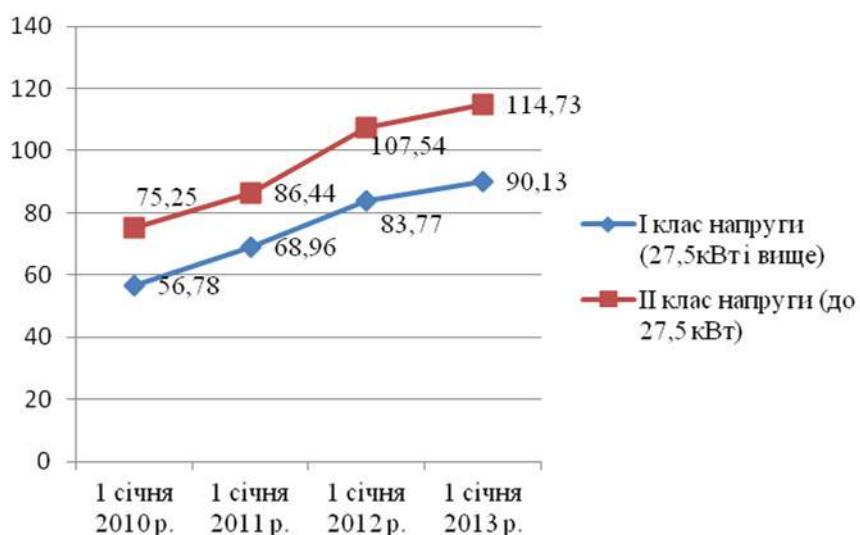


Рис. 2. Динаміка тарифів на електроенергію для споживачів, крім населення, в Україні за 2010–2013 рр., коп./кВт·год.

Ця проблема стосується не тільки України. Збільшення цін на енергоресурси – загальносвітова тенденція, викликана вичерпаністю традиційних джерел енергії. Так, ціни на газ для підприємств у країнах Європейського Союзу у першому півріччі 2013 р. за

прогнозами Євростату збільшаться по відношенню до цін другого півріччя 2007 р. на 3,76 євро за 1 Гкал або на 37,75% (рис. 3), а ціни на електроенергію на 0,0338 євро за кВт·год або на 29,39% (рис. 4) [4].

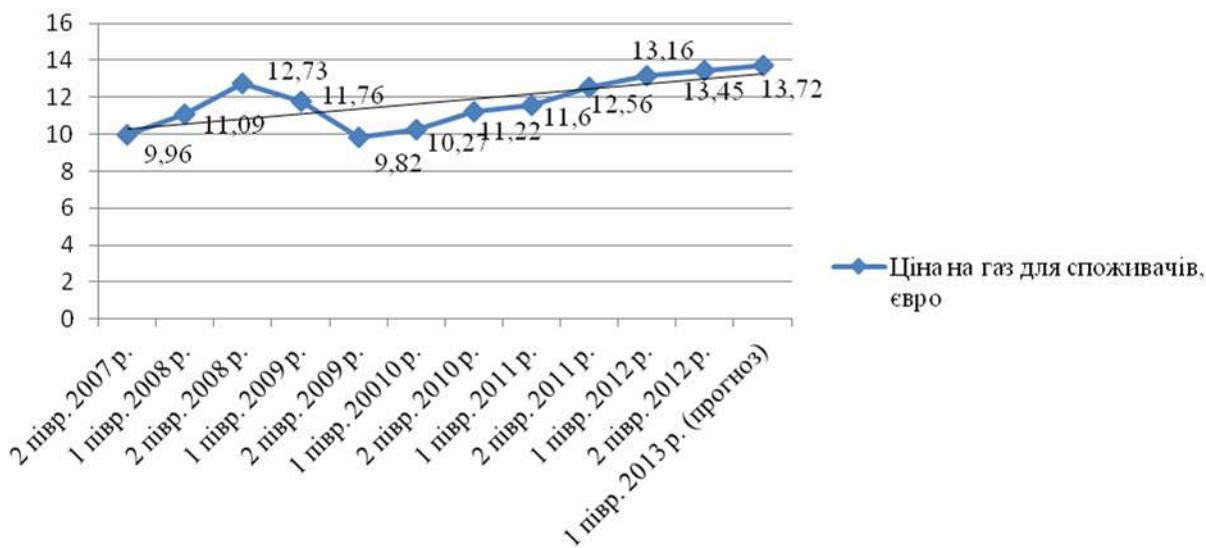


Рис. 3. Ціни на газ (з урахуванням всіх податків та зборів) для промислових споживачів країн ЄС за 2007–2013 рр.

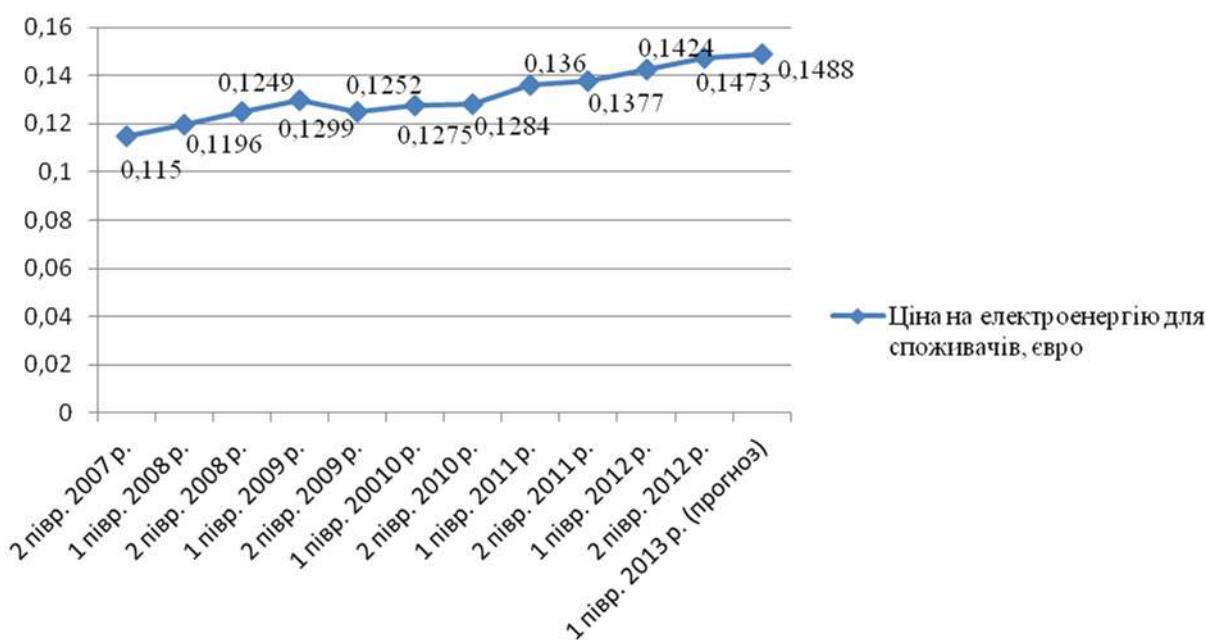


Рис. 4. Ціни на електроенергію (з урахуванням всіх податків та зборів) для промислових споживачів країн ЄС за 2007–2013 рр.

Ціни на енергоресурси в Україні значно нижчі, ніж у країнах Європи, однак ще однією проблемою, як зазначалося раніше, є висока енергоємність її ВВП. Це не дозволяє вітчизняній продукції гідно конкурувати на світових ринках.

Безперечно, одним із позитивних кроків на шляху реформування енергетичного сектору є прийняття Енергетичної стратегії, але вона залишається лише декларативним документом, який визначає основні напрямки стратегічних перетворень. Реальні ж заходи

щодо реалізації стратегії втілюються в життя дуже повільними темпами, тобто наявна інертність розвитку енергетичної галузі.

Структура споживання енергії в Україні залишається незмінною багато років, а моделі управління енергетичним господарством країни, що використовуються, успадковані від радянської системи, передбачають централізоване енергозабезпечення, що також перешкоджає формуванню конкурентних цін та тарифів на енергетичні послуги. Причинами цього може бути те, що енергетику від інших галузей відрізняють чотири особливості: вертикальна та горизонтальна інтеграції, високий рівень супутніх витрат та велика залежність від попереднього розвитку [5, с.232–240].

Ще однією проблемою української енергетики є брак працівників відповідної кваліфікації, які не тільки зможуть належним чином обслуговувати процеси виробництва та споживання енергії, але й розробляти та реалізовувати заходи щодо впровадження новітніх енергозберігаючих технологій та проектів альтернативної енергетики. Однією із причин такої ситуації є те, що за попередні роки значна частина персоналу перейшла в пошуках роботи в інші галузі економіки. Водночас рівень підготовки нових кадрів не відповідає запитам сучасних підприємств. На ринку праці спостерігається значний дефіцит спеціалістів з технічною освітою (у тому числі, і в енергетичній сфері).

На погляд автора, розглянуті проблеми можуть бути вирішенні шляхом проведення відповідної державної політики. Дії, спрямовані на її здійснення, повинні носити не тільки декларативний характер, але й стати реальним інструментом стимулювання діяльності підприємств з підвищення їх енергетичної ефективності.

Таким чином, основні проблеми вітчизняної енергетичної сфери, їх причини та методи вирішення можна представити у вигляді табл. 1.

Таблиця 1

Основні проблеми вітчизняної енергетичної сфери

Проблема	Причини виникнення	Можливі методи вирішення
Зростання цін на енергоресурси	<ul style="list-style-type: none"> – відсутність достатньої бази традиційних енергетичних ресурсів; – залежність від імпорту, диктату цін з боку іноземних постачальників 	<ul style="list-style-type: none"> – розширення використання альтернативних джерел енергії; – пошук та кооперація з новими постачальниками енергетичних ресурсів; – зниження податкового тиску на галузі ПЕК
Висока енергоємність економіки	<ul style="list-style-type: none"> – використання застарілих технологій; – орієнтація економіки переважно на галузі важкої промисловості 	<ul style="list-style-type: none"> – структурна перебудова економіки; – впровадження енергоощадних технологій, програм з енергозбереження; – розширення використання альтернативних джерел енергії
Інертність енергетичної галузі	<ul style="list-style-type: none"> – вертикальна інтеграція галузі; – горизонтальна інтеграція галузі; – високий рівень супутніх витрат; 	<ul style="list-style-type: none"> – реформування енергетичної сфери шляхом використання вдалих моделей в енергетиці інших країн

Проблема	Причини виникнення	Можливі методи вирішення
	– залежність від попереднього розвитку галузі («path dependence»)	
Відсутність необхідної кваліфікації у працівників галузі	– відсутність єдиної системи підготовки кадрів для енергетичної сфери	– співпраця зі спеціалізованими навчальними закладами; – спільне формування навчальних програм; – замовлення молодих спеціалістів від підприємств

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, проведений аналіз дозволив виділити чотири основні проблеми енергетичної галузі України, наявність яких негативно впливає на енергетичну ефективність підприємств: постійне зростання цін і тарифів на енергетичні послуги, висока енергоємність економіки, інертність енергетичної галузі, відсутність необхідної кваліфікації у працівників.

Однак ці проблеми можуть бути вирішенні на рівні держави, що стане основним стимулом для підвищення енергетичної ефективності підприємств.

У подальших дослідженнях необхідно зосередити увагу на вивченні внутрішніх факторів підвищення енергетичної ефективності підприємств, а також на їх зв'язку з факторами зовнішнього середовища.

Список використаної літератури

1. Енергетична стратегія України на період до 2030 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України № 145-р від 15.03.2006 р. [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358>.
2. Оновлення Енергетичної стратегії України на період до 2030 року: Рішення Міністерства енергетики та вугільної промисловості України № 3.1 від 18.07.2011 р. [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358>.
3. Баськов О. Розмір і динаміка цін на електроенергію і природний газ для населення [Електронний ресурс] / О. Баськов // Зелена хвиля. – Режим доступу: <http://ecoclubua.com/2013/09/rozmir-i-dynamika-tsin-na-elektroenerhiyu-i-pryrodnyj-haz-dlya-naselennya/>.
4. Energy statistics – gas and electricity prices [Електронний ресурс] / EUROSTAT. – Режим доступу: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>.
5. Goldthau, A., Sovacool, B. K. The Uniqueness of the Energy Security, Justice, and Governance Problem // Energy Policy. – 2012. – № 41. – pp. 232–240.

ОЦІНКА ВПЛИВУ ЗОВНІШНІХ ФАКТОРІВ НА РІВЕНЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ З ВИРОБНИЦТВА ГОТОВИХ МЕТАЛЕВИХ ВИРОБІВ

У статті проаналізовано комбіноване використання методів багатовимірного статистичного аналізу: методу головних компонент і таксономічного методу при оцінці впливу зовнішніх факторів на рівень конкурентоспроможності підприємств з виробництва готових металевих виробів. Отримано кількісну оцінку впливу зовнішніх факторів конкурентоспроможності підприємства мезорівня. Надано практичні рекомендації підприємству ТОВ «Южний електротехнічний завод».

The article analyzes the combined use of multivariate statistical analysis: principal component analysis and taxonomic method for assessing the impact of external factors on the level of competitiveness of enterprises for the production of fabricated metal products. A quantitative assessment of the impact of external factors mesolevel enterprise competitiveness were obtained. Recommendations for the enterprise «South electrical plant» on ways to improve the overall level of competitiveness were given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Яким би не було промислове підприємство за видами діяльності, обсягами виробництва, чисельністю персоналу, географічному розташуванню та формі власності, воно у будь-якому випадку піддається впливу факторів зовнішнього середовища мезорівня. Рівень конкурентоспроможності підприємства залежить переважно від того чи знаходиться ринок підприємства у стані кризи, стагнації, чи він динамічно розвивається, від розвитку інфраструктури у регіоні (залізничний, автомобільний транспорт, портова інфраструктура, засоби телекомунікацій), від інвестиційного клімату та особливостей конкурентів, постачальників і споживачів на ринку, від особливостей виконання своїх функцій місцевими органами влади тощо.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У сучасній науці існує більше 100 методик оцінки конкурентоспроможності підприємств [1, с.34]. Водночас, серед учених-економістів триває полеміка щодо виділення максимально універсальної та найбільш придатної до практичного застосування методики оцінки конкурентоспроможності підприємств.

Відзначимо, що підприємства з різних країн і навіть регіонів України знаходяться в різних зовнішніх умовах господарювання. Ці відмінності полягають у різній вартості, якості та доступності всіх видів ресурсів (від трудових до фінансових), різному рівні розвитку інфраструктури (від дорожньої до інформаційної), і навіть у різних умовах взаємодії бізнесу з органами державної влади. Безумовно, такі відмінності в зовнішніх умовах діяльності підприємств промислового комплексу впливають на рівень їх конкурентоспроможності. Рівень конкурентоспроможності підприємства формується під одночасним впливом зовнішніх і внутрішніх факторів.

Внутрішні чинники конкурентоспроможності підприємств вивчені досить глибоко. Сформовано науково-методична база проведення оцінки впливу внутрішніх факторів на рівень конкурентоспроможності підприємств.

Проблеми оцінки конкурентоспроможності підприємства знайшли відображення у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних авторів, таких як: А. Р. Аblaєв [2, с.3], Г. Ю. Чернишова [3, с.15], Л. В. Бумгартен [4, с.45], Г. А. Яшева [5, с.89], І. В. Гладишева [6, с.15], Л. В. Єргієва [7, с.8], О. Б. Чернишова [8, с.7], Р. А. Фатхутдинов [9, с.56], І. В. Максимова [10, с.34], Х. А. Фасхиев [11, с.160], М. В. Маркуліна [12, с.83], В. Л. Белоусов [13, с.15].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Недостатньо досліджено методи оцінки впливу зовнішніх факторів на рівень конкурентоспроможності підприємства. Особливу увагу зовнішнім факторам конкурентоспроможності у своїх працях приділили: Л. В. Єргієва [7, с.8], О. Б. Чернишова [8, с.7], Р. А. Фатхутдінов [9, с.56], Х. А. Фасхиев [11, с.160], М. В. Маркуліна [12, с.83], В. Л. Белоусов [13, с.15].

Постановка завдання. Незважаючи на наявність численних досліджень проблем конкурентоспроможності, до сьогодні практично повністю відсутні комплексні дослідження теоретичних і методологічних основ оцінки впливу зовнішніх факторів на рівень конкурентоспроможності підприємств, що зумовило актуальність обраної теми.

У статті запропоновано методику оцінки впливу зовнішніх факторів на рівень конкурентоспроможності підприємств з виробництва готових металевих виробів з використанням методів багатовимірного статистичного аналізу (методу головних компонент, таксономічного методу).

Виклад основного матеріалу дослідження. Після проведених критичних досліджень розглянуто перелік зовнішніх чинників конкурентоспроможності підприємства мезорівня (ближнього оточення), до складу якого запропоновано віднести фактори: економічний розвиток, розвиток інфраструктури, інвестиційна активність, конкуренція на ринку підприємства, характеристика споживачів, характеристика постачальників ресурсів, взаємодія з місцевими органами влади.

На підставі класифікації факторів сформовано систему факторних показників конкурентоспроможності підприємств зовнішнього середовища мезорівня. Кожен зовнішній фактор мезорівня розкритий за допомогою групи факторних показників. Для розкриття рівня 7 зовнішніх чинників конкурентоспроможності запропоновано використовувати 33 факторних показника, які наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Фактори конкурентоспроможності промислових підприємств

Фактори	Факторні показники
1. Економічний розвиток	1) індекс продукції підприємств галузі, до якої належить досліджуваний об'єкт [14]; 2) обсяг реалізованої промислової продукції підприємств галузі на одиницю населення [14]; 3) питома вага реалізованої продукції підприємствами галузі в загальному обсязі реалізованої промислової продукції [14]; 4) ставлення темпу зростання обсягу виробництва галузі до темпу зростання всього промислового виробництва [14].
2. Розвиток інфраструктури	1) рівень розвитку транспортної інфраструктури [14]; 2) рівень розвитку автодорожньої інфраструктури [14]; 3) якість електропостачання [14]; 4) кількість інтернет-користувачів на 100 осіб [14]; 5) кількість абонентів мобільного зв'язку на 100 осіб [14].
3. Інвестиційна активність	1) темп зростання (зниження) обсягів капітальних інвестицій до відповідного періоду минулого року [14]; 2) обсяги капітальних інвестицій у розрахунку на душу населення наростаючим підсумком з початку року; 3) темп зростання (зниження) обсягу прямих іноземних інвестицій; 4) обсяг прямих іноземних інвестицій у розрахунку на душу населення.
4. Конкуренція на ринку підприємства	1) ступінь монополізації ринку; 2) інтенсивність конкуренції на ринку; 3) темп зростання ринку.

Продовження табл. 1

5. Характеристика споживачів	1) темп зростання (зниження) обороту роздрібної торгівлі; 2) рівень вимогливості споживачів; 3) темп зростання (зниження) обороту роздрібної торгівлі в розрахунку на одиницю населення до відповідного періоду попереднього року; 4) темп зростання реальної заробітної плати до відповідного періоду попереднього року.
6. Характеристика постачальників ресурсів підприємства	1) рівень матеріально-сировинних ресурсів підприємства; 2) якість системи освіти; 3) рівень освіченості населення; 4) випередження зростання продуктивності праці над зростанням заробітної плати; 5) рівень безробіття населення.
7. Взаємодія з місцевими органами влади	1) рівень свободи бізнесу (рівень адміністративної deregуляції); 2) незалежність судових органів влади; 3) надійність роботи правоохоронних органів; 4) антикорупційна діяльність; 5) рівень об'єктивності чиновників при прийнятті рішень; 6) регулювання прямих іноземних інвестицій; 7) легкість роботи з митними органами; 8) ефективність антимонопольної політики.

Запропоновано використовувати дані Державної служби статистики України, територіальних органів Державної служби статистики України, а також показники, розраховані Фондом «Ефективне управління». Після формування системи факторів і факторних показників, які розкривають вплив зовнішніх факторів мезорівня, у роботі розглянуто більш докладно вплив місцевих органів влади на рівень конкурентоспроможності підприємств та обґрунтовано їх значне, а іноді вирішальне значення. Іноді вплив місцевих органів влади на діяльність підприємств пов'язана з корупційними мотивами. Але, якими б не були мотиви діяльності представників місцевих органів влади: бажання принести користь суспільству, домогтися особистих інтересів тощо, у будь-якому випадку, конкурентоспроможність підприємств залежить від цієї діяльності.

Недоліком оцінки впливу діяльності місцевих органів влади на рівень конкурентоспроможності підприємств може бути її суб'єктивність, оскільки всі показники цієї групи можуть бути розраховані тільки експертним шляхом.

На основі проведеного критичного аналізу методик оцінки конкурентоспроможності зроблено висновки про те, що вимогам оцінки впливу зовнішніх факторів на рівень конкурентоспроможності підприємства найбільшою мірою відповідають методи багатовимірного статистичного аналізу.

Багатовимірним статистичним аналізом називається розділ математичної статистики, який вивчає методи збору і обробки багатовимірних статистичних даних, їх систематизації та обробки з метою виявлення характеру і структури взаємозв'язків між компонентами досліджуваної багатовимірної ознаки, отримання практичних висновків [15, с.3].

У сучасній соціально-економічній науці зазвичай неможливо проводити дослідження без використання статистичних методів, які спираються на розподілі багатовимірної випадкової величини. Цій проблемі присвячено наукові праці В. Плюти [16, с.13], С. Айвазяна [17, с.969], С. Бажаєва, О. Староверова [18, с.18], О. Г. Янкового [19, с.51], Ю. А. Єгупова [20, с.69], В. Городного [21, с.25], які пропонують використання порівняльного багатовимірного аналізу в економічних дослідженнях.

У статті розглянуто можливість використання таксономічного методу при оцінці впливу зовнішніх факторів на рівень конкурентоспроможності підприємств. Однак, як

доведено багатьма вченими [19, с.216; 20, с.68–80; 22, с.89; 23, с.98] таксономічний метод має низку методологічних проблем, які істотно знижують коректність порівняльних багатовимірних оцінок, головна з яких пов’язана з урахуванням коефіцієнтів ієархії, що відображають силу впливу окремих показників на рівень конкурентоспроможності підприємства (у нашому випадку, 33 факторних показника).

Цей недолік відсутній при використанні іншого багатовимірного методу статистичного аналізу – методу головних компонент.

Суть методу – скоротити кількість показників до найбільш істотно впливаючих на латентний показник. Це досягається шляхом лінійного перетворення всіх пояснюючих змінних у нові змінні – головні компоненти [24, с.20]. Головні компоненти – штучні змінні, які є лінійними комбінаціями спостережуваних ознак і використовуються для кількісної оцінки латентних показників.

Однак у цього методу також існує низка проблем, які суттєво стримують його широке застосування: трудомісткість обчислювального процесу; складність інтерпретації результатів. Перша проблема автоматично вирішена з появою комп’ютерної техніки. Друга проблема як і раніше залишається [24, с.326]. Щоб максимально усунути недоліки кожного із методів та зберегти їх гідність, автором статті запропоновано спільне, комбіноване використання двох методів – методу головних компонент і таксономічного методу.

Оцінка впливу зовнішніх факторів на рівень конкурентоспроможності підприємства, таким чином, відбувається в 2 етапи.

На першому етапі відбувається визначення узагальнюючих показників за кожним зовнішнім фактором. На другому, здійснюється оцінка впливу всіх зовнішніх факторів на рівень конкурентоспроможності підприємства. Розрахунок узагальнюючих факторних показників здійснюється методом головних компонент, що дозволяє відібрати найбільш значимі факторні показники (головні компоненти) з потенційно необмеженої їх кількості. При цьому виявлені головні компоненти за кожною групою факторних показників можуть бути чітко інтерпретовані.

Визначення підсумкового впливу всіх зовнішніх факторів на рівень конкурентоспроможності підприємства здійснюється з використанням таксономічного методу, оскільки кількість і склад зовнішніх факторів теоретично обґрунтовані, і кожен з факторів не може бути замінений іншим.

Таким чином, комбіноване, послідовне використання таксономічного методу та методу головних компонент дозволяє проводити найбільш коректну і точну оцінку впливу зовнішніх факторів на рівень конкурентоспроможності підприємства. Схему комбінованого, послідовного використання методів багатовимірного статистичного аналізу наведено на рис. 1.



Рис. 1. Схема комбінованого, послідовного використання методів багатовимірного статистичного аналізу для оцінки впливу зовнішніх факторів конкурентоспроможності підприємств

Таким чином, саме комбіноване використання методів головних компонент і таксономічного аналізу дозволяє максимально усунути негативні та зберегти позитивні сторони зазначених методів, і, внаслідок цього, надати максимально обґрунтовану і точну оцінку впливу зовнішніх факторів на рівень конкурентоспроможності підприємства промислового комплексу.

Для здійснення розрахунків оцінки впливу зовнішніх факторів мезорівня на рівень конкурентоспроможності підприємств було відібрано 20 підприємств з різних регіонів України, які є виробниками готових металевих виробів. Одним із таких підприємств є ТОВ «Южний електротехнічний завод» (м. Южне) (табл. 2).

Для полегшення і прискорення проведення розрахунків та максимального збереження актуальності отриманих результатів автором статті запропоновано використовувати програмний пакет для статистичного аналізу «Statistica».

Алгоритм оцінки латентних показників на базі функцій відстаней і подібностей детально розглядається в працях В. Плюти [22, с.175], О. Г. Янкового [19 с.216], ІО. А. Єгупова [20, с.68–80].

Таблиця 2

Перелік підприємств, відібраних для оцінки впливу зовнішніх факторів мезорівня на рівень їх конкурентоспроможності

№ п/п	Область	Назва підприємства
1	АР Крим	1. ПАТ «Сантехпром»
2	Вінницька	2. ПАТ «Вінницький інструментальний завод»
3	Волинська	3. ВАТ «Оснастка»
4	Дніпропетровська	4. ПАТ «Синельниковський ресорний завод»
5	Донецька	5. ПАТ «Дружківський завод металевих виробів»
6	Житомирська	6. ПАТ «Коростенський машинобудівний завод»
7	Закарпатська	7. ПАТ «Іршавський абразивний завод»
8	Запорізька	8. ПАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» ім. А.Н. Кузьміна»
9	Івано-Франківська	9. ПАТ «Калуський завод комунального обладнання»
10	Луганська	10. ПАТ «Луганський ливарно-механічний завод»
11	Львівська	11. ПАТ «Львівський інструментальний завод»
12	Одеська	12. ТОВ «Южний електротехнічний завод»
13	Полтавська	13. ПАТ «Кременчуцький завод металевих виробів»
14	Рівненська	14. ЗАТ «Ровенський завод опалювальної техніки»
15	Сумська	15. ПАТ «Роменський завод «Тракторзапчастина»
16	Харківська	16. ПАТ «Харківський метизний завод»
17	Херсонська	17. ПАТ «Херсонський завод карданних валів»
18	Хмельницька	18. ПАТ «Летичевський агрегатний завод»
19	Черкаська	19. ПрАТ «Черкаський ремонтно-механічний завод»
20	м. Київ	20. ПАТ «Київський ремонтно-механічний завод»

Результати оцінки впливу зовнішніх факторів мезорівня на рівень конкурентоспроможності підприємства з комбінованим використанням методу головних компонент і таксономічного методу відображені в табл. 3.

Таблиця 3

Результати оцінки впливу зовнішніх факторів конкурентоспроможності підприємств

Назва підприємства	метод головних компонент – таксономічний аналіз					
	2011 рік			2012 рік		
	di	mi	Ранг	di	mi	Ранг
1. ПАТ «Сантехпром»	6,646	0,131	6	4,305	0,189	5
2. ПАТ «Вінницький інструментальний завод»	7,354	0,120	14	5,211	0,161	7
3. ВАТ «Оsnastka»	7,322	0,120	13	5,788	0,147	13
4. ПАТ «Синельниковський ресорний завод»	5,579	0,152	2	2,926	0,255	2
5. ПАТ «Дружківський завод металевих виробів»	5,234	0,160	1	2,937	0,254	3
6. ПАТ «Коростенський машинобудівний завод»	7,032	0,125	9	6,823	0,128	19
7. ПАТ «Іршавський абразивний завод»	7,230	0,122	12	6,080	0,141	15
8. ПАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» ім. А. Н. Кузьміна»	5,884	0,145	3	2,685	0,271	1
9. ПАТ «Калуський завод комунального обладнання»	8,061	0,110	20	6,548	0,132	17
10. ПАТ «Луганський ливарно-механічний завод»	6,237	0,138	5	4,206	0,192	4
11. ПАТ «Львівський інструментальний завод»	7,227	0,122	11	5,878	0,145	14
12. ТОВ «Южний електротехнічний завод»	7,627	0,116	17	5,711	0,149	11
13. ПАТ «Кременчуцький завод металевих виробів»	5,970	0,143	4	5,327	0,159	8
14. ЗАТ «Ровенський завод опалювальної техніки»	7,414	0,119	15	6,646	0,131	18
15. ПАТ «Роменський завод «Тракторзапчастина»	7,615	0,116	16	5,208	0,161	6
16. ПАТ «Харківський метизний завод»	6,840	0,128	8	5,666	0,150	10
17. ПАТ «Херсонський завод карданних валів»	7,129	0,123	10	5,740	0,148	12
18. ПАТ «Летичевський агрегатний завод»	7,694	0,115	19	6,365	0,136	16
19. ПрАТ «Черкаський ремонтно-механічний завод»	7,662	0,115	18	5,455	0,155	9
20. ПАТ «Київський ремонтно-механічний завод»	6,819	0,128	7	7,860	0,113	20

За даними табл. 3 та рис. 1 можна відстежити, що на першому етапі оцінки впливу зовнішніх факторів на рівень конкурентоспроможності підприємства використовувався метод головних компонент. Розрахунок відбувався з використанням комп’ютерного програмного пакету для статистичного аналізу «Statistica». Основою для первого етапу розрахунку послужили факторні показники (табл. 1), джерелами яких стали статистичні дані та показники фонду «Ефективне управління».

Завдяки методу головних компонент вдалося стиснути розмірність вихідного простору ознак, виявити внутрішні латентні властивості досліджуваних підприємств промисловості, ранжувати досліджувані об’єкти за величиною виявлених латентних показників та утворити групи лідерів, середняків і аутсайдерів. Результати ранжування методом головних компонент використовувалися на другому етапі оцінки впливу зовнішніх факторів на рівень конкурентоспроможності. Оскільки на другому етапі розрахунку використовується таксономічний метод багатовимірного статистичного аналізу (метод оцінки латентних показників на основі метрик відстані і подібності), у статті автором пояснено, що di – це метрика відстані досліджуваного об’єкта від еталонної точки, а mi – показник зворотний di , міра подібності досліджуваного об’єкта з еталоном. Чим більше відстань до еталона, тим менше схожість з еталоном і навпаки. Розрахунок другого етапу також проводився з використанням комп’ютерного програмного пакету для статистичного аналізу «Statistica».

І вже на другому етапі проведено завершальну багатовимірну класифікацію підприємств з їх ранжуванням, що наведено в табл. 3. У свою чергу, ранжування дозволяє виділити групи лідерів, середняків і аутсайдерів.

Використання двох методів у комплексі дозволяє найбільш коректно та точно визначати кількісний рівень впливу зовнішніх факторів на рівень конкурентоспроможності підприємства. За результатами розрахунків з комбінованим використанням таксономічного методу і методу головних компонент ТОВ «Южний електротехнічний завод» за впливом зовнішніх факторів на рівень конкурентоспроможності зайняв в 2010 році 9 місце, у 2011 р. – 16, а в 2012 р. – 14.

Серед лідерів ПАТ «Синельниківський ресорний завод» (5 місце), ПАТ «Дружківський завод металевих виробів» (1 місце), ПАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» ім. А. Н. Кузьміна» (3 місце), ПАТ «Луганський ливарно-механічний завод» (4 місце), ПАТ «Кременчуцький завод металевих виробів» (2 місце).

Серед аутсайдерів, яким вкрай необхідно провести заходи щодо підвищення рівня конкурентоспроможності, такі підприємства: ЗАТ «Рівненський завод опалюальної техніки» (18 місце), ПАТ «Летичівський агрегатний завод» (17 місце), ПрАТ «Черкаський ремонтно-механічний завод» (20 місце), ПАТ «Київський ремонтно-механічний завод» (19 місце).

Отримана оцінка впливу зовнішніх факторів на рівень конкурентоспроможності підприємства може бути використана для оцінки рівня конкурентоспроможності в результаті спільного впливу як зовнішніх, так і внутрішніх факторів, що значно підвищить якість оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства. Для цього необхідно поєднати оцінку впливу зовнішніх факторів з оцінкою внутрішньої конкурентоспроможності, отриманої одним із багатьох відомих методів.

Якщо гіпотетично припустити, що внутрішні складові діяльності у розглянутих підприємствах будуть однаковими, рівень конкурентоспроможності окремих підприємств визначить відмінності саме в різному впливі зовнішніх факторів.

Відповідно, ТОВ «Южний електротехнічний завод» у конкурентній боротьбі на ринку готових металевих виробів змушене компенсувати загрози зовнішнього середовища посиленням внутрішніх складових конкурентоспроможності.

З метою практичного використання отриманих результатів оцінки впливу зовнішніх факторів конкурентоспроможності підприємств, розроблено методику обґрунтування вибору рекомендацій щодо підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства з урахуванням впливу зовнішніх факторів.

Згідно з методикою процес обґрунтування рекомендацій щодо підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства з урахуванням впливу зовнішніх факторів розділено на такі етапи: виділення зовнішніх і внутрішніх факторів конкурентоспроможності; формування системи факторних показників; оцінка впливу внутрішніх і зовнішніх факторів конкурентоспроможності; встановлення взаємозв'язків між внутрішніми і зовнішніми факторами; розробка рекомендацій щодо посилення позитивного і нейтралізації негативного впливу зовнішніх факторів за допомогою посилення відповідних внутрішніх факторів конкурентоспроможності підприємства.

Згідно з однією із найбільш вдалих методичних розробок, яку здійснено Л. В. Єргієвою, до внутрішніх факторів конкурентоспроможності підприємства було віднесено: науково-технічний, фінансово-економічний, виробничо-технологічний, кадровий та екологічний потенціали, маркетингова діяльність, система менеджменту якості, рівень інноваційної діяльності, ефективність реклами і збуту, рівень матеріально-технічного забезпечення, рівень підготовки та розробки виробничих процесів, ефективність виробничого контролю, випробувань і обстежень, рівень технічного, сервісного й гарантійного обслуговування.

У результаті аналізу парних взаємозв'язків між зовнішніми і внутрішніми факторами конкурентоспроможності підприємства було відібрано внутрішні фактори, за допомогою яких підприємства можуть компенсувати негативний або посилити позитивний вплив окремих зовнішніх факторів (табл. 4).

Таблиця 4

Результати аналізу парних взаємозв'язків між зовнішніми і внутрішніми факторами конкурентоспроможності підприємств, («+» – взаємозв'язок встановлено, «-» – взаємозв'язок відсутній)

Внутрішні фактори конкурентоспроможності підприємства	Зовнішні фактори конкурентоспроможності підприємства						
	Розвиток інфраструктури	Інвестиційна активність	Взаємодія з місцевими органами влади	Економічний розвиток	Конкуренція на ринку підприємства	Характеристика споживачів підприємства	Характеристика постачальників ресурсів підприємства
Науково-технічний потенціал	-	-	-	+	+	-	+
Фінансово-економічний потенціал	+	+	+	+	+	-	+
Виробничо-технологічний потенціал	-	-	+	+	+	+	-
Кадровий потенціал	-	-	+	-	+	+	+
Екологічний потенціал	-	-	+	-	+	+	-
Маркетингова діяльність	-	-	-	+	+	+	+
Система менеджменту якості	-	-	-	-	+	+	+
Стан інноваційної діяльності	-	-	-	+	+	+	+
Ефективність реклами та збуту продукції	-	-	-	+	+	+	-
Рівень матеріально-технічного забезпечення	-	-	-	-	+	+	+
Рівень підготовки та розробки виробничих процесів	-	-	-	-	+	-	-
Ефективність виробничого контролю, іспитів та обстежень	-	-	-	-	+	+	+
Рівень технічного, сервісного та гарантійного обслуговування	-	-	-	-	+	+	-

За рахунок підвищення фінансово-економічного потенціалу підприємства можна компенсувати негативний вплив усіх зовнішніх факторів конкурентоспроможності за винятком споживачів. Чотири із семи зовнішніх факторів мають взаємозв'язок з такими внутрішніми складовими діяльності підприємств як виробничо-технологічний та кадровий потенціал, стан маркетингової та інноваційної діяльності.

З іншого боку, всі внутрішні фактори конкурентоспроможності пов'язані з характеристикою конкуренції на ринку підприємства. 10 із 13 внутрішніх факторів можуть компенсувати негативний вплив споживачів на конкурентоспроможність підприємства. Найменші можливості щодо компенсації зовнішнього впливу підприємства отримують в умовах нерозвиненості інфраструктури та відсутності умов для інвестиційної діяльності в регіоні. Такі недоліки зовнішнього середовища можна частково компенсувати тільки за рахунок збільшення фінансово-економічного потенціалу підприємства.

Використання методики обґрунтування вибору рекомендацій щодо підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства з урахуванням впливу зовнішніх факторів було апробовано на прикладі ТОВ «Южний електротехнічний завод». У результаті проведення аналізу зовнішніх та внутрішніх факторів проведено розрахунок їх впливу на конкурентоспроможність підприємства та розраховано рівень узагальнюючого показника

конкурентоспроможності 20 підприємств, які виробляють готові металеві вироби. Завдячуячи лідерству за внутрішніми факторами найбільш конкурентоспроможним підприємством у 2012 році було ПАТ «Луганський ливарно-механічний завод». Також серед лідерів ПАТ «Дружківський завод металевих виробів», ПАТ «Синельниковський ресорний завод», ПАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» ім. А. Н. Кузьміна» та ПАТ «Кременчуцький завод металевих виробів». За сумісним впливом зовнішніх і внутрішніх факторів на конкурентоспроможність ТОВ «Южний електротехнічний завод» у 2012 році займало 10 місце. Найменш конкурентоспроможними на ринку готових металевих виробів України у 2012 році були ПАТ «Київський ремонтно-механічний завод», ВАТ «Оснастка» та ПАТ «Херсонський завод карданих валів».

З метою компенсації негативного впливу зовнішніх факторів на рівень конкурентоспроможності ТОВ «Южний електротехнічний завод» і, як наслідок, підвищення рівня його конкурентоспроможності було обґрунтовано рекомендації щодо підвищення конкурентоспроможності ТОВ «Южний електротехнічний завод». Негативний вплив зовнішнього середовища, а саме низький економічний розвиток регіонального ринку, недостатні інвестиційні можливості, діяльність органів державної влади, усі ці негативні впливи автором запропоновано компенсувати за допомогою підсилення фінансово-економічного та кадрового потенціалу, покращення результатів маркетингової діяльності, ефективності реклами та збуту.

Оцінено результати запропонованих заходів, їх вплив на покращення техніко-економічних показників діяльності підприємства. За рахунок заходів ТОВ «Южний електротехнічний завод» може компенсувати негативний вплив деяких зовнішніх факторів та підвищити рівень своєї конкурентоспроможності, піднявшись з 10 місця на 7.

Також результатом підвищення конкурентоспроможності буде отримання ТОВ «Южний електротехнічний завод» додаткового прибутку в обсязі 759 тис. грн. та покращення всіх основних показників ефективності діяльності.

Висновки і перспективи подальших розробок. У результаті проведених досліджень здійснено розрахунок рівня впливу 33 факторних показників за кожним зовнішнім чинником конкурентоспроможності підприємств, які виробляють готові металеві вироби за 2010–2012 роки в 20 регіонах України. Після аналізу динаміки факторних показників по регіонах проведено оцінку впливу зовнішніх факторів на рівень конкурентоспроможності підприємств з виробництва готових металевих виробів.

Запропоновано використання отриманої оцінки впливу зовнішніх факторів на рівень конкурентоспроможності підприємств щодо виробництва готових металевих виробів для оцінки загального рівня конкурентоспроможності в результаті спільного впливу як зовнішніх, так і внутрішніх факторів, що значно підвищить якість оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства.

Список використаної літератури

1. Буркинський Б. В. Экономическая оценка конкурентоспособности: учеб. пособ. / Б. В. Буркинський, А. А. Стрелец. – Одеса: ИПРЭИ НАН України, 1998. – 54 с.
2. Аblaева A. P. Выбор метода оценки конкурентоспособности предприятия / A. P. Аblaев, R. P. Аblaев // Збірник СевНТУ. Економіка і фінанси. – 2012. – № 130. – С. 3–5.
3. Чернышева Г. Ю. Разработка инструментальных средств оценки конкурентоспособности промышленных предприятий на основе методов теории нечетких множеств: автореф. дис на соискание науч. степени канд. экон. наук. 08.00.13 «Математичні та інструментальні методи економіки» / Г. Ю. Чернышева. – Саратовский государственный социально-экономический университет, 2009. – 24 с.
4. Баумгартен Л. В. Анализ методов определения конкурентоспособности организаций и продукции / Л. В. Баумгартен // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – № 4. – С. 45–49.
5. Яшева Г. А. Конкурентоспособность предприятий легкой промышленности: оценка и направления повышения / Г. А. Яшева, Н. Л. Прокоф'єва, В. В. Квасникова // Вітебск: УО «ВГТУ», 2003. – 302 с.

6. Гладышева И. В. Прогнозирование конкурентоспособности промышленного предприятия: автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук: 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / И. В. Гладышева. – СПб: 2006. – 20 с.
7. Єргієва Л. В. Фактори та резерви підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств (на прикладі кабельної промисловості): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Л. В. Єргієва. – ОНЕУ, 2012. – 21 с.
8. Чернишова О. Б. Оцінка конкурентоспроможності промислових підприємств (на прикладі підприємств кондитерської галузі харчової промисловості України): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / О. Б. Чернишова. – ОДЕУ, 2009. – 21 с.
9. Фатхутдинов Р. А. Менеджмент конкурентоспособности товара / Р. А. Фатхутдинов. – М.: Бизнес-школа, Интел-синтез, 1995. – 203 с.
10. Максимова И. В. Оценка конкурентоспособности промышленного предприятия / И. В. Максимова // Маркетинг. – 1996. – № 3. – С. 33–39.
11. Фасхиев Х. А. Как измерить конкурентоспособность предприятия? / Х. А. Фасхиев // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – № 4. – С. 53–68.
12. Маркулин М. В. Реалистичный поход к формированию интегральных систем оценки и методов управления конкурентоспособностью современной компании / М. В. Маркулин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 4. – С. 82–85.
13. Белоусов В. Л. Анализ конкурентоспособности фирмы / В. Л. Белоусов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 5. – С. 63–71.
14. Отчет о конкурентоспособности Украины – 2008 / Фонд «Эффективное управление» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.feg.org.ua/docs/Competitiveness_report_2008_ru.pdf.
15. Калинина В. Н. Введение в многомерный статистический анализ: учеб. пособ. / В. Н. Калинина, В. И. Соловьев. – М.: Гос. университет управления, 2003. – 66 с.
16. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях. Методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта. – М.: Статистика, 1980. – 151 с.
17. Айвазян С. А. Многомерный статистический анализ в социально-экономических исследованиях / С. А. Айвазян // Экономика и математические методы. – 1977. – Т. 13. – № 5. – С. 968–986.
18. Айвазян С. А. Классификация многомерных наблюдений / С. А. Айвазян, З. И. Бажаева, О. В. Староверова. – М.: Статистика, 1974. – 240 с.
19. Янковой А. Г. Многомерный анализ в системе STATISTICA / А. Г. Янковой. – Одесса: Оптимум, 2001. – Вып. 1. – 216 с.
20. Егупов Ю. А. Повышение корректности многомерных оценок в процессе формирования производственной программы предприятия / Ю. А. Егупов // Збірник наукових праць Економічні інновації. – 2009. – Вип. 38. – С. 68–80.
21. Егупов Ю. А. Бизнес-план: методика разработки и анализа: учеб. пособ. / Ю. А. Егупов, Л. Е. Купинец. – Одесса: Оптимум, 2001. – 230 с.
22. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в эконометрическом моделировании / [В. Плюта; пер. спольск.]. – Финансы и статистика, 1989. – 175 с.
23. Литвинова В. А. Повышение корректности сравнительных оценок конкурентоспособности продукции на основе таксономического метода / В. А. Литвинова // Інноваційна економіка. – 2012. – № 5 (31). – С. 97–101.
24. Янковой А. Г. Многомерный анализ в системе STATISTICA / А. Г. Янковой. – Одесса: Оптимум, 2002. – Вып. 2. – 326 с.

ВПРОВАДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ КОНТРОЛІНГУ В СИСТЕМУ УПРАВЛІННЯ МАШИНОБУДІВНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті виділено основні причини, які вказують на необхідність впровадження контролінгу на підприємстві. Розроблено схему впровадження механізму контролінгу в систему управління підприємством та охарактеризовано етапи реалізації такої схеми. Систематизовано основні підходи до впровадження контролінгу.

The basic reasons that indicate the need to introduction of controlling at the enterprise are allocated. The schema of introduction the mechanism of controlling into the system of enterprise management is developed and the stages of that schema are characterized. The main approaches to introduction of controlling are systematized.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Машинобудівна галузь України знаходиться сьогодні в кризовому стані. Однією з причин такої ситуації на більшості підприємств є низький рівень менеджменту. Саме некваліфіковані та помилкові дії керівництва довели більшість підприємств до межі банкрутства.

Підкреслимо, що машинобудування серед галузей промисловості посідає важоме місце. Будучи одним із найважливіших структурних підрозділів реального сектору економіки, машинобудування безпосередньо впливає на технічний рівень у всіх галузях промисловості та визначає перспективи розвитку індустрії в цілому. Для удосконалення системи менеджменту на машинобудівних підприємствах необхідно розробляти нові методи управлінських рішень. Значну роль тут має відіграти впровадження контролінгу, який забезпечить концентрацію контрольних дій на найбільш пріоритетних напрямах фінансової діяльності підприємств [1].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми розробки й удосконалення механізму контролінгу в системі управління підприємством висвітлюються в численних працях зарубіжних та вітчизняних науковців, серед яких: Е. Майєр, Р. Манн, Х. Ю. Кюппер, Д. Шнайдер, Й. Вебер, Д. Хан, Х. Й. Фольмут, Е. Л. Попченко, А. М. Кармінський, Н. І. Оленєв, С. Г. Фалько, М. С. Пушкар, М. В. Тарасюк, Н. П. Шульга, Л. А. Сухарєва, О. М. Деменіна та інші. Проте наукові погляди вчених-дослідників часто неоднозначні, а об'єктивна необхідність розробки основних зasad впровадження механізму контролінгу потребує додаткового удосконалення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сучасному етапі розвитку теорії менеджменту підприємства розроблено різноманітні підходи до організації контролінгу на підприємстві, водночас, при дослідженні цього питання недостатньо уваги приділено особливостям впровадження контролінгового механізму в управління підприємствами машинобудування, враховуючи специфіку їх діяльності. Вивчення цих питань – це не тільки можливість забезпечити ефективне функціонування механізму контролінгу, але й створення умов для підвищення рівня результативності діяльності підприємств машинобудівної галузі в цілому.

Постановка завдання. Метою статті є розробка схеми впровадження механізму контролінгу в систему управління машинобудівним підприємством, яка б враховувала особливості функціонування підприємств цієї галузевої принадлежності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний стан розвитку машинобудування стимулює підприємства цієї галузі освоювати інноваційні технології не тільки в області виробництва, але й в області управління. Це неминуче, оскільки

технологічно «здорове» виробництво спонукає до налаштування системи управління, таким чином, щоб вона відповідала основним вимогам вищого менеджменту організації. Успіх діяльності залежить переважно від інтенсивності застосування на підприємствах вдосконалених концепцій та підходів до управління, одним із яких і є контролінг.

Відзначимо, що контролінг у всьому світі завойовує місці позиції в системі управління підприємством, що не є притаманним для українських підприємств. Проблеми впровадження контролінгу на вітчизняних підприємствах обумовлено, перш за все, нерозумінням його сутності, ролі та користі, а також поведінкою і психологією взаємодії керівників та контролерів.

Автор вважає доцільним виділити типові причини, які вказують на необхідність впровадження механізму контролінгу на підприємстві, зокрема це:

- погіршення порівняно з подібними підприємствами галузі економічних показників;
- поява нових або зміна цілей у сформованих умовах функціонування;
- відсутність узгодження цілей, що перешкоджає досягненню основної мети підприємства;
- використання методів планування, калькуляції і аналізу, що не задовільняють менеджмент підприємства;
- відсутність на підприємстві методик обліку та аналізу, невідповідність вимогам як основи для відстеження діяльності та прийняття відповідних рішень;
- дублювання або відсутність деяких функцій, наявність конфліктних ситуацій при їх виконанні [2, с.352].

За наявності вказаних причин, перш ніж приймати рішення щодо впровадження контролінгу, варто прийняти до уваги існування певних ситуацій, коли такі дії будуть недоцільними:

1. Контролінг має сенс, якщо керівництво підприємства дійсно робить висновки зі звітів і реалізує відповідні заходи. Це можна встановити виходячи з минулого досвіду управління на підприємстві. В іншому випадку впровадження контролінгу на підприємстві не буде доцільним.
2. Якщо підприємством керує авторитарист, який переконаний, що для прийняття рішень йому не потрібна аналітична інформація. Для такого типу керівників контролінг може служити лише для того, щоб у випадку прийняття неправильних рішень, покласти результати цих рішень на підрозділи контролінгу.
3. Якщо середня ланка управління усвідомлює, що контролінг виявить неефективність роботи підрозділів і особисту некомпетентність, то впроваджувати контролінг передчасно. Адже існує дуже висока вірогідність опору з боку середньої ланки управління заходам щодо впровадження контролінгу. Можлива також дискредитація контролінгу як концепції управління в очах рядових співробітників [3, с.187].

Необхідно відзначити, що широке впровадження контролінгу в систему управління підприємством дозволить деталізувати внесок окремих елементів управлінського впливу в досягнення спільніх завдань, які постають перед підприємством, що веде до підвищення відповідальності менеджерів за результати своєї діяльності [4, с.80–84].

Зазначимо, що дослідивши різні наукові погляди [4, с.80–84; 5; 6; 7, с.47–55; 8, с.55–65; 9, с.144–147; 10] щодо переліку та змісту основних етапів впровадження контролінгу в управління суб'єктами господарювання, можна розробити пропозиції щодо організації цього процесу на підприємствах машинобудівної галузі України. Враховуючи особливості контролінгу та сучасне розуміння сутності цієї управлінської технології доцільно запропонувати схему впровадження механізму контролінгу в управління машинобудівними підприємствами (рис. 1).

Згідно з рис. 1, початковим етапом у впровадженні контролінгу є підготовча фаза, яка включає заходи щодо ознайомлення з діяльністю підприємства, на основі чого формуються базові основи системи контролінгу. Зокрема, першочерговим завданням, на думку автора є проведення діагностики, яка містить аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства.

Цей етап передбачає вивчення та оцінку факторів зовнішнього та внутрішнього середовища машинобудівного підприємства, а також ефективності функціонування і виявлення проблем його соціально-економічного розвитку. Це, насамперед, збір та аналіз даних, що характеризують стан основних підсистем та елементів конкретного підприємства, а саме: аналіз структури підприємства, стилю керівництва, організаційної культури, аналіз системи методів управління, що використовуються на підприємстві, аналіз існуючої системи мотивації, оцінка трудового потенціалу, аналіз торговельної, фінансової, інвестиційної та іншої діяльності підприємства, а також аналіз зовнішніх і внутрішніх факторів, які впливають на формування системи контролінгу [7, с.52].

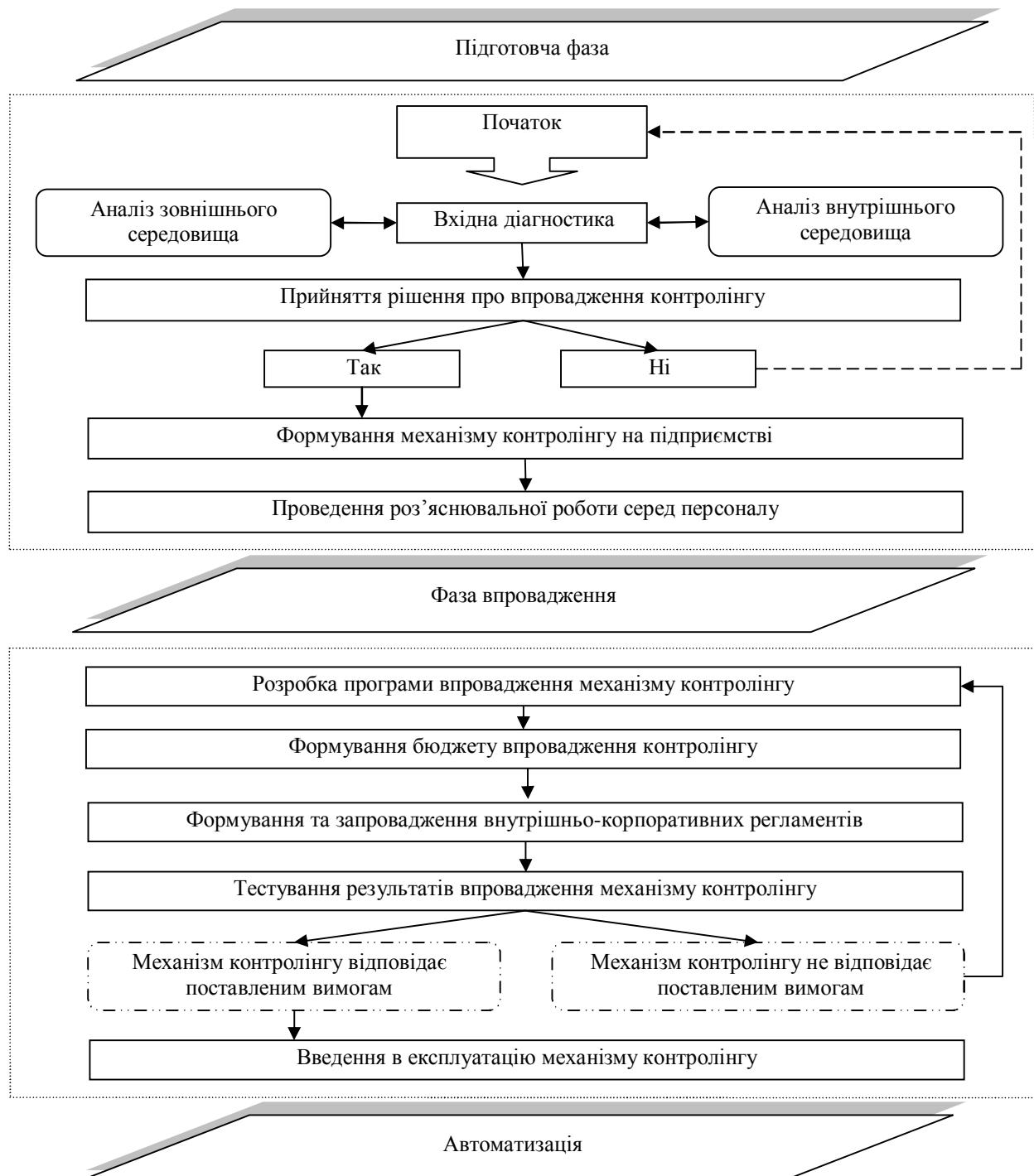


Рис. 1. Схема впровадження механізму контролінгу в систему управління підприємством (запропоновано автором)

На основі результатів, отриманих після проведення відповідних діагностичних процедур, приймається рішення щодо доцільності впровадження контролінгу на підприємстві. Цей етап передбачає узгодження думок власників та менеджерів вищого рівня про необхідність запровадження такої управлінської технології, розуміння її ефективності та перспектив, які відкриваються перед підприємством у випадку впровадження системи контролінгу [8, с.61]. У випадку позитивного рішення щодо впровадження контролінгу на підприємстві починається формування механізму контролінгу.

Підкреслимо, що в цьому випадку доцільно розмежовувати процес формування та процес безпосереднього впровадження механізму контролінгу. Ототожнення цих процесів неможливе, оскільки формування механізму контролінгу – це теоретичне проектування цієї системи, а процес впровадження – це практична реалізація попередньо сформованих заходів.

Зазначимо, що одним із найважливіших етапів впровадження контролінгу є проведення роз'яснювальної роботи серед персоналу. Цей етап передбачає систематичне проведення тренінгів, семінарів, конференцій, нарад, презентацій та інших заходів. Вони забезпечать розуміння змін, які відбуваються на підприємстві, усвідомлення ролі кожного менеджера в цьому процесі, тим самим мінімізують опір нововведенням [8, с.62].

На фазі безпосереднього впровадження одним із перших етапів є розробка програми впровадження механізму контролінгу на підприємстві з чіткими та конкретними заходами і строками їх реалізації. Це все повинно бути відображене у плані-графіку впровадження контролінгу.

Формування бюджету впровадження системи контролінгу на підприємстві передбачає планування необхідних джерел фінансування та витрат на здійснення конкретних заходів, що стануть підставою для аналізу ефективності та цільового спрямування витрачення коштів, а також основою для безпосередньої оцінки ефективності впровадження контролінгу. Підкреслимо, що загальна сума витрат, необхідних для впровадження контролінгу, залежить від розмірів підприємства і від необхідності придбання спеціальних програмних продуктів і техніки.

Важливим є наступний етап, а саме формування та запровадження внутрішньо-корпоративних регламентів функціонування контролінгу, адже це забезпечить чітке виконання функцій, покладених на службу контролінгу, унеможливить конфлікти в ході їх реалізації тощо.

Етап тестування результатів впровадження контролінгу передбачає: апробацію функціонування контролінгу на окремому підрозділі підприємства; оцінку результатів проведеного експерименту та розробку коригуючих заходів відповідних етапів впровадження контролінгу на підприємстві в цілому.

Завершальним етапом цієї фази є введення в експлуатацію контролінгу на всіх рівнях управління і в усіх структурних підрозділах машинобудівного підприємства.

Фазу автоматизації можна охарактеризувати як вибір способу автоматизації операцій контролінгу. У цій фазі необхідно прийняти рішення з приводу того, чи варто використовувати існуючу інформаційну систему або більш доцільним буде придбання нової. У випадку прийняття рішення про впровадження нової інформаційної системи виникають такі альтернативи автоматизації контролінгу: або за допомогою установки ERP-системи, або за допомогою використання більш дешевої аналітичної системи. Перший варіант більше підходить для великих підприємств, які мають багато філій та представництва за кордоном. Придбання аналітичної системи – це найбільш підходящий варіант для підприємств середнього розміру, які володіють автоматизованою системою первинного обліку інформації [4, с.80–84].

Зауважимо, що терміни впровадження кожного із вищенаведених етапів залежать від обраного підходу, щодо впровадження механізму контролінгу на підприємстві. Дослідивши літературні джерела, присвячені цьому питанню, можна виділити такі підходи до впровадження механізму контролінгу на підприємстві: підхід пілотного проекту, підхід паралельної адаптації, підхід швидкої функціональної заміни, підхід поетапного реформування (табл. 1) [7, с.52].

Таблиця 1

Підходи до впровадження контролінгу на підприємстві

Характеристика	Переваги	Недоліки
Підхід пілотного проекту		
Передбачає те, що в окремих функціональних областях реалізуються лише окремі функції та елементи механізму контролінгу до повної реструктуризації системи управління підприємства	Низький опір до проведених змін в організації	Ймовірність затягнути процес реорганізації, що може призвести до повного припинення впровадження системи контролінгу
Підхід паралельної адаптації		
Означає те, що стара і нова системи управління функціонують паралельно, а заміна відбувається після повної адаптації нових структур і технологій управління	Відсутність опору, можливість коригувати нову систему контролінгу	Підвищення витрат підприємства; дублюється робота, так як одночасно на підприємстві існують дві системи управління
Підхід швидкої функціональної заміни		
Означає те, що нова система управління стрімко замінює існуючу	Ймовірність швидкого вбудування елементів механізму контролінгу	Загроза виникнення сильного опору всередині підприємства
Підхід поетапного реформування		
Здійснюється шляхом ітераційного способу впровадження контролінгу, який передбачає чітке структурування етапів і критеріїв впровадження системи контролінгу на підприємстві, а також переходу з етапу на етап	Відсутність опору змінам, а також можливість усувати помилки в процесі реорганізації структури управління підприємством	Висока вартість проекту, значна тривалість

Зазначимо, що з усього різноманіття необхідно вибрати підхід, найбільш відповідний цілям і можливостям підприємства з урахуванням вищезазначених обмежень та критеріїв.

Варто підкреслити, що користь від впровадження контролінгу варто шукати не в миттєвому зниженні витрат та зростанні економічної ефективності підприємства. Користь полягає, насамперед, у тому, що в ході впровадження контролінгу на підприємстві розробляються технології ефективного управління, що забезпечують координацію управлінської діяльності та ефективне досягнення стратегічних і оперативних цілей підприємства.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, впровадження механізму контролінгу на підприємствах машинобудівної галузі є системою заходів організаційно-економічного характеру. Розробка цих заходів має певний ступінь новизни, оскільки передбачає розгляд та адаптацію методів та інструментів контролінгу, існуючих в міжнародній практиці, до застосування в діяльності вітчизняних машинобудівних підприємств, включаючи впровадження в механізм елементів,

що відображають їх специфіку в українських ринкових умовах. Комплексний підхід до впровадження контролінгу на підприємствах машинобудівної галузі дозволить об'єднати всі структурні одиниці в єдиний інформаційний простір, організувати більш точний облік витрат, удосконалити методи калькулювання собівартості продукції та методи аналізу відхилень, надати керівництву економічно значиму аналітичну інформацію в необхідних розрізах. Крім цього, впровадження механізму контролінгу дозволить підвищити прозорість організаційної структури підприємств, виявити дублюючі та конфліктуючі структурні елементи.

Подальші дослідження доцільно спрямувати на вивчення питань оцінки ефективності реалізації механізму контролінгу в управлінні підприємствами.

Список використаної літератури

1. Горячкіна Ю. В. Необхідність впровадження контролінгу на підприємствах машинобудівного комплексу України [Електронний ресурс] / Ю. В. Горячкіна. – Режим доступу: <http://www.confcontact.com/2009new/3-goguyach.php>.
2. Зоріна О. А. Організація контролінгу в Україні: питання теорії та практики / О. А. Зоріна // Фінансовий вісник. – 2009. – № 4. – С. 350–355.
3. Нетужилкина Е. В. Перспективы внедрения современных систем контроллинга в угольно-энергетические компании / Е. В. Нетужилкина // Горный информационно-аналитический бюллетень. – 2011. – № 10. – С. 185–190.
4. Пырков С. А. Алгоритм формирования и внедрения системы контроллинга на предприятиях строительного комплекса / С. А. Пырков // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2009. – № 8 (58). – С. 80–84.
5. Чурилова А. Н. Особенности внедрения и развития системы контроллинга на предприятиях пищевой промышленности [Электронный ресурс] / А. Н. Чурилова // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 1. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-vnedreniya-i-razvitiya-sistemy-kontrollinga-na-predpriyatiyah-pischevoj-promyshlennosti>.
6. Волкова Н. Ю. Проблемы внедрения системы контроллинга предпринимательскими структурами Магаданской области [Электронный ресурс] / Н. Ю. Волкова // Общество. Среда. Развитие (Terra Humana). – 2012. – № 3. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-vnedreniya-sistemy-kontrollinga-predprinimatelskimi-strukturami-magadanskoy-oblasti>.
7. Бойкова Ю. М. Разработка и внедрение системы контроллинга на торговых предприятиях / Ю. М. Бойкова, В. А. Боровкова // Известия СПбГУЭФ. – 2009. – № 2. – С. 47–55.
8. Тарасюк М. Основні етапи впровадження контролінгу в управління торговими мережами / М. Тарасюк // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2009. – № 2. – С. 55–65.
9. Коковіхіна О. О. Основні етапи впровадження контролінгу в управління залізничними підприємствами / О. О. Коковіхіна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 35. – С. 144–147.
10. Фаїзов А. В. Шляхи впровадження контролінгу на вітчизняних підприємствах [Електронний ресурс] / А. В. Фаїзов // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2011. – Вип. 4. – Режим доступу: <http://library.tneu.edu.ua>.

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ФОРМУВАННЯ ПАЙОВОГО КАПІТАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ОБСЛУГОВУЮЧИХ КООПЕРАТИВІВ

У статті розглянуто порядок формування та руху пайового капіталу сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу та відображення цього процесу на рахунках бухгалтерського обліку. Виявлено низку специфічних питань, які потребують вирішення. Розроблено пропозиції щодо вдосконалення методології обліку вищевказаного процесу.

The article deals with the procedure for the formation and movement of share capital of agricultural service cooperative and reflection of this process on accounts. A number of specific issues that need to be addressed were found. A number of proposals to improve accounting methods of above process were developed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В Україні велики структури і трейдери диктують умови на ринку сільськогосподарської продукції тому, що не мають противаг – немає кооперації та об'єднання виробників. Посередники за безцінь скуповують продукцію у селян, які не мають доступу до ринків, та продають її, отримуючи прибутки. Як свідчить практика, там, де люди об'єдналися і створили збутові кооперативи, посередники відступають. Проте, сьогодні, у сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів є певні недоліки. З одного боку, створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів стримує недостатня поінформованість сільського населення про їх діяльність та переваги. Попередні десятиліття радянської історії підірвали довіру людей до інституту кооперації. До того ж, у незаможних селян відсутній стартовий капітал для об'єднання. З іншого боку, це відсутність розуміння на рівні державних органів, зокрема районних, якою є економічна природа кооперації. В Україні немає єдиного кооперативного координаційного центру та в різних регіонах існують різні підходи до вирішення цього питання. Отже, перед сільськогосподарськими обслуговуючими кооперативами поставлені досить серйозні проблеми, які вимагають негайного вирішення.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Методологію бухгалтерського обліку формування пайового капіталу сільськогосподарського кооперативу досліджено в працях С. Ф. Голова, А. Д. Криворак, М. М. Коцупатрого, В. В. Мельничук, І. І. Сардачук, В. В. Сопка тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на вагомий внесок вітчизняних науковців, залишається низка важливих проблем, які потребують негайного вирішення. Зокрема, йдеться про вдосконалення методичних рекомендацій щодо формування пайового капіталу та облікового забезпечення кожного члена сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу, що є невирішеним.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття особливостей обліку формування і руху пайового капіталу сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів та внесення пропозицій щодо його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кооперування є логічною стадією подальшого розвитку реформ, що стає можливим завдяки виникненню значної кількості незалежних приватних товаровиробників-власників, які мають спільні економічні інтереси у здійсненні ринкової діяльності. Автором статті виділено сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи, які здійснюють обслуговування членів кооперативу та не переслідують мету – отримання прибутку. Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи (СОК) спрямовують

свою діяльність на обслуговування сільськогосподарського та іншого виробництва учасників кооперації. Залежно від виду діяльності вони поділяються на переробні, заготівельно-збутові, постачальницькі, сервісні та інші. Організація діяльності кооперативних підприємств базується на формуванні відповідних фондів фінансових ресурсів.

Механізм формування пайового фонду передбачає здійснення членами (асоційованими членами) обов'язкових і додаткових внесків – пайів. Пай – це грошова сумабо оцінений у грошовій формі майновий разовий чи періодичний внесок члена кооперативу [1]. Обов'язковий та додатковий пайові внески формують загальний розмір паю кожного із членів (асоційованих членів) кооперативу, є поворотними, а тому при виході (вилюченні) члена повертаються йому у встановленому статутом порядку. Основне призначення пайового внеску (внесків) забезпечення операційної діяльності кооперативу, відповідно розмір обов'язкового пайового внеску визначається пропорційно участі члена кооперативу в його господарській діяльності. Фактично обов'язковий пай є частковою оплатою послуг кооперативу, наданих ним його членам. Залежно від виду кооперативу можливі такі критерії визначення обов'язкових пайових внесків (табл. 1).

Таблиця 1
Критерії визначення обов'язкових пайових внесків

№ з/п	Критерії	Характеристика
1)	обсяг діяльності	(обсяг продукції поставленої до кооперативу, обсяг продукції, матеріально-технічних засобів, послуг придбаних через кооператив). У таких випадках розмір обов'язкового паю формується як процент від середнього за три останні роки (а при меншому терміні членства – за фактичний строк) товарообігу або споживання членом послуг кооперативу з обов'язковим врахуванням структури та якості наданої або отриманої продукції, послуг, матеріально-технічних засобів
2)	виробничі потужності	(площа господарств членів кооперативу, структура посівів, чисельність поголів'я, тощо)

Здійснюючи свою діяльність, кооператив повинен дбати про створення власної матеріально-технічної бази за рахунок надходжень і поповнення пайових внесків, які є основним джерелом фінансування кооперативу його членами. Джерела формування майна СОК за рахунок надходжень наведені на рис. 1.

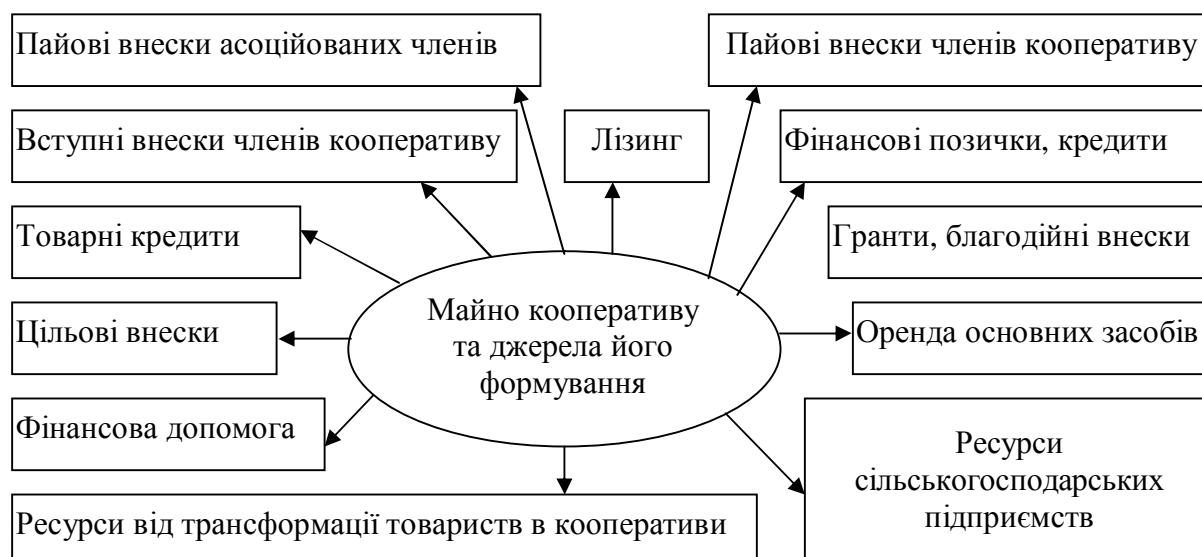


Рис. 1. Джерела формування майна сільськогосподарського кооперативу

Для забезпечення статутної діяльності кооператив у порядку, передбаченому його статутом, формує пайовий, резервний, неподільний, спеціальний та інші фонди. При цьому, пайовий (подільний) та неподільний фонди вважаються власним капіталом сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу. Основним нормативним документом при формуванні капіталу є Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію» [1]. Порядок формування власного капіталу сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу визначається у Статуті кооперативу. Порядок формування власного капіталу сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу (СОК) наведено на рис. 2. Облік власного капіталу (подільного та неподільного фондів) має велике значення в організації облікових робіт в СОК, адже окрім того, що він є базою для функціонування СОК, він також надає інформацію для подальших розрахунків з членами СОК і асоційованими членами [2].

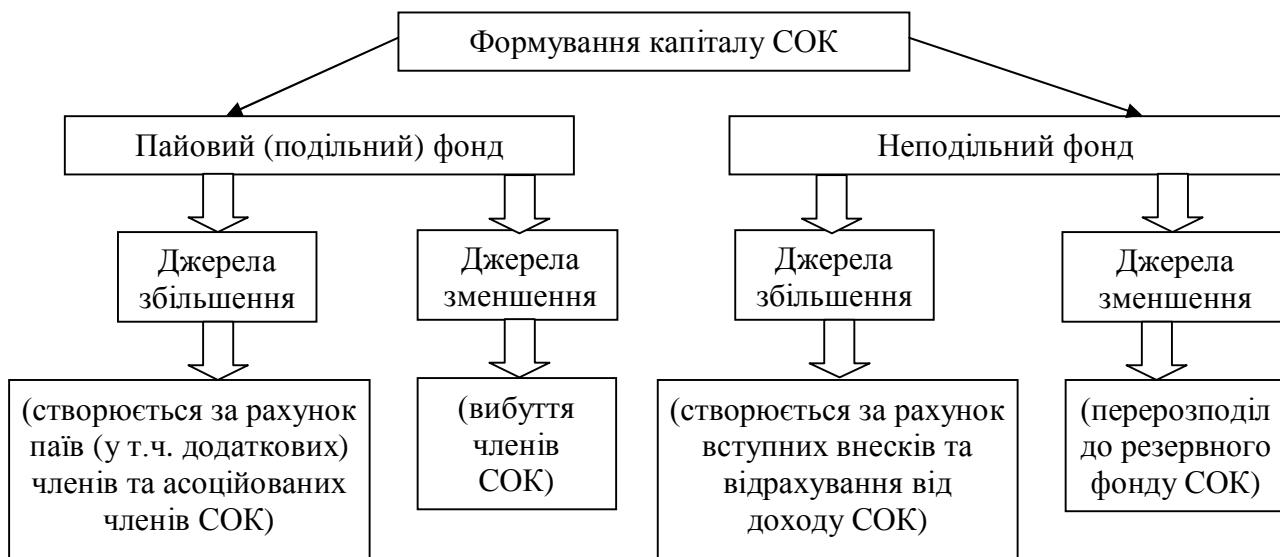


Рис. 2. Формування власного капіталу СОК

Пайовий (подільний) фонд, який формується за рахунок пайв (у тому числі, додаткових) членів та асоційованих членів кооперативу. Розміри пайових внесків до кооперативу встановлюються в рівних частинах і/або пропорційно очікуваній участі члена кооперативу в його господарській діяльності.

Неподільний фонд створюється в обов'язковому порядку і формується за рахунок вступних внесків та відрахувань доходу кооперативу. Пайові внески членів кооперативу до цього фонду не включаються. Неподільний фонд не може бути розподілений між членами кооперативу, крім випадків, передбачених законом. Порядок формування, розміри відрахувань до неподільного фонду частини доходу визначаються статутом кооперативу або правилами внутрішньої господарської діяльності кооперативу.

Резервний фонд створюється за рахунок економічних результатів діяльності кооперативу, перерозподілу неподільного фонду, пожертвувань, безповторної фінансової допомоги та за рахунок інших незаборонених законом надходжень для покриття можливих втрат (збитків) кооперативу. Резервний фонд, насамперед, використовується для самофінансування кооперативу як джерело необхідних вкладів та поповнення обігових коштів, а також у випадку виникнення несприятливих обставин у його діяльності. Частина коштів із резервного фонду має спрямовуватись на поповнення неподільного фонду для зменшення ризику, який виникає внаслідок виходу члена із кооперативу та полегшує прийом нових членів. Капітал сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів може збільшуватися за рахунок як внутрішніх, так і зовнішніх джерел. Збільшення розміру неподільного фонду відбувається при вступі до СОК нових членів та проведенні відрахувань з доходу від господарської діяльності. Зменшення розміру неподільного фонду може відбуватися при його перерозподілі до резервного фонду.

Розмір пайового (подільного) капіталу не є сталою величиною і збільшується за рахунок: пайових внесків нових членів; внесення дійсними членами пайових внесків внаслідок зміни обсягів їх участі в діяльності СОК або зміни розміру пайового внеску, у тому числі, шляхом внесення додаткових пайових внесків. Пайовий капітал може зменшуватися на суму пайових внесків, які повернуті членам кооперативу, що вибули з нього.

У випадку виходу або виключення з кооперативу фізична чи юридична особа має право на одержання власної загальної частки натуральною формою, грошима або (за бажанням) цінними паперами відповідно до їх вартості на момент виходу. Строк та інші умови одержання членом кооперативу власної загальної частки встановлюються статутом кооперативу, при цьому, за діючим законодавством, строк одержання зазначененої частки не може перевищувати двох років, а відлік його розпочинається з 1 січня року, що настає з моменту виходу або виключення з кооперативу. Право власності членів кооперативу та фізичних осіб на власну загальну частку є спадковим, тобто успадковується.

Організація обліку в сільськогосподарському кооперативі, в тому числі й обліку пайового капіталу, здійснюється на підставі чинного законодавства України, зокрема Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», П(С)БО, Плану рахунків бухгалтерського обліку та інструкції про його застосування тощо. У зв'язку зі змінами в Плані рахунків та Інструкції про застосування Плану рахунків внесені певні корективи до рахунку 40, який раніше називався «Статутний капітал». Так, оновлений рахунок має назву «Зареєстрований (пайовий) капітал». Змінено також його призначення, відтепер його використовують для обліку та узагальнення інформації про стан і рух статутного та іншого зареєстрованого капіталу, пайового капіталу відповідно до законодавства й установчих документів, а також внесків до оголошеного, але ще не зареєстрованого статутного капіталу. До рахунку 40 відкрили такі субрахунки [3]:

- субрахунок 401 «Статутний капітал», який відображатиме статутний капітал господарських товариств, державних і комунальних підприємств, зафіксований в установчих документах;
- субрахунок 402 «Пайовий капітал» – призначений для пайових внесків членів споживчих товариств, колективних сільськогосподарських підприємств, житлово-будівельних кооперативів, кредитних спілок та інших підприємств, що передбачені установчими документами;
- субрахунок 403 «Інший зареєстрований капітал» – відображає зареєстрований капітал інших підприємств, зокрема, приватних підприємств, формування якого передбачено в установчих документах тощо.

Інформацію про формування неподільного та пайового капіталу на рахунках бухгалтерського обліку наведено в табл. 2.

Таблиця 2
Кореспонденція рахунків за операціями з обліку пайового та неподільного фонду СОК [3]

№ з/п	Зміст господарської операції	Дт	Кт
1.	Відображена заборгованість членів СОК за внесками до неподільного капіталу	46	4021
2.	Відображена заборгованість членів СОК за внесками до пайового (подільного) капіталу	46	4022
3.	Внесено кошти в касу СОК засновниками як внесок до неподільного капіталу	301	46
4.	Внесено засновником майно як внесок до пайового (подільного) капіталу	15	46
5.	Внесено засновником виробничі запаси як внесок до пайового (подільного) капіталу	20	46
6.	Внесено засновниками кошти на розрахунковий рахунок СОК як внески до пайового (подільного) капіталу	311	46
7.	Відображене зменшення пайового (подільного) капіталу у зв'язку з виходом члена СОК	4022	67
8.	Виплачено заборгованість готівкою перед членом після його виходу із СОК	67	301

Облік пайових внесків ведеться СОК у грошовому вимірнику. У випадку внесення пайового внеску членом СОК у вигляді земельних ділянок, земельних або майнових часток та іншого майна або майнових прав, керівництвом проводиться грошова оцінка пайових внесків та затверджується загальними зборами СОК. Частина оціночної вартості пайового внеску, що перевищує розмір обов'язкового паю, може передатися за згодою члена СОК в його додатковий пай або повинна бути повернута [4, с.64–70].

Щорічно наприкінці звітного періоду бухгалтерія повинна здійснювати перерахунок сум пайових внесків відповідно до зміни величини пайового капіталу. Таке систематичне уточнення розміру пайових внесків необхідне для визначення сум, які виплачуються членам кооперативу. Забезпечення прав членів кооперативу щодо розміру їх паяв досягається шляхом ведення «Книги обліку пайів» та «Пайової книжки». Синтетичний облік пайового капіталу здійснюється в реєстрах бухгалтерського обліку, відповідно до Методичних рекомендацій щодо застосування реєстрів журнально-ордерної форми обліку для сільськогосподарських підприємств.

Ведення аналітичного обліку пайових внесків членів СОК здійснюють в Реєстрі пайовиків, в якому відображається інформація про внесені вступні та пайові внески їх членів та про перерахунок розміру пайового внеску. Для відображення підсумкової інформації про вартість пайового внеску та суми кооперативних виплат і виплат на пай за рік, а також для підтвердження права члена СОК на членство автором запропоновано відкривати та видавати членські книжки. Передача майна СОК оформлюється актами прийому-передачі майна, накладними та іншими первинними документами. Послідовність записів з формуванням капіталу СОК наведено на рис. 3.

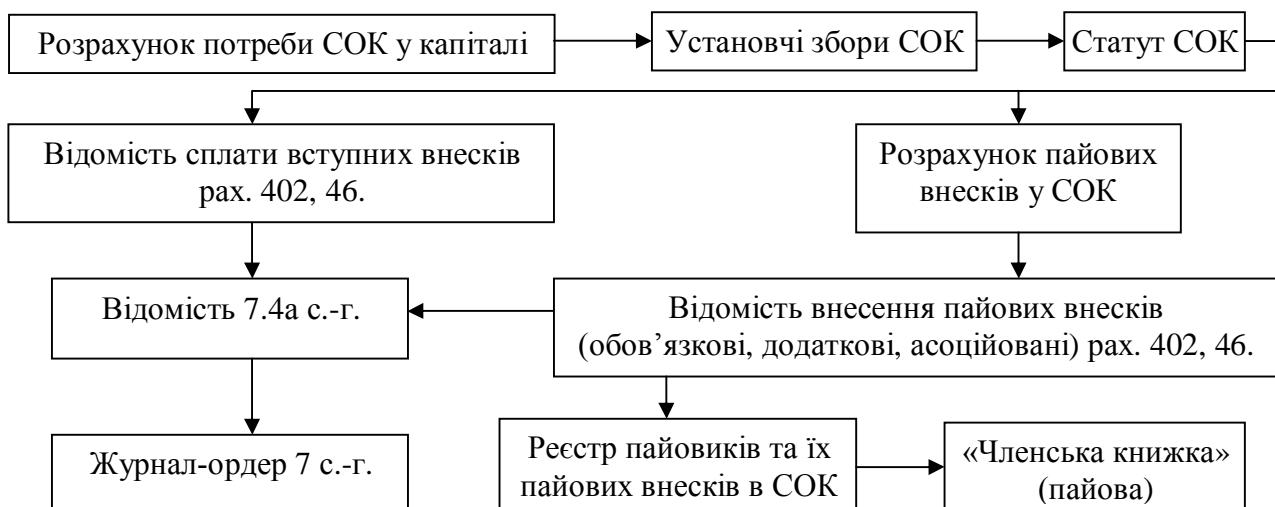


Рис. 3. Схема реєстрації записів по формуванню пайового та неподільного фондів СОК

Наприкінці звітного місяця дані з відомостей по заборгованості з вступними, пайовими та асоційованими внесками переносяться до відомості аналітичного обліку 7.4а с.-г. для обліку 402, 46 рахунків бухгалтерського обліку. Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи для забезпечення обліку вступних та пайових внесків мають право самостійно розробляти та затверджувати форми первинних документів, реєстрів аналітичного та синтетичного обліку, розроблені відповідно до особливостей діяльності конкретного кооперативу. Основою для організації бухгалтерського обліку в сільськогосподарських обслуговуючих кооперативах є методичні рекомендації щодо складання розпорядчого документа про облікову політику підприємства [5]. Проте, на жаль, зазначені методичні рекомендації не враховують низку специфічних питань облікової політики, а саме:

- облік членів кооперативу та пайового капіталу;
- облік участі кожного члена кооперативу в господарській діяльності кооперативу;
- формування цін на послуги кооперативу;
- формування та облік фондів кооперативу, кооперативних виплат та виплат на пай.

Також деякі проблеми залишаються невизначеними, основна із яких є невелика кількість сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Селянам потрібні послуги кооперативу, та єдиною причиною неможливості вступу до кооперативу є необізнаність щодо ідеї кооперації. Проте, на думку автора, поліпшити ситуацію можливо шляхом забезпечення сільських громад доступними інформаційними та методичними матеріалами; проведення навчань та надання консультаційної допомоги членам ініціативних груп з питань розробки бізнес-планів створення і діяльності кооперативів тощо.

У сфері організації податкового обліку та звітності для кооперативів є складними питання щодо:

- 1) прийняття рішення про систему оподаткування (загальна, спрощена, неприбутковий);
- 2) вирішення питання податкової діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів як податкового агента по відношенню до своїх членів;
- 3) вирішення питання щодо статусу платника (неплатника) ПДВ;
- 4) формування прозорої податкової бази: впровадження системи позабалансового обліку руху сільськогосподарської продукції членів кооперативу, отриманої для зберігання, переробки, перед реалізаційної підготовки (пакування, фасування), реалізації.

Вирішення зазначених проблем можливо шляхом розроблення та доведення до регіонів такої інформації:

- методичних рекомендацій щодо складання розпорядчого документа про облікову політику в сільськогосподарських обслуговуючих кооперативах;
- альбому форм документів для первинного обліку в сільськогосподарських обслуговуючих кооперативах та методичних рекомендацій щодо їх застосування;
- затвердження спеціалізованих форм регистрів журнально-ордерної форми обліку для сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів та методичних рекомендацій щодо їх застосування.

Висновки і перспективи подальших розробок. У статті проаналізовано організаційно-методологічні аспекти обліку формування та руху пайового капіталу СОК. Наведено перелік складних питань, що виникають у сфері організації бухгалтерського та податкового обліку в СОК. У результаті проведеного дослідження сформовано низку пропозицій щодо вдосконалення методології облікового процесу, що стосуються насамперед формування та руху пайового капіталу СОК.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію» № 469/97-ВР від 17.07.1997 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uapravo.net/data2008/base60/ukr60783.htm>.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16.07.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
3. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку та Інструкції про його застосування» № 291 від 30.11.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99>.
4. Криворак А. Д. Сельскохозяйственный производственный кооператив. История, теория, перспективы / А. Д. Криворак. – Х.: ФЛП Шейнина Е. В., 2011. – 136 с.
5. Наказ Міністерства аграрної політики України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо складання розпорядчого документа про облікову політику підприємства» № 921 від 17.12.2007 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.

РОЗВИТОК ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто напрями підвищення інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств та наукове забезпечення розвитку цього напряму фінансування. Надано пропозиції щодо розвитку інвестиційного забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств.

The directions to increase the investment attractiveness of agricultural enterprises and scientific support for the development of this area of funding are considered in the article. Proposals for the development of investment support for agricultural enterprises are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ефективний розвиток аграрного сектора економіки України та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних сільськогосподарських підприємств неможливі без їх фінансової підтримки за рахунок інвестиційних ресурсів. Кризові явища у світовій і вітчизняній економіках обумовили скорочення інвестиційних програм національних та зарубіжних інвесторів в аграрну галузь України. Важливість фінансової підтримки національної аграрної галузі обумовлена тим, що сільськогосподарські підприємства є вагомим експортером, джерелом валютних надходжень, а також джерелом наповнення бюджетів різних рівнів. Підприємства аграрної галузі створюють значну кількість робочих місць не тільки на власних підприємствах, але й на підприємствах супутниках, споживачах, постачальниках, адже саме їх продукція є основою для функціонування різних галузей промисловості. Створення привабливих умов для потоку інвестицій в аграрні підприємства сприятиме розвитку не тільки агропромислового виробництва в цілому, але й інших галузей. Отже, розробка заходів щодо підвищення інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств та наукове забезпечення розвитку цього напрямку фінансування є актуальною проблемою, яка потребує нагального вирішення.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Значний внесок у розробку основних положень теорії та практики формування джерел інвестування сільськогосподарських підприємств, підвищення їх інвестиційної привабливості зробили вітчизняні науковці: А. Г. Бабенко, В. П. Галушко, М. С. Герасимчук, С. О. Гуткевич, О. І. Гуторов, М. І. Кісіль, М. Ю. Коденська, Г. П. Лайко, А. А. Пересада, П. Т. Саблук, В. П. Савчук, А. М. Третяк, А. В. Чупіс та ін.

Видлення невирішених раніше частин загальної проблеми. Значна частина питань, пов'язаних з дослідженням сутності та оцінки інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств недостатньо розкривають його специфіку чи потребують уdosконалення. Для успішного подолання кризових явищ в галузі саме державна фінансова підтримка більшістю вчених-економістів вбачається як можливий вихід аграрних підприємств зі складного стану у напрямку забезпечення фінансової стабільності, підвищення інвестиційної привабливості аграрних підприємств з урахуванням їх регіональної специфіки.

Постановка завдання. Метою статті є оцінка сучасного стану та визначення перспектив розвитку інвестиційного забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з важливих проблем, що стримує ефективний розвиток сільськогосподарського виробництва в Україні, є недостатня державна підтримка та його інвестиційне забезпечення. У переважній більшості розвинених країн світу, а сьогодні вже й в країнах з трансформаційною економікою, процеси державного

регулювання економіки стосовно аграрного сектора тісно пов'язані з державною підтримкою сільськогосподарських товариществ усіх форм власності. Підтримка держави здійснюється в різноманітних напрямах, але завжди має загальнонаціональний характер. Вона стосується, насамперед, захисту вітчизняного товарищества, інвестування діяльності невиробничого характеру тощо [1, с.257–263].

Досліджені інвестиційну привабливість підприємств аграрного сектора більшість вітчизняних науковців характеризують сільське господарство як галузь, до якої зростає інтерес інвесторів з позиції вкладення капіталу [2, с.478]. Порівнюючи основні галузі матеріального виробництва, а саме, промисловість та сільське господарство, мисливство, лісове господарство, зазначимо, що в динаміці за 2010–2012 рр. кількість збиткових підприємств у аграрному секторі України зменшилася з 30,5% у 2010 р. до 16,7% у 2011 р. та 21,9% у 2012 р. У промисловості також спостерігається тенденція до зменшення збиткових підприємств (з 42,5% в 2010 р. до 39,7% в 2012 р.), але їх питома вага майже у два рази більше ніж у сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві (табл. 1). Крім того, величина чистого прибутку господарств сфери сільського господарства, мисливства, лісового господарства має достатньо високі тенденції до зростання. Обсяг продукції сільського господарства у фактичних цінах за січень–лютий 2013 р. становив 14,6 млрд. грн. (січень–лютий 2012 року – 13,1 млрд. грн.).

Таблиця 1
Чистий прибуток (збиток) за окремими видами економічної діяльності [3]

Показники	2011 р.		2012 р.		2013 р.		2013 р. у % до	
	млн. грн.	у % до загаль- ної кіль- кості підпри- ємств	млн. грн.	у % до загаль- ної кіль- кості підпри- ємств	млн. грн.	у % до загаль- ної кіль- кості підпри- ємств	2011 р.	2012 р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство								
Чистий прибуток (збиток)	17276,0	-	25383,5	-	27001,3	-	156,3	106,4
Підприємства, які одержали: – прибуток	22162,7	69,5	30348,8	83,3	33903,2	78,1	152,9	111,7
– збиток	4886,7	30,5	4965,3	16,7	6901,9	21,9	141,2	139,0
Промисловість								
Чистий прибуток (збиток)	11889,6	-	32229,9	-	2023,0	-	17,0	6,3
Підприємства, які одержали: – прибуток	50339,6	57,5	82470,1	60,8	67336,3	60,3	133,8	81,6
– збиток	38450,0	42,5	50240,2	39,2	65313,3	39,7	169,9	130,0

У валовій доданій вартості за 2013 р. частка сільського господарства складала 9,2%, а зайнятість – майже третину працюючого населення. За статистичними даними індекс обсягу сільськогосподарського виробництва у січні–серпні 2013 р. порівняно з відповідним періодом 2012 р. становив 95,5%, у т. ч. у сільськогосподарських підприємствах – 90,5%,

у господарствах населення – 99,5%. Індекс обсягу виробництва продукції рослинництва становив 90,9%, продукції тваринництва – 102,2%. Наслідком є те, що в Україні, яка має найкращі сільськогосподарські угіддя в Європі – 41,6 млн. га (близько 69,0% території) та посідає одне із провідних місць у світі за площею ріллі, продуктивність сільського господарства є нижчою від рівня загальноєвропейських та загальносвітових стандартів.

Обсяги капітальних інвестицій, освоєні підприємствами сільського господарства є невеликими. Так, у 2013 р. в Україні освоєно 263 727,7 млн. грн. капітальних інвестицій, із яких 16 052,8 млн. грн. – в галузі сільського господарства (6,1% загального їх обсягу). Із загального обсягу освоєних капітальних інвестицій більша частина – 156 149,3 млн. грн. (59,0%) була зроблена за рахунок власних коштів підприємств та організацій, 16,0% – за рахунок кредитів банків і лише 6,0% – за рахунок коштів державного бюджету. Лише за деякими із галузей спостерігалося зростання обсягів використаних капітальних інвестицій. Так, у сільському господарстві індекс (2013/2012 рр.) становив 110,5%, у промисловості – 179,8%, у діяльності транспорту та зв'язку – 113,4%.

Тому необхідно не тільки зменшити вплив таких стримуючих сільськогосподарську діяльність факторів як податки, нестача нового устаткування і механізмів, оборотних коштів та працівників, але й забезпечити мобілізацію всіх можливих інвестиційних ресурсів. Потреба сільського господарства України в інвестиціях є вкрай необхідною та свідчить про наявність достатньо високих резервів для інвестування виробничого середовища. Крім того, розробка та впровадження інвестиційних механізмів розвитку надаватимуть можливість аграріям максимально задовольняти потреби в фінансових ресурсах, враховувати та страхувати ризики, залучати інноваційні продукти, з їх використанням виробляти якісну й конкурентоспроможну продукцію та отримувати доходи, адекватні витратам.

На сучасному етапі розвитку економіки України посилюється роль місцевих органів державної влади в управлінні розвитком аграрних підприємств на основі регулювання інвестиційної активності, що виражається в активній роботі влади щодо залучення вітчизняних та іноземних інвестицій (рис. 1). Процес формування інвестиційної політики включає розробку цільових програм, які спрямовані на пріоритетний розвиток підприємств аграрного сектора, пошук інвестиційних ресурсів і ефективне їхне використання з метою досягнення позитивної економічної та соціальної ефективності.



Рис. 1. Механізм залучення інвестицій у сільськогосподарські підприємства

Виважена інвестиційна політика є визначальною передумовою розвитку аграрного виробництва і обумовлена певними факторами, які доцільно поділяти на зовнішні та внутрішні. Зокрема, внутрішніми факторами є: технічна база підприємства; ефективність діяльності; платоспроможність; місце підприємства в галузі, на ринку; рівень менеджменту; рівень кваліфікації працівників персоналу; структура витрат на виробництво.

Не менш важливими є і зовнішні фактори, а саме: політична й економічна стабільність, рівень розвитку ринкового середовища та інфраструктури, стало правове поле, ступінь стимулювання інвесторів створенням певного податкового клімату та валютного режиму, позиція країни на світових ринках, розвинута банківська мережа, темпи інфляції [4]. Оскільки діяльність багатьох сільськогосподарських підприємств ще збиткова і неприваблива для інвесторів, то ключовим моментом вибору об'єктів інвестування є визначення інвестиційної привабливості сфер і напрямів вкладання коштів. Зокрема, для оцінювання інвестиційної привабливості підприємства є дослідження ступеня активності інноваційної діяльності, оскільки саме вона дозволяє створювати нові методи виробництва і управління, нові види продукції, що забезпечують більш високу продуктивність праці при менших витратах.

Переважна більшість аграрних підприємств Херсонщини не мають можливості самостійно фінансувати масштабні інвестиційно-інноваційні проекти. Так, відсоткові ставки за банківським позиками дуже високі, а державний бюджет є дефіцитним, що означає – держава не має можливості фінансово підтримувати інвестиційно-привабливі підприємства аграрного сектору. Структуру капітальних інвестицій та інвестицій в основний капітал, а також джерел їх фінансування наведено на рис. 2.

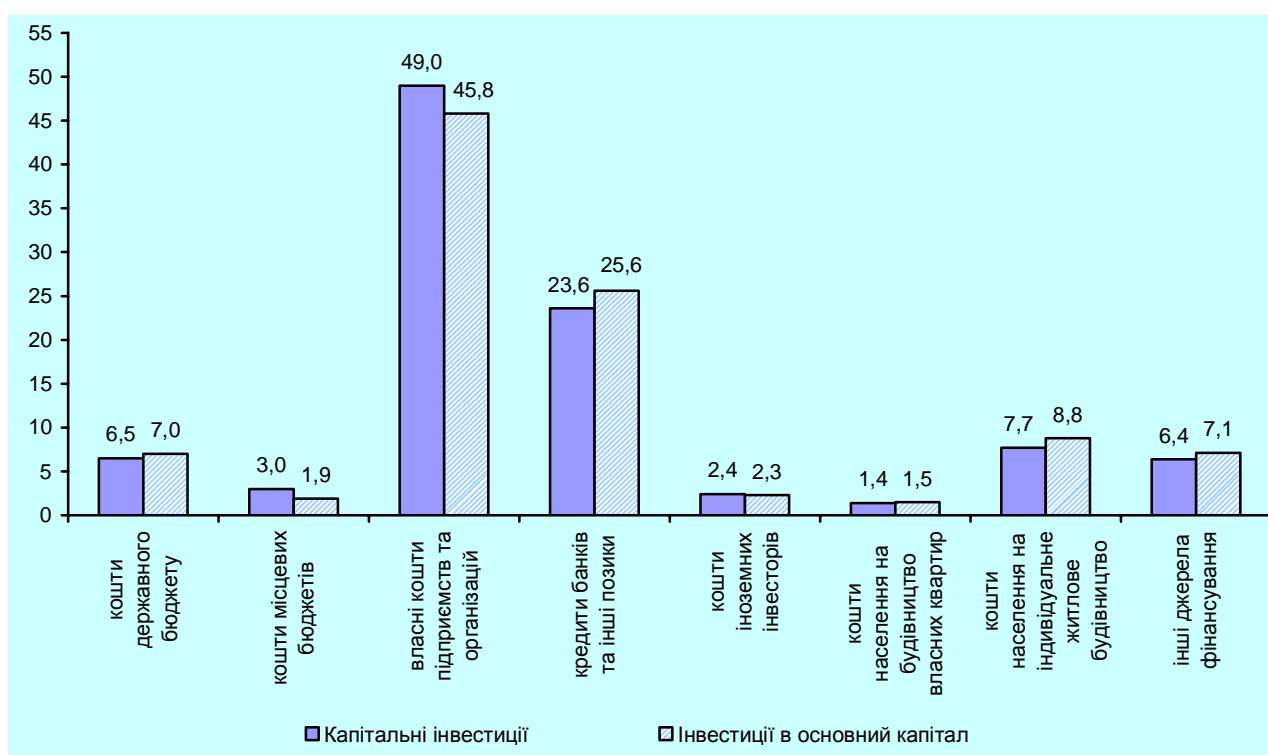


Рис. 2. Структура капітальних інвестицій та інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування по Херсонській області у 2011 р., %

Так, близько 50% капітальних інвестицій та інвестицій в основний капітал здійснюється за рахунок власних коштів підприємств і організацій, за рахунок кредитів банків та інших позик фінансується майже четверта їх частина, лише 6,0–9,0% фінансується за рахунок коштів державного бюджету, коштів населення на індивідуальне житлове будівництво та інших джерел і зовсім незначна частка (від 1,5% до 3,0%) припадає на кошти

місцевих бюджетів, іноземних інвесторів. Для порівняння зазначимо, що за даними Держкомстату України головним джерелом фінансування інвестицій в основний капітал залишаються власні кошти підприємств і організацій, за рахунок яких, станом на 01.01.2012 р., освоєно 54,0% від загального обсягу капіталовкладень. Частка залучених і запозичених коштів (у тому числі, кредитів банків та інших позик, коштів іноземних інвесторів) у загальних обсягах капіталовкладень становила 21,0%. За рахунок державного та місцевих бюджетів на початок звітного періоду залучено 10,4% інвестицій в основний капітал. Частка коштів населення на будівництво власного житла на початок 2012 р. становила 9,4% від загального обсягу капіталовкладень.

Дослідження особливостей фінансування діяльності сільськогосподарських підприємств з урахуванням внутрішніх та зовнішніх джерел, свідчить про поступове підвищення інвестиційної привабливості вкладення коштів у господарства аграрної галузі Херсонської області. Інвестиційні ресурси необхідні для розширення сільськогосподарського виробництва, формування інвестиційної привабливості аграрних підприємств з метою забезпечення зайнятості населення. Необхідно також відзначити сприятливе фізико-географічне розташування регіону для розвитку галузі, але наявність великої кількості проблем, успадкованих з радянських часів, зменшують кількість бажаючих інвестувати в розвиток діяльності підприємств сільського господарства. Крім того, проведені аналітичним центром «Інститутом реформ» дослідження інвестиційної привабливості регіонів України показали те, що всі області півдня України, зокрема і Херсонська область мають високий рівень привабливості для інвесторів [5].

Розглянемо показники інтенсивності здійснення інвестиційних вкладень в сільське господарство Херсонської області, які представлено в табл. 2.

Таблиця 2

Показники інтенсивності капітальних вкладень у сільське господарство
Херсонської області [3]

Показник	Роки				
	2009	2010	2011	2012	2013
1	2	3	4	5	6
Капітальні інвестиції, тис. грн.	364809	1185621	529018	614600	753526
Кількість діючих сільськогосподарських підприємств, од.	2760	2789	2673	2582	2591
Інвестиції на 1 сільськогосподарське підприємство, тис. грн.	132,18	425,11	197,91	238,03	290,82
Площа сільськогосподарських угідь, тис. га	1970,9	1971,1	1970,9	1970,7	1969,5
Інвестиції на 1 га сільськогосподарських угідь, грн.	185,1	601,5	268,41	311,87	382,6
Чисельність працівників, зайнятих у сільському господарстві, осіб	164,3	156,2	140,9	137,2	143,9
Інвестиції на 1 працівника, зайнятого в сільському господарстві, тис. грн.	2220,38	7590,4	3754,56	4479,6	5236,46
Вартість основних засобів, тис. грн.	24066766	3985319	4731891	5412982	5990414
Інвестиції на 1 грн основних засобів сільського господарства, грн.	0,015	0,297	0,112	0,113	0,125
Валова продукція сільського господарства у постійних цінах 2010 р.; млн. грн.	5514,5	7819,1	7911,9	8142,3	9964,3
Інвестиції на 1 грн валової продукції сільського господарства, грн.	66,15	151,63	66,86	75,48	75,62

За наведеними даними можна стверджувати, що в динаміці за 2009–2013 рр. інвестиційна привабливість сільського господарства Херсонської області підвищилася. Серед сильних сторін галузі варто виділити сприятливі кліматичні умови порівняно з іншими регіонами України, розораність земель тощо. До слабких сторін можна віднести недостатній розвиток інфраструктури та непрестижність галузі через низький рівень заробітної плати і відсутність перспектив для молоді.

Водночас зазначимо, що за результатами дослідження Європейської Бізнес Асоціації, у першому кварталі 2012 р. індекс інвестиційної привабливості України в цілому становив 2,18 балів за п'ятибальною шкалою (в останньому кварталі 2011 р. – 2,19), що є найнижчим значенням за 4 роки. Основними чинниками негативного сприйняття інвестиційного поля України інвестори називають: недоліки податкової системи та Податкового кодексу України, посилення тиску з боку владних структур та зарегульованість ринку, корупцію, недосконале правове середовище, непрозорість судової системи, технічні бар’єри у процесі митного оформлення та відшкодування ПДВ, труднощі при отриманні банківських кредитів.

Щодо інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств зазначимо, що більшість проаналізованих підходів передбачають виділення показників фінансово-господарської діяльності підприємства, розрахованих на основі даних бухгалтерської та фінансової звітності. Але на етапі оцінювання рівня привабливості підприємства для інвестора, фахівці у сфері інвестиційної діяльності займають двояку позицію. З одного боку, вони стверджують те, що привабливими для інвесторів необхідно вважати підприємства, які є прибутковими, а з іншого, – підприємства, які володіють певною матеріально-технічною базою, проте не здатні самостійно брати і виконувати зобов’язання через недостатність обігових коштів, енергомісткість продукції, відсутність кваліфікованих кадрів тощо [6, с.156].

Для оцінки інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств Херсонської області був використаний метод бальної оцінки на основі інтегрального показника, запропонованого О. І. Гуторовим та К. М. Крамаренко, з урахуванням авторської редакції деяких груп показників. Основу методу становить виділення п’яти рівнів інвестиційної привабливості підприємства (табл. 3), а віднесення суб’єкта господарювання до тієї чи іншої групи є результатом оцінювання розрахованих показників фінансово-господарської діяльності за 100 бальною шкалою. Така оцінка виставляється виходячи з того, чи досягнув той чи інший показник нормативного значення та (або) чи відповідають тенденції зміни значень показників бажаним або нормативним [7, с.69–73].

Таблиця 3

Характеристики бальної оцінки інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств [7, с.69–73]

Бали	Рівень інвестиційної привабливості підприємства	Характеристика
90–100	Високий ступінь інвестиційної привабливості	Відмінний фінансовий стан
80–89	Підприємство інвестиційно привабливе	Досить гарний фінансовий стан, підприємство з мінімальним ризиком
60–79	Середня інвестиційна привабливість	Задовільний фінансовий стан
40–59	Мінімальна інвестиційна привабливість	Підприємство має недостатній рівень платоспроможності, високий рівень ризику
0–39	Підприємство інвестиційно непривабливе	Незадовільний фінансовий стан, вкладення коштів у таке підприємство є дуже ризикованим

На основі оцінки фінансово-економічних показників функціонування аграрних підприємств регіону, автором визначено те, що Херсонщина є агропромисловим регіоном України і протягом останніх років стала привабливим місцем для іноземних інвесторів.

В сільське господарство вкладаються значні приватні інвестиції. В області є підприємства, які завдяки залученню інвестицій в сільськогосподарське виробництво досягли значних виробничих, економічних та фінансових результатів господарювання. Так, яскравим прикладом успішного використання херсонської землі, праці, вигідного географічного розташування, соціальних умов та старовинних традицій населення є діяльність відомого далеко за межами України підприємства з іноземними інвестиціями «Чумак». Торгова марка «Чумак» відома виробами консервованої продукції, багатьма видами кетчупів, майонезів тощо. Продукція цієї фірми відповідає вимогам якості та стандартам європейського рівня, про що свідчать численні перемоги на міжнародних конкурсах якості.

У країнах з розвиненою ринковою економікою проблеми, які негативно впливають на інвестиційну привабливість, вирішуються комплексно, що підвищує ефективність залучення капіталовкладень у сільськогосподарське виробництво. Тому автором визначено напрями підвищення інвестиційної привабливості для забезпечення стійкого економічного розвитку та поліпшення виробничої діяльності аграрних підприємств (рис. 3). Іншим прикладом успішної співпраці європейського досвіду та капіталу і херсонських природних та людських ресурсів є діяльність спільного українсько-німецького підприємства «Флемінг+Вендельн Україна». Підприємство розпочинало свою діяльність з експорту зернових. Згодом керівництво підприємства змінило стратегію і крім виключно торговельних операцій фірма стала займатися вирощуванням та переробкою зернових. Значний внесок у підвищення соціально-економічних показників області зробили ТОВ «Механічний завод», ТОВ «Ведичне екологічно-чисте сільське господарство Махаріші», ТОВ «АгроІнвест», ТОВ «Херсонес».



Рис. 3. Напрями підвищення інвестиційної привабливості с.-г. підприємств

Для підвищення ефективності виробництва, збільшення його обсягів та випуску конкурентоспроможної продукції важливим напрямком є удосконалення їх матеріально-технічного стану, відновлення складу виробничих засобів, що передбачає виробництво нових видів сільськогосподарської техніки, її якісне вдосконалення. Використання техніки нового покоління, поліпшення інвестиційного клімату та розвиток міжнародного співробітництва дозволить підвищити продуктивність сільськогосподарської праці та освоювати сучасні ресурсозберігаючі технології. Техніка, технології, організація праці та виробництва як складові науково-технічного прогресу здійснюють значний вплив на розвиток підприємств аграрного сектора. Крім того, потребує удосконалення кадрове забезпечення підприємств аграрного сектору, покращення демографічної ситуації та рівня життя сільського населення, що є не менш важливою умовою підвищення їх інвестиційної привабливості.

Висновки і перспективи подальших розробок. Результати проведеного дослідження свідчать про доцільність державної підтримки та фінансування у розвиток сільського господарства, що потребує реалізації комплексу заходів з метою підвищення інвестиційної активності регіону, виявлення у діяльності інвесторів переваг та визначення заходів їх подолання, забезпечення зростання надходжень інвестицій і розв'язання завдяки цьому найголовніших проблем та завдань соціально-економічного розвитку області. Визначені напрямки розвитку підприємств аграрної галузі, виходячи із особливостей природно-ресурсного, соціально-економічного потенціалу, мають пріоритетність у підтримці інвестиційних проектів та бізнес-ідей органами виконавчої влади та місцевого самоврядування. Результати проведених розрахунків інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств Херсонської області підтверджують тенденції до концентрації потоків в економіку області. На думку автора, повинна здійснюватись державна підтримка розвитку базових галузей аграрної економіки з метою сприяння забезпечення доступу аграрних товаровиробників до інвестиційних ресурсів для формування продовольчої безпеки країни в довгостроковій перспективі та підвищення життєвого рівня громадян.

Список використаної літератури

1. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент: учеб. / И. А. Бланк. – К.: Эльга-Н, НИКА-ЦЕНТР, 2001. – 448 с.
2. Саблук П. Т. Інвестиційна привабливість аграрно-промислового виробництва регіонів України / [П. Т. Саблук, М. І. Кісіль, М. Ю. Коденська та ін.; за ред. М. І. Кісіля, М. Ю. Коденської]. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 478 с.
3. Публікації документів Державної Служби Статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/fin.htm.
4. Бабенко А. Г. Напрями інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuu.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vkhnau_ekon/2011_12/pdf/01.pdf.
5. Аналіз інвестиційної привабливості міст і регіонів України / Дослідження державного аналітичного центру «Інститут реформ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bdo.com.ua/Default.aspx?id=74&item=228>.
6. Лайко Г. П. Формування інвестиційної привабливості підприємств АПК / Г. П. Лайко. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2005. – 202 с.
7. Гуторов О. І. Оцінка інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств / О. І. Гуторов, К. М. Крамаренко / Економіка АПК: міжнар. наук.-вироб. журнал. – 2009. – № 10. – С. 69–73.

ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ КОНЦЕПЦІЙ ЩОДО ПРОБЛЕМАТИКИ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ

У статті проаналізовано еволюцію теоретичних концепцій світової і вітчизняної наукової фінансової думки щодо проблематики бюджетної системи, висвітлено особливості становлення даної категорії в контексті розвитку теорій державних фінансів, їх основних складових.

The article analyzes the evolution of theoretical concepts of international and domestic scientific thoughts on the financial issues of the budget system, the peculiarities of the formation of this category in the context of theories of public finance and their basic components.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток теоретичних концепцій щодо проблематики бюджетної системи історично відбувався в рамках розвитку фінансової науки в цілому. Тому, еволюція наукових поглядів на розвиток бюджетної системи має бути досліджена крізь призму розвитку концепцій державних фінансів, фінансової системи, державного бюджету, бюджетних доходів та видатків, місцевих бюджетів, що сукупно дозволить зробити певні узагальнення та систематизувати етапи еволюції наукових поглядів на проблематику бюджетної системи як однієї з основних фінансових категорій.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. В сучасних умовах поглиблення глобалізаційних викликів бюджетна система є одним із найважливіших економічних важелів впливу держави на соціально-економічний розвиток. Різні аспекти проблематики дослідження бюджетної системи, в тому числі, історичний аналіз її розвитку, розглядалися у численних працях вітчизняних і зарубіжних науковців, зокрема, М. П. Афанасьєва, Е. Балацького, Ш. Бланкарта, Т. М. Боголіб, М. В. Грідчіної, А. А. Гриценка, І. В. Запатріної, І. Я. Чугунова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи численні надбання теоретичного і прикладного характеру з дослідження бюджетної системи як окремої фінансової категорії, досі комплексно не досліджено розвиток економічної думки щодо теоретичних зasad бюджетної системи в рамках еволюції концепцій державних фінансів. Не розкрито історичний розвиток світової і вітчизняної наукової фінансової думки з проблематики бюджетної системи, який надає можливість зrozуміти її сучасний стан, особливості функціонування та перспективи розвитку.

Постановка завдання. Отже, метою статті є розкриття історичних аспектів становлення та розвитку бюджетної системи як фінансової категорії, її еволюції світовою і вітчизняною науковою фінансовою думкою.

Виклад основного матеріалу дослідження. Бюджет як явище в історії людського суспільства з'явився порівняно недавно – в епоху капіталізму (феодалізм не знав єдиного документа, який об'єднував би усі доходи і видатки держави). Його поява пов'язана з відділенням державних фінансів від фінансів монарха, обмеженням влади останнього, переходом до демократичних зasad і суспільним життям. Бюджету належить центральне місце в системі державних фінансів, він є невід'ємною складовою ринкових відносин і водночас важливим інструментом реалізації державної політики.

Науковці визнають бюджет найдієвішим інструментом впливу держави (уряду) на економічні процеси в країні. В наукових дискусіях ХХ–ХХІ ст. саме бюджету надавалася перевага у досягненні повної зайнятості, цінової стабільності, економічного розвитку та інших макроекономічних цілей [1, с.60].

Зародження та функціонування бюджету, бюджетної системи, бюджетних відносин нероздільно пов'язано з процесами становлення і розвитку держави та товарно-грошового господарства. Для здійснення власних функцій державі необхідна фінансова база, тобто централізовані державні доходи. Водночас виникає потреба у складанні кошторисів і рахунків, які відбивали б обсяг і рух зібраних доходів та здійснених видатків у грошовій формі. Такі кошториси, по суті, були попередниками бюджету, відображали початкову практику його складання. Отже, бюджет – своєрідний «атрибут» держави в грошовій формі.

Оскільки бюджетна система визначається державним устроєм держави, то необхідно звернути увагу на теоретичні концепції розвитку держави, державного господарства для ґрутовного дослідження особливостей еволюції теоретичних концепцій щодо проблематики бюджетної системи.

Вперше систематизований аналіз державного господарства був здійснений німецькими камералістами у XVII–XVIII ст. Основними представниками цього напряму – Д. Джусті, Д. Бехер, Д. Зонненфельс – держава розглядалася як об'єкт планування, в розумінні того, що планування – це основна функція управління. Погляди камералістів визначалися наявними в ті часи інституціональними умовами, за яких держава та суспільство беззаперечно підкорялися абсолютній владі правителів. Своє завдання камералісти вбачали у консультуванні місцевих правителів і в розробці фінансово-політичних заходів, орієнтованих на підвищення їхнього добробуту. Зважаючи на те, що прагнення правителів зводилися до максимізації податкових надходжень як джерела доходів державного бюджету з їхніх володінь, камералісти покликані були роз'яснити, що при експлуатації податкових джерел доцільно керуватися не довільними намірами, а ідеєю збереження потенціалу довгострокового економічного зростання. У сфері державних видатків камералісти отстоювали ідею, що видатки мають бути інструментом стимулування економічного зростання, наприклад, спрямовуватися на створення інфраструктури, що в достроковій перспективі сприяло б зростанню державних доходів [2, с.33–34].

У цей же історичний період часу домінуючою концепцією західної фінансової думки стає фізіократизм. Основні представники цієї течії, такі як Ф. Кене і Р. Ж. Тюрго, розглядали проблеми оподаткування як дохідної частини державного бюджету, не виокремлюючи проблематику саме бюджетної системи, та зробили вагомий внесок в теорію формування державних доходів, зазначаючи, що при визначені методів формування державних доходів він пропонує уникати позик, доводить їх непродуктивний характер, вважаючи, що джерело для задоволення надзвичайних потреб держави варто вбачати лише в процвітанні народу, а не в кредиті фінансистів, оскільки грошові накопичення є таємним багатством. Позики породжують «всепожираючі борги», а за панування ліквідних паперів, їх дисконт збільшує грошові накопичення фінансистів.

Фізіократи «останньої хвилі» наприкінці XVII і на початку XVIII ст. рішуче вимагали обмежити державне втручання, що призводить до скорочення багатства нації. Зміни в технологічному устрої потребували інших підходів до управління економікою і фінансами.

Перші фундаментальні засади теорії державних фінансів були закладені у фінансових концепціях англійської класичної політичної економії. Але, варто зазначити, що предтечою цього напряму, яка заклали підвалини для розвитку її теоретичних концепцій, були дослідження У. Петті, спрямовані на пошук шляхів для розвитку ринкових відносин, тобто еволюційних змін у структурі економічної системи.

В основу класичного підходу до вивчення проблем державних видатків покладено концепцію про продуктивну і непродуктивну працю. А. Сміт вперше в економічній теорії розробив трудову теорію вартості, згідно з якою праця є єдиним і загальним її мірилом. Він розділив працю на продуктивну, яка обмінюється на капітал, і непродуктивну, яка обмінюється на дохід. На підставі цього поділу класична політекономія розкрила суть державних видатків і державних доходів.

Подальший еволюційний розвиток бюджетної системи як складової державних фінансів, знайшов відображення у фінансових теоріях німецької історичної школи в 70-х роках XIX ст., зокрема у працях А. Вагнера, М. Вебера, Г. Шмольера, які доводили необхідність державного втручання, розвиток й ускладнення економічних функцій держави. Проблему нагромадження капіталу, що визначає економічний розвиток, на думку ідеологів історичної школи, найкраще може вирішити лише держава, зосереджуючи певну частку річного доходу в державному бюджеті й інвестуючи в ті галузі господарства, які визначають економічне зростання країни. Державні субсидії та інша підтримка експорту товарів, послуг і капіталу – необхідний елемент державної фінансової політики.

Найбільший спадок у фундаментальних теоретичних положеннях нової історичної школи належить А. Вагнеру і його фінансовій теорії. Він ввів до наукового обігу категорію «фінансова економіка», під якою розумів державний бюджет. На його думку, виконавчим і адміністративним органом фінансової економіки є уряд, який виступає самостійною одиницею. А. Вагнер зазначає особливу роль держави для життя суспільства, стверджуючи, що держава і фінансова (фіскальна) економіка – це єдине економічне ціле, тому можна й необхідно говорити про перетік коштів із матеріальної сфери в нематеріальну, остання є необхідною для всього економічного життя суспільства, для всіх приватних підприємств.

У 1892 р. А. Вагнером був сформульований закон, відомий під назвою «Закон Вагнера», або «Закон зростаючих суспільних витрат» [3, с.5–15]. На сучасному етапі розвитку економічної системи закон Вагнера формулюється так: суспільний розвиток взагалі та індустріальне зростання зокрема повинні супроводжуватися постійним збільшенням частки державних витрат у валовому внутрішньому продукті [4, с.80–97]. Законом Вагнера передбачається, що збільшення державних витрат (з урахуванням видатків на загальнообов'язкове соціальне страхування) відбуваєтьсявищими темпами, ніж зростання номінального суспільного продукту.

Основою сучасних макроекономічних теорій бюджету, бюджетної системи стала фундаментальна ідея Дж. Кейнса, яка полягає в тому, що зріла капіталістична економіка не спроможна ефективно використовувати наявні в ній господарські ресурси (звідси кризи і безробіття), а тому потребує державного регулювання. Теорія державних фінансів почала розглядатися як складова теорії зайнятості, процента і грошей, а фіскальна політика – як невід'ємна частина економічної політики. На цій основі було визначено місце і роль категорій державних фінансів: державних видатків, податків, позик в економічному розвитку.

Державним видаткам, тобто урядовому попиту і державному споживанню, відводилося особливе місце. Дж. Кейнс розглядав державні видатки як основний інструмент урядового втручання і подолання депресії, їх формування, структуру і зростання він вважав невід'ємним чинником досягнення «ефективного попиту».

Послідовники Дж. Кейнса, проаналізувавши сильні і слабкі сторони чистого кейнсіанства, запропонували вдосконалену теорію державного втручання в економіку. А. Хансен, А. Оукен, Р. Ліндхольм (США), Р. Харрод, Дж. Вайсман (Велика Британія), Ф. Неймарк (ФРН) запропонували так звану «антициклічну теорію», суть якої зводиться до того, що шляхом змін у державних доходах та витратах можна забезпечити рівновагу в економічному розвитку. Цей висновок ґрунтуються на тому, що фінанси є складовою частиною економіки та потужним важелем впливу на виробництво, зайнятість, добробут. Послідовники Дж. Кейнса відстоюють ідею «дефіцитного фінансування». Однак вони пішли дещо далі свого попередника, стверджуючи, що бюджет повинен балансувати економіку навіть у тому випадку, коли сам є розбалансованим. У період кризи і депресії дефіцитне фінансування державних витрат сприяє зростанню зайнятості і доходів. У період підйому і бума за допомогою зростання податкових надходжень в уряду утворюються додаткові ресурси, які будуть спрямовані на погашення наявного боргу. Ортодоксальні кейнсіанці стверджують також, що зростання державного боргу призводить до утворення додаткових фінансових активів для власників державних цінних паперів.

Логічним продовженням вищезазначених поглядів стала теорія «циклічного балансування» державного бюджету, яка була запропонована представниками стокгольмської школи Е. Ліндарль і Г. Мюрдалем. Ця теорія стала підґрунтям ідеї «довгострокового програмування бюджету» до економічного циклу. Загальна сума доходів за роки циклу повинна дорівнювати обсягу видатків, дефіцит, що виник за роки кризи, потрібно покривати бюджетними надлишками, що утворюються в період підйому. Дотримуючись цієї теорії, уряди західних країн стали створювати спеціальні фонди для циклічного балансування кон'юнктури. На практиці ця теорія була спростована. Справа в тому, що в основу теорії «циклічного балансування» покладений причинно-наслідковий зв'язок, так як циклічний розвиток виробництва визначає можливості і межі антициклічної бюджетної політики, а не навпаки.

З виникненням теорії «економічного зростання», пошуком нових, більш ефективних засобів впливу на цей процес формується «компенсуюча» бюджетна концепція. Якщо прихильники «циклічного балансування» в кінцевому рахунку проповідують ідею збалансованого в межах циклу бюджету, то представники «компенсуючого» бюджету вважають, що в сучасних умовах він може і повинен мати постійний, хронічний дефіцит. Якщо економіка не завжди здатна забезпечити необхідний попит з боку приватних господарств, то держава повинна відшкодувати недолік ефективного попиту розширенням державних інвестицій, що фінансуються головним чином за рахунок позик. Активне використання державного бюджету для регулювання і стимулювання економіки знайшло своє відображення в теорії «вбудованого бюджетного стабілізатора», в якій продовжують розвиватися ідеї «циклічного балансування». Ця теорія є продовженням поглядів Дж. Кейнса на механізм «податки – вбудовані стабілізатори». На думку прихильників цієї теорії, державний бюджет поєднує групу стабілізаторів, перш за все, податки і державні витрати, які одночасно впливають на економічний цикл. Зміна співвідношень витрат і надходжень утворює механізм вбудованих стабілізаторів.

Послідовник Дж. Кейнса У. Хеллер запропонував свою теорію пасивного та активного дефіциту державного бюджету. Пасивний дефіцит утворюється в період спаду внаслідок негативного впливу економіки на бюджет. Активний дефіцит утворюється в результаті державної фінансової політики. Цей вчений ввів у науковий обіг поняття «фіiscalного гальма» і «фіiscalного дивіденду».

Механізм «фіiscalного гальма» спрацьовує в умовах інфляції, що призводить до розширення бази оподаткування прибутковим податком, однак, водночас, гальмується розвиток купівельного попиту населення. Збільшення доходів бюджету, таким чином, призводить до зубожіння громадян. І навпаки, зменшення податкових ставок, що супроводжується розширенням виробництва і зайнятості, а отже збільшенням ВВП У. Хеллер визначає як «фіiscalний дивіденд».

Представники неокейнсіанського напряму В. Фостер, В. Катчінг, С. Сліхтер доводили необхідність «більше витрачати», не боятися державного боргу і бюджетного дефіциту. Водночас, над теоріями державних фінансів того періоду ще тяжів тягар «класичних традицій». Більшість з прихильників бюджетного дефіциту вважали, що після кризи державні фінанси повинні прийти до норми. У цих умовах виникає ідея «циклічного балансування» державного бюджету.

В умовах розширення глобалізаційних процесів у сфері економіки і фінансів значно посилюється увага західних економістів до державних фінансів, їх місця і ролі в економіці. Вони розглядаються як один із найбільш важливих важелів впливу держави на процес розширеного відтворення, а бюджетний дефіцит і державний борг – як досить ефективні інструменти державного регулювання. На цьому фундаменті нового поштовху набуває теорія «дефіцитного фінансування» з її основними напрямками – «бюджетного накачування» і «компенсуючого бюджету». Дефіцитне фінансування стало вагомою складовою економічної політики більшості провідних країн світу. Концепція «бюджетного накачування» ґрунтуються на кейнсіанських теоріях фінансування державних видатків у борг.

Основна ідея полягає в розширенні методів фінансування бюджетних видатків.

Подальшу розбудову концепцій бюджету, бюджетної системи у світовій фінансовій думці продовжували представники неокласичної економічної школи, також відомої як Кембриджська школа А. Маршала, який поєднав теоретичні положення англійської класичної політичної економії А. Сміта, Д. Рікардо, Дж. С. Мілля з підходами маржиналізму. Одним із фундаторів неокласицизму був А. Пігу, який ввів принципи найменшої сукупної жертови, що полягає в рівності граничних жертв для всіх членів суспільства. А. Пігу, глибоко проаналізувавши проблеми відповідності державних доходів і видатків, вперше поставив питання про визначення оптимуму державних видатків.

Серед фінансових теорій неокласиків, варто виділити такі, в основі дослідження яких предметом виступає бюджет, бюджетна система як складова фінансової системи держави, зокрема:

- новим положенням, введеним в науковий обіг і фінансову практику неокласиками, є підсилення ролі держави у забезпеченні довгострокових умов економічного зростання. З цією метою на державу та її фінансову систему покладається здійснення низки завдань зі структурної перебудови господарства, стимулювання науково-технічного прогресу, заохочення інновацій;
- головним питанням є точне й чітке розмежування діяльності держави та приватного сектору. Діяльність держави, на думку неокласиків, має бути обмежена розробкою фінансової політики, пов'язаної з формуванням економічних і соціальних програм розвитку, а їх виконання мають здійснювати приватні підприємці;
- категорія державних видатків розглядається з точки зору співвідношення факторів виробництва. За допомогою держави можна, як зазначають неокласики, досягти раціонального співвідношення між факторами виробництва. Вони передбачають скоротити загальний обсяг державних видатків і змінити їхню структуру: збільшити питому вагу видатків, пов'язаних із заохоченням науково-технічного прогресу, розвитком освіти, науки.

Подальший еволюційний розвиток концептуальні положення бюджету як основної ланки бюджетної системи отримали в теоріях неолібералізму. Неолібералізм як напрям світової економічної думки відображає спадкоємність економічних концепцій і має своїм корінням ліберальні ідеї класиків англійської політичної економії А. Сміта і Д. Рікардо, теоретиків історичної школи Німеччини Ф. Ліста, М. Вебера та представників соціальної школи Р. Штольцмана, Р. Штамлера і К. Діля.

Представники неолібералізму вважали, що держава за допомогою бюджету, податків, системи державних видатків і державного кредиту повинна забезпечити як добробут суспільства загалом, так і кожного його громадянина, і цим самим – узгодженість і збалансованість інтересів у суспільстві. Американські економісти Е. Хансен, Дж.-Б. Кларк, Р. Макгрейв та інші розглядають державний бюджет як один із найефективніших засобів вирішення економічних проблем, досягнення економічної стабільності, важливий регулятор економіки, інструмент економічного планування.

Теоретичного обґрунтування дісталася необхідність дослідження державного бюджету з огляду на зростаючу потребу в задоволенні суспільних та колективних благ – освіти, охорони здоров’я, національної безпеки, правопорядку, охорони навколошнього середовища та ін. Так, згідно з поглядами Р. Макгрейва функціями суспільних фінансів є надання суспільних товарів і послуг, коригування розподілу доходів і майна, підтримання високого рівня зайнятості за достатньої стабільності цін. Споживання таких благ повинно відбуватися за підвищення загального добробуту. При зростанні добробуту певної соціальної верстви або групи не повинен змінюватися життєвий рівень інших верств населення. У західній економічній літературі ці принципи дістали назву «оптимум Парето».

Окрім вищезазначених, найбільш поширеними у ХХ ст. були класичні теорії державних фінансів, які розвивали проблематику бюджету, бюджетної системи, зокрема:

- концепція розподілу державних доходів і видатків з позиції суб'єктивістської теорії вартості (М. Пантелеоні, Італія);
- теоретизація державних фінансів як механізму встановлення рівноваги між приватними і суспільними благами через політичний процес (Д. Монте-Мартіні, Італія);
- теорія суспільних потреб з позиції суб'єктивної вигоди (Е. Бароне, Італія);
- соціологічна інтерпретація державних фінансів з позиції теорії фіiscalnoї експлуатації (Р. Гольдштейн, Австрія);
- теорія максимізації вигоди через баланс індивідуальних практичних корисностей приватних і суспільних потреб (Ф. Візер, Австрія);
- теорія державних фінансів в інтерпретації соціальної солідарності (Г. Рітгль, Німеччина);
- теорія практичної корисності для обґрунтування параметрів державного бюджету, розроблення теорії фіiscalного обміну (Е. Ліндаль, Швеція);
- інтерпретація податків як страхової премії та форми колективного заощадження (П. Леруа-Больє, Франція).

Таким чином, проаналізувавши еволюцію фінансових концепцій західної економічної науки щодо проблеми розвитку бюджету, його складових, як основної ланки бюджетної системи з урахуванням становлення ролі держави та здійснення її функцій в соціально-економічному розвитку суспільства, вважаємо за необхідне дослідити підходи до розвитку бюджетної системи вітчизняною фінансовою думкою.

Розвиток вітчизняної фінансової науки (початок XIX ст.) відбувався в контексті розвитку фінансової думки Російської імперії, під владою якої перебували території України того часу. Дослідження бюджету і питань бюджетної системи, державних доходів і видатків держави розглядалися, як правило, у нерозривному зв'язку з фінансовою політикою держави того часу [5, с.102–134].

Певному впорядкуванню фінансових відносин у Російській імперії сприяла фінансова реформа М. Сперанського, основи якої містилися у його відомому документі – «План фінансів» (1810 р.). Фінансові ініціативи М. Сперанського були обумовлені вимогами сучасного на той час російського економічного середовища, що спиралися на існуючі тенденції та вказували на подальший розвиток й удосконалення бюджетної системи країни. У своїй праці М. Сперанський виділяє найбільш актуальні фінансово-бюджетні проблеми й пропонує шляхи їх подолання. Він вважав, що для санації фінансів Російської імперії необхідно виконати дві найголовніші вимоги: сплачувати борги й збалансовувати доходи з видатками [6, с.96–123; 7, с.3–17]. Зокрема, необхідно реалізувати такі заходи:

- встановити принцип раціонального витрачання коштів;
- державні видатки здійснювати за принципом «за надходженням»;
- збільшити доходи шляхом удосконалення податкової системи;
- надати державному бюджету статус закону;
- забезпечити прозорість у затвердженні та виконанні бюджету.

Отже, майже усі вищевикладені принципи побудови бюджетної системи М. Сперанського знайшли своє відображення у сучасній бюджетній системі України.

М. Сперанський зазначав, що основною проблемою в сфері державних фінансів є непомірність доходів і видатків, їх відповідність встановлюється двома способами: зменшенням видатків й збільшенням доходів. Зменшення державних видатків має базуватися на базовому правилі: необхідні видатки варто зберегти, корисні – відкласти, надміrnі – припинити.

Під необхідними видатками М. Сперанський розумів видатки:

- пов'язані з реалізацією функцій забезпечення внутрішньої і зовнішньої безпеки держави;
- відсточення яких може нанести державній фінансовій системі значні збитки;
- без яких органам управління неможливо здійснювати відповідні повноваження.

Корисні видатки включають видатки:

- що не належать до категорії необхідних, використовуються для заохочень і розвитку певних галузей народного господарства, користь яких очевидна;
- без яких органи державного управління хоча могли б й обійтися та не зупинялися в своєму функціонуванні, але без яких можуть мати місце тимчасові ускладнення й збільшатися витрати управління;
- відсторонення яких, не порушуючи контрактних зобов'язань та не спричиняючи збитків приватному сектору економіки, може тимчасово зменшити вигоди і доходи цього сектору, які отримують держава і суспільство.

До категорії надмірних видатків було віднесено видатки на предмети розкоші та інші блага, корисність яких є сумнівною і які можливі лише за умов наявності додаткових джерел доходів.

Створивши власну класифікацію видатків М. Сперанський виокремлює п'ять критеріїв їх поділу: за видом управління, за ступенем необхідності, простір видатків, строковість, стабільність.

На цій основі, складається класифікація видатків:

I розряд – загальнодержавні видатки: необхідні, корисні, надлишкові, зайві, постійні, змінні;

II розряд – видатки губерній (поділяються аналогічно до I розряду);

III розряд – видатки уїздів (поділяються аналогічно до I розряду);

IV – видатки волостей (поділяються аналогічно до I розряду).

У підсумку, М. Сперанський складає чотири розряди звичайних видатків і стільки же надзвичайних. Ці вісім розрядів представляють загальні рамки класифікації, в яких містяться усі статті державних видатків [8, с.17–21].

Таким чином, М. Сперанським було закладено підвалини бюджетної класифікації по рівнях бюджетної системи, тобто вперше сформована система видатків на рівні державного і місцевих бюджетів.

Щодо формування доходної бази державного бюджету то, відповідно до ідей М. Сперанського, доходи поділялися на:

- загальні – доходи, які встановлюються для загальних державних видатків, наприклад, подушна подать;
- приватні – доходи, яким відповідають особливі види видатків;
- звичайні – доходи, дія яких не може призупинятися внаслідок форс-мажорних обставин, їх використання належить до постійних державних потреб;
- надзвичайні – доходи, які встановлюються на певний термін та на випадкові потреби (до яких М. Сперанський відносив, зокрема, випуск незабезпечених асигнацій, вважаючи його надзвичайним податком).

Така класифікація є групуванням доходів бюджетів всіх рівнів бюджетної системи, заснована на чинних законодавчих актах того часу, які визначали джерела формування доходів цих бюджетів. Групи доходів складаються зі статей доходів, що об'єднують їх конкретні види по джерелах та способах отримання.

Оцінка запропонованих М. Сперанським бюджетних класифікацій доходів і видатків знайшла своє відображення у працях С. Ю. Вітте, який зазначав, що план М. Сперанського слугував основою для складання державних розписів, яким були притаманні численні недоліки, бюджети не характеризувалися необхідним наповненням, так як капіталі й цілі галузі державних доходів концентрувалися в окремих відомствах й загалом не вносилися в загальний державний розпис [9, с.286–387].

Варто відзначити, що у другій половині XIX в. – на початку ХХ ст. з'являються фундаментальні дослідження з проблематики державних фінансів загалом, й бюджетної системи зокрема, таких видатних вчених як: І. Х. Озерова «Російський бюджет», Л. І. Печорина «Історичний огляд державних доходів і видатків», Є. Ф. Канкріна «Короткий огляд Російських фінансів» та ін.

В Україні перший самостійний бюджет було складено за часів Гетьмана

П. Скоропадського. Побудова бюджету базувалася на російському бюджетному праві та традиціях складання бюджету Російської імперії XIX ст. Насамперед, було створено бюджетну комісію з представників Міністерства фінансів, Державного контролю, відомств та науковців. Перший Державний бюджет був затверджений на 1919 р. 24 січня того ж року.

Радянський період характеризується жорсткою централізацією у сфері бюджетних відносин, відображенням якої було складання єдиного Державного бюджету СРСР. Відповідно до Закону УРСР «Про бюджетну систему Української РСР» було визначено, що бюджетна система складається із республіканського та місцевих бюджетів.

Під час втрати державності Україна не мала можливості формування національної бюджетної системи, що гальмувало розвиток бюджетних відносин на рівні окремих територій та держави в цілому.

З набуттям Україною самостійності бюджетна система стала одним із основних атрибутів державності. Вона поступово вдосконалювалась, однак залишалась перші десять років за побудовою, структурою та системою управління незмінною.

Отже, фундаментальним підґрунтам розвитку бюджетної системи в Україні є історичні аспекти еволюції наукових поглядів та теоретичних концепцій розвитку державного устрою та державних фінансів в цілому. Розглянута практика проведення бюджетної реформи в Росії та Україні у різні періоди є унікальним в історії нашої країни досвідом проведення реформ.

Наприкінці ХХ – початку ХХІ ст. особливої актуальності набувають інституціональні та неоінституціональні підходи до дослідження бюджетної системи, так як її трансформація, удосконалення управління бюджетним процесом значною мірою пов’язані зі зміною інституційного середовища суспільства.

Стійкість бюджетної системи, збалансованість доходів і видатків, досконала система бюджетного регулювання залежить від рівня та якості діяльності інституцій, які забезпечують бюджетний процес. Інституційний підхід передбачає розгляд бюджетної системи, яка динамічно розвивається, постійно вдосконалюється та адаптується до основних завдань соціально-економічного розвитку.

Як зазначає один із провідних вчених сучасної вітчизняної фінансової думки Т. М. Боголіб, «впровадження інституційного підходу до дослідження бюджетної системи є важливим та включає визначення ознак інституту бюджетного регулювання, інституційного середовища, яке забезпечує його функціонування, трансакційних витрат із застосуванням теорії суспільного вибору. Інститути бюджетної системи мають складну внутрішню структуру норм, правил, еволюція цих інститутів тісно пов’язана з розвитком інститутів державного управління, макроекономічного регулювання» [10, с.57].

В рамках даного напрямку української фінансової думки А. А. Гриценком вперше в науковий обіг вводиться поняття «інституційна архітектоніка бюджетної системи», що визначається як «комплекс основних правил, норм, законодавчих і нормативно-правових актів, спеціалізованих установ, які забезпечують оптимальне бюджетне співвідношення, зокрема такі, як питома вага доходної і видаткової частин бюджету, дефіцит (профіцит) бюджету, обсяг державного боргу у валовому внутрішньому продукті, структура доходів, видатків бюджету, державного боргу, джерел фінансування дефіциту бюджету, рівень бюджетної централізації, коефіцієнти міжбюджетного регулювання» [11, с.15]. Окрім цього, автором запропоновано використання адаптивної бюджетної архітектоніки, що базується на системі бюджетного регулювання і враховує оптимальне співвідношення між її елементами та циклічність соціально-економічного розвитку.

Подальший розвиток архітектоніка бюджетної системи отримала в працях І. Я. Чугунова [12, с.3–11], Л. В. Лисяк [13, с.3–26; 14, с.96–101], І. В. Запатріної [15, с.18–29], А. І. Мярковського [16, с.13–18] та ін.

Неоінституціональна теорія відносить інститут бюджету до базових інститутів держави, виокремлюючи інститут доходів бюджету (у його складі інститут податку та інститут неподаткових надходжень) та інститут видатків бюджету (у його складі – інститут

державних закупівель, інститут трансфертів та ін.). Серед базових інститутів бюджетної моделі суспільства Л. В. Лисяк виокремлює інститути власності, влади, довіри, права, «які пронизують усю бюджетну систему і є підґрунтам, основою бюджетної політики держави» [13, с.369, 379].

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, методологія і аналітичний інструментарій інституціональної і неоінституціональної теорії можуть суттєво поглибити теоретичні і практичні розробки в бюджетній сфері та їх подальшу практичну імплементацію з метою підвищення ефективності її функціонування у подальшій перспективі, зокрема, в умовах поглиблення глобалізаційних процесів, що набуло особливої актуальності для економіки України на сучасному етапі розвитку.

Список використаної літератури

1. Грідчіна М. В. Фінанси (теоретичні основи): підруч.; 2-ге вид., випр. і доп. / М. В. Грідчіна, В. Б. Захожай та ін. – К.: МАУП, 2004. – 312 с.
2. Бланкарт Ш. Державні фінанси в умовах демократії: вступ до фінансової науки / [Ш. Бланкарт; пер. з нім. С. І. Терещенко та О. О. Терещенко]. – К.: Либідь, 2000. – 654 с.
3. Біль Д. Закон Вагнера: до останньої версії статті Адольфа Вагнера, опублікованої 1911 р., та її переклад / Д. Біль // Журнал Європейської економіки. – 2003. – Том 3 (1). – С. 5–15.
4. Балацкий Е. Закон Вагнера, кривая Арми-Рана и парадокс богатства / Е. Балацкий // Общество и экономика. – 2010. – № 9. – С. 80–97.
5. Буковецкий А. И. Введение в финансовую науку / А. И. Буковецкий. – Л.: Госфиниздат, 1929. – 251 с.
6. Довнар-Запольський М. Политические идеалы М. М. Сперанского / М. Довнар-Запольський. – М., 1905. – 132 с.
7. Твердохлебов В. Сперанский и его деятельность в области финансов и денежного обращения / В. Твердохлебов // Советские финансы. – 1945. – № 12. – С. 3–17.
8. Афанасьев М. П. Основы бюджетной системы: учеб. пособ. / М. П. Афанасьев. – М.: ГУ ВШЭ, 2004. – 243 с.
9. Витте С. Ю. Конспект лекций о народном и государственном хозяйстве, читанных его императорскому высочеству великому князю Михаилу Александровичу в 1900–1902 годах / С. Ю. Витте. – М.: Начала, 1997. – 542 с.
10. Боголіб Т. М. Інституційна основа бюджетної системи України / Т. М. Боголіб // Наукові праці ДонНТУ (Серія: Економічна). – 2013. – № 2 (44). – С. 57–69.
11. Інституціональная архитектоника и динамика экономических преобразований / [под ред. А. А. Гриценко]. – Х.: Форт, 2008. – 928 с.
12. Чугунов І. Я. Бюджетна система в інституційному середовищі суспільства / І. Я. Чугунов, Л. В. Лисяк // Фінанси України. – 2009. – № 11. – С. 3–11.
13. Лисяк Л. В. Бюджетна політика в системі державного регулювання економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Л. В. Лисяк. – К., 2010. – 37 с.
14. Лисяк Л. В. Бюджетна політика в системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України / Л. В. Лисяк. – К.: ДННУ Академія фінансового управління, 2009. – 600 с.
15. Запатріна І. В. Інституційні аспекти реалізації концепції «двох бюджетів» на прикладі російського досвіду / І. В. Запатріна // Фінанси України. – 2006. – № 9. – С. 18–29.
16. Мярковський А. І. Бюджетний Кодекс України в контексті бюджетної реформи / А. І. Мярковський // Фінанси України. – 2009. – № 8. – С. 13–18.

Стаття надійшла до редакції 19.05.2014.

ФОРМУВАННЯ ВИБІРКИ В МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто питання проведення вибіркового обстеження в сучасному маркетинговому дослідженні інновацій. Проаналізовано існуючі підходи до формування вибірки і визначення її стандартної і граничної помилок та побудови довірчих інтервалів параметрів генеральної сукупності.

The problems of sample surveys in contemporary marketing research of innovation are considered in the article. The existing approaches to sampling and determination of its standard and limiting errors and construction of confidence intervals of the General set parameters are analyzed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Машинобудівні підприємства України були і є флагманами вітчизняної економіки. Вони забезпечують технічне переоснащення всіх інших галузей. Технологічні нововведення в машинобудуванні є ключовими для створення інноваційних продуктів у сільському господарстві, в харчовій і будівельній галузях, у житлово-комунальній сфері. При розробці нового устаткування, машин і механізмів важливо оцінити конкурентоздатність інновації, її потенціалу до продажу, ставлення до неї майбутніх споживачів. Дуже важливою представляється оцінка ринкових факторів ризику виходу на ринок з товаром-новинкою перед її масовим виробництвом. Чинники успішного виходу на ринок при виробництві споживчих товарів в машинобудуванні оцінюються за допомогою маркетингових досліджень. Зазвичай, такі дослідження проводяться на основі опитувань потенційних споживачів або спостережень за ними, які здійснюються з використанням апарату теорії статистики, зокрема, статистичного обстеження.

Статистичне спостереження здійснюється у двох основних формах: суцільного і вибіркового. При проведенні багатьох маркетингових досліджень продуктів-новинок машинобудівних підприємств по країні в цілому генеральна сукупність настільки велика, що провести суцільне обстеження практично неможливо і недоцільно. Тому, на практиці застосовують інші види спостережень, зокрема, вибіркові, кожне із яких не є строго випадковим. Однак, вони плануються й організовуються так, щоб було забезпечене максимальне наближення до умов випадкового відбору.

У зв'язку з цим виникає проблема правильної організації вибіркових досліджень, які базуються на гіпотезі про те, що відбрана у випадковому порядку деяка частина одиниць (вибірка) може представляти, тобто репрезентувати всю досліджувану сукупність об'єктів, що цікавлять дослідника. Завданням вибіркового спостереження є отримання інформації, насамперед, для визначення зведених узагальнюючих характеристик генеральної сукупності.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У теорії вибіркового методу відомі різні способи відбору та види вибірок, що забезпечують репрезентативність і мінімізують випадкові та граничні похибки [1–4]. Вони сходять до граничних теорем, у доведенні яких велику роль зіграли математики кінця XIX початку ХХ сторіччя П. Л. Чебишев, А. М. Ляпунов, А. А. Марков та ін. Сутність граничних теорем полягає в тому, що в масових явищах сукупний вплив різних випадкових причин на формування закономірностей і узагальнюючих характеристик буде як завгодно малою величиною, або практично не залежить від випадку. Оскільки випадкова похибка вибірки виникає в результаті випадкових відмінностей між одиницями вибіркової та генеральної сукупностей, то при достатньо великому обсязі вибірки вона буде як завгодно мала. Цей висновок, який спирається на доведенні граничних теорем теорії ймовірностей і математичної статистики, дозволяє припускати, що характеристики вибірки можуть досить добре представляти показники

генеральної сукупності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Варто зауважити, що формувати вибірку в суворій відповідності з правилами випадкового відбору практично дуже складно, а іноді неможливо. Так, якщо при цьому користуватися комп'ютерними програмами, які генерують випадкові числа, то необхідно пронумерувати всі одиниці генеральної сукупності, а якщо жеребкуванням, то на кожну одиницю необхідно заготовити відповідну кульку. Тому виникає потреба в подальшому дослідженні питань організації і проведення вибіркових спостережень, максимально наблизивши до власне випадкового відбору.

Незважаючи на досить велику кількість публікацій, які розкривають важливіші підходи до формування вибірки та оцінювання на її основі параметрів генеральної сукупності, в даний час недостатнім є опис методів формування вибірки при вивченні споживчих ринків машин, механізмів і технологій.

Постановка завдання. Мета статті – сформулювати підходи до створення вибірки при дослідженні ринків споживчих товарів у машинобудівній галузі, а також оцінити стандартну похибку вибірки при кожному підході з подальшими розрахунками граничної похибки й побудовою довірчих інтервалів для характеристик генеральної сукупності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Введемо такі умовні позначення показників генеральної і вибіркової сукупностей (табл. 1).

Таблиця 1

Основні характеристики генеральної і вибіркової сукупностей

Показники	Генеральної сукупності	Вибіркової сукупності
1. Об'єм	N	n
2. Середнє значення ознаки	\bar{X}	\bar{x}
3. Дисперсія	σ^2	σ_B^2
4. Частка одиниць, що володіють даною якістю	p	w
5. Частка одиниць, що не володіють даною якістю	$q = 1 - p$	$1 - w$
6. Дисперсія альтернативної ознаки	$\sigma_a^2 = pq$	$\sigma_{aB}^2 = w(1 - w)$
7. Частота	f	f_B

Характеристиками генеральної і вибіркової сукупностей можуть служити середні значення досліджуваних ознак, їх дисперсії, стандартні відхилення та інші описові статистики. Часто вивчається і характеристика альтернативної ознаки, тобто такої, яка приймає одне із двох значень – наявність або відсутність. Дослідника також можуть цікавити закони розподілу одиниць за досліджуваними ознаками генеральної і вибіркової сукупностей. У цьому випадку частоти називаються відповідно генеральними і вибірковими.

Інформація, що отримується в результаті будь-якого статистичного обстеження, має розбіжність з реальною дійсністю. Така розбіжність отримала назву помилок (похибок) статистичного спостереження. При масовому спостереженні помилки неминучі, але вони виникають в результаті дії різних причин. У цій статті буде розглядатися помилка репрезентативності та причини її виникнення.

Під помилкою репрезентативності розуміють розбіжність між вибірковою характеристикою і передбачуваною характеристикою генеральної сукупності. Причиною утворення цієї помилки є та обставина, що обстежуються не всі одиниці генеральної сукупності, а лише їх певна частина, і відмінності між одиницями, що потрапили у вибірку, не відповідають відмінностям одиниць, які не потрапили у вибірку. Унаслідок цього вибіркова сукупність стає не репрезентативною по відношенню до генеральної сукупності.

Помилка репрезентативності може виникнути за двох основних причин:

- 1) через порушення наукових принципів відбору (систематична помилка);
- 2) через випадковість відбору (випадкова помилка).

У результаті першої причини вибірка легко може виявитися зміщеною, оскільки при відборі кожної одиниці допускається помилка, завжди спрямована в одну і ту ж сторону. Ця

помилка отримала назву помилки зсуву. Її розмір може перевищувати величину випадкової помилки.

Особливість помилки зсуву полягає в тому, що, представляючи собою постійну частину помилки репрезентативності, вона збільшується зі збільшенням об'єму вибірки. Тоді як випадкова помилка зі збільшенням об'єму вибірки зменшується. Крім того, величину випадкової помилки можна визначити, а розмір помилки зсуву безпосередньо практично визначити дуже складно, іноді взагалі неможливо. Тому, необхідно виявляти причини, що викликають помилку зміщення і розробляти заходи, які сприяють її усуненню.

Помилки зсуву бувають навмисні і ненавмисні. Причиною виникнення навмисної помилки є тенденційний підхід до відбору одиниць із генеральної сукупності. Заходом щодо усунення цієї помилки може бути тільки виключення тенденційності. Виявити цю помилку можна лише шляхом проведення повторного відбору з обов'язковим дотриманням принципу випадковості.

Ненавмисні помилки можуть виникати на стадії підготовки та планування вибіркового спостереження, формування вибіркової сукупності та аналізу даних. Найчастіше умови для виникнення помилок зсуву створюються на стадії підготовки вибіркового спостереження. Недостатньо продумані і чітко сформульовані взаємопов'язані питання плану організації та проведення вибіркового обстеження можуть дати інформацію, яка не відповідає меті дослідження або, що ще гірше, вводить в оману.

На стадіях формування вибіркової сукупності і безпосереднього здійснення спостереження помилки зсуву особливо небезпечні, оскільки їх важко помітити і виправити. При формуванні вибіркової сукупності помилку зсуву найчастіше викликає неточне дотримання встановленого порядку відбору, що передбачає відбір цілком певних одиниць. Іноді може здатися, що вибіркова сукупність «не постраждає», якщо, наприклад, замість передбаченої десятої одиниці за списком взяти одинадцяту або дванадцяту. Насправді ж таке порушення встановленого порядку відбору нерідко призводить до зміщеної вибірки.

Значну помилку може викликати заміна одиниць під час здійснення спостереження. Нерідкі випадки, коли в деяких одиницях, що потрапили у вибірку, важко зібрати відомості за їх відсутності на момент спостереження, небажання дати відомості тощо. У таких випадках ці одиниці доводиться замінювати іншими. Заміна нерівноцінними одиницями стосовно ознак, які цікавлять дослідника, теж часто створює умови для утворення зміщеної вибірки.

Помилки зсуву при аналізі даних можуть виникнути із-за неправильних прийомів поширення вибіркових характеристик на генеральну сукупність. Випадкова помилка вибірки виникає в результаті випадкових відмінностей між одиницями, що потрапили у вибірку, і одиницями генеральної сукупності, тобто вона пов'язана з випадковим відбором. Теоретичним обґрунтуванням оцінювання випадкових помилок вибірки є теорія ймовірностей та її граничні теореми [5, с.127–178].

Власне випадкова вибірка повинна формуватися в суворій відповідності з науковими принципами та правилами випадкового відбору. Для отримання власне випадкової вибірки генеральна сукупність строго підрозділяється на одиниці відбору, які нумеруються, і потім у випадковому повторному або безповторному порядку відбирається необхідна кількість одиниць (нумерів). Випадковий порядок – це порядок, який рівносильний жеребкуванню. На практиці такий порядок найкращим чином забезпечується при використанні комп'ютерних програм випадкових чисел. У разі, коли власне випадкова вибірка організовується як повторна, величина стандартної похибки (μ) визначається так:

$$\mu = \sqrt{\frac{\sigma^2}{n}} = \frac{\sigma}{\sqrt{n}}. \quad (1)$$

Отже, величина стандартної похибки прямо пропорційна ступеню коливання досліджуваної ознаки в генеральній сукупності і обернено пропорційна кореню квадратному з об'єму вибірки. Оскільки дисперсія досліджуваної економічної ознаки в генеральній сукупності σ^2 зазвичай невідома, то у вираженні (1), а також у подальших формулах стандартної похибки приймається досить правдоподібна гіпотеза про приблизну рівність генеральної і вибіркової

дисперсії, тобто $\sigma^2 \approx \sigma_B^2$. Достовірність цієї гіпотези збільшується при $n \rightarrow N$.

Величина стандартної похибки μ залежить також від способу й виду відбору. Так, при безповторному способі відбору μ визначається наступним чином:

$$\mu = \sqrt{\frac{\sigma_B^2}{n} \left(1 - \frac{n}{N}\right)}, \quad (2)$$

де $1 - \frac{n}{N}$ – частка одиниць генеральної сукупності, що не потрапили до вибірки.

Так як частка одиниць сукупності, що не потрапили у вибірку, яка знаходиться в лапках у формулі (2), завжди менше одиниці, то помилка при безповторному відборі за інших рівних умов завжди менше, ніж при повторному. Безповторний відбір практично організувати простіше, ніж повторний, тому, він застосовується частіше. Проте величину стандартної помилки і при безповторному відборі можна визначати за більш простою формулою (1). Така заміна можлива, якщо частка одиниць сукупності, що не потрапили у вибірку, велика і, отже, величина, яка знаходиться в лапках формули (2), близька до одиниці.

Залежно від методики формування вибіркової сукупності на основі власне випадкової вибірки розрізняють такі основні їх види, які будуть розглянуті дещо докладніше.

1. При чисто механічній вибірці вся генеральна сукупність одиниць повинна бути, насамперед, представлена у вигляді списку одиниць відбору, складеного в якомусь нейтральному по відношенню до досліджуваної ознаки порядку, наприклад, за алфавітом. Потім список одиниць відбору розбивається на стільки рівних частин, скільки необхідно відібрати одиниць. Далі за заздалегідь встановленим правилом, не пов'язаним з варіацією досліджуваної ознаки, з кожної частини списку відбирається одна одиниця. Цей вид вибірки не завжди може забезпечити випадковий характер відбору, і отримана вибірка може виявитися зміщеною. У маркетингових дослідженнях машинобудівної продукції такий підхід застосовується тоді, коли споживачі не сегментовані за будь-якою ознакою (дохід, вік, регіон, соціальне становище тощо).

2. Типова (районована, стратифікована) вибірка переслідує дві мети:

а) забезпечити представництво у вибірці відповідних типових груп генеральної сукупності, ознаки яких цікавлять дослідника;

б) збільшити точність результатів вибіркового обстеження.

При типовій вибірці до початку її формування генеральна сукупність розбивається на типові групи. При цьому дуже важливим моментом є правильний вибір ознаки групування. У маркетингових дослідженнях машинобудівної продукції такими типовими групами можуть бути різні сегменти ринку, які демонструють, наприклад, різну споживчу поведінку (ознака, що є основою угрупування), або диференційовані географічно чи економічно.

Виділені типові групи можуть містити однакову або різну кількість одиниць відбору. У першому випадку вибіркова сукупність формується з однаковою часткою відбору із кожної групи, другому – з часткою, пропорційною її частці в генеральній сукупності. Відбір із кожної групи здійснюється у випадковому або в механічному порядку. При типовій вибірці як з рівною, так і нерівною часткою відбору, вдається усунути вплив міжгрупової варіації досліджуваної ознаки на точність її результатів, оскільки забезпечується обов'язкове представництво у вибірковій сукупності кожної із типових груп. При цьому стандартна похибка вибірки μ залежатиме не від величини загальної дисперсії σ_B^2 , а від величини середньої із групових дисперсій у вибірковій сукупності $\bar{\sigma}_B^2$:

– при повторному способі відбору:

$$\mu = \sqrt{\frac{\bar{\sigma}_B^2}{n}}; \quad (3)$$

– при безповторному способі відбору:

$$\mu = \sqrt{\frac{\bar{\sigma}_B^2}{n} \left(1 - \frac{n}{N}\right)}. \quad (4)$$

Оскільки середня із групових дисперсій $\bar{\sigma}_B^2$ завжди менше загальної дисперсії σ_B^2 , то при інших рівних умовах, стандартна похибка типової вибірки буде менше стандартної похибки власне випадкової вибірки.

3. Серійна (гніздова) вибірка – це такий вид формування вибіркової сукупності, коли у випадковому порядку відбираються не одиниці, які підлягають обстеженню, а групи одиниць (серії, гнізда). Всередині відібраних серій (гнізд) обстеженню підлягають усі одиниці. У маркетингових дослідженнях споживачів машинобудівної продукції такими «гніздами» можуть виступати регіони або ринки, де планується продаж товарів-новинок. Серійну вибірку практично організувати і провести легше, ніж відбір окремих одиниць. Однак, при цьому виді вибірки, по-перше, не забезпечується представництво кожної із серій і, по-друге, не усувається вплив міжсерійної варіації досліджуваної ознаки на результати обстеження. У випадку, коли ця варіація значна, вона призведе до збільшення випадкової помилки репрезентативності. При визначенні виду вибірки досліднику необхідно враховувати цю обставину. Стандартні похибки серійної вибірки визначаються за такими формулами:

– при повторному способі відбору:

$$\mu = \sqrt{\frac{\delta_B^2}{r}}, \quad (5)$$

де δ_B^2 – міжсерійна дисперсія вибіркової сукупності;

r – число відібраних серій;

– при безповторному способі відбору:

$$\mu = \sqrt{\frac{\delta_B^2}{r}(1 - \frac{r}{R})}, \quad (6)$$

де R – число серій в генеральній сукупності.

4. У практиці маркетингових досліджень ті чи інші способи й види вибірок застосовуються залежно від мети і завдань вибіркових обстежень, а також можливостей їх організації і проведення. Найчастіше застосовується комбінування способів відбору і видів вибірки. Такі вибірки отримали назву об'єднані (комбіновані). Комбінування можливо в різних поєднаннях: механічної та серійної вибірок, типової і механічної, серійної та власне випадкової тощо. До комбінованої вибірки вдається з метою забезпечити найбільшу репрезентативність з найменшими трудовими і грошовими витратами на організацію та проведення обстеження.

При комбінованій вибірці величина стандартної похибки складається з похибок на кожній ступені і може бути визначена як корінь квадратний із суми квадратів похибок відповідних вибірок. Так, якщо при комбінованій вибірці в поєднанні використовувалися механічна і типова вибірки, то стандартну похибку можна визначити за такою формулою:

$$\mu = \sqrt{\mu_1^2 + \mu_2^2}, \quad (7)$$

де μ_1 і μ_2 – стандартні похибки відповідно механічної і типової вибірок.

Особливість багатоступінчастої вибірки полягає в тому, що вибіркова сукупність формується поступово, за щаблями відбору. На першій ступені за допомогою заздалегідь визначеного способу і виду спостереження відбираються одиниці першого ступеня. На другому щаблі з кожної групи одиниць першого рівня, що потрапили у вибірку, відбирають одиниці другого ступеня і т.д. Кількість ступенів може бути більше двох. На останньому щаблі формується вибіркова сукупність, одиниці якої підлягають безпосередньому обстеженню.

Наприклад, для вибіркового спостереження попиту на нову модель технологічного устаткування на першій ступені відбираються області країни, на другий – райони у відібраних

областях, на третій – в кожному з районів відбираються машинобудівні підприємства. Таким чином, вибіркова сукупність підприємств формується на останній, третій ступені.

Багатоступенева вибірка більш гнучка, ніж інші види, хоча, загалом, вона дає менш точні результати, ніж вибірка того ж об'єму, але сформована в одну ступінь. Однак, при цьому вона має одну важливу перевагу, яка полягає в тому, що основу вибірки при багатоступеневому відборі потрібно будувати на кожній із ступенів тільки для тих одиниць, які потрапили у вибірку, а це дуже важливо, так як нерідко готової основи вибірки немає. Стандартна похибка вибірки при багатоступеневому відборі у випадку груп різних об'ємів визначається за такою формулою:

$$\mu = \sqrt{\mu_1^2 + \frac{\mu_2^2}{n_1} + \frac{\mu_3^2}{n_1 n_2} + \dots}, \quad (8)$$

де $\mu_1, \mu_2, \mu_3, \dots$ – стандартні похибки на різних ступенях;

n_1, n_2, n_3, \dots – чисельність вибірок на відповідних ступенях відбору.

У тому випадку, коли групи неоднакові за об'ємом, то теоретично формулою (8) користуватися не можна. Але якщо загальна частка відбору на всіх щаблях постійна, то практично розрахунок за цією формулою не приведе до збільшення величини похибки.

5. Сутність багатофазної вибірки полягає в тому, що на основі спочатку сформованої вибіркової сукупності утворюють підвибірку, з цієї підвибірки – наступну підвибірку і т. д. Первісна вибіркова сукупність представляє собою першу фазу, підвибірка з неї – другу і т. д. Багатофазну вибірку доцільно застосовувати в декількох випадках: якщо для вивчення різних економічних ознак досліджуваних об'єктів потрібен неоднаковий об'єм вибірки; якщо коливання досліджуваних ознак неоднакові й необхідна точність різна; якщо стосовно всіх одиниць первісної вибіркової сукупності (перша фаза) необхідно зібрати одні – менш докладні відомості, а у відношенні одиниць кожної наступної фази – іншу, більш докладну інформацію.

Одною із безперечних переваг багатофазної вибірки є та обставина, що даними, отриманими на першій фазі, можна користуватися як додатковою інформацією на другій фазі, даними другої фази як додатковою інформацією на третьій фазі і т.д. Таке використання відомостей підвищує точність результатів вибіркового обстеження.

При організації багатофазної вибірки можна застосовувати поєднання різних способів і видів відбору (наприклад, поєднувати типову вибірку з механічною тощо). Багатофазний відбір можна поєднувати з багатоступеневим. На кожній ступені вибірка може бути багатофазною. Стандартна похибка при багатофазній вибірці розраховується на кожній фазі окремо відповідно до формул способу відбору та видів вибірки (1)–(8), за допомогою яких формувалася її вибіркова сукупність.

6. Взаємопроникненні вибірки – це дві або більше незалежні вибірки з однієї і тієї ж генеральної сукупності, утворені одним і тим же способом. До взаємопроникнених вибірок доцільно вдаватися, якщо необхідно за короткий термін отримати попередні підсумки вибіркових обстежень. Взаємопроникненні вибірки ефективні для оцінки результатів обстеження. Якщо в незалежних вибірках результати однакові, то це свідчить про надійність даних вибіркового обстеження. Взаємопроникненні вибірки іноді можна застосовувати для перевірки роботи різних колективів дослідників, доручивши кожному із них провести обстеження різних вибірок. Стандартна похибка при взаємопроникнених вибірках визначається аналогічно, як і при типовій пропорційній вибірці. Однак, взаємопроникненні вибірки порівняно з іншими видами потребують великих трудових і грошових витрат. Тому, при плануванні вибіркового обстеження необхідно враховувати цю обставину. Знання величини стандартної похибки вибірки μ при різних методах організації вибіркового спостереження відкриває перед дослідником можливість оцінити відповідну граничну випадкову похибку $\Delta = t\mu$ і побудувати заздалегідь заданою ймовірністю довірчі інтервали показників генеральної сукупності. Наприклад, для середніх значень ці довірчі інтервали знаходяться за такою загальною формулою:

$$x - \Delta \leq \bar{X} \leq \bar{x} + \Delta, \quad (9)$$

де t – заданий коефіцієнт довіри (α -квантіль стандартизованого нормального розподілу).

А. М. Ляпунов, продовжуючи дослідження П. Л. Чебишева в даній області, довів, що ймовірність P появи граничної похибки вибірки Δ при достатньо великому її об'ємі n підпорядковується закону нормального розподілу й визначається так:

$$P(|\Delta| \leq t\sigma) = 2F(t) = \frac{2}{\sqrt{2\pi}} \int_0^t e^{-\frac{t^2}{2}} dt = 2[\hat{\Phi}(t) - 0,5]. \quad (10)$$

Значення функції $F(t)$ досить просто можуть бути знайдені на персональному комп'ютері в редакторі *Excel* через інтегральну функцію нормального розподілу $\Phi(t)$, котра на 0,5 перевищує $F(t)$. Для цього необхідно відкрити робочу книгу і виконати такі дії та команди [4, с.95–96]:

- натиснути на панелі кнопку f_x «Майстер функцій»;
- у лівій частині вікна, що відкрилося, яка називається «Категорії», вибрati «Статистичні»;
- у правій частині вікна, яка називається «Функції», вибрati «НОРМРАСП»;
- у вікні нормального розподілу задати наступні параметри: у рядку X – задане значення коефіцієнту довіри t , у рядку середнє – 0, у рядку стандартне відхилення – 1, у рядку «інтегральний» – істина (логічне значення, яке визначає вид інтегральної функції).

З формули (10) випливає, що при $t = 1$ величина граничної похибки вибірки співпадає з величиною стандартної похибки ($\Delta = \mu$) та гарантується з ймовірністю $0,6827 = 2 \times [\Phi(1) - 0,5]$. Це означає, що в 6827 вибірках із десяти тисяч подібних гранична похибка вибірки Δ за абсолютною величиною не перевищить σ . При $t = 2$ з ймовірністю $0,9545 = 2 \times [\Phi(2) - 0,5]$ вона не вийде за межі 2σ і т.д. У практиці маркетингових вибіркових спостережень максимальна межа похибок, як правило, цілком достатня в діапазоні 3σ (так зване правило трьох сигм). Його суть полягає в такому: ймовірність того, що гранична похибка вибірки Δ за абсолютною величиною не перевищить потроєного стандартного відхилення, близька до одиниці.

Висновки і перспективи подальших розробок. Машинобудівна галузь України потребує особливих статистичних підходів до вибіркового дослідження споживачів своєї продукції. Розглянуті вище види вибірок та оцінки їх стандартних і граничних похибок дозволяють проводити об'єктивні маркетингові дослідження споживчих товарів-новинок у машинобудуванні відповідно до специфіки кожного споживчого ринку: наявністю або відсутністю його сегментування, з урахуванням диференціації майбутніх споживачів, залежно від ступеню достовірності інформації про потенційних користувачів даної продукції.

Окрім того, варто зауважити, що наведені формули (1)–(4) можуть служити базою для оцінки необхідного об'єму вибірки n . Це часто буває достатньо важливим обмежувальним моментом з фінансової точки зору, особливо на стадії планування і організації вибіркового спостереження.

Список використаної літератури

1. Статистика: підруч. / [за ред. С. С. Герасименка]. – К.: КНЕУ, 2000. – 467 с.
2. Статистика: учеб. пособ. для іноземных студентов / А. З. Подгорный, О. Г. Мылашко, С. М. Киршо, Н. М. Шилофост. – Одеса: Атлант, 2012. – 194 с.
3. Уманець Т. В. Загальна теорія статистики: навч. посіб. / Т. В. Уманець. – К.: Знання, 2006. – 239 с.
4. Янковой А. Г. Основы теории статистики: учеб. пособ. / А. Г. Янковой. – Одесса: ОИФ УГУФМТ, 2007. – 111 с.
5. Четыркин Е. М. Вероятность и статистика / Е. М. Четыркин, И. Л. Калихман. – М.: Фінанси и статистика, 1982. – 319 с.

***ЕКОНОМІЧНІ ТА СОЦІАЛЬНІ
ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ
НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА***

МЕНЕДЖМЕНТ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ В КАЗНАЧЕЙСЬКІЙ СИСТЕМІ

У статті проаналізовано залишки коштів на єдиному казначейському рахунку. Розглянуто динаміку показників попереджених правопорушень контролюючими органами Державної казначейської служби України станом на 2010–2013 рр. Підтверджено особливий характер та необхідність здійснення казначейського контролю, складність його структури та управління фінансовими потоками в системі казначейства.

The article analyzes the remaining funds on the Single Treasury Account. The dynamics of the State Treasury Service of Ukraine supervisory authorities' warnings offenses indicators as of 2010–2013 years was considered. The special nature and the need for treasury control, the complexity of its structure and management of financial flows in the system of Treasury were proved.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Система казначейства займає визначальне місце в управлінні фінансовими ресурсами держави. Саме вона є тим головним фінансовим інститутом держави, завдяки якому суттєвих змін зазнав процес управління видатками державного бюджету. Функціонування системи казначейства, викликало зміни в організаційних структурах та правових взаємовідносинах між усіма учасниками бюджетного процесу, що задіяні на кожній його стадії.

Практика свідчить про те, що в сучасних умовах органи Державної казначейської служби України постають одним із найактивніших учасників в процесі управління державними і регіональними фінансовими ресурсами завдяки використанню законодавчо прийнятих механізмів та процедур виконання державного і місцевих бюджетів відповідно до вимог бюджетного законодавства. Разом з тим, саме від ефективності таких механізмів залежатимуть потенційні можливості економічного розвитку країни.

Незважаючи на значні переваги функціонування системи казначейства, які пов'язані з більш дієвим фінансовим контролем, прозорістю виконання бюджетів, поліпшенням фінансової дисципліни, аналіз сучасного стану функціонування системи казначейства, у тому числі, її механізму показав, що ціла низка методологічних та методичних питань залишається недостатньо вирішеною та вимагає адекватного не локального, а системного розв'язання.

Зокрема, залишається невирішеними низка проблем щодо обмеженості фінансових ресурсів і відсутності ефективних механізмів управління ними у процесі касового виконання державного бюджету, які призводять до необхідності здійснення нерациональних запозичень для покриття касових розривів, що виникають у процесі виконання бюджету; втрат від невикористання тимчасово вільних державних фінансових ресурсів. Існують певні проблеми в функціонуванні механізму управління фінансовими ресурсами в системі казначейства, які пов'язані з оперативністю, прозорістю та контролем за цільовим використанням бюджетних коштів. Функціонування системи казначейства як інструменту управління державними коштами, переважно визначає якість фінансування цільових бюджетних програм, своєчасного отримання учасниками бюджетного процесу державних коштів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Аналіз наукових праць у сфері управління державними фінансовими ресурсами показав, що дослідженням теоретичних й практичних питань побудови та функціонування системи казначейства займалися

такі учні як С. О. Булгакова, О. Д. Василик, М. І. Огданський, К. В. Павлюк, Н. І. Сушко, В. І. Стоян, В. П. Тентюк та інші.

Доцільноті участі в бюджетному процесі комерційних банків присвячено праці таких учнів як: А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна, М. І. Савлук, В. Токмакова, В. Шамова та інших.

Ефективність функціонування єдиного казначейського рахунку розглядається в працях українських вчених: Р. Т. Макуцького, Ю. В. Пасічника, П. Г. Петрашко, В. І. Ракитського, М. В. Сізової, В. І. Стояна, О. О. Чечуліної, С. І. Юрія, а також зарубіжних учнів: М. Альєра, Е. Амантурова, О. Демидова, Т. Жибера, К. Сехінашвілі та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим, остаються недостатньо дослідженими питання дієвості механізму управління фінансовими потоками казначейства, моніторингу видаткової частини в системі казначейства. Потребує вдосконалення оцінювання ефективності управління залишками коштів на єдиному казначейському рахунку.

Постановка завдання. Метою статті є моніторинг та управління фінансовими потоками в системі казначейства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Механізм реалізації функції управління бюджетними коштами став можливим через консолідацію фінансових ресурсів на єдиному казначейському рахунку. Запровадження ЄКР надало можливість мати інформацію щодо бюджетних коштів, тобто володіти фінансовими важелями макроекономічного регулювання, у тому числі, здійснювання вирівнювання фінансового потенціалу територій [1].

У сучасних умовах ЄКР стає інструментом розподілу доходів між державними рівнями влади, адже без належного розподілу функцій між цими рівнями щодо надання суспільних благ не може бути ефективного розподілу фінансових ресурсів.

Акумуляція грошових фондів у державному бюджеті (як централізованому фонду держави) відбувається завдяки податковим та неподатковим надходженням (рис. 1).

Чим більша сума надходжень концентрується, тим складніше стає управління бюджетними коштами (рис. 2).



Рис. 1. Структура доходів Державного бюджету України за 2008–2014 рр. (%)

Визначений порядок привів до збільшення сум, які обертаються на рахунках казначейства, швидкості їх обігу та ускладнив контроль за їх проходженням.

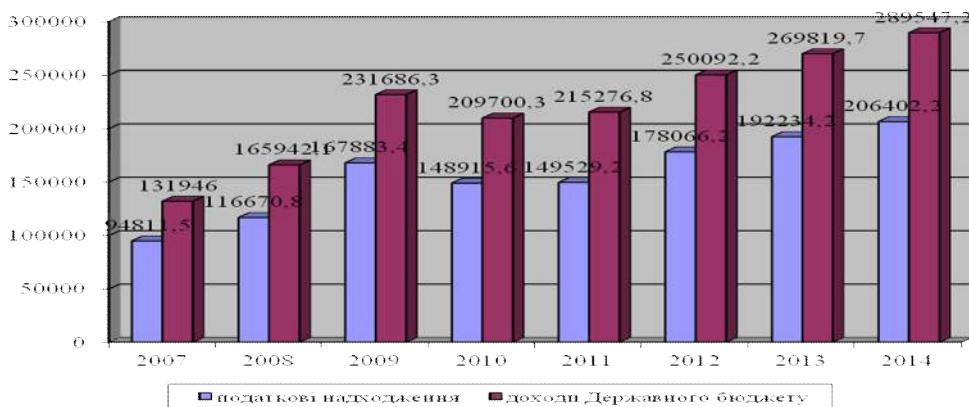


Рис. 2. Динаміка податкових та неподаткових надходжень до держбюджету за 2007–2014 рр.

Вивчення наукових досліджень зарубіжних та українських учених надало можливість дійти висновку про те, що, зазвичай, діяльність органів Державної казначейської служби України розглядають лише як сухо технічну: ведення бухгалтерського обліку, складання звітності про виконання державного та місцевих бюджетів.

Водночас, зі збільшенням надходжень збільшується і видаткова частина бюджету, що призводить до ускладнення роботи казначейства та вимагає застосування нових методів та підходів до управління грошовими коштами та, відповідно, вдосконалення механізму системи казначейства.

За даними Державної казначейської служби України, у січні-травні 2014 року до загального фонду Державного бюджету України зараховано 131 827,8 млн. грн., що на 13 914,4 млн. грн. або на 11,8% більше за відповідний показник 2013 року. Неподаткових надходжень до загального фонду державного бюджету з початку поточного року надійшло 28 069,9 млн. грн., або 104,1% відповідно до планових показників, що на 16 404,2 млн. грн. або на 140,6% більше ніж за січень-травень минулого року. Збільшуються обсяги доходів, відповідно і видатків, ускладнюється робота органів Державної казначейської служби. Доведемо за допомогою графічного обстеження однорідність зміни залишку на ЄКР протягом 11 останніх років. Для цього побудуємо за допомогою «Мастера діаграм» MS Excel графік щомісячних залишків за 2003–2014 роки (рис. 3).

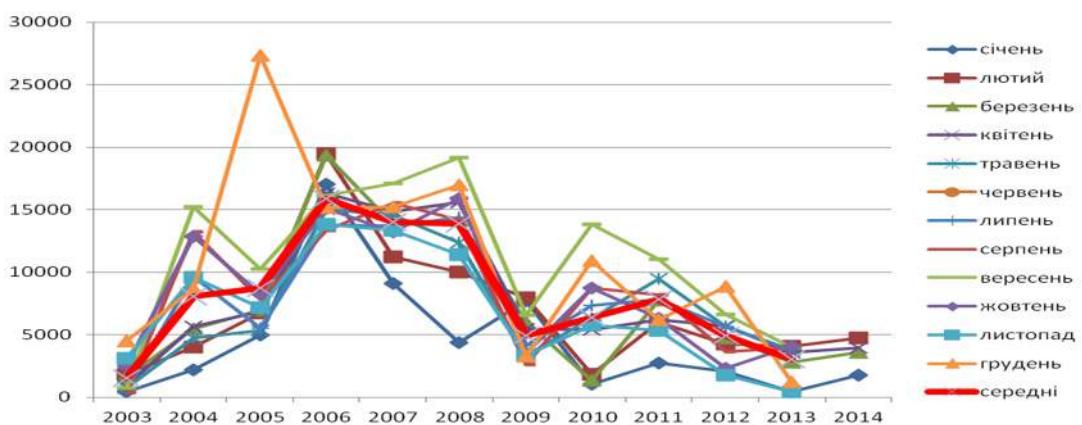


Рис. 3. Динаміка вхідного середньомісячного сальдо ЄКР в Україні у 2003-2014 рр. [1]

На рис. 3 бачимо, що тенденція зміни залишків у кожному місяці та середньорічних залишків відрізняється не суттєво, тобто можна для дослідження замінити річні залишки їх середнім значенням. Як демонструє рис. 3, середнє значення залишків коштів на ЄКР станом на 2012–2014 рр. становить менше граничного обсягу. Без режиму єдиного казначейського рахунку процес управління фінансовими потоками в Україні стає неможливим, принаймні на етапі перехідного періоду економіки. Специфікою роботи ДКУ у здійсненні попереднього та

поточного контролю є його належність до учасників СЕП НБУ, що потребує перевірки всіх документів. Значна оборотність фінансових потоків, що перерозподіляється через систему казначейства, вимагає здійснення постійного контролю за їх ефективним використанням. Ефективний контроль та підвищення рівня оперативного управління бюджетними коштами спрямований на зменшення необґрутованої кількості відмов у реєстрації фінансових зобов'язань та у прийнятті платіжних доручень.

Таблиця 1

Динаміка показників попереджених правопорушень контролюючими органами
Державної казначейської служби України станом на 2010–2013 рр.

Показники	2010	2011	2012	2013	Абсолютний приріст			Темп приросту, %		
					2011-2010 р.	2012-2011 р.	2013-2012 р.	2011/2010	2011/2012	2013/2012
Кіл-сть порушень, шт.	34860	13353	8939	13477	-21507	-4414	12578	-61,7	-33,1	50,7
Заг. сума, млн. грн.	1276,1	2517,7	1616,8	3311,0	1241,6	-900,9	1694,2	97,3	-35,8	104

Як видно із табл. 1, динаміка показників попереджених правопорушень контролюючими органами Державної казначейської служби України станом на 2010–2013 роки збільшилася як в кількісному, так і в сумарному значенні. Абсолютний приріст і темпи росту також мають тенденцію до росту.

Реалізація функції управління бюджетними потоками держави стала можливою через консолідацію фінансових ресурсів держави на єдиному казначейському рахунку. Запровадження єдиного казначейського рахунку, на який зараховуються державні доходи і з якого здійснюються видатки, дозволяє органам казначейської служби отримувати вичерпну інформацію про стан державних фінансів, а отже, володіти фінансовим важелями макроекономічного регулювання [3].

Такий механізм контролю діє для загального фонду державного бюджету, а також частково для спеціального фонду державного бюджету – надходжень, що мають цільовий характер використання. На сучасному етапі розпорядникам бюджетних коштів виносяться попередження про бюджетне правопорушення. У випадку невиконання попередження протягом одного місяця головними казначеями складається протокол про бюджетні правопорушення, які далі передаються в органи прокуратури, фінансові інспекції, службу безпеки України, управління по боротьбі з економічними злочинами. Реалізація казначейського контролю в повному обсязі можлива лише при дотриманні загальних принципів фінансового контролю, а саме: законності, об'єктивності, поєднання державних, регіональних і приватних інтересів, розподілу контрольних повноважень, повноти охоплення об'єктів контролем, достовірності фактичної інформації, збалансованості контрольних дій, превентивності контрольних дій, самодостатності системи контролю, ефективності та відповідальності. За даними результатів попереднього та поточного контролю Державної казначейської служби України станом на 11.2010 року було попереджено 34860 правопорушень на суму 1276,1 млн. грн., а станом на 2012 р. – 8939 порушень на суму 1616,8 млн. грн.

Станом на 2013 р. ці показники становили відповідно 13 477 шт. (відмов) та 3 311,0 млн. грн. Це свідчить про зниження бюджетної дисципліни. Наведені дані аналізу підтверджують особливу роль Державної казначейської служби в управління фінансовими потоками, оскільки саме діяльність цього органу дозволяє не тільки мінімізувати втрати бюджетів, але й взагалі попереджувати настання таких випадків. Державна казначейська служба у своїй діяльності взаємодіє з органами законодавчої і виконавчої влади, НБУ та банками України, іншими учасниками бюджетного процесу та фінансовими інституціями. Воно виступає з'єднувальним ланцюгом у бюджетному процесі між органами виконавчої

влади та установами банківської системи. Проте, процес розпочинається з контролю за плановими показниками, що надходять від Міністерства фінансів та розпорядників бюджетних коштів (розділ доходів та видатків державного бюджету, кошториси та плани асигнувань), та закінчується складанням звітності після проведення процедур попереднього контролю перед здійсненням платежу. До недоліків «доказначайської системи» належать такі: контроль фінансових ресурсів закінчувався одразу ж після перерахування коштів бюджетоотримувачам; зона оперативного бачення грошових коштів була обмеженою; відсутня можливість попередити нецільове використання бюджетних коштів; відсутня інформація про наявність залишків коштів на рахунках [3].

Разом з тим, існує низка першочергових проблем, серед яких:

- обмеженість фінансовими ресурсами та недосконалість діючого механізму їх управління;
- неможливість використання тимчасом вільних залишків коштів для забезпечення покриття касових розривів;
- недосконалість законодавчого забезпечення;
- порядок реєстрації зобов'язань (потребує вдосконалення всіх етапів, починаючи з реєстрації асигнувань, кошторисів, змін до них, контролю за прийняттям зобов'язань, закінчуючи розрахунками згідно платіжних вимог, доручень та іншої документації);
- є необхідність подальшого розвитку – немає юридичних підстав;
- недосконалість організаційного забезпечення (оргструктура – відсутні розрахунки навантаження на одного працівника, яке постійно збільшується, в періоди пікових навантажень створює підґрунтя для нервових зливів та підриву психоемоційного стану казначеїв, що не може не мати впливу на подальшу роботу та відображатися на їх результатах, оперативності тощо.
- реструктуризація, зміни в структурі (вже втрете змінюється назва органів казначейства, змінюються посадові інструкції та самі посади, печатки, бланки, штампи, картки підписів всіх розпорядників коштів, таблички та ін., що передбачає додаткові не завжди віправдані статті видатків коштів державного бюджету);
- наявність залишків на рахунках розпорядників бюджетних коштів;
- вразливість фінансового сектору до впливу факторів ризику.

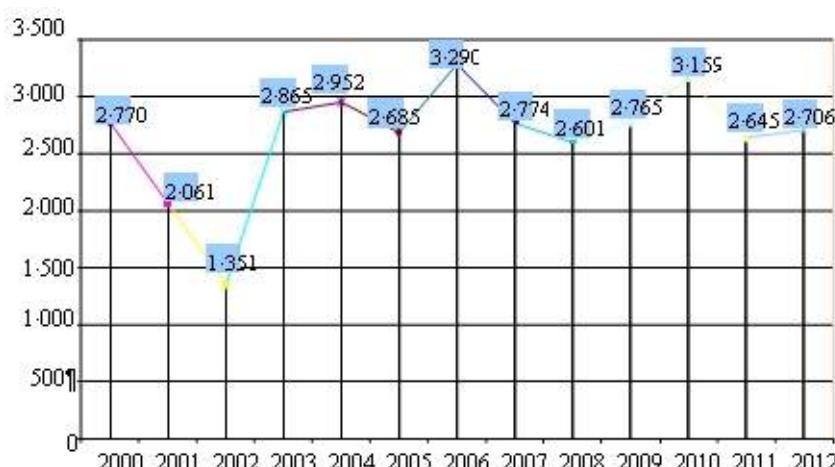


Рис. 4. Кількість організацій, що обслуговуються в ДКСУ в Одеській області за 2000–2012 pp.

Відмітимо, що це лише основні проблеми, з якими сьогодні зіткнулися в системі казначейства при управління фінансовими ресурсами.

Учений М. Огданський пропонує здійснити вирішення триєдиної задачі: переорієнтувати бюджетний процес в напрямі досягнення конкретних результатів завдяки реалізації загальнонаціональних цільових програм; покращити ступінь транспарентності бюджету; підвищити роль та місце бюджету в економіці країни [2, с.9].

Ще однією проблемою є зменшення кількості обслуговуваних бюджетних організацій, при збільшенні кількості рахунків, що демонструють рис. 4 та 5. (на прикладі ДКСУ в Одеській області)

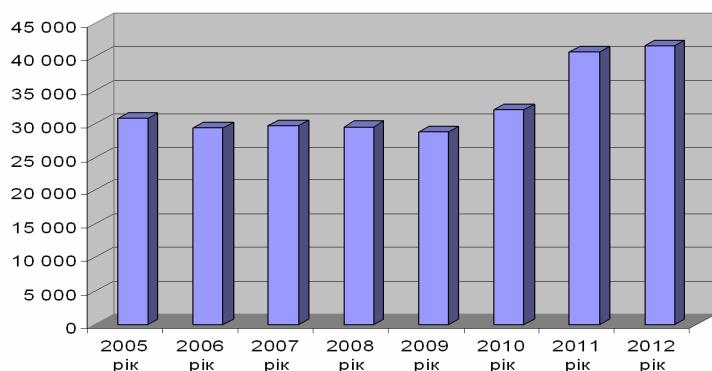


Рис. 5. Кількість рахунків, відкритих в органах ДКСУ в Одеській області

Це пов'язано з різними економічними явищами в країні: реформування та реорганізації установ та організацій, перепідпорядкованість, наприклад, створення міністерства доходів спричинило реорганізаційні зміни в структурі митних служб та управління міністерства доходів [3, с.100–101].

Але, з однієї сторони, зменшилась кількість організацій, що обслуговуються в казначейській службі, з іншої, кількість рахунків не зменшилася, а, навпаки, з 2011 року зросла. На сьогодні не розроблена стратегія щодо методів мобілізації, перерозподілу та ефективного використання тимчасово вільних коштів, яка повинна спиратися на відповідну нормативно-правову базу [4, с.95].

Вилучення резервних коштів дозволило б не лише покривати тимчасово вільні кошти, але й інвестувати у вигідні проекти, здійснювати пільгове кредитування тощо. Існують проблеми своєчасності реагування на внесення змін. Тільки за таких умов Державна казначейська служба України забезпечить дієвий попередній та поточний контроль за використанням бюджетних коштів і недопущення їх нецільового використання.

Принципово новим стало Положення Бюджетного кодексу про встановлення в Україні казначейського обслуговування бюджетів. Запровадження ЄКР, на який зараховуються державні доходи і з якого здійснюються видатки, дозволяє органам казначейства мати вичерпну інформацію про стан державних фінансів, а отже, володіти фінансовим важелями макроекономічного регулювання [5, с.18].

Оскільки системі казначейства належить провідна роль у галузі системи планування, розподілу, складання і виконання бюджету, а також контролю за використанням фінансових ресурсів, то управління державними ресурсами та контроль за їх цільовим використанням – це основна функція, здійснення якої можливе за умови використання методу єдиного казначейського рахунку. Концентрація на єдиному казначейському рахунку дозволяє не лише акумулювати фінансові ресурси, контролювати їх цільове використання, прогнозувати майбутні залишки або нестачу бюджетних коштів, але й показує його роль у процесі управління. Від того, яким чином буде організовано роботу системи казначейства, насамперед, такої його функції, як управління фінансовими ресурсами, залежатимуть і виконання бюджету, і макроекономічні процеси в державі. За наявності своєчасної і достовірної інформації про надходження до бюджету, здійснені видатки та наявні зобов'язання можна оперативно ухвалювати рішення щодо розміщення тимчасово вільних залишків або здійснення запозичень.

До вищерозглянутих проблемних питань у функціонуванні та управлінні фінансовими потоками в системі казначейства, можна приєднати також інформаційно-технічне

забезпечення. Так, впровадження трансакційної автоматизованої системи казначейства (ТАСК) з 2001 року, яка базується на електронних засобах телекомунікації та інтегрована в СЕР НБУ й використовує системи «Клієнт Банк», дозволяє суттєво удосконалити всю роботу казначейства [6, с.283]. В Україні робота такого масштабу виконується вперше. Внутрішня інструкція казначейства дає таке визначення: «ТАСК – це система реєстрації, обліку, організації платіжного документообігу, генерації звітності щодо фінансових операцій, які здійснюються учасниками бюджетного процесу в ході їхньої діяльності та виконання державного бюджету, місцевих бюджетів, а також спеціальних та інших власних коштів установ та організацій, що утримуються за рахунок цих коштів» [1]. Проте, навіть нові програми не забезпечують повною мірою тих потреб, які продиктовані навантаженнями окремих управлінь сьогодні. Так, наприклад, управління обслуговування кошторисів розпорядників коштів та інших клієнтів МБ та управління обслуговування розпорядників коштів та інших клієнтів ДБ проводить до 750 платіжних доручень в періоди пікових навантажень у розрахунку на одного казначея. Фізично та морально застаріле комп’ютерне обладнання на АРМ уповільнює роботу вказаних управлінь (зависання програмного забезпечення перевантажує сервери, таким чином уповільнює втягування та набір платіжних документів в програму «АС-Казна» та «Клієнт-Банк»). Це пояснюється тим, що вказані програмні продукти не задовольняють обсягів навантаження та не розраховані на таку кількість проведених документів періодичністю одна доба. Починаючи з січня 2013 року залишок коштів на ЄКР становить менше граничного обсягу, тому на даному етапі програмне забезпечення повністю задовольняє потреби в проведених платіжних документах. Але визнати таку ситуацію задовільною не можна.

Розвиток системи казначейства породжує нові зростаючі вимоги, які, відповідно, породжують нові фінансові можливості, з одного боку, та кількісні зміни інформаційного забезпечення, тобто збільшення обсягу оброблюваної інформації, виконуваних казначейською службою функцій. З іншого – якісні: розширення задач, покладених на казначейство, зміни їх направленості тощо.

З огляду на пріоритетне місце й роль Державної казначейської служби у системі фінансових органів держави, потребує подальшого вдосконалення нормативно-законодавча база для ефективного його функціонування. Оптимальним з цієї точки зору було б вдосконалення Закону України «Про Державне казначейство України». Це дасть можливість закріпити специфіку роботи ДКСУ, наголосити на його відмінності від інших органів виконавчої влади, яка полягає у поєднанні функцій органу виконавчої влади та системного банку, а також стане підставою для подальшого розвитку, вдосконалення його діяльності.

Для встановлення дієвого контролю за всіма напрямами витрачання фінансових ресурсів від видатків на утримання установ і організацій до їх витрачання на соціально важливі цілі вкрай необхідним є встановлення систематичного обміну інформацією між усіма фінансовими і контролюючими органами, які забезпечують виконання бюджету. Тобто необхідна єдина інформаційна база. Рішення цією проблеми може бути в комп’ютеризації системи фінансового контролю в Україні з доступом до локальних і глобальних мереж передачі інформації (це дозволяє зекономити робочий час і не турбувати зазначені органи постійними письмовими запитами). Роль системи казначейства в бюджетному процесі взагалі та у виконанні бюджету важко переоцінити, на сьогодні вона набагато вища, порівняно з тими роками, коли діяльність системи казначейства тільки розпочиналась. Організаційне забезпечення системи казначейства в цілому реалізувало функцію казначейського обслуговування державного бюджету. Все вищевказане тільки підтверджує особливий характер та необхідність здійснення казначейського контролю, складність його структури та управління фінансовими потоками в системі казначейства.

Висновки і перспективи подальших розробок. Досліджено сучасний стан управління фінансовими ресурсами через систему казначейства, здійснено аналіз особливостей контролю в системі казначейства України, визначено ефективність функціонування єдиного казначейського рахунку в системі електронних платежів. Зміст

отриманих результатів становить наступне:

1. Зростання обсягів надходжень грошових ресурсів до доходної частини бюджету як податкових, так й неподаткових має стійку тенденцію до збільшення. За період з 2007 р. по 2014 р. обсяг надходжень зріс майже у 5 разів. Дослідження показало, що на єдиному казначейському рахунку України щорічно обертається від 1540 млрд. грн. до 15912 млрд. грн. Це ускладнює роботу органів казначейства, підвищує вимоги до оперативності, швидкості проходження платежів, контролю за надходженням та витрачанням коштів.
2. Зі збільшенням надходжень до державного бюджету збільшується і його видаткова частина. Така ситуація ставить нові вимоги до здійснення контролю за цільовим використанням бюджетних коштів, контроль за управлінням фінансовими ресурсами в системі казначейства. Все це спонукає до винаходу певних нововведень у законодавчому забезпеченні, нових підходів до управління фінансовими ресурсами, удосконалення методів та правил механізму управління бюджетними коштами. Разом з тим, існує низка питань, які потребують негайного вирішення: неможливість використання тимчасом вільних залишків коштів для забезпечення покриття касових розривів; недосконалість законодавчого забезпечення; недосконалість організаційного забезпечення; порядок реєстрації зобов'язань; зменшення кількості бюджетних організацій, що обслуговуються, при збільшенні кількості рахунків та ін.
3. Аналіз даних контролю (попереднього і поточного) доводить важливість цієї функції системи казначейства. Разом з тим, у встановленому порядку контролю існують певні недоліки, а саме: функції контролю в повному обсязі застосовуються для загального фонду державного бюджету, а для спеціального – частково, що підвищує ризики нецільового фінансування. Реалізація функції управління бюджетними потоками держави відбувається через консолідацію фінансових ресурсів держави на єдиному казначейському рахунку. Запровадження ЄСКР, на який зараховуються державні доходи і з якого здійснюються видатки, дозволяє органам казначейства мати вичерпну інформацію про стан державних фінансів, а отже, володіти фінансовим важелями макроекономічного регулювання. З метою посилення контролю для підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами в системі казначейства запропоновані методичні підходи до моніторингу видатків з ЄСКР та їх цільового спрямування.

Список використаної літератури

1. Офіційний веб-портал Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua>.
2. Огданський Н. Консолидация финансовых средств в одной структуре / Н. Огданський // Казна України. – 2003. – № 9. – С. 9–25.
3. Кублікова Т. Б. Мониторинг расходов в системе казначейства Украины // Т. Б. Кублікова, Е. И. Курганська // XIX Междунар. заочная научно-практическая конференция «Научная дискуссия: вопросы экономики и управления». – М., 2013. – С. 99–106.
4. Курганська Е. И. Еффективность руху фінансових потоків в казначейській системі виконання бюджету / Е. И. Курганська // Культура народів Причорномор'я (Экономические науки). – 2010. – № 186. – С. 95–96.
5. Чечуліна О. О. Державне казначейство: правовий статус і напрямки діяльності // О. О. Чечуліна // Економіка. Фінанси. Право. – 2000. – № 12. – С. 18.
6. Юрій С. І. Казначейська система: підруч.; 2-ге вид. змін. та доп. / С. І. Юрій, В. І. Стоян, О. С. Даневич. – Тернопіль: Карт-бланш, 2006. – С. 271–290.

Стаття надійшла до редакції 02.06.2014.

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

У статті класифіковано підходи до оцінки соціальної відповідальності. Виділено кількісний підхід, що включає оцінку рівня соціальних інвестицій та розрахунок показників оцінки соціальної відповідальності. Проаналізовано якісний підхід, згідно з яким, здійснюється складання соціальних рейтингів та звітів та розрахунок якісних показників соціальної відповідальності.

The article classifies approaches to assessing social responsibility. A quantitative approach that includes assessment of social investments and calculation of social responsibility assessment indicators is highlighted. The article analyzes qualitative approach, whereby: the CSR ratings and social reporting; calculation of quality indicators of social responsibility are performed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Останнім часом інтерес до питань соціальної відповідальності бізнесу простежується в багатьох наукових роботах, присвячених вирішенню її теоретичних питань. Теоретичні питання враховують такі напрямки: визначення сутності соціальної відповідальності бізнесу; механізм функціонування соціально відповідального бізнесу; місце соціальної відповідальності бізнесу в умовах модернізації економіки. Також вивчаються практичні сфери застосування соціально-відповідального бізнесу як інструменту управління ризиками, оцінки рівня і результатів соціальної відповідальності, створення національного стандарту тощо. Реалізація на практиці соціальної відповідальності без визначення системи показників, що відбиває характер змін у соціальній орієнтації бізнесу, була б неповною. У зв'язку з цим вивчення методологічних підходів до оцінки рівня соціальної відповідальності є актуальним.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання розвитку теорії та практики соціальної відповідальності бізнесу знайшли висвітлення в працях зарубіжних та вітчизняних учених: Г. Боуена, П. Друкера, А. Керолла, М. Мескона, М. Фрідмана, Р. Фрімана, Ю. Благова, Н. Брюховецької, І. Булєєва, О. Грішнової, С. Гончарова, Н. Кричевського, Е. Лібанової, Г. Назарової, М. Саприкіної.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак єдиних критеріїв оцінки соціальної відповідальності суб'єктів бізнесу в Україні й дотепер немає, вони можуть бути різними залежно від низки факторів: розміру компанії, виду діяльності, що здійснюється, географічних сегментів тощо. Питання класифікації оцінки соціальної відповідальності на підприємстві є недостатньо вивченими.

Постановка завдання. Виходячи із зазначеного, метою статті є визначення підходів до оцінки соціальної відповідальності бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні до теперішнього часу немає єдиного підходу, який дозволяє об'єктивно оцінити рівень соціальної відповідальності різних бізнес-структур. У реальній практиці досить важко це зробити, враховуючи різноплановість вітчизняного бізнесу. Водночас безсумнівним є той факт, що в основі соціально відповідального бізнесу лежить успішний і динамічний розвиток виробничо-гospодарської діяльності конкретної фірми. Саме вона дає потрібний суспільству соціальний ефект у вигляді робочих місць, товарної маси, податкових поповнень бюджетів усіх рівнів та можливості реалізації додаткових соціальних програм, та, в кінцевому підсумку, забезпечує високі і стійкі темпи зростання як національної економіки в цілому, так і окремих її адміністративно-територіальних утворень.

Існує багато підходів до оцінки соціальної відповідальності, які було класифіковано за двома ознаками:

1. Підходи, які мають за мету кількісно оцінити рівень соціальної відповідальності і враховують:
 - 1.1. Оцінку рівня соціальних інвестицій.
 - 1.2. Розрахунок показників оцінки соціальної відповідальності.
2. Підходи, згідно з якими, здійснюється якісна оцінка соціальної відповідальності:
 - 2.1. Складання соціальних рейтингів та соціальних звітів.
 - 2.2. Розрахунок якісних показників соціальної відповідальності.

На рис. 1 представлено графічне відображення цієї класифікації. Розглянемо докладніше представлену класифікацію. Так, відповідно до підходів, які мають за мету кількісно оцінити рівень соціальної відповідальності, розглянемо методику оцінки соціальних інвестицій Асоціації менеджерів Росії. Згідно з цією методикою, здійснюється кількісна оцінка індексу соціальних інвестицій з використанням трьох його різновидів: індексу питомих соціальних інвестицій, який є величиною соціальних інвестицій, що припадають на 1 працівника; відношення соціальних інвестицій до сумарного обсягу продажу; відношення соціальних інвестицій до сумарного обсягу прибутку [1, с.67].

Групою експертів у рамках однієї із програм Фонду «Інститут економіки міста» було запропоновано два показники: комплексний індекс, який розраховується як відношення суми всіх виплачених податків, соціальних витрат, інвестицій в основний капітал до поточних витрат виробничого призначення; та індикатор соціальних витрат, який розраховується як відношення суми соціальних витрат до чистого прибутку підприємства [2, с.53].

Основним недоліком цього підходу є те, що всі витрати, пов’язані з соціальною діяльністю фірми зведені воєдино. Тому, дуже складно встановити обсяг витрат, пов’язаний з відповідальністю фірми або ж її обов’язком перед колективом і суспільством.

Відповідно до другої класифікаційної ознаки, здійснюється кількісна оцінка показників соціальної відповідальності бізнесу. Так, методика оцінки соціальної відповідальності Міністерства регіонального розвитку Росії, базується на оцінці показників, які відображують рівень соціальної відповідальності регіону. До цих показників належать: кількість інвестиційних програм підприємств, реалізацію яких припинено або скорочено більш ніж на 50%; кількість організованих нових робочих місць; обсяг заборгованості за житлово-комунальні послуги; обсяг субсидій населенню; темп росту тарифів на послуги ЖКГ [3, с.106].

Методика оцінки добровільної корпоративної соціальної відповідальності організацій ґрунтується на реалізації нефінансової звітності та визначенні рейтингу підприємств у сфері соціальної відповідальності.

Оцінка здійснюється за такими складовими:

- загальна та загальноекономічна інформація про підприємство;
- витрати на вирішення соціальних питань працівників та членів їх сімей в організації (у відсотках від виручки): охорона здоров’я та підтримання здорового способу життя; соціальна підтримка сім’ї і пільги працівникам; допомога щодо забезпечення працівників житлом; підтримка працюючих ветеранів; витрати на підготовку кадрів та роботу з персоналом; охорона праці та екологічна безпека;
- витрати на соціальні програми за межами організації (у відсотках від виручки): витрати на реалізацію соціальних програм у рамках двосторонніх угод організації та Уряду області; витрати на соціальні програми поза організацією.

Методику оцінки соціальної відповідальності, яка дозволяє порівнювати різні компанії, організації та установи, незалежно від їх типу, виду діяльності, організаційно-правової форми та відомчої належності, запропонував Г. Л. Тульчинський. В основу методики покладено показники діяльності, які характерні для будь-якого бізнесу. При цьому порівняння діяльності у сфері СВБ ведеться поетапно. На першому етапі виділяються

основні напрямки СВБ. У розглянутій методиці, з урахуванням міжнародних стандартів з соціальної звітності, виділено шість основних складових оцінки СВБ: 1) відповідальність перед споживачами; 2) розвиток HR, вкладення в людський капітал; 3) сумлінна ділова практика; 4) корпоративне громадянство; 5) екологія і безпека; 6) участь в розвитку громадянського суспільства [1, с.168].

На наступному етапі визначаються показники за кожною із складових СВБ. Вони формуються в три групи: за обсягом (кількістю), якістю та ефективністю СВБ.

На третьому етапі кожній із груп показників присвоюється базова сума балів. Автори методики пропонують 50 балів. Базова сума балів розподіляється всередині кожної конкретної групи за окремими показниками: кожному показнику присвоюється певна кількість базових балів, тобто розподіляється питома вага базових балів. Конкретна вага показника (кількість базових балів) визначається залежно від важливості даного показника. Важливо, щоб за усіма номінаціями напрямків СВБ зберігалася сума базових балів за основними трьома групами показників (у авторів – 50 балів).

На четвертому етапі встановлюється динаміка показників СВБ за певний період, наприклад, за рік. На п'ятому етапі визначається кількість фактично набраних балів за кожним показником – пропорційно виявленій динаміці: відсотком від базових балів за кожним показником. Сума набраних балів буде характеризувати СВБ конкретної компанії як за окремими номінаціями, так і загалом.

Ця методика є основою для визначення універсального індексу СВБ, встановлення та ведення відповідних рейтингів. Безсумнівною її перевагою є вирішення проблеми порівняності різнопрофільного бізнесу з СВБ, можливість визначення індексу та ведення рейтингів. Н. А. Кричевський та С. Ф. Гончаров пропонують для оцінки соціальної відповідальності підприємств і визначення відповідного їхнього рейтингу три групи показників:

- 1) показники соціальної відповідальності перед працівниками;
- 2) показники соціальної відповідальності перед навколоишнім суспільством;
- 3) показники екологічної відповідальності [4, с.214]. При цьому автори відзначають корисність як кількісної, так і якісної оцінки проведених компаніями заходів щодо СВБ.

До першої групи включені коефіцієнти зростання заробітної плати, плинності кадрів, освітнього рівня співробітників, частоти виробничого травматизму і витрат на соціальний захист працівників.

До другої групи показників належать коефіцієнт витрат на соціальну підтримку навколоишнього спільноти і коефіцієнт відношення витрат на соціальну підтримку навколоишнього спільноти до чистого прибутку.

До третьої групи належать показники, які характеризують витрати компанії на підвищення рівня екологічного захисту: коефіцієнт витрат на охорону навколоишнього середовища до собівартості продукції і коефіцієнт витрат на довкілля до чистого прибутку.

У свою чергу, на думку А. А. Андрєєва, індекс впливу діяльності корпорації на економічне зростання регіону варто визначати шляхом перемноження індексу зростання товарної продукції на індекс збільшення податкових платежів до регіонального і місцевого бюджетів у розглянутому періоді порівняно з базовим. Індекс впливу на поліпшення екологічної ситуації – шляхом перемноження індексу зниження викидів шкідливих речовин у водні джерела та індексу зниження викидів шкідливих речовин в атмосферу. А індекс впливу на рівень та якість життя населення – шляхом перемноження індексу зростання середньої заробітної плати працівників компанії, на індекс зниження рівня захворюваності працівників компанії в аналізованому періоді порівняно з базовим періодом [5, с.87].

Основним недоліком розглянутого підходу до оцінки впливу соціально відповідальної поведінки бізнесу на розвиток регіону полягає в тому, що в ньому не виділяються параметри соціальної відповідальності діяльності компанії, а за основу розрахунків приймаються зміни загальних обсягів діяльності.

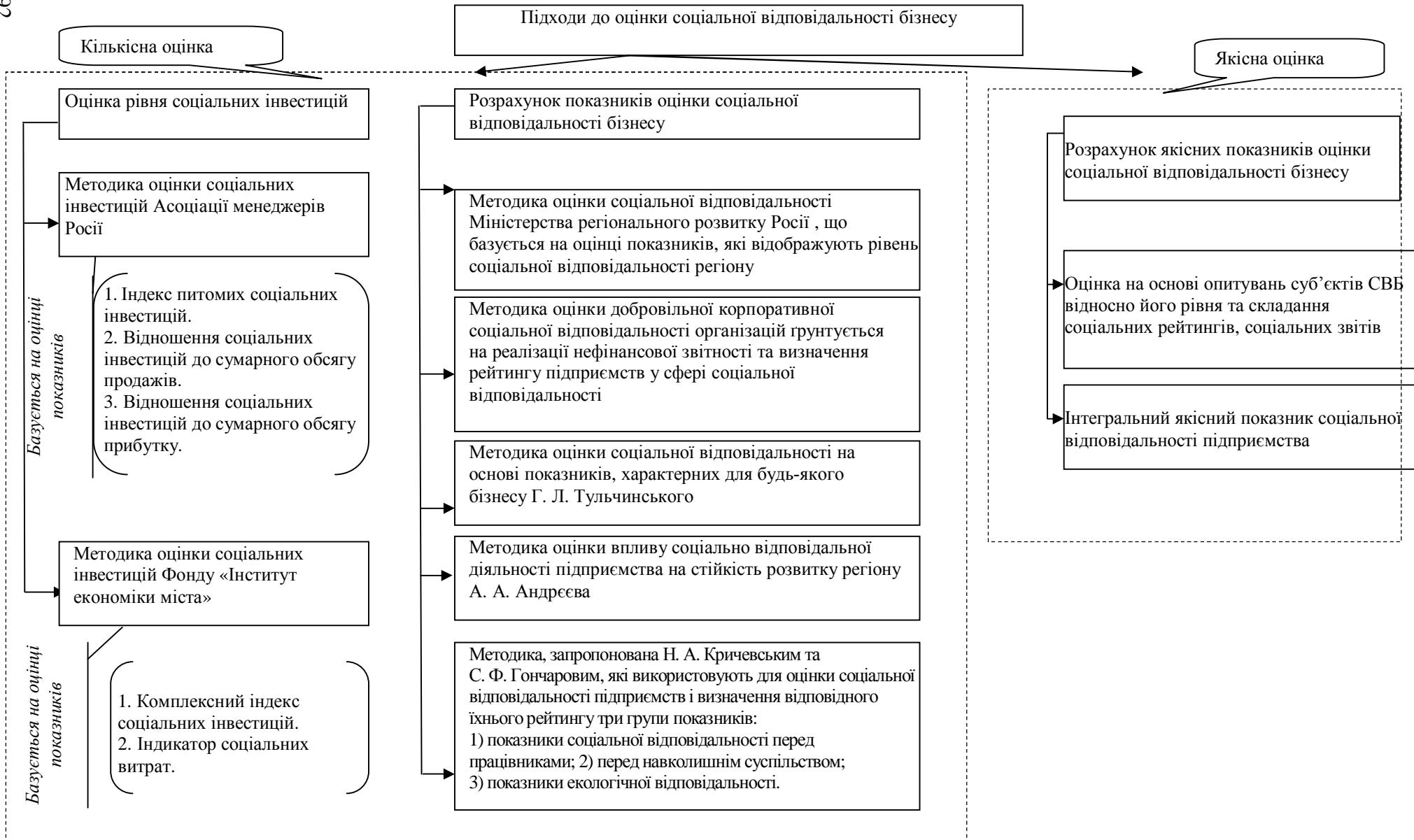


Рис. 1. Класифікація підходів до оцінки соціальної відповідальності бізнесу

Отримані індекси характеризують зміну масштабів діяльності корпорації за окремими її напрямками, а яка ж конкретика щодо впливу цих змін на соціально-економічну ситуацію в регіоні за даною методикою не зрозуміло.

Отже, одним із суттєвих недоліків вищевикладених методів оцінки рівня соціальної відповідальності бізнес-структур є широкий спектр показників, які в процесі оцінки, ускладнюють їх зіставлення з іншими компаніями.

Відсутність порівняності призводить до інформаційної асиметрії, через яку неможливо: коректно вимірювати і оцінювати дії компанії; зробити однорідні порівняння досягнень з плином часу як у рамках однієї компанії, так і між компаніями; досягти прийнятного обсягу інформації, яка відповідає реальним потребам різних зацікавлених груп.

Підходи, згідно з якими, здійснюються якісна оцінка соціальної відповідальності, враховують оцінку на основі опитувань суб'єктів СВБ відносно його рівня та розрахунок інтегрального якісного показника соціальної відповідальності підприємства.

До показників оцінки СВБ на підприємстві повинні відноситися не тільки цифри офіційних (фінансових та статистичних) звітів, але й результати різного роду опитувань працівників та населення (анкетування, глибинних інтерв'ю, фокус-груп), адаптованих до специфіки підприємства, соціальної ситуації на підприємстві та в регіоні [6, с.230].

Серед інших інформативними є такі показники: рівень довіри до адміністрації (підприємства або регіону); пріоритетні (з точки зору опитуваного) проблеми в соціальній сфері; прогрес, досягнутий у вирішенні виявлених раніше пріоритетних соціальних проблем; рівень задоволеності соціальної обстановкою (на підприємстві або в регіоні); рівень поінформованості опитуваного про соціальні програми.

До якісних показників можна також віднести: наявність колективного договору на підприємстві; існування організаційної структури на підприємстві, відповідальної за проведення соціальної політики; публікацію щорічного соціального звіту про заходи в області КСВ, виконаного відповідно до міжнародних стандартів; виявлення ставлення суспільства до заходів в області КСВ; конкретні заходи щодо підтримки добросовісної ділової практики.

У результаті такої оцінки СВБ складаються соціальні рейтинги. Необхідність складання рейтингів соціальної відповідальності диктується доцільністю створення інструментарію для різних суспільних груп та корпоративної аудиторії, за допомогою якого вони могли б визначитися у багатьох актуальних для них питаннях взаємодії з бізнес-корпораціями [7, с.145].

Якісний індекс соціальних інвестицій розроблений Асоціацією менеджерів Росії, демонструє, яким чином вибудовується процес соціальної відповідальності всередині підприємств, наскільки глибоко принципи СВБ інтегровані в стратегію бізнесу та його оперативну діяльність [1, с.90].

Безпосередній розрахунок якісного індексу соціальних інвестицій проводиться на основі 13 простих індикаторів, зведених у три групи:

1. Інституційне оформлення стратегії СВБ. Оцінюється наявність спеціального документа, в якому закріплена стратегія компанії у сфері КСВ (окремого документа, затвердженого вищим виконавчим органом; колективного договору; етичного кодексу; кодексу корпоративної поведінки чи якогось іншого документа). Наявність підрозділу, який відповідає за реалізацію стратегії в області КСВ. Наявність критеріїв вибору напрямів корпоративних соціальних інвестицій.
2. Система обліку соціальних заходів. Оцінюється наявність щорічних фінансових звітів, підготовлених відповідно до міжнародних стандартів. Наявність регулярної нефінансової звітності (соціальної, екологічної чи в галузі сталого розвитку). Підготовка нефінансової звітності відповідно до міжнародних стандартів.
3. Комплексність здійснюваних соціальних інвестицій. Оцінюється розвиток персоналу; охорона здоров'я та безпечні умови праці персоналу; сумлінна ділова практика відносно споживачів; сумлінна ділова практика щодо постачальників та інших ділових партнерів; природоохоронна діяльність та ресурсозбереження.

На відміну від кількісного індексу соціальних інвестицій, який створює картину масштабу явища, якісний індекс соціальних інвестицій покликаний оцінити ступінь комплексності та повноти такого явища, як соціальна відповідальність. Ідея цього індексу полягає в урахуванні факту наявності (або відсутності) позитивних параметрів у компанії-респондента. У зв'язку з цим розрізняють приватні та загальні якісні індекси соціальних інвестицій. Для проведення якісної оцінки заходів щодо соціальної відповідальності велику роль відіграють соціологічні опитування корпоративної аудиторії та представників навколошньої спільноти.

Загальний якісний індекс соціальних інвестицій IK показує рівень комплексності соціальної діяльності обстежуваної сукупності компаній (одиниця виміру – відсотки) і розраховується наступним чином (IK):

$$IK = \left(\frac{1}{nm} \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m X_{ij} \right) 100\%$$

де X_{ij} – булева змінна, що приймає значення 1, якщо j -та ознака присутня у i -їй компанії, і дорівнює 0, якщо ця ознака відсутня;

m – число ознак, за якими оцінюється соціальна діяльність компаній;

n – число компаній, які беруть участь в обстеженні [2, с.55].

Очевидно те, що чим вище значення індексу, тим більш цілісною є соціальна політика компанії. Порівняння ж індексів для різних компаній дозволяє визначити лідерів і аутсайдерів за показником комплексності організації процесу соціального інвестування. Порівняння індексів для різних ознак дозволяє виявити відповідні «вузькі місця», тобто ті ознаки, які представляють для компаній найбільшу проблему. Недоліки цього підходу пов'язані з тим, що в ньому немає чіткого поділу витрат на вирішення соціальних проблем за всіма трьома виділеними групами показників з точки зору розподілу їх на обов'язкові (в рамках чинного законодавства) і соціально відповідальні, тобто ті, які виділяються понад вимог законодавства. Позитивним же є те, що тут чітко розділяються соціальні витрати на внутрішнє і зовнішнє оточення.

Висновки і перспективи подальших розробок. Аналіз існуючих підходів до оцінки СВБ показав, що поряд з існуванням багатьох точок зору, сьогодні не існує єдиного підходу, який би враховував всі недоліки та дозволив комплексно оцінити рівень СВБ. Тому, вважається необхідним використовувати одночасно декілька підходів і оцінювати соціальну відповідальність як кількісно, так і з використанням якісних показників. Перспективами подальших розробок є формування комплексного підходу до оцінки соціальної відповідальності на українських підприємствах.

Список використаної літератури

1. Доклад о социальных инвестициях в России. – М.: Ассоциация Менеджеров, 2008. – 168 с.
2. Якимец В. Н. Социальные инвестиции российского бизнеса. Механизмы, примеры, проблемы, перспективы: учеб. пособ. / В. Н. Якимец. – М.: Букинист, 2005. – 184 с.
3. Практики КСВ в Україні 2010 / [за ред. М. А. Саприкіної]. – Центр «Розвиток КСВ». – К.: Фабрований лист, 2010. – 106 с.
4. Кричевский Н. А. Корпоративная социальная ответственность / Н. А. Кричевский, С. Ф. Гончаров. – М.: Дашков и К°, 2007. – 214 с.
5. Беляева И. Ю. Корпоративная социальная ответственность: управленический аспект: монография / И. Ю. Беляева, М. А. Эскиндаров. – М.: КНОРУС, 2008. – 504 с.
6. Саприкіна М. А. Корпоративна соціальна відповідальність: моделі та управлінська практика: навч. посіб. / [М. А. Саприкіна, М. А. Саенсус, А. Г. Зінченко, О. М. Ляшенко, Г. А. Місько; за наук. ред. д.е.н., проф. О. С. Редькіна]. – К.: Фабрований лист, 2011. – 480 с.
7. Колот А. М. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: монографія / [А. М. Колот, О. А. Грішнова та ін.; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Колота]. – К.: КНЕУ, 2012. – 501 с.

Стаття надійшла до редакції 20.03.2014.

ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ РОЗПОДІЛ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ: МІЖНАРОДНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ФАКТОРИ ВПЛИВУ

У статті розглянуто питання щодо функціонального розподілу доходів населення. Досліджено взаємозалежні показники частки заробітної плати й прибутку в структурі доходів, взаємозалежність рівня заробітної плати та продуктивності праці у міжнародному аспекті. Виявлено фактори, що впливають на динаміку трудових доходів та запропоновано основні напрямки для досягнення збалансованості між заробітною платою та продуктивністю праці.

The question of functional allocation of profits of population is examined in the article. The interdependent indexes of fate of salary and share of income in the structure of earnings, interdependence of wage and labour productivity level in an international aspect are studied. Factors which influence the dynamics of labor income are found out, basic directions for achievement of balance between the indexes of salary and labour productivity are offered.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У період подолання світової фінансової кризи особливої актуальності набуває питання справедливого розподілу доходів серед різних верств населення. Відтворення економіки багатьох країн світу супроводжується такими негативними явищами як падіння рівня життя населення, зниження соціальних стандартів, обмеженість фінансових ресурсів у соціальній сфері, що, у свою чергу, призводить до соціальної напруженості.

Визначальним критерієм формування доходів населення у ринковій економіці виступає критерій одержання доходу за факторами, що створюють дохід. Первінною ланкою у національному розподілі доходів є функціональний розподіл доходів, який характеризує розподіл між працею (заробітною платою) та капіталом (прибутком). Вивчення співвідношення цих показників дає можливість говорити про ефективність соціальної політики держави та розробляти напрямки економічного розвитку. Заробітна плата, яка складає найбільшу частку в структурі доходів та характеризує досягнутий рівень життя населення, є основою формування доходів населення. Тому, незважаючи на значну кількість наукових праць у цьому напрямку, дослідження проблем функціонального розподілу доходів є актуальним і важливим завданням сучасної економічної науки.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми формування та розподілу доходів завжди знаходилися у центрі уваги науковців. Дослідження теоретичних основ формування доходів та їх подальший розвиток пов'язані з іменами таких вчених як Ж. Б. Сей, А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, А. Маршал, К. Джині. Серед вітчизняних вчених, які займаються теоретико-практичними розробками у сфері доходів, заробітної плати та продуктивності праці: Д. Богиня, А. Колот, Т. Кір'ян, Е. Лібанова, В. Новіков та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах уповільнення світового розвитку економіки, все більшого розшарування населення, соціально-політичної напруженості в різних країнах світу справедливе формування та розподіл доходів населення стає основою не тільки економічного росту, але й джерелом соціальної стабільності.

Аналіз та оцінку стану функціонального розподілу доходів необхідно проводити використовуючи багатомірний підхід, який включає також вивчення взаємозалежності рівня заробітної плати та рівня продуктивності праці та вплив різних факторів глобального характеру (технічний прогрес, глобалізація, зміни у соціальній сфері).

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сучасних міжнародних тенденцій функціонального розподілу доходів населення, аналіз макроекономічних показників впливу на розподіл національного доходу та факторів впливу на рівень доходів населення, пошук ефективних шляхів для збалансування рівня заробітної плати з рівнем продуктивності праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Функціональний розподіл національного доходу показує динаміку заробітної плати та продуктивності праці. Згідно з класичною економічною теорією збільшення заробітної плати та продуктивності праці повинно відбуватися синхронно. Якщо заробітна плата зростає більш повільними темпами ніж продуктивність праці, це призводить до того, що на економіку може обрушитися криза перевиробництва і тоді економіку чекає криза – так було на початку XIX століття в Англії, наприкінці XIX століття в Росії. Водночас відмічається і інша тенденція – якщо заробітна плата зростає швидше продуктивності праці, то необхідно чекати на інфляцію. Яскравий прикладом цього явища є Україна на початку 90-х років минулого століття, коли збільшення заробітної плати проходило на тлі гіперінфляції.

Впродовж більшої частини минулого століття стабільність частки трудових доходів вважалася природним результатом або фактром, «властивим» зростанню економіки. У міру зростання процвітання промислово-розвинених країн доходи як працівників, так і власників капіталу збільшувались практично з однаковою швидкістю, а розподіл національного доходу між працею і капіталом довгий час залишався незмінним, зазнаючи лише незначні коливання. Здавалося, що однакове поширення результату матеріального прогресу на працю і капітал забезпечується законом економіки, і вивчення функціонального розподілу доходу практично перестало бути предметом наукових досліджень. Проте останнім часом це твердження береться під сумнів. У літературі постійно поширюються нові емпіричні дані, які сходяться в тому, що в останні десятиліття в більшості країн, по яких є відповідні дані, відмічається тенденція до скорочення частки заробітної плати та підвищення частки прибутку в структурі доходів населення.

Деякі дослідники вважають, що «це означає, що роботодавці прагнуть надмірно інтенсифікувати працю найманых працівників і за рахунок цього підвищити свої доходи» [1, с.158]. З таким твердженням можна погодитись, адже в умовах, коли вичерпалися і не спрацьовують фактори інтенсивного зростання, на перший план виходять проблеми «забезпечення економічного потенціалу країни та підвищення продуктивності праці», що досягається завдяки інноваційно-інвестиційній моделі розвитку, а для цього необхідно, щоб у структурі ВВП підвищувалися валовий прибуток та змішаний дохід [2, с.85]. Цю тезу підтверджують результати досліджень Н. І. Горшкової та О. І. Лісак, які показують: «якщо у країнах Європейського Союзу аналіз структури розподілу доходів свідчить про сталу тенденцію до скорочення частки оплати праці, насамперед, на користь збільшення частки прибутку, що пов'язано з необхідністю створення умов для підвищення міжнародної конкурентоспроможності європейських товарів і послуг, то в Україні спостерігалась протилежна тенденція, а саме – нарощування питомої ваги оплати праці найманых працівників при скороченні частки валового прибутку» [3, с.20].

Так, згідно з даними МОП, середнє значення частки заробітної плати серед 16 розвинених країн скоротилося з 75% національного доходу в 1980 до приблизно 65% в період до світової фінансової кризи. Подібне значення для групи країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою – 62% національного доходу на початку 1990-х років та 58% у 2008 році (рис. 1, 2). За проведеними розрахунками, у період 2009–2013 роки значення частки заробітної плати у розвинених країнах складало від 58% до 56% відповідно. Для України це співвідношення складає 45,7% ВВП у 2003 році та 52,2% у 2013 році. Згідно з методологією МОП цей показник розраховується як сукупна оплата праці розділена на сукупну додану вартість, а саме показник ВВП. У нашому випадку це показник частки оплати праці найманых працівників у ВВП [4]. Така ситуація на Україні показує, що Уряд на загальнонаціональному рівні створює умови для простого перерозподілу доходів від корпоративного сектора до сектора загальнодержавного управління та домогосподарств і тільки загострює проблему неефективного перерозподілу доходів в економіці.

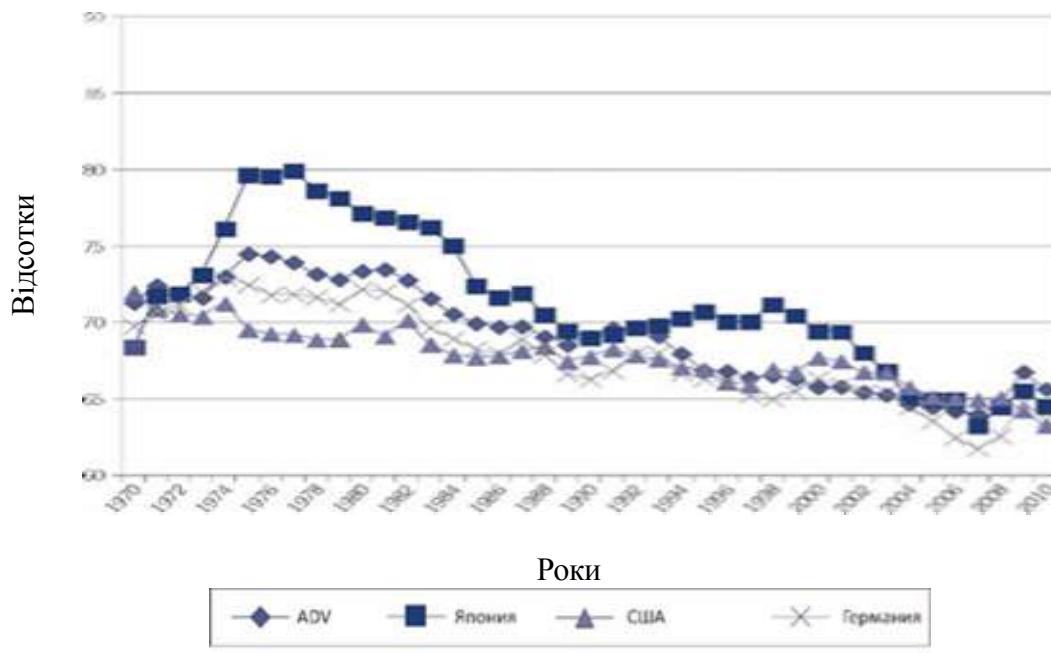


Рис. 1. Скоректована частка трудового доходу в розвинених країнах Німеччині, США та Японії в 1970–2010 pp. [5, с.56]

На рис. 1: ADV – середнє значення для 16 країн ОЕСР з високим рівнем доходу (Австралія, Австрія, Бельгія, Канада, Данія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Ірландія, Японія, Нідерланди, Іспанія, Швеція, Велика Британія та США).

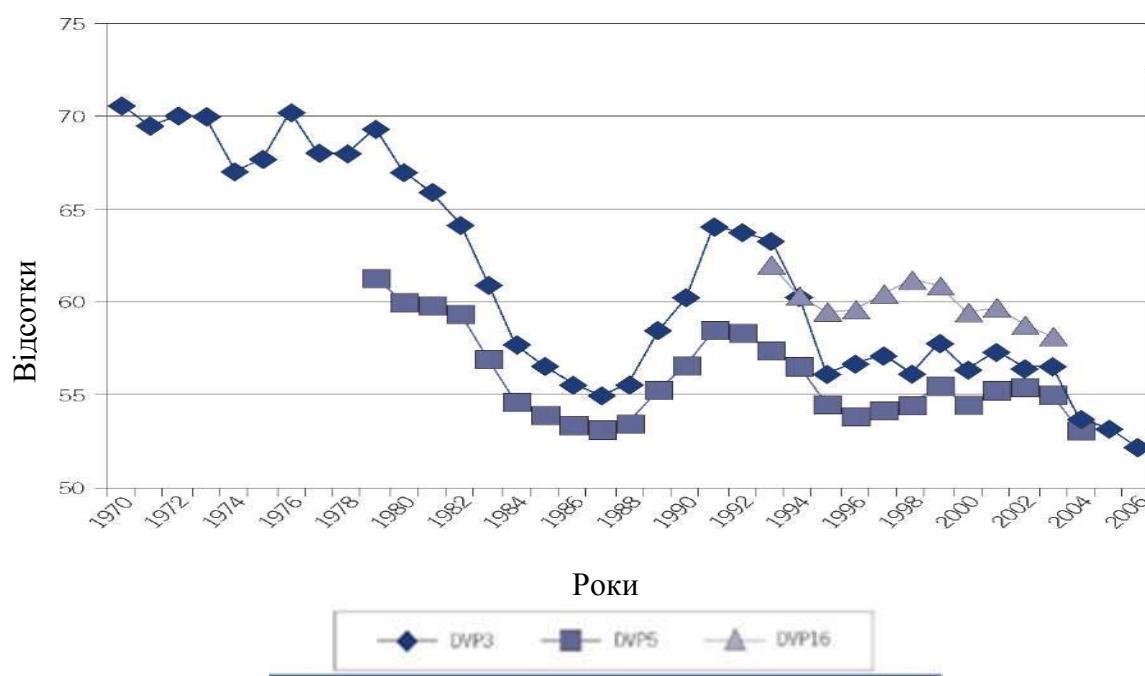


Рис. 2. Скоректована частка трудового доходу в країнах, що розвиваються, та країнах з переходною економікою в 1970–2007 pp. [5, с.57]

На рис. 2: DVP3 – середнє значення для Мексики, Південної Кореї та Туреччини; DVP5 – середнє значення для Китаю, Кенії, Мексики, Південної Кореї та Туреччини; DVP16 – середнє значення для Аргентини, Бразилії, Чилі, Китаю, Коста-Ріки, Кенії, Мексики, Намібії, Омана, Панами, Перу, Південної Кореї, Росії, Південної Африки, Таїланду та Туреччини.

Необхідно відмітити ще одну тенденцію останніх років. У дослідженнях, які проводились в розвинених країнах, сукупні данні про оплату праці було роздроблено за категоріями робітників, і при цьому було виявлено зниження частки оплати праці робітників з низькою та середньою кваліфікацією. Так, за розрахунками Міжнародного інституту соціально-трудових досліджень, у десяти розвинених країнах, по яких були відповідні дані, частка заробітної плати малокваліфікованих працівників в період з початку 1980-х рр. до 2005 р. знизилася на 12 процентних пунктів, але зросла на 7 процентних пунктів у висококваліфікованих працівників [6].

За даними МВФ, в період з 1980 по 2005 р. частка оплати праці працівників з низькою кваліфікацією в США, Японії і Європі знизилася (відповідно на 15%, 15% і 10%), але при цьому зросла у кваліфікованих працівників, що мають освіту не нижче вищої (відповідно на 7%, 2% і 8%) [6]. Це відбувається на тлі поляризації робочих місць, що характеризується зростанням малокваліфікованих і висококваліфікованих робочих місць і скороченням робочих місць з середньою кваліфікацією.Хоча можна було б чекати, що зростання малокваліфікованих робочих місць призведе до підвищення оплати праці в цій категорії, їх все частіше витісняють працівники з вищою кваліфікацією і середнім рівнем освіти, а серед робітників з низькою кваліфікацією збільшується доля «працюючих бідних» тобто таких, які отримають заробітну плату менше міжнародно визнаної межі бідності у розмірі 1,25–2 дол. США на день. Як показують дослідження МОП, що були проведені по 32 країнах, що розвиваються, приблизно з 209 млн. найманих робітників у 2012 році 32 млн. (15%) отримували менш ніж 1,25 дол. на день, 64 млн. (30%) – менше 2 дол. [7].

Зворотною залежністю скорочення частки оплати праці стає зростання частки капіталу в доході (по іншому – частка прибутку), яка найчастіше вимірюється у вигляді процентної частки валового операційного прибутку корпорацій у ВВП. За даними МОП, якщо розукрупнити сукупну частку капіталу за типом корпорацій, то видно, що частка капіталу в фінансовому секторі зростає швидше, ніж у нефінансовому. У розвинених країнах прибуток нефінансових корпорацій також все частіше відноситься на виплату дивідендів, які в 2012 р. складали 35% прибутку, що спонукало компанії знижувати частку доданої вартості, що витрачається на оплату праці. Як показав аналіз ситуації в чотирьох розвинених країнах (Франції, Германії, Великій Британії і США), в 1987–2012 рр. значна частина додаткового прибутку корпорацій витрачалася на збільшення виплат дивідендів їх акціонерам. За розрахунками, проведеними автором, у Франції виплати дивідендів сукупно виросли з 4% загального фонду заробітної плати на початку 1980-х рр. до 13% у 2012 р. Цікаво, що у Великій Британії спостерігалося зростання як частки дивідендних виплат, так і частки оплати праці, тим самим збільшення дивідендів відбувалося за рахунок скорочення нерозподіленого прибутку. У США на виплату дивідендів витрачалися три чверті валового операційного прибутку. З урахуванням вищої концентрації доходу в капіталі, а не в праці, збільшення дивідендів часто сприяло загальному зростанню нерівності в доходах домогосподарств [7].

Скорочення частки праці практично завжди пов’язано з іншою емпіричною залежністю, а саме зі збільшенням розриву між відповідними темпами зростання середньої заробітної плати і продуктивності праці. Так, в одній із публікацій Бюро статистики праці США, показано, що розрив між погодинною продуктивністю та погодинною оплатою праці сприяв скороченню частки праці в США, де з 1980 р. почасова продуктивність праці у несільськогосподарських галузях збільшилася приблизно на 85%, тоді як реальна погодинна оплата праці – приблизно на 35% [7]. Інший приклад – Німеччина, де за останні двадцять років продуктивність праці (визначається як додана вартість на одного працівника) зросла практично на чверть (22,6%), тоді як реальна місячна заробітна плата не змінилася – насправді за період з 2003 по 2012 р. вона фактично стала навіть менша, ніж в середині 1990-х рр. Це зменшення частково пов’язане з різким скороченням місячного робочого часу – з 122,7 годин в 1991 р. до 110,7 годин у 2012 р., тоді як чисельність тих, що працюють на умовах неповного робочого часу і мають нестандартні форми занятості, як, наприклад, так звані «міні-роботи», значно підвищилася. При цьому між погодинною продуктивністю праці

і погодинною оплатою праці також спостерігається розрив. У 2012 р. почасова оплата праці лише трохи (на 0,4%) перевищувала рівень 2000 р., при тому що продуктивність праці підвищилася за той же період на 12,8% [7]. Таким чином, спираючись на дані про оплату праці в 36 країнах було розраховано, що з 1999 р. у розвинених країнах зростання продуктивності праці в середньому більш ніж удвічі перевищило зростання середньої заробітної плати. Це, з одного боку, свідчить про значні резерви економічного росту та можливості для підвищення рівня заробітної плати, а з іншого, ще раз підтверджує скорочення частки праці в системі доходів. Треба відмітити, що на Україні спостерігається протилежна тенденція: середня заробітна плата зростає швидше ніж продуктивність праці. Тільки у період фінансової кризи 2008–2009 років цей процес сповільнився, але вже за даними 2013 року продуктивність праці зросла на 2,5%, а заробітна плата – на 8,2% (рис. 3). Такий розрив показує існування прихованих економічних проблем в країні і в подальшому може призвести до нової кризи у вигляді девальвації національної валюти.

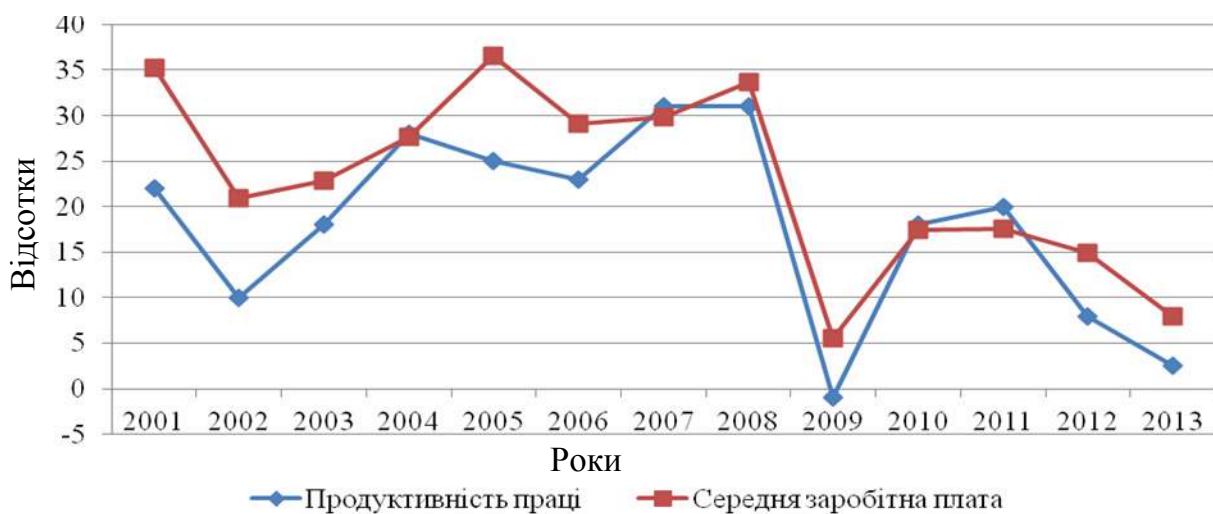


Рис. 3. Темпи зміни продуктивності праці та середньої заробітної плати в Україні за 2001–2013 рр.

Виявлені тенденції спонукають зосередити увагу на факторах, які здійснюють вплив на динаміку трудових доходів. До цих факторів можна віднести:

1. Технічний прогрес – вважається головною причиною зниження долі праці. Під його впливом проходить зміцнення капіталу, підвищується попит на капітал та працю висококваліфікованих працівників. Це пояснюється тим, що поширення інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) дало можливість автоматизувати виробництво, підвищити продуктивність праці і вивільнити малокваліфіковану працю. Згідно з оцінками недавнього дослідження МОТ, в розвинених країнах на частку технічного прогресу і накопичення капіталу в середньому в 1990–2000 рр. припадало 80% внутрігалузевих змін частки праці [8, с.248].
2. Глобалізація – при всій негативності чинник глобалізації здійснює менший вплив на частку праці. Пояснюється це тим, що інтенсифікація конкуренції та приєднання до світової економіки країн з великими трудовими ресурсами виступають чинником втримання заробітної плати. Як показують останні дослідження МОТ, зростання конкуренції як наслідок лібералізації торгівлі часто вимагає від підприємств як в розвинених країнах, так і таких, що розвиваються, підвищувати свою продуктивність за рахунок процесу «раціоналізації галузі», що передбачає ліквідацію найменш продуктивних підприємств і вивільнення працівників на цих підприємствах.
3. Фінансові ринки – глобалізація фінансових ринків, підвищення ролі фінансових стимулів, суб’єктів фінансової діяльності та фінансових організацій в національній та світовій економіці, нещодавно стали предметом уваги науковців. Вважається, що міжнародна

інтеграція фінансових ринків стала однією з головних причин скорочення частки заробітної плати, щонайменше у розвинених країнах. Переход у 1980-х рр. до систем корпоративного управління, що спирається на максимізацію вартості акціонерного капіталу, і появу інститутів, орієнтованих на швидкий прибуток, в т.ч. фондів прямих інвестицій, хеджевих фондів і інституційних інвесторів, примушували підприємства нарощувати рентабельність, особливо в короткостроковій перспективі.

4. Інститути ринку праці – це інституційні елементи, які охоплюють такі складові соціальної політики як законодавство про мінімальну заробітну плату та працю, соціальний захист безробітних, профспілковий рух, соціальний діалог на ринку праці. Треба відмітити, що світовою тенденцією є скорочення профспілкового руху та відповідно його можливості у відстоюванні своїх прав, у тому числі, частки та рівня заробітної плати.

Справедливість розподілу доходів – багатогранна соціальна проблема і зниження частки трудових доходів у сукупних доходах населення призводить до негативних наслідків як на рівні держави (зменшення сукупного попиту), так і на рівні окремих домогосподарств (зменшення заощаджень, оплата тільки первинних потреб, проблема «працюючих бідних»).

У цілому треба підкреслити неоднозначність впливу частки праці на зростання сукупного попиту і доходу. У деяких країнах і в певних обставинах низькі темпи зростання заробітної плати по відношенню до зростання продуктивності праці можуть приводити до зростання чистого експорту, внутрішніх капіталовкладень і доходу. В інших країнах низьке зростання заробітної плати і зменшення частки праці може до такої міри скоротити внутрішнє споживання, що жоден вигравш в чистому експорті та інвестиціях не компенсує одночасне зниження сукупного попиту і зростання доходу. Можливість обох кінцевих результатів вказує на те, що зміна у функціональному розподілі національного доходу між працею і капіталом, дійсно робить неперебачуваний вплив на загальні економічні показники країни. Цей висновок вимагає від державних органів обов'язково здійснювати безперервний поточний контроль за динамікою заробітної плати відносно продуктивності праці та вивчати її вплив на національний дохід. Проте думка про те, що втримання заробітної плати завжди позитивно впливає на економічну діяльність, є помилковою. Така позиція не лише є загрозою для економічної стабільності і зростання, але також ставить під сумнів саме поняття соціальної справедливості і підригає згуртованість суспільства. Нерівний розподіл і концентрація доходів в руках найбільш високооплачуваних працівників і власників капіталу були причиною суспільної незадоволеності в світі, що підвищує небезпеку соціальних хвилювань і дестабілізації суспільства. У розвинених країнах це призвело до незгоди з політикою жорсткої економії і бюджетної консолідації, а в тих, що розвиваються, породило хвилю страйків і протестів, особливо коли зростання цін на продовольство і енергоносії одночасно призвело до підривання купівельної спроможності працівників на нижніх ярусах ієархії розподілу доходу.

Висновки і перспективи подальших розробок. Для стабілізації економічної ситуації у світовому масштабі та зниження соціальної напруженості треба збалансувати взаємозв'язок між зростанням продуктивності праці та заробітної плати. Це призведе до більш оптимального та справедливого розподілу доходів і, як наслідок, збільшить можливості населення у споживанні та заощадженні, буде сприяти економічному розвитку шляхом досягнення соціальної злагоди. Для досягнення збалансованості між заробітною платою та продуктивністю праці необхідно проводити послідовну соціально-економічну політику за такими напрямками:

- 1) Зміцнення соціальних інститутів, які відповідають за встановлення рівня заробітної плати (міністерства та відомства з соціальної політики, профспілкові організації, об'єднання робітників) в частині удосконалення механізму встановлення та гарантування мінімальної заробітної плати, проведення колективних переговорів на державному, галузевому, регіональному рівні та рівні підприємства, відстоювання прав робітників.

- 2) Здійснення соціальних трансфертів, адресної допомоги, індексації заробітної плати, соціального захисту вразливих верств населення та ін.
- 3) Проведення ефективної політики у сфері оподаткування доходів населення, яка має враховувати багато аспектів: система оподаткування, ставки оподаткування, база оподаткування, величина неоподатковуваного мінімуму, пільги при сплаті податків тощо. Навіть незначні зміни в системі оподаткування призводять до суттєвих змін у формуванні та розподілі доходів населення.
- 4) Зміцнення регулювання фінансового сектора та відновлення його ролі як важливого каналу для перерозподілу грошових інструментів у продуктивні та рентабельні капіталовкладення.
- 5) Для країн, що розвиваються, та країн з переходною економікою актуальним є також питання підвищення рівня продуктивності праці шляхом модернізації устаткування, проведення та впровадження результатів науково-дослідної роботи, підвищення освітнього рівня робітників. Це пов'язано з цілою низкою проблем як у сфері освіти, так і у сфері промисловості, фінансування державою науково-дослідних робіт, створення системи безперервної освіти тощо.

Таким чином, вивчення питання функціонального розподілу доходів населення показує, що світові тенденції здійснюють негативний вплив на долю заробітної плати у структурі доходів населення, що призводить до нарощення нерівності серед населення, підвищення рівня бідності та появи такої категорії осіб як «працюючі бідні». На думку автора, важливим завданням міжнародних організацій, які займаються питаннями праці, є постійний моніторинг стану розподілу доходів серед різних верств населення та активне втручання у розподільчі відносини – це шлях до соціальної справедливості та ефективності. В подальшому планується більш детальне вивчення проблеми функціонального розподілу доходів на Україні з виявленням особливостей та розробкою шляхів їх ефективного розподілу з урахуванням економічної ситуації в країні.

Список використаної літератури

1. Дослідження проблеми оплати праці: порівняльний аналіз (Україна та країни ЄС): монографія / А. М. Колот, Г. Т. Куліков, О. М. Поплавська та ін. – К.: КНЕУ, 2008. – 274 с.
2. Кожемякіна С. М. Підвищення продуктивності праці як основа економічного зростання в Україні / С. М. Кожемякіна // Економіка України: інноваційна стратегія українських реформ: [колективна монографія; відп. ред. В. Ф. Беседін, А. С. Музиченко]. – К.: НДЕІ, 2010. – С. 83–91.
3. Горшкова Н. І. Забезпечення рівня життя населення протягом 2005–2009 років / Н. І. Горшкова, І. О. Лисак // Економіка України: інноваційна стратегія українських реформ [колективна монографія; відп. ред. В. Ф. Беседін, А. С. Музиченко]. – К.: НДЕІ, 2010. – С. 17–22.
4. Статистичні матеріали Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Доклад МОТ «Заработка плата в мире за 2012–2013 гг.» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ilo.org/global/research/global-reports/global-wage-report/2012/lang-en/index.htm>.
6. The IMF's advice on labor market issues, IMF Factsheet [Electronic source]. – Access: <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/pdf/labor.pdf>.
7. World of Work Report 2012: Better jobs for a better economy [Electronic source]. – Access: <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/pdf/labor.pdf>.
8. Холод Н. М. Розподіл доходів та бідність у переходів економіках: монографія / Н. М. Холод. – Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2009. – 442 с.

КОЛЕКТИВНІ ЗАСОБИ РОЗМІЩУВАННЯ ЯК ОБ'ЄКТ СТАТИСТИЧНОГО ВИВЧЕННЯ

У статті розглянуто напрямки статистичного оцінювання колективних засобів розміщування. Побудовано мультиплікативну модель вартості перебування в готелях. Проаналізовано динаміку та вплив факторів вартості перебування в колективних засобах розміщування.

The article examines directions in the statistical evaluation of collective accommodation facilities. Multiplicative model of the cost of staying in hotels has been built. Dynamics and influence of factors of the cost of staying in collective accommodation facilities are analyzed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У 2011 р. Державною службою статистики України розроблено Методологічні положення зі статистики туризму [1]. Метою положень є підготовка роз'яснень щодо інструментів (класифікації, реєстри), які використовуються для проведення державних статистичних спостережень зі статистики туризму, зокрема, статистики засобів розміщування; надання роз'яснень щодо основних категорій та понять; визначення порядку організації та проведення державних статистичних спостережень тощо. Відповідно до цих положень в статистичну практику введено категорію колективні засоби розміщування (КЗР). З 2011 р. КЗР стали розглядатися як однорідна статистична сукупність. Однорідність цієї сукупності обумовлено основною загальною метою усіх КЗР – розміщування відвідувачів. До 2011 р. кожний із типів колективних засобів розміщування (готелі та аналогічні засоби розміщування і спеціальні засоби розміщування) розглядався окремо та характеризувався за допомогою різних груп показників. Це нововведення обумовило певні труднощі при здійсненні статистичного дослідження тенденцій розвитку колективних засобів розміщування через непорівнянність у часі деяких їхніх характеристик.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Колективні засоби розміщування є об'єктом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних учених. В. Г. Герасименко, Н. М. Кузнецова, С. Г. Нездоймінов займаються проблемами вивчення стану та перспектив розвитку курортно-рекреаційного комплексу [2, с.115–120], питаннями діагностики стану готельного господарства регіону, цінової політики готельних послуг, інвестиційної привабливості готельного бізнесу [3, с.121–150]. У працях С. С. Галасюк та О. В. Гусевої розглядаються питання, присвячені дослідженню структури ринку засобів розміщення регіону [4, с.3–13], тенденціям ринку готельних послуг, факторному аналізу цін тощо [5, с.105–107].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Державною службою статистики України, починаючи зі звіту за 2011 р., введено в дію нову форму державного статистичного спостереження № 1-КЗР (річна) «Звіт про діяльність колективного засобу розміщування» (наказ Держкомстату України від 14.12.2011 р. № 345). У зв'язку з цим скасовано державні статистичні спостереження за формами № 1-готель «Звіт про роботу готелю» і № 1-курорт «Звіт санаторно-курортного (оздоровчого) закладу», які до 2011 р. надавалися підприємствами готельного господарства та оздоровчими закладами відповідно. Основний зміст показників, що містилися в попередніх формах звітності та містяться сьогодні в формі № 1-КЗР, не змінився, проте, по-перше, змінилася назва деяких характеристик колективних засобів розміщування і, по-друге, є окремі розбіжності у

розділах сукупності КЗР, на які потрібно звертати увагу на всіх етапах статистичного дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є кількісне оцінювання стану та розвитку колективних засобів розміщування. Для досягнення мети необхідно вирішити такі завдання:

- 1) висвітлити основні зміни, пов'язані з введенням в дію Державною службою статистики України, починаючи зі звіту за 2011 р., нової форми державного статистичного спостереження № 1-КЗР;
- 2) проаналізувати динаміку основних характеристик колективних засобів розміщування та, у тому числі, готелів та аналогічних засобів розміщування;
- 3) побудувати мультиплікативну модель вартості перебування в колективних засобах розміщування;
- 4) дослідити вплив цін, середньої тривалості перебування та кількості розміщених на зміну вартості перебування в готелях та аналогічних засобах розміщування та на зміну вартості перебування в колективних засобах розміщування загалом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим елементом будь-якої подорожі є розміщення відвідувачів. Засоби розміщування займають особливе місце у сфері туризму. Обсяги туристичних потоків і, таким чином, грошових надходжень, залежать, перш за все, від обсягу цієї сфери діяльності та якості наданих послуг.

Відповідно до статистичних стандартів колективні засоби розміщування розподіляють на такі типи: 1) готелі та аналогічні засоби розміщування (готель, мотель, готельно-офісний центр, кемпінг, клуб із приміщенням для проживання, гуртожиток для приїжджих, туристська база, гірський притулок, студентський літній табір та інші місця для тимчасового розміщування); 2) спеціалізовані засоби розміщування (санаторій, дитячий санаторій, пансіонат з лікуванням, дитячий заклад оздоровлення цілорічної дії, дитячий центр, санаторій-профілакторій, бальнеологічна лікарня, грязелікарня, будинок відпочинку, пансіонат відпочинку, база відпочинку, оздоровчий заклад 1-2 денного перебування).

Дані, представлені в табл. 1, дозволяють зробити висновки про збільшення у 2012 р. порівняно з 2011 р. на 2,7% загальної кількості КЗР України. Це збільшення обумовлено лише зростанням кількості спеціалізованих засобів розміщування. За відповідний період кількість готелів та аналогічних засобів розміщування зменшилася на 0,6%. Питома вага готелів та аналогічних засобів розміщування в загальній кількості КЗР у 2012 р. складала 52,0% і зменшилася порівняно з 2011 р. на 1,8 в. п.

Зазначимо, що у 2012 р. в загальній кількості готелів та аналогічних засобів розміщування найбільша питома вага, 49,3%, саме готелів; значна частка належить також студентським літнім таборам та іншим місцям для тимчасового розміщування (41,2%) і гуртожиткам для приїжджих (4,8%). Серед спеціалізованих засобів розміщування першість належить базам відпочинку та санаторіям.

Таблиця 1
Динаміка основних показників колективних засобів розміщування України

Рік	Кількість КЗР		Кількість розміщених, тис. осіб		
	усього	у тому числі	усього	у тому числі у	
		готелів та аналогічних засобів розміщування		спеціалізованих засобів розміщування	спеціалізованих засобах розміщування
2011	5882	3162	2720	7426,9	4656,8
2012	6041	3144	2897	7887,4	4983,9

Показники форми № 1-КЗР дають можливість після узагальнення результатів проаналізувати розподіл колективних засобів розміщування також за періодом функціонування (цілорічні та сезонні) та за типом засновника (юридичні особи та фізичні особи-підприємці).

Зауважимо, що серед готелів та аналогічних засобів розміщування переважають цілорічні підприємства (75,6% у 2012 р.), а серед спеціалізованих засобів розміщування більша питома вага (74,5%) у сезонних закладів.

Питома вага юридичних осіб у загальній кількості готелів та аналогічних засобів розміщування складає 41,1%, а в загальній кількості спеціалізованих засобів розміщування – 81,7%.

До 2011 р. для готелів, санаторіїв та інших засобів розміщування не передбачалася окрема форма звітності для фізичних осіб-підприємців. Це одна із вірогідних причин того, що до 2011 р. вони не були суцільно охоплені статистичним спостереженням. Цей факт обумовив непорівнянність у часі практично всіх характеристик засобів розміщування до 2010 р. (включно) і починаючи з 2011 р. Так, в Україні кількість готелів та аналогічних засобів розміщування в 2010 р. за даними офіційних статистичних джерел складала 1731 заклад, а в 2011 р. – 3162 заклади. Порівнювати ці цифри неможна. Автором статті здійснювалися дослідження тенденцій розвитку засобів розміщування, зокрема в Одеській області, за періоди до 2010 р. [6, с.264–270; 7, с.143–150; 8, с.355–360]. Узагальнюючий аналіз інтенсивності розвитку характеристик КЗР, включаючи дані останніх років, можливий на основі середніх та відносних показників.

КЗР є одним із джерел даних про туристські потоки. Основними показниками туристських потоків, за інформацією колективних засобів розміщування, є кількість розміщених (табл. 1), у тому числі, іноземців, кількість ночівель, проведених приїжджими в КЗР, та середня тривалість перебування у КЗР (розрахунковий показник, отриманий на основі перших двох).

На основі даних табл. 1 можна підрахувати, що в 2012 р. порівняно з 2011 р. загальна кількість розміщених у колективних засобах України збільшилася на 460,5 тис. осіб або на 6,2%. Аналіз даних табл. 1 дозволяє констатувати, що питома вага розміщених у готелях та аналогічних засобах розміщування в загальній кількості розміщених у 2012 р. складала 63,2% і збільшилася порівняно з 2011 р. на 0,5 в. п.

У цьому дослідженні зупинимося на аналізі інтенсивності розвитку показників готелів та аналогічних засобів розміщування (юридичних осіб) Одеської області в 2012 р. В табл. 2 наведено динаміку основних характеристик діяльності відповідних засобів розміщування та результати розрахунку темпів приросту показників у 2012 р. порівняно з 2011 р.

Таблиця 2

Динаміка основних показників діяльності
готелів та аналогічних засобів розміщування Одеської області

Показник	2011 р.	2012 р.	Відносний приріст, %
Кількість розміщених, тис. осіб	198,6	186,7	-6,1
Кількість ночівель, тис. людино-днів	460,3	474,8	3,2
Середня тривалість перебування, днів	2,3	2,5	8,7
Загальна вартість перебування, млн. грн.	236,6	244,2	3,2
Середня ціна одноденного перебування, грн.	514,0	514,3	0,1

Дані табл. 2 свідчать про зменшення кількості розміщених у 2012 р. порівняно з 2011 р. на 6,1%. Проте збільшення на 8,7% середньої тривалості перебування сприяло зростанню кількості ночівель, тобто загальному часу перебування в готелях та аналогічних засобах розміщування. Демонструє зростання і один із важливих вартісних показників діяльності готелів: загальна вартість перебування збільшилася на 3,2%. Середня ціна одноденного перебування в 2012 р. порівняно з 2011 р. майже не змінилася і склала 514,3 грн.

Для кількісного оцінювання ролі чинників, що впливають на загальну вартість перебування та сприяють його збільшенню, побудовано функціональну мультиплікативну

модель загальної вартості перебування (QP). Чинниками у цій моделі виступають кількість розміщених осіб (O); середня тривалість перебування одного розміщеного (D); середня ціна одноденного перебування (P). Функціональна модель має такий вигляд:

$$QP = \hat{I} \cdot D \cdot P$$

Її можна записати і таким чином:

$$QP = \hat{I} \cdot \frac{Q}{\hat{I}} \cdot \frac{QP}{Q}$$

де Q – кількість ночівель.

Статистичні методи дослідження дають можливість кількісно оцінити вплив на зміну доходу окремих чинників. Метод ланцюгових підстановок у рамках індексного аналізу дозволяє дослідити вплив факторів-множників на зміну результативного показника. Автором статті здійснено відповідний аналіз та оцінено зміну в 2012 р. порівняно з 2011 р. вартості перебування в готелях та аналогічних засобах розміщування Одесської області – загальну, а також таку, що пояснюється впливом окремих чинників. Результати аналізу наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Результати факторного аналізу мультиплікативної моделі загальної вартості перебування в готелях та аналогічних засобах розміщування

Фактор	Факторний приріст (2012 р. порівняно з 2011 р.)	
	абсолютний, тис. грн.	відносний, %
Кількість розміщених	-14240,2	-6,1
Середня тривалість перебування	21687,1	9,2
Середня ціна одноденного перебування	178,1	0,1
Усього	7625,0	3,2

Таким чином, у 2012 р. порівняно з 2011 р. загальна вартість перебування в готелях та аналогічних засобах розміщування Одесської області збільшилася на 7625 тис. грн. або на 3,2%, у тому числі: за рахунок збільшення середньої тривалості перебування вартість зросла на 21687,1 тис. грн. або на 9,2%, під впливом збільшення середньої ціни вартість зросла на 178,1 тис. грн. або на 0,1%, за рахунок скорочення кількості розміщених вартість їх перебування зменшилася на 14240,2 тис. грн. або на 6,1%.

У табл. 4 наведено підсумки факторного аналізу та підраховано питому вагу кожного із чинників у загальному прирості вартості перебування в КЗР.

Таблиця 4

Результати факторного аналізу мультиплікативної моделі загальної вартості перебування в колективних засобах розміщування

Фактор	Факторний приріст (2012 р. порівняно з 2011 р.)		Питома вага фактора в загальному приrostі, %
	абсолютний, тис. грн.	відносний, %	
Кількість розміщених	19329,0	2,8	21,2
Середня тривалість перебування	45671,7	6,7	50,8
Середня ціна одноденного перебування	25240,3	3,7	28,0
Усього	90241,0	13,2	100,0

В Одеській області у 2012 р. спостерігалося значне збільшення кількості розміщених у спеціалізованих засобах розміщування. Це збільшення перекрило вплив скорочення кількості розміщених у готелях та аналогічних засобах розміщування на загальну вартість перебування в усіх колективних засобах області.

Розрахунки, наведені в табл. 4, свідчать про те, що в 2012 р. найбільший відсоток приросту вартості перебування (50,8%) було отримано за рахунок збільшення середньої тривалості перебування; позитивним є вплив і двох інших факторів – кількості розміщених та середньої ціни одноденного перебування.

Висновки і перспективи подальших розробок. У статті представлено результати статистичного дослідження колективних засобів розміщування. Висвітлено основні зміни, пов'язані з тим, що Державною службою статистики України, починаючи зі звіту за 2011 р., введено в дію нову форму державного статистичного спостереження № 1-КЗР (річна) «Звіт про діяльність колективного засобу розміщування». Продемонстровано зміни в 2012 р. основних показників готелів та аналогічних засобів розміщування Одесської області. Побудовано мультиплікативну модель вартості перебування в колективних засобах розміщування та здійснено кількісне оцінювання впливу цін, середньої тривалості перебування та кількості розміщених на її зміну.

Подальші дослідження будуть стосуватися більш глибокого аналізу показників стану та розвитку такого типу колективних засобів розміщування як спеціалізовані засоби розміщування, які відіграють особливу роль в Одеському регіоні.

Список використаної літератури

1. Методологічні положення зі статистики туризму: Наказ Державної служби статистики України № 372 від 23.12.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Герасименко В. Г. Состояние и перспективы развития курортно-рекреационного комплекса Одесского региона / В. Г. Герасименко, Н. М. Кузнецова. – Одесса: ЦНТЭИ, 2004. – С. 115–120.
3. Кузнецова Н. М. Региональный видимый всплеск развития туристического и гостиничного бизнеса: монография / Н. М. Кузнецова, С. Г. Нездоймінов. – Одеса: Астропrint, 2010. – 256 с.
4. Галасюк С. С. Структура ринку засобів розміщення Одеського регіону / С. С. Галасюк, О. В. Гусєва // Науковий вісник. – 2008. – Вип. 18 (52). – С. 3–13.
5. Гусєва О. В. Тенденції ринку готельних послуг Одеського регіону / О. В. Гусєва // Організація діяльності підприємств туристичної індустрії в умовах інтеграційних процесів: зб. тез доповідей міжнар. наук.-практ. конф. (16–18 квітня 2013 р.). – Тернопіль: Форос, 2013. – С. 105–107.
6. Милашко О. Г. Статистичне оцінювання засобів розміщування Одеської області / О. Г. Милашко // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. – 2013. – Вип. 1 (48). – С. 264–270.
7. Милашко О. Г. Статистичний аналіз стану та розвитку підприємств готельного господарства Одеської області / О. Г. Милашко // Науковий вісник. – 2010. – Вип. 13 (114). – С. 143–150.
8. Милашко О. Г. Характеристика показників експлуатації підприємств готельного господарства Одеського регіону / О. Г. Милашко, К. Д. Семенова // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. – 2001. – Вип. 9. – С. 355–360.
9. Туристична діяльність в Україні у 2012 році: статистичний бюллетень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Стаття надійшла до редакції 16.05.2014.

СТАН ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ В УКРАЇНІ

У статті досліджено стан впровадження інновацій в Україні, проаналізовано динаміку індексу конкурентоспроможності України серед країн світу, досліджено інноваційну активність промислових підприємств України за 2004–2011 рр. проаналізовано динаміку кількості підприємств за регіонами, які займались інноваційною діяльністю у 2005–2011 рр.

The state of innovation in Ukraine and dynamics of the index of competitiveness of Ukraine among the countries of the world are analyzed. Innovative activity of industrial enterprises of Ukraine between 2004–2011 years was explored. The dynamics of the number of enterprises by regions that are engaged in innovative activities were also analyzed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні в Україні та в інших країнах СНД проблема конкурентоспроможності стоїть дуже гостро, оскільки саме вона виступає найважливішим фактором забезпечення виживання підприємства в «суворих умовах дійсності» та його подальшого ефективного розвитку [1].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми дослідження інноваційної складової конкурентоспроможності не нові в нашій країні. Над цією проблемою працювали такі автори: Ю. П. Морозов, Д. В. Соколов, О. Б. Титов, О. І. Пригожин, О. К. Казанцев, В. Г. Федорова, Р. О. Фатхутдінов та інші. Сьогодні питання конкурентоспроможності та її інноваційної складової залишається не вирішеним.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблема впровадження інновацій гостро стоїть в нашій країні. Національна конкурентоспроможність залежить від багатьох аспектів, головним із яких є впровадження інновацій.

Постановка завдання. Метою статті є визначення перешкод, з якими стикаються керівники підприємств при впровадженні інновацій.

Відповідно до означеної мети поставлені такі завдання дослідження:

- визначити індекс конкурентоспроможності України серед інших держав світу;
- визначити кількість виконаних наукових та науково-технічних робіт за спрямуванням (тис. одиниці) у 2000–2012 рр.;
- дослідити кількість підприємств за регіонами, які займались інноваційною діяльністю;
- проаналізувати інноваційну активність промислових підприємств України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні умови діяльності економічних суб'єктів в Україні характеризуються невизначеністю, тобто внутрішньою нестійкістю та достатньо обмеженою передбачуваністю поведінки інших суб'єктів економічних відносин. За таких обставин серед основних факторів конкурентоспроможності підприємства провідне місце займають: конкурентоспроможність продукції та його інноваційна діяльність. У мінливому ринковому середовищі необхідно безперервно вдосконалювати власну продукцію та всі інші процеси на підприємстві, а також вміти адаптуватися, саме тому постійне впровадження інновацій на сучасному етапі розвитку економіки є основним засобом збереження конкурентоспроможності та невід'ємною частиною підприємницької діяльності. Розвиток країни залежить від рівня доданої вартості у виробництві продукції, і чим вищий її рівень, тим більш конкурентоспроможною є національна економіка цієї країни. Загальновідомим залишається і те, що рівень доданої вартості в українських товарах складає незначну частину, тому основу експорту складає не готова продукція, а сировина, яка має вартість меншу ніж імпортований товар, який вироблений з даної сировини. Сьогодні в Україні є значний природний, економічний, культурний та науково-освітній

потенціал, який не використовується у повному обсязі. Так, наприклад, за інтенсивністю науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт Україна отримала 37 місце, продуктивністю праці – 69, концентрацією високих технологій – 47, кількістю дослідників – 39, продуктивністю промисловості – 34, рівнем освіти – 6, патентною активністю – 17 [2]. Загалом за даними агентства «Bloomberg», у 2012 році Україна займала 47 місце із 50 країн, які були представлені у рейтингу «Самих інноваційних країн світу». Взаємозв'язок інновацій та конкурентоспроможності України представлено в табл. 1 [3].

Таблиця 1
Індекси конкурентоспроможності України за 2008–2012 роки

Показники	2008	2009	2010	2011	2012
Загальна кількість країн по яким розраховано індекс конкурентоспроможності	134	133	139	142	144
Загальний рейтинг індексу конкурентоспроможності України, в т.ч.:	72	82	89	82	73
– з інноваційної складової	52	62	63	74	71
– витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи	52	68	69	75	104
– здатність до інновацій	31	32	37	42	58
– державні закупівлі високих технологій	54	85	112	112	97

За даними табл. 1, у 2012 році рейтинг індексу конкурентоспроможності України з 2008 по 2011 р. знизився, але у 2012 році він значно підвищився: на 9 пунктів порівняно з 2011 роком. Рейтинг індексу конкурентоспроможності містить 12 показників сумарне значення яких і визначає рейтинг країни серед інших країн. Інноваційна складова конкурентоспроможності країни залежить від різних показників, але вона значною мірою визначається кількістю виконаних наукових та науково-технічних робіт. Розглянемо цей показник в динаміці за 2000–2012 рр. (рис. 1).

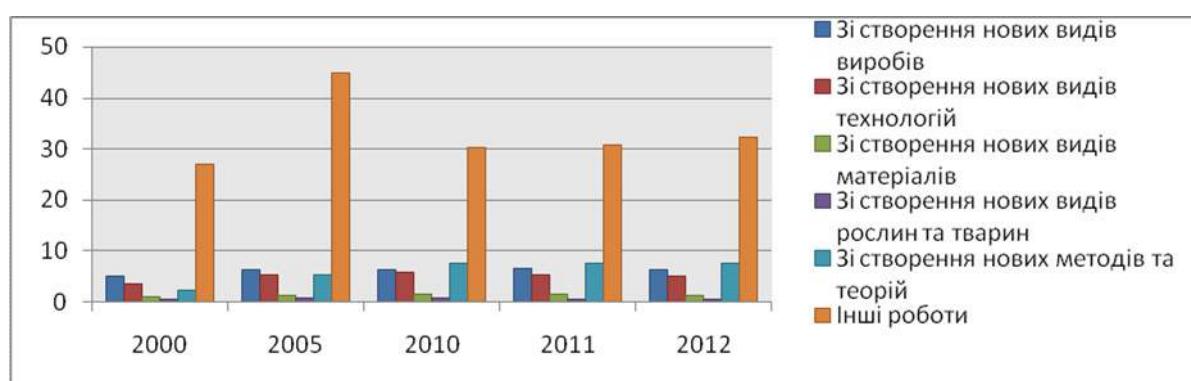


Рис. 1. Кількість виконаних наукових та науково-технічних робіт за спрямуванням (тис. од.) у 2000–2012 рр. (розраховано автором за даними [4]).

Як показано на рис. 1, найбільша кількість наукових робіт припадає на «інші роботи», а також на створення нових виробів, основне завдання, на погляд автора, повинно стосуватись збільшенню робіт на створення та удосконалення нових видів технологій, оскільки, загальновідомим є той факт, що знос обладнання, яке використовується у виробництві складає більше 60%. Для того, щоб дійсно оцінити стан інноваційного розвитку

в Україні автор статті проаналізує динаміку кількості підприємств, які займаються інноваційною діяльністю за регіонами (табл. 2 [4]).

Таблиця 2

Кількість підприємств за регіонами, які занималися інноваційною діяльністю у 2005–2011 рр.

Регіони	2005	2010		2011	
	Підприємства, які занимались інноваційною діяльністю (од.)	Підприємства, які занимались інноваційною діяльністю (од.)	2010 р у % до 2005 р.	Підприємства, які занимались інноваційною діяльністю (од.)	2011 р у % до 2005 р.
Україна	1 193,00	1 462	122,55	1 679	140,74
Автономна Республіка Крим	33,00	37	112,12	46	139,39
Вінницька	32,00	45	140,63	47	146,88
Волинська	14,00	26	185,71	26	185,71
Дніпропетровська	75,00	65	86,67	63	84,00
Донецька	77,00	86	111,69	85	110,39
Житомирська	42,00	42	100,00	48	114,29
Закарпатська	32,00	27	84,38	22	68,75
Запорізька	37,00	22	59,46	116	313,51
Івано-Франківська	37,00	82	221,62	96	259,46
Київська	3	4	5	6	112,20
Кіровоградська	37,00	37	100,00	41	110,81
Луганська	37,00	59	159,46	68	183,78
Львівська	44,00	102	231,82	100	227,27
Миколаївська	31,00	71	229,03	92	296,77
Одеська	49,00	62	126,53	79	161,22
Полтавська	40,00	45	112,50	31	77,50
Рівненська	10,00	27	270,00	31	310,00
Сумська	12,00	42	350,00	40	333,33
Тернопільська	29,00	40	137,93	47	162,07
Харківська	133,00	161	121,05	146	109,77
Херсонська	25,00	39	156,00	58	232,00
Хмельницька	21,00	60	285,71	79	376,19
Черкаська	29,00	48	165,52	54	186,21
Чернівецька	29,00	30	103,45	39	134,48
Чернігівська	24,00	40	166,67	42	175,00
м. Київ	213,00	119	55,87	125	58,69
м. Сімферополь	7,00	9	128,57	12	171,43

Дані табл. 2 свідчать про те, що майже у всіх областях за період з 2005 по 2011 роки спостерігається тенденція до збільшення кількості підприємств, які займаються інноваційною діяльністю. Загалом по Україні цей показник за проаналізований період збільшився на 40,74%. Також позитивно залишається динаміка збільшення підприємств, які займаються інноваційною діяльністю в Одеській області. Наведена динаміка суттєво впливає на загальний показник конкурентоспроможності економіки країни та призводить до збільшення рівня індексу конкурентоспроможності серед інших країн.

Спостерігається низький рівень комерціалізації результатів наукових досліджень,

відсутні ефективні зв'язки науки та виробництва, повільно і безсистемно розвивається мережа сучасних інноваційних структур (технопарків, бізнес-інкубаторів, венчурних фондів, інших організацій інноваційної інфраструктури) та низька частка промислових підприємств, які займаються інноваційною діяльністю (табл. 3) [4].

Таблиця 3
Інноваційна активність промислових підприємств України у 2004–2011 рр.

Показники/Роки	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Питома вага підприємств, які займалися інноваціями, %	13,7	11,9	11,2	14,2	13,0	12,8	13,8	16,2
Питома вага підприємств, які впроваджували інновації, %	10,0	8,2	10,0	11,5	10,8	10,7	11,5	12,8

За даними табл. 3 рівень інноваційної активності промислових підприємств України, який спостерігається за наведений період, залишився низьким та суттєво не змінився. Проте можна виділити позитивну тенденцію, порівнюючи 2011 рік з 2004–2010 рр. за обома показниками. Хоча, все одно, рівень розвитку та впровадження інновацій залишається на дуже низькому рівні.

В табл. 4 відображені динаміку стану впровадження інновацій на промислових підприємствах [4].

Таблиця 4
Впровадження інновацій на промислових підприємствах України

Вид інновацій	Роки							
	2005	2010	2010 у % до 2005	2011	2011 у % до 2005	2012	2012 у % до 2000	2012 у % до 2011
Впроваджено нових технологічних процесів	1808	2043	113,00	2510	138,83	2188	121,02	87,17
у тому числі маловідходних, ресурсозберігаючих	690	479	69,42	517	74,93	554	80,29	107,16
Впроваджено інноваційних видів продукції, найменувань	3152	2408	76,40	3238	102,73	3403	107,96	105,10
у тому числі нових видів машин, устаткування, приладів, апаратів	657	663	100,91	897	136,53	942	143,38	105,02

Як бачимо із табл. 4, впровадження інновацій на підприємствах зростає, що позитивно впливає на економіку та індекс конкурентоспроможності України.

У критичному стані знаходиться і матеріально-технічна база науки. Менш ніж 6% одиниць машин та устаткування, які перебувають на балансі наукових організацій, можна віднести до нового обладнання віком до п'яти років. Продовжує зменшуватись кількість і якісний рівень завершених розробок, готових до практичного використання. Лише біля 20%

з них спрямовано на освоєння нових видів техніки та технологій. Кількість завершених і прийнятих замовниками розробок з новими видами техніки та технологій скоротилася за останні 10 років у період з 2002 по січень–серпень 2012 у 4,8 рази, а розробок з використанням винаходів – у 7,5 разів [4]. Внаслідок цього спостерігається незадовільний технічний стан виробництва. Впровадження в дію нових технологічних ліній, станків та інших засобів виробництва здійснюється дуже повільно і становить незначну частку від наявної вартості основних засобів. На багатьох підприємствах використовується застаріла, морально та фізично зношена технологічна база виробництва. Про все це свідчить ступінь зносу основних засобів (табл. 5).

Таблиця 5

Ступінь зносу основних фондів в Україні за деякими видами економічної діяльності, %

Види економічної діяльності	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Усього,	43,7	49,0	51,5	52,6	61,2	60,0
– промисловість	48,8	57,9	58,6	59,0	58,0	61,8
– переробна промисловість	52,0	59,2	60,0	59,7	57,3	64,9
– добувна промисловість	41,8	49,6	49,9	49,8	52,9	46,1
– виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	46,6	60,6	60,9	62,2	62,0	62,2
– будівництво	49,2	45,1	40,8	39,3	41,0	46,0
– діяльність транспорту та зв’язку	50,5	48,5	60,4	66,9	82,4	83,9
– діяльність готелів та ресторанів	36,0	31,6	37,7	39,2	41,5	42,1
– торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	38,8	31,9	29,8	22,0	26,4	28,7

За даними наведеними в табл. 5, рівень зносу основних фондів у 2009 році по Україні загалом становить 60%, але у промисловості він становить 61,8%, а в переробній промисловості ще більше – 64,9%. Таке негативне явище характерно для більшості наведених вище видів економічної діяльності. При цьому потрібно також відзначити те, що високий рівень зносу основних фондів у промисловості та його зростання спостерігається протягом останніх років. Середній розрахунковий вік обладнання перевищує 20 років, тоді як за прийнятою у провідних країнах світу практикою термін служби технологічного обладнання не повинен перевищувати 7–10 років. Щорічний відсоток оновлення обладнання є надзвичайно низьким. Крім того, останнім часом, через фінансові труднощі вітчизняні підприємства (особливо машинобудівної галузі) прагнуть забезпечити власні потреби в основних засобах за рахунок імпорту обладнання, яке вже було у використанні. При цьому обсяг українського ринку такого обладнання складає від 40 до 120 млн. дол. США. Яке ж становище з впровадженням інновацій в Україні [5, с.88]?

За останні десятиліття в країнах ЄС апробовані нові форми та методи стимулювання інноваційного розвитку, інноваційна політика набула комплексного, системного і довгострокового характеру з чіткими кількісними і якісними орієнтирами, а єдина політика Євросоюзу стала «локомотивом» для національних урядів і приватного бізнесу [6].

Так, у Великій Британії, в рамках реалізації стратегії підтримки інвестицій у науково-

технічний сектор у 2000 р. було введено податкові пільги для малих та середніх підприємств, а в 2002 р. їх було поширено і на великих компаній.

Основними заходами Франції, стимулюючими дослідження, є податкові пільги щодо витрат на патенти і податкові відрахування на дослідження (30% від витрат підприємства на НДДКР в межах 100 мільйонів євро, плюс 5% від витрат понад цієї суми).

У Німеччині прийнято закон про стимулювання ризикового капіталу, який передбачає 50%-і податкові пільги для ініціаторів створення фондів ризикового капіталу. На території технопарку Берлін-Адлерсхоф зосереджено 220 інноваційних підприємств та 14 наукових центрів, де зайнято понад три з половиною тисячі співробітників.

В Україні незадовільним залишається і фінансування інноваційної діяльності: обсяги та структура джерел. Так, найбільша частка фінансування інноваційної діяльності припадає на підприємства, держава фінансує лише 0,73% від загальних витрат, проте, як відомо, передові країни витрачають на фінансування НДДКР від 2–3% від ВВП. Найбільша частина коштів від загального обсягу фінансування припадає на власні кошти підприємств, а держава бере на себе лише 1% витрат. Але, як відомо, для того щоб займatisя та впроваджувати інновації підприємствам потрібні чималі кошти, тому більшість із них не можуть впроваджувати інновації в свою діяльність.

Висновки і перспективи подальших розробок. Головними перешкодами зростання рівня конкурентоспроможності країни, на погляд автора, є:

- незадовільне впровадження інноваційних розробок;
- низький рівень рейтингу індексу конкурентоспроможності України серед країн світу;
- невелика кількість підприємств, які займаються інноваційною діяльністю та лише 9,6% з них працюють у сфері інформатизації та інженірингу;
- найголовнішою проблемою стала практика ігнорування законодавства або призупинення дії статей законів, які стосуються фінансування інноваційної діяльності.

Такі дії не збільшують заохочення корпоративного сектору до впровадження інноваційних проектів та нівелюють позитивний потенціал напрацьованої нормативної бази.

Фінансування інноваційної діяльності підприємств здійснюється переважно за рахунок власних коштів. Державне фінансування та підтримка є дуже мізерними.

Список використаної літератури

1. Лаган О. Сутність інновацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nss.org.ua/sutnist-innovatsiyi>.
2. Украина попала в список самых инновационных стран [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ukrinform.ua/rus/news/ukraina_popala_v_spisok_samih_innovatsionnih_stran_1486637.
3. Інноваційні країни світу – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bloomberg.com>.
4. Державний комітет статистики – 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Захаркіна Л. С. Збалансування інноваційного розвитку машинобудівних підприємств в процесі стратегічного планування // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 3. – С. 88–95.
6. Шелюбская Н. В. Новая инновационная политика ЕС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vasilieva.narod.ru/ptpu/12_4_03.

НЕЛЕГАЛЬНА МІГРАЦІЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ СКОРОЧЕННЯ

У статті розглянуто сучасні тенденції міграції в Україні, найбільші світові міграційні коридори та місце України серед інших країн світу згідно з даними ООН. На основі результатів проведеного аналізу стану нелегальної міграції в Україні запропоновано рекомендації та заходи стабілізації міграційних процесів в Україні.

The modern lines of migration in Ukraine, the greatest world migratory corridors and a place of Ukraine among other world countries according to United Nations data are considered in the article. On the basis of analysis of a condition of illegal migration in Ukraine recommendations and measures of migratory processes stabilization are offered.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні глобалізація зробила можливим вільний обмін товарами, інформацією, послугами та технологіями між різними країнами світу. Існує вільний потік товарів та ідей, який став важливою частиною сучасного життя. Невід'ємною складовою цього явища є міграція, яка має тенденцію до зростання в останні десятиліття. Ці транскордонні потоки привели до занепокоєності в країнах-реципієнтах щодо наслідків міграції для ринку праці та економіки держав в цілому. У свою чергу, країни «донори» переймаються потенційними негативними наслідками так званого «витоку мізків». Для нашої країни є вкрай актуальними обидві проблеми. З одного боку, талановиті та перспективні українці виїжджають із країни з метою отримання більш високооплачуваної роботи. З іншого боку, збільшується потік іммігрантів. На жаль, Україна не є привабливою для висококваліфікованих працівників, натомість до нас виrushaють працівники з низьким рівнем кваліфікації. Водночас прийом на роботу таких працівників не призводить до зростання продуктивності праці. Більше того, праця мігрантів відрізняється низькими показниками продуктивності. А те, що вони намагаються перевезти на нове місце проживання свою сім'ю та родичів, заважає їх успішній інтеграції в суспільство. Це, у свою чергу, може приводити до хвилювань та сутічок з місцевим населенням. На законодавчому рівні приділено недостатньо уваги проблемам міграції, та деякі законодавчі акти діють лише на папері. Сьогоднішні реалії диктують нагальну необхідність у комплексному дослідженні міграційних процесів та розробці комплексу дій для вирішення цієї проблеми.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. На території пострадянського простору вивченням методології та практики дослідження міграційних процесів займалися різні визначні науковці. Значний внесок у вирішення цієї проблеми зробили: І. Прибиткова, Е. Лібанова, В. Нижник, О. Малиновська, В. Онікієнко, Б. Довжук, О. Хомра, А. Здравомислова, С. Пирожков, О. Шаблій, О. Позняк, О. Воробйова, Ю. Євсюкова, О. Овчиннікова, С. Злупко, В. Онікієнко, В. Стешенко, В. Товкун, А. Загробська, А. Стасяк, М. Пітюлич, А. Гавришевський, Б. Довжук та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, економічні, демографічні і соціальні процеси, що відбуваються в Україні, потребують проведення більш детального аналізу сучасних тенденцій міграційних процесів в Україні, а також вивчення питання нелегальної еміграції, з'ясування її причин та масштабів. Розробки та обґрунтування потребують заходи державної політики щодо стабілізації міграційної ситуації в країні, виявлення оптимального складу та якості мігрантів.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення тенденцій нелегальної міграції та розробка низки пропозицій покращення ситуації, яка склалася щодо вирішення цієї проблеми, на основі аналізу стану міграційних процесів в Україні, даних вітчизняної статистики та незалежних світових досліджень.

Виклад основного матеріалу дослідження. На стан ринку праці, окрім інших чинників, значний вплив здійснюють соціально-демографічні процеси, що відбуваються в Україні. Наразі спостерігається тенденція до прогресуючого зменшення корінного населення. Сучасна демографічна ситуація, яка зумовлена низьким рівнем народжуваності, старінням нації та депопуляцією, має тенденцію до погіршення. Водночас, останніми роками збільшується чисельність як легальної, так і нелегальної міграції. Аналіз міграційного руху населення дає можливість виявити наявну ситуацію, яка склалася в країні. В табл. 1 представлено інформацію відносно динаміки міграційних процесів за останні дванадцять років, яка надає можливість дійти відповідних висновків.

Таблиця 1

Міграційний рух населення за 2002–2013 рр., осіб

Рік	Число прибулих	Число вибулих	Приріст	На 1000 осіб наявного населення		
				прибулих	вибулих	приріст
2013	52612	22614	29998	1,3	0,6	0,7
2012	76361	14517	61844	1,7	0,3	1,4
2011	31684	14588	17096	0,7	0,3	0,4
2010	30810	14677	16133	0,7	0,3	0,4
2009	32917	19470	13447	0,7	0,4	0,3
2008	37281	22402	14879	0,8	0,5	0,3
2007	46507	29669	16838	1	0,7	0,3
2006	44227	29982	14245	1,0	0,7	0,3
2005	39580	34997	483	0,8	0,7	0,1
2004	38567	46182	-7615	0,8	1	-0,2
2003	39489	63699	-24210	0,8	1,3	-0,5
2002	42473	76264	-33791	0,9	1,6	-0,7

До 2004 року спостерігався від'ємний приріст розрахований на 1000 осіб наявного населення. Після 2005 року і до сьогодні приріст збільшується таким чином, що у 2013 році він склав 0,7. За даними табл. 1 можна простежити, що кількість емігрантів поступово зменшується. Це може бути зумовлено низкою причин: криза 2008 року, посилення режимів міграції іноземними державами, відсутність реєстрації мігрантів у державних органах України при виїзді за кордон тощо. Після розпаду СРСР існує відносно м'який порядок реєстрації населення за місцем проживання, тому є проблематичним відстеження переміщень населення та його облік. До 2011 року кількість мігрантів до нашої країни зменшувалася та складала 31684 осіб, але у 2012 році їх кількість збільшилася більше ніж вдвічі та склала 76361 осіб, у 2013 році цей показник знизився до 52612 осіб. Кількісні значення цих двох років найбільші, спираючись на дані вибірки [1].

У законодавчій базі є закон України «Про імміграцію», згідно з яким іноземці, при в'їзді до країни повинні мати дозвіл на імміграцію. У зв'язку зі збільшенням кількості прибулих до України Кабінетом Міністрів України на 2013 рік була встановлена квота, тобто гранична кількість іноземців та осіб без громадянства, яким передбачено надати дозвіл на імміграцію, у кількості 6221 осіб, що є меншим на 1996 осіб порівняно з попереднім роком та становило 8217 осіб. Водночас встановлюється квота для їх родичів, а також науковців та культурних діячів, висококваліфікованих спеціалістів та осіб, які раніше перебували в громадянстві України [2].

Розглянемо ситуацію з порівняльних позицій щодо місця України та інших країн світу у найбільших міграційних коридорах відповідно до даних табл. 2 [3].

Таблиця 2

Найбільші міграційні коридори в світі згідно з даними Департаменту ООН
з економічних і соціальних питань

№	Країна походження	Країна призначення	Кількість мігрантів, осіб
1	Мексика	Сполучені Штати Америки	12,189,158
2	Україна	Російська Федерація	3,662,722
3	Російська Федерація	Україна	3,524,669
4	Бангладеш	Бутан	3,190,769
5	Туреччина	Німеччина	2,819,326
6	Казахстан	Російська Федерація	2,648,316
7	Афганістан	Пакистан	2,413,395

Напрямки «Україна – Російська Федерація» та «Російська Федерація – Україна» займають друге та третє місце відповідно. Це обумовлено традиційно тісними зв'язками між країнами: спільністю історії, релігії, спорідненістю культури та традицій обох народів. Різниця між кількістю іммігрантів та емігрантів складає 138 153 осіб. Ale не це викликає найбільшу занепокоєність. Населення держави набуває негативних якісних змін через приїзд мігрантів з Південно-Східної та Середньої Азії, Індії та Північної Африки. Нові мешканці мають відмінну від українців ментальність, культуру, звичаї та традиції. Зазвичай, вони не бажають асимілюватися, не вважають за потрібне вивчати державну мову, приймати та поважати місцеву культуру. Водночас вони сповідують інші (ісламську та азіатську) релігії, які для українського етносу є чужими та незрозумілими. Після приїзду до України, вони намагаються переправити сюди (зебельшого нелегально) свої сім'ї, утворюють громади та угруповання (явні та неявні), в рамках яких здійснюють протекцію та просування своїх членів та вихідців з їх рідного культурно-географічного регіону у бізнесі та підприємництві, у сфері обслуговування та будівництві [4]. Також нелегальні мігранти займають робочі місця, які могли б належати місцевому населенню. Все це призводить до занепокоєності місцевого населення та конfrontації між ними. Про реальну величину нелегальної міграції свідчать показники, наведені в табл. 3.

Таблиця 3

Нелегальні мігранти, затримані при спробі перетину кордону України
за 2009–2012 рр. за національністю, осіб

№	Країна	Роки			
		2009	2010	2011	2012
1	Молдова	737	525	247	254
2	Грузія	360	239	168	119
3	Афганістан	309	206	201	138
4	Сомалі	74	102	167	133
5	Росія	170	109	95	72
6	Туреччина	68	17	20	30
7	Узбекистан	12	19	19	10
8	Вірменія	53	51	19	14
9	В'єтнам	44	16	28	14
10	Сирія	24	13	12	17
11	Інші країни	536	362	287	319
Усього		2387	1659	1263	1120

Україна має дуже вигідне територіально-географічне розташування. Враховуючи цю обставину, а також недосконалість законодавчої бази та невиконання закону на практиці Україна перетворюється у транзитний пункт на шляху до Європи. Сьогодні існують розвинені канали нелегальної міграції. Зазвичай, це угруповання, які спеціалізуються на різних напрямах переправлення нелегальних мігрантів. Угруповання мають розподіл за обов'язками: організатори переправлення, ті, хто реалізує пошук зацікавленої сторони та супроводжувачів. В країні уже функціонує чорний ринок таких послуг. Ця ситуація, у свою чергу, не могла б скластися без допомоги владних структур, міліції, працівників прикордонної служби тощо. Злочинці будь-якими шляхами домагаються співпраці з ними. Ці угруповання також мають побічне джерело прибутку, за деякими напрямками разом з мігрантами перевозиться контрабанда. Така діяльність є вкрай вигідною, тому кількість нелегальних мігрантів постійно зростає, що призводить до збільшення рівня злочинності та продажу наркотиків, міжкрасових сутичок та торгівлі людьми. Однак, офіційна статистика не може відобразити ці дані. Тому реальна інформація фрагментарна та має розбіжності з офіційними даними [5]. Останніми роками міграційна ситуація в Україні зазнала певних змін. Збільшилась кількість випадків використання процедури набуття статусу біженця для тимчасової легалізації іноземців в Україні, зокрема, громадян Сомалі, Афганістану та В'єтнаму. Заслуговує на увагу і тенденція щодо збільшення потоку громадян Сирії (через нестабільну ситуацію в країні). Інформація надана в табл. 4 [6], дозволяє зробити деякі висновки.

Таблиця 4

Нелегальні мігранти, яких не допущено на територію України,
за період 2009–2012 pp. (за національністю, осіб)

№	Країна	Роки			
		2009	2010	2011	2012
1.	Молдова	6161	3519	1482	733
2.	Узбекистан	5507	5998	1538	750
3.	Таджикистан	1989	1981	549	1483
4.	Азербайджан	1667	1343	495	172
5.	Вірменія	1486	1309	478	136
6.	Грузія	627	791	795	596
7.	Киргизстан	585	1179	404	348
8.	Росія	209	148	118	12
9.	Казахстан	253	265	73	33
10.	Китай	115	98	70	30
11.	Туреччина	108	66	24	42
12.	Інші країни	1024	639	340	305
	Усього	19731	17336	6366	4640

У 2012 році 68% мігрантів, затриманих за незаконне перетинання кордону та інші правопорушення, були вихідцями із пострадянських країн, переважно Молдови, Узбекистану, Таджикистану, Грузії, Росії та інших країн. Ця тенденція простежується протягом чотирьох досліджуваних років (табл. 4). У першому півріччі 2013 року їх частка становила 65% від кількості мігрантів, затриманих за незаконне перетинання кордону та інші правопорушення. Переважно це громадяни Молдови (217 осіб), Грузії (111), Росії (56 – вихідці із Чечні), Вірменії (32), Азербайджану (16), Узбекистану (14), Таджикистану (11) та Киргизстану (6). Водночас, внаслідок покращення міграційного контролю, можна спостерігати зменшення кількості затриманих мігрантів, які намагалися перетнути кордон [6].

Найближчим часом прогнозується збільшення випадків нелегальної міграції в Україну, що обумовлено посиленням міграційного режиму в Росії. Загалом по країні

за 2013 р. закрито в'їзд до Росії 450 тис. осіб. У Москві за 11 місяців цього року винесено рекордну кількість рішень про виселення іноземців та осіб без громадянства – 23,5 тис. осіб. Фактично з країни вислано 17,5 тис. осіб, із них 2,5 тис. осіб супроводжувалися конвоєм. За 2013 рік російська міграційна служба депортувала в п'ять разів більше мігрантів без дозволу на проживання, порівняно з минулим роком. У випадку відмови від добровільного повернення в країну громадянства, передбачається штраф у розмірі від 3 до 5 тис. рублів, з подальшою депортациєю. Водночас, Росія обмежує доступ на власний ринок праці і для легальних мігрантів. У 2014 році знижено річну квоту на іноземну робочу силу з 1,75 млн. осіб, до 1,63 млн. трудових мігрантів. Виселені з Росії нелегальні емігранти повертаються додому, та через короткий проміжок часу спрямовуються в Україну, яку вони сприймають як альтернативу Росії, яка для них стає закритою.

Висновки і перспективи подальших розробок. Вивчення матеріалів статистичної інформації ООН та Державної служби статистики України дозволяє зробити такі висновки:

- відсутність на законодавчому рівні переліку вимог до мігрантів, що бажають прибути до України, який містить рівень кваліфікації, професію, вік тощо, та не дозволяє запобігти міграції в країну небажаних іноземців;
- населення держави набуває деяких негативних якісних змін через приїзд мігрантів з Південно-Східної та Середньої Азії, Індії та Північної Африки через відмінну від українців ментальність, культуру, звичаї та традиції;
- спостерігається тенденція збільшення кількості нелегальних мігрантів в Україні;
- країна дедалі більше перетворюється на транзитний пункт на шляху до Європи.

Вивчення світового досвіду боротьби з нелегальною міграцією та ефективного регулювання міграційних процесів надає підстави щодо визначення відповідних рекомендацій задля стабілізації міграційної ситуації в Україні, а саме:

- формування зваженої та ефективної політики інтеграції мігрантів в українське суспільство з урахуванням місця України як транскордонної держави;
- моніторинг чисельності мігрантів, вихідців з однієї етнічної групи, для своєчасного запобігання можливого негативного впливу на ефективність функціонування регіональних ринків праці;
- розробка механізму дієвого запобігання випадкам нелегальної міграції;
- узгодження переліку вимог до мігрантів, які є прийнятними для країни, та застосування відповідних механізмів задля притоку висококваліфікованих фахівців з Південно-Східної та Середньої Азії, Індії та Північної Африки;
- вдосконалення організаційно-економічних та правових механізмів депортації нелегальних іммігрантів.

З урахуванням викладеного вище, автори статті вважають за доцільне подальші дослідження спрямувати саме на розробку та реалізацію рекомендацій, що викладені вище.

Список використаної літератури

1. Державний служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Закон України «Про імміграцію» № 2491-III від 07.06.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2491-14>.
3. International migration outlook 2013: migrant well-beingand development [Electronic source]. – Access: http://publications.iom.int/bookstore/free/WMR2013_EN.pdf.
4. Global migration report 2012 [Electronic source]. – Access: www.npdata.be.
5. International Migration Outlook 2011 [Electronic source]. – Access: www.oecd.org/migration/48342373.pdf.
6. Державна прикордонна служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dpsu.gov.ua>.

ГЕНДЕРНА РІВНІСТЬ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ

У статті проаналізовано показники гендерної нерівності в Україні відповідно до даних ООН і Державного комітету статистики. На основі отриманих результатів аналізу було визначено низку відповідних заходів щодо досягнення гендерної рівності в Україні.

The article analyses indicators of a gender inequality in Ukraine according to the data of United Nations and the State Committee of Statistics. On the basis of the received results of the analysis a number of corresponding actions for achievement of gender equality in Ukraine has been defined.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні в Україні питанням гендерної політики приділяється увага лише на законодавчому рівні, водночас як на практиці гендерні проблеми залишаються невирішеними та гендерна ситуація не відповідає тим законам, які діють лише на папері. Суть наукової проблеми полягає у протиріччі між законодавчим закріпленням принципів гендерної рівності та реальними соціальними процесами, що характеризуються збереженням гендерних диспропорцій практично у всіх сферах суспільного життя; у протиріччі між процесами демократизації суспільства, що відкривають широкі можливості для самореалізації жінок, для освоєння ними нових соціальних ролей, і реальним загостренням гендерних нерівностей, зниженням соціального статусу жінок в умовах трансформаційних змін українського та інших пострадянських суспільств. В Україні гендерні дослідження залишаються ще досить маргінальним сегментом науки, що зумовлено новизною проблематики у пострадянській науці, домінуванням патріархальних владних структур, необхідністю концептуального і практичного самовизначення гендерних досліджень в сучасних умовах. Тому сьогодні існує нагальна необхідність у комплексному дослідженні показників гендерної нерівності України, гендерних проблем українського суспільства та окреслення шляхів подальшого становлення гендерної рівності країни.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. На території пострадянського простору проблемами методології дослідження гендерних питань займалися Ю. Галустян, Н. Грицяк, Л. Кобелянська, Т. Мельник, Е. Плісовська, Н. Римашевська, Ю. Рощин, Л. Смоляр та інші. Значний внесок до розробки теоретичних та практичних аспектів гендерних досліджень в соціально-економічній сфері належить М. Баксаковій, О. Грішновій, Т. Журженко, Е. Лібановій, Л. Лобановій, О. Макаровій, М. Малишевій, Е. Мезенцевій, В. Новікову, Ю. Саєнко, В. Стешенко, Л. Чуйко.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, сьогодні не існує цілісної системи показників та індикаторів, що характеризують гендерний дисбаланс в соціально-економічній сфері, залишаються невирішеними проблеми методичного характеру щодо комплексної оцінки гендерної нерівності. Розробки та обґрунтuvання потребують заходи державної соціальної політики, які спрямовані на забезпечення гендерної рівності та подолання сталих патріархальних стереотипів, що досі притаманні українському суспільству.

Постановка завдання. Метою статті є визначення шляхів подолання гендерної нерівності на основі дослідження показників гендерної нерівності України порівняно з розвиненими європейськими країнами та статистичних даних рівня заробітної плати, економічної активності та безробіття серед чоловічого та жіночого населення України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Індекс гендерної нерівності (ІГН) України становить 0,335, що ставить її на 57-е місце серед 146 країн. Такі дані містяться в доповіді ООН про стан людського розвитку та представлені в табл. 1 [1]. Дані цієї таблиці є зведеними показниками. Деякі показники є середнім значенням, розрахованим з 2006 по 2012 рік. На сайті ООН представлено дані індексу гендерної нерівності станом на 2012 рік, але розраховані в середньому за декілька попередніх років. Розглянемо ці дані більш детально.

Таблиця 1

Індекс гендерної нерівності України (ІГН, Gender Inequality Index, розраховується з 2010 року)

Рейтинг країни за Індексом гендерної нерівності (ІГН)	Значення Індексу гендерної нерівності (ІГН)	Материнська смертність (на 100 тис. живонароджень)	Народжуваність підлітків і молодих жінок (число народжень у жінок віком 15–19 років на 1000 жінок)	Частка місць у парламенті, займаніх жінками (% від загального числа)	Частка населення як мінімум з середньою освітою (% у віці 25 років і старше)		Рівень зайнятості населення в працевдатному віці (%)	
					Ж	Ч	Ж	Ч
57	0,335	26	30,8	8,0	91,5	96,1	52,0	65,4

Згідно з даними табл. 1, в Україні жінкам належить 8% місць у парламенті, 91,5% дорослих жінок мають середню або вищу освіту (порівняно з 96,1% чоловіків). Частка участі жінок у робочій силі становить 52% у своїй категорії, тоді як аналогічний показник у чоловіків – 65,4%.

Наступний показник, який буде розглянуто, це показник індексу людського розвитку як підсумкова міра для оцінювання довготривалого прогресу в трьох основних вимірах людського розвитку: довгому та здоровому житті, доступі до освіти та гідному рівні життя. Доступ до знань вимірюється: середньою тривалістю освіти дорослих (у роках), що є середньою кількістю років освіти, отриманої за все життя особами віком 25 років і старше та очікуваною тривалістю навчання дітей шкільного віку, що визначається загальною кількістю років навчання, яку дитина шкільного віку може розраховувати отримати, якщо переважні тенденції щодо показників вступу до школи з урахуванням віку будуть зберігатися протягом усього життя дитини. Рівень життя вимірюється валовим національним доходом (ВНД) на душу населення, що виражений у постійних міжнародних долларах 2005 р., конвертованих з використанням рівнів паритету купівельної спроможності (ПКС). Відповідні дані показано в табл. 2 [1].

Значення ІЛР України за 2012 рік дорівнює 0,740 – цей показник потрапляє до високої категорії людського розвитку – що ставить країну на 78 позицію із 187 країн і територій. Аналогічний рейтинг має Республіка Македонія. За період з 1990 до 2012 рр. значення ІЛР України зросло з 0,714 до 0,740, або на 4 відсотки чи в середньому приблизно на 0,2 відсотка за рік. За період з 2010 до 2012 рр. очікувана тривалість життя при народженні в Україні зменшилася на 0,6 року, середня тривалість навчання та очікувана тривалість навчання залишились незмінними. При тому, що деякі показники залишились незмінними, а деякі змінились несуттєво, Україна за період 2010–2012 рр. опустилася на 9 позицій за рейтингом серед інших країн. Це свідчить про те, що інші країни розвиваються більш стрімко та з кожним роком випереджають нашу країну. Крім цього, варто звернути увагу на показник «Очікувана при народженні тривалість життя», який значно змінився протягом 3 останніх років.

Більш деталізовано економічну активність жінок за даними ООН відповідно до щорічного звіту «The Global Gender Gap Report» від World Economic Forum розглянемо в табл. 3 [2; 3; 4; 5].

Таблиця 2

Тенденції індексу людського розвитку за 2010–2012 рр.

Рік	Рейтинг країни за Індексом людського розвитку (ІЛР)	Значення Індексу людського розвитку (ІЛР)	Очікувана при народженні тривалість життя (років)	Середня тривалість навчання (середня кількість років освіти у віці 25 років і старше)	Очікувана тривалість навчання (число майбутніх років навчання для дитини, яка досягла шкільного віку)	ВНП за ПКС у доларах США
2010	69	0,733	68,2	11,3	14,8	5,938
2011	76	0,737	68,5	11,3	14,8	6,210
2012	78	0,740	68,8	11,3	14,8	6,428

Таблиця 3

Показники розширення можливостей жінок за період 2010–2013 рр.

Рік	Частка місць у парламенті, що займають жінки		Частка жінок законодавців, чиновників вищої ланки та тих, хто займає управлінські посади		Частка жінок на посадах висококваліфікованих фахівців		Співвідношення приблизного показника заробленого доходу для жінок і чоловіків		
	(% від загальної кількості	Значення показника	Рейтинг країни	(% від загальної кількості	Значення показника	Рейтинг країни	(% від загальної кількості	Значення показника	Рейтинг країни
2010	8	0,09	–	39	0,64	–	63	1,702	–
2011	8	0,09	115	39	0,64	19	64	1,77	9
2012	8	0,09	117	39	0,64	19	64	1,77	9
2013	9	0,10	114	41	0,70	16	64	1,77	9

Згідно з даними табл. 3 відсоток участі жінок у парламенті дуже низький (тільки 8%). Стосовно вищих ланок управління, кількість чоловіків перевищувала кількість жінок на 18% у 2013 році. Але на посадах висококваліфікованих фахівців відсоток участі жінок перевищує відповідний відсоток участі чоловіків на 28% або в 1,77 рази. З табл. 3 бачимо, що більшість показників впродовж 4 років змінювалася несуттєво, але показник «Співвідношення показника заробленого доходу для жінок і чоловіків» збільшився з 0,59 у 2010 році до 0,69 у 2013 році, що підвищило рейтинг України за цим показником на 49 місць (тобто з 95 на

46 місце). Отже різниця між доходами чоловіків та жінок ще залишається суттєвою, але поступово зменшується. Таким чином, можна зробити висновок, що загальний показник індексу людського розвитку гальмує дуже низький показник участі жінок у парламенті. Так, наприклад, підвищення цього показника з 9% до 25% дав би змогу зайняти рейтинг країни за цим показником на рівні 35–40 місця (замість 114 позиції, яку ми маємо сьогодні згідно з даними табл. 3).

Показники табл. 4 дають можливість більш детально розглянути індекси гендерної нерівності участі та можливості, освіти, здоров'я та розширення політичних можливостей за період 2010–2013 pp. [2; 3; 4; 5].

Таблиця 4

Тенденції індексу гендерних відмінностей Всесвітнього економічного форуму за період 2010–2013 pp.

Рік	У цілому		Участь та можливості		Освіта		Здоров'я і виживання		Розширення політичних можливостей	
	Рейтинг країни	Значення	Рейтинг країни	Значення	Рейтинг країни	Значення	Рейтинг країни	Значення	Рейтинг країни	Значення
2010	63	0,687	43	0,707	23	0,9996	56	0,976	105	0,065
2011	64	0,686	44	0,704	24	0,9997	56	0,976	106	0,065
2012	64	0,689	34	0,725	22	0,9997	34	0,979	119	0,054
2013	64	0,694	30	0,743	27	0,9998	75	0,973	119	0,059

Найменша гендерна нерівність спостерігається у сфері освіти, а найбільша – у сфері політичних можливостей, що ставить нашу країну на 119 місце у 2013 році за цим показником. Зміни, що відбулися впродовж 4 років за цими показниками є несуттєвими, рейтинг країни загалом за індексом гендерних відмінностей є стабільним. Але необхідно звернути увагу на те, що зменшення на 0,003 призвело до зниження позиції країни за рейтингом з 56 місця на 75 місце.

Таким чином, аналізуючи дані табл. 1, 3, 4, можна зробити висновок про те, що найбільша гендерна нерівність спостерігається саме в політичній сфері України та на управлінських посадах. Підвищення показника політичних можливостей може суттєво підвищити рейтинг нашої країни за показником гендерної нерівності загалом.

В Україні мають місце випадки дискримінації жінок, такі як: відкриті дискримінаційні висловлювання представників влади, відсутність жінок в уряді та усунення їх від прийняття важливих державних рішень, заборона жінкам навчатися у деяких вищих навчальних закладах МВС України, обмеження прав працюючих жінок [6].

Далі розглянемо показники гендерної нерівності, спираючись на дані Державної служби статистики України. В табл. 5 показано рівень безробіття в динаміці за роками серед жінок та чоловіків [7].

Загалом показник безробіття в Україні набуває динаміки зменшення, з кожним роком кількість зареєстрованих безробітних спадає (за виключенням 2008 року, коли кількість безробітних порівняно з 2007 роком зросла в 1,3 рази). Стосовно ж гендерного аспекту цього аналізу, можна зауважити, що чітко простежується тенденція перевищення кількості безробітних жінок над кількістю чоловіків (найбільшого значення це перевищення сягає у 2002 році та перевищує в 1,8 рази, а найменшого – у 2009 році – в 1,17 рази). Але варто відмітити, що простежується позитивна тенденція щодо зменшення різниці в показниках по безробіттю між чоловіками та жінками (табл. 5).

Таблиця 5

Динаміка кількості зареєстрованих безробітних за статтю у 1999–2013 pp. (тис. осіб)

Рік	Усього	За статтю		Питома вага	
		Жінки	Чоловіки	Жінки	Чоловіки
1999	1174,5	729,6	444,9	0,62	0,38
2000	1155,2	730,4	424,8	0,63	0,37
2001	1008,1	645,6	362,5	0,64	0,36
2002	1034,2	665,0	369,2	0,64	0,36
2003	988,9	627,6	361,3	0,63	0,37
2004	981,8	619,9	361,9	0,63	0,37
2005	881,5	535,6	345,9	0,61	0,39
2006	759,5	459,1	300,4	0,60	0,40
2007	642,3	385,8	256,5	0,60	0,40
2008	844,9	465,2	379,7	0,55	0,45
2009	531,6	286,9	244,7	0,54	0,46
2010	544,9	296,0	248,9	0,54	0,46
2011	482,8	267,3	215,5	0,55	0,45
2012	506,8	273,7	233,1	0,54	0,46
2013	486,8	267,2	219,6	0,55	0,45

Перевищення рівня безробіття серед жінок викликано низкою чинників, кожний з яких є резервом на шляху до удосконалення гендерної політики в Україні. Поширені з боку роботодавців дискримінація стосовно жінок в процесі найму суттєво обмежує їхні можливості щодо працевлаштування, в тому числі, на високооплачувані та престижні посади. Роботодавці, як в приватному, так і в державному секторах, регулярно підкреслюють бажану стать працівника в оголошеннях про вакансії та використовують інформацію про сімейні обставини, яку вони вимагають під час співбесід, аби відмовити жінкам у роботі. Вимоги щодо віку та зовнішності теж можуть стати перепоною, навіть якщо жінки повністю відповідають посаді з професійної точки зору. Роботодавці виправдовують своє бажання наймати чоловіків традиційними стереотипами стосовно фізичних та інтелектуальних можливостей жінок та їх сімейних обов'язків. У результаті жінки все більше витісняються в низькооплачувані сфери послуг та державний сектор або шукають роботу, в тому числі, і за сумісництвом, в нерегульованому тіньовому секторі. Багато жінок їдуть за кордон в пошуках кращих економічних можливостей [8]. Жіноча зайнятість традиційно переважає у сферах соціального забезпечення, освіті, охороні здоров'я.

Наступний показник, що підлягає аналізу – це рівень заробітної плати чоловіків та жінок (дані представлені за 2012 рік) [7].

Відповідно до статистичних даних у більшості випадків заробітна плата чоловіків вища ніж у жінок. Незважаючи на високу професійну й освітню підготовку, жінки переважно перебувають на нижчих посадах, що потребують нижчої кваліфікації та менше оплачуються. Середня заробітна плата жінок останніми роками не перевищує 70% середньої заробітної плати чоловіків.

Найбільша різниця в заробітній платі спостерігається у сфері діяльності пошти та зв'язку, у якій заробітна плата чоловіків є вищою в 1,7 рази, тобто заробітна плата жінок складає 58,8% заробітної плати чоловіків у цій сфері. Найбільша заробітна плата серед чоловіків та жінок спостерігається у сфері діяльності авіаційного транспорту, але й у цій сфері заробітна плата жінок складає 72% заробітної плати чоловіків. В середньому за усіма видами економічної діяльності різниця між заробітною платою чоловіків та жінок складає 768 грн. (табл. 6).

Таблиця 6

Середньомісячна заробітна плата жінок та чоловіків за видами економічної діяльності у 2012 році (у розрахунку на 1 штатного працівника, грн.)

Вид діяльності	Жінок	Чоловіків
Усього	2661	3429
Сільське господарство, мисливство та пов'язані з ним послуги	1871	2096
Лісове господарство та пов'язані з ним послуги	2439	2555
Рибальство	1741	1518
Промисловість	2732	3946
Будівництво	2135	2577
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	2431	2945
Діяльність готелів та ресторанів	1933	2301
Діяльність транспорту та зв'язку	2951	3797
Діяльність наземного транспорту	2938	2981
Діяльність водного транспорту	2866	3343
Діяльність авіаційного транспорту	7921	10997
Додаткові транспортні послуги	3334	4123
Діяльність пошти та зв'язку	2302	3915
Фінансова діяльність	5211	7491
Операції з нерухомим майном, оренда, інженіринг та надання послуг підприємцям	3368	3493
з них дослідження і розробки	3406	4152
Державне управління	3273	3753
Освіта	2470	2714
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2159	2386
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	2525	3568
з них діяльність у сфері культури та спорту, відпочинку та розваг	2606	4100

Така ситуація спостерігається не тому, що жінкам за однакову роботу платять менше, ніж чоловікам, а тому, що вони частіше займають менш оплачувані посади. Жінки складають близько 80% всіх працівників у сфері освіти, медицини, культури. Саме ці напрямки сьогодні є найменш оплачуваними галузями українського ринку праці. Крім цього, більшість керуючих посад займають чоловіки, що й призводить до різниці в оплаті праці в межах однієї галузі.

Про сприятливіше становище чоловіків свідчить гендерний аналіз зайнятого населення за статтю та віковими групами. Як підтверджують статистичні дані Державного комітету статистики, у 2012 році рівень зайнятості чоловіків у категорії працездатного віку перевищував відповідні показники зайнятості жінок на 6,5%, а в категорії «у віці 15–70 років» – на 10,4%.

Найбільша різниця спостерігається в категорії економічно неактивного населення у віці 15–70 років, жінок у цій категорії на 24% більше, ніж чоловіків. Простежується тенденція перевищення питомої ваги чоловіків над питомою вагою жінок у категоріях «Економічне активне населення» та «Зайняте населення» та перевищення питомої ваги жінок над питомою вагою чоловіків у категорії «Економічно неактивне населення». Це свідчить про те, що рівень зайнятості чоловіків перевищує рівень зайнятості жінок (табл. 7) [7].

Таблиця 7

Зайняте населення України за статтю та віковими групами в 2012 р.

	Одніця виміру	Все населення	Жінки	Чоловіки	Питома вага	
					Ж	Ч
Економічно активне населення:						
у віці 15-70 років працездатного віку	тис осіб	22011,5	10524,8	11486,7	0,48	0,52
		20393,5	9424,1	10969,4	0,46	0,54
Рівень економічної активності населення:						
у віці 15-70 років працездатного віку	у % до населення відповідної вікової групи	64,6	58,6	71,3	x	x
		73,0	68,7	77,2	x	x
Зайняте населення:						
у віці 15-70 років працездатного віку	тис. осіб	20354,3	9846,3	10508,0	0,48	0,52
		18736,9	8746,2	9990,7	0,47	0,53
Рівень зайнятості населення:						
у віці 15-70 років працездатного віку	у % до населення відповідної вікової групи	59,7	54,8	65,2	x	x
		67,1	63,8	70,3	x	x
Економічно неактивне населення:						
у віці 15-70 років працездатного віку	тис. осіб	12055,3	7437,7	4617,6	0,62	0,38
		7540,7	4293,5	3247,2	0,57	0,43
Рівень економічної неактивності:						
у віці 15-70 років працездатного віку	у % до населення відповідної вікової групи	35,4	41,4	28,7	x	x
		27,0	31,3	22,8	x	x

Загалом менш сприятливе становище жінок на ринку праці України зумовлено не лише дією ринкового конкурентного механізму та наявністю прямих бар'єрів для зайнятості (вужчий професійний вибір, відсутність необхідних для них робочих місць або необхідної кваліфікації), але й істотно пов'язано з репродуктивною діяльністю. Внаслідок цього жіноча робоча сила цінується менше, і жінки наражаються на непрямі перешкоди, породжені гендерними стереотипами. Жіноча зайнятість традиційно переважає у сферах діяльності з найнижчими рівнями середньої заробітної плати – сфері соціального забезпечення, освіті, охороні здоров'я, побутовому обслуговуванні та культурі.Хоча гендерна нерівність негативно впливає здебільшого на жінок, чоловіки також зазнають певних проявів дискримінації у суспільстві. Тому гендерний розвиток не можна розуміти винятково як боротьбу за права жінок. Він означає досягнення однакових і широких можливостей усебічного розвитку та повної реалізації людського потенціалу як чоловіків, так і жінок з метою утвердження загальнолюдської справедливості та максимального соціально-економічного прогресу людства.

Висновки і перспективи подальших розробок. Дослідження показників гендерної рівності України згідно з даними ООН та Державної служби статистики надає підстави щодо таких висновків:

- найнижчим показником є показник участі жінок у парламенті, який гальмує загальний показник індексу людського розвитку України в рейтингу інших країн світу;

- простежується стійка тенденція перевищення показника безробіття серед жінок над аналогічним показником серед чоловіків;
- середня заробітна плата жінок не перевищує 70% середньої заробітної плати чоловіків;
- має місце тенденція перевищення питомої ваги чоловіків над питомою вагою жінок у категоріях «Економічне активне населення» та «Зайняте населення» та перевищення питомої ваги жінок над питомою вагою чоловіків у категорії «Економічно неактивне населення», що свідчить про перевищення рівня зайнятості чоловіків над рівнем зайнятості жінок.

Отже, можна запропонувати такі напрямки дій на шляху досягнення гендерної рівності в Україні:

- задля зниження безробіття та підвищення соціального статусу жінки потрібно сприяти розвитку жіночого підприємництва, який має бути впроваджено та заохочено з боку держави;
- усунення гендерної нерівності в оплаті праці шляхом заохочення жінок до зайнятості у високооплачуваних секторах, наприклад у високотехнологічних, та виокремлення питань гендерного аспекту в процесі складання та підписання колективних угод та договорів, а також обговорення мінімального рівня заробітної плати;
- проведення глибоких досліджень задля вивчення впливу великого сектору неофіційної зайнятості на гендерну нерівність;
- проведення роботи з діючими центрами зайнятості, щоб вони враховували різноманітні потреби жінок при пошуку робочого місця та гідної заробітної плати;
- удосконалення використання гендерної статистики, а саме:
 - 1) удосконалення взаємодії між виробниками та користувачами гендерної статистики;
 - 2) удосконалення змісту статистики, яка пов’язана з гендерними питаннями;
 - 3) удосконалення статистичної методології для впровадження гендерних питань в систему державної статистики України [9];
- державне правове стимулювання залучення жінок до партійної діяльності, найбільш надійною гарантією такого залучення має бути законодавче квотування частки жінок у виборчих списках політичних партій.

Список використаної літератури

1. Human Development Report 2011 [Electronic source]. – Access: http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2011_EN_Table4.pdf.
2. The Global Gender Gap Report 2010 [Electronic source]. – Access: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GenderGap_Report_2010.pdf.
3. The Global Gender Gap Report 2011 [Electronic source]. – Access: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GenderGap_Report_2011.pdf.
4. The Global Gender Gap Report 2012 [Electronic source]. – Access: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GenderGap_Report_2012.pdf.
5. The Global Gender Gap Report 2013 [Electronic source]. – Access: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GenderGap_Report_2013.pdf.
6. Програма рівних можливостей та прав жінок в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gender.undp.org.ua>.
7. Державний служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Праця жінок: дискримінація по відношенню до жінок на українському ринку праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://helsinki.org.ua/files/docs/1157723430.pdf>.
9. Гендерна статистика України: сучасний стан, проблеми, напрями удосконалення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dhrp.org.ua/uk/publikatsii/124-henderna-statystyka-ukrainy-suchasnyi-stan-problemy-napriamky-vdoskonalennia>.

Стаття надійшла до редакції 24.03.2014.

ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

У статті розглянуто проблему оцінки людського капіталу. Описано існуючі методи оцінки людського капіталу: на основі традиційних макроекономічних показників та індексів людського капіталу, розроблених міжнародними організаціями. Виділено основні переваги та недоліки цих методик. Запропоновано розширення методики оцінки людського капіталу через включення в розрахунок показників інституційної системи.

The problem of human capital evaluation is analyzed in the article. The existing methods of human capital evaluation which are based on the traditional economic indicators and on the indexes of human capital, designed by the international organizations, are described. The main advantages and disadvantages of these methods are underlined. It is proposed to extend the existing methods of human capital evaluation by including the indicators of institutional system.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Дослідженням еволюції становлення економік розвинених країн світу, на певному етапі спостерігається переорієнтація поглядів на ключові чинники економічного зростання – на перше місце виходить людина, її знання, здібності, здатність до створення інновацій та інші якісні характеристики. Тобто, при переході до економіки знань ключовою детермінантою економічного зростання стає людський капітал. З огляду на те, що людський капітал є комплексною категорією, не всі структурні компоненти якої піддаються кількісній оцінці, на цьому етапі постає проблема точного трактування та оцінки.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Різноманітні аспекти розвитку людського капіталу є глибоко дослідженими у вітчизняних наукових колах. Серед наукових праць вітчизняних учених варто відзначити роботи: В. Антонюк [1, с.36], О. Грішнової [2, с.254], М. Долішнього [3, с.8–18], О. Захарової [4, с.36], Л. Семів, С. Вовканича [5, с.13–23], Л. Шевчук [6, с.9–27] та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на вагомі наукові здобутки теорії людського капіталу, варто констатувати відсутність єдиного комплексного наукового підходу до інтегральної оцінки цієї категорії, який би об'єктивно відображав стан не лише кількісних, але й якісних характеристик людського капіталу.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз та формалізація існуючих методик оцінки людського капіталу з урахуванням сучасних концептуальних змін в економічній теорії.

Виклад основного матеріалу дослідження. При переході до знаннєвомісткої економіки рушійним фактором розвитку всіх сфер економіки стає людський капітал. Важливість цієї економічної категорії на сучасному етапі розвитку вимагає вироблення методики точної оцінки людського капіталу. З огляду на складну структуру цієї економічної категорії, його вимірювання та об'єктивна оцінка залишається трудомістким завданням. окремі компоненти людського капіталу можна оцінити на основі традиційно застосовуваних економічних показників, проте ця методика не є досконалою, оскільки не всі складові людського капіталу підлягають кількісній оцінці (табл. 1). За допомогою традиційних економічних показників можна проаналізувати лише демографічні, освітні, наукові та економічні характеристики людського капіталу, проте не існує таких показників які б відображали сучасний стан якісних складових людського капіталу. Постає проблема недосконалості цієї методики в частині генерування об'єктивної комплексної оцінки.

Основні групи показників оцінки людського капіталу

ЛЮДСЬКИЙ АПІТАЛ	Економічні показники	Рівень доходів населення.
		ВВП на душу населення.
		Частка зайнятого населення.
		Кількість економічно-активного населення.
		Рівень безробіття.
		Середня заробітна плата.
	Демографічні показники	Природний приріст населення.
		Коефіцієнт народжуваності.
		Коефіцієнт смертності.
		Показник міграції.
		Вікова структура населення.
	Освітні показники	Показник ступеня ймовірності підвищення рівня освіти.
		Показник середньої тривалості років навчання.
		Кількість студентів ВНЗ.
		Кількість аспірантів.
		Кількість докторантів.
		Кількість ВНЗ.
	Показники науки	Кількість громадських та універсальних бібліотек.
		Книжковий фонд у громадських та універсальних бібліотеках.
		Частка державних витрат на освіту.
		Випуск книжок та брошур наукової та професійної тематики.
		Випуск журналів та інших періодичних видань наукової та професійної тематики.
		Випуск газет наукової та професійної тематики.

Також, для оцінки певних структурних компонентів людського капіталу використовують індекси розроблені провідними міжнародними організаціями. До індексів, які частково характеризують стан розвитку людського капіталу можна віднести: Індекс економіки знань [7], Індекс освіти, Індекс людського розвитку [8] та Ключові індикатори ринку праці МОП [9] (рис. 1). Використання первих трьох індексів не дає точної оцінки людського капіталу, оскільки обмежується лише його освітньою компонентою, а індекс МОП охоплює лише показники ринку праці, залишаючи поза увагою інші складові. Тому, з метою надання точної оцінки людського капіталу, вченими Всесвітнього економічного форуму було розроблено інтегральний Індекс людського капіталу. Традиційно, людський капітал, розглядався як функція освіти та досвіду, однак, за методикою розрахунку індексу, структура людського капіталу була розширена і до основних компонентів цієї категорії було додано показник стану здоров'я (що включає фізичні здібності, когнітивні функції та психічне здоров'я). Крім того, при розрахунку індексу вчені дійшли висновку про те, що якість людського капіталу також визначається фізичними, соціальними та економічними чинниками, як такими, що характеризують можливості об'єктивної

оцінки компетенцій та знань особи-носія людського капіталу. Таким чином, Індекс людського капіталу Всесвітнього економічного форуму розраховується на основі 4 компонентів: трьох основних компонентів людського капіталу, а також факторів, які дозволяють конвертувати вищезазначені компоненти у більші ефекти (рис. 2).

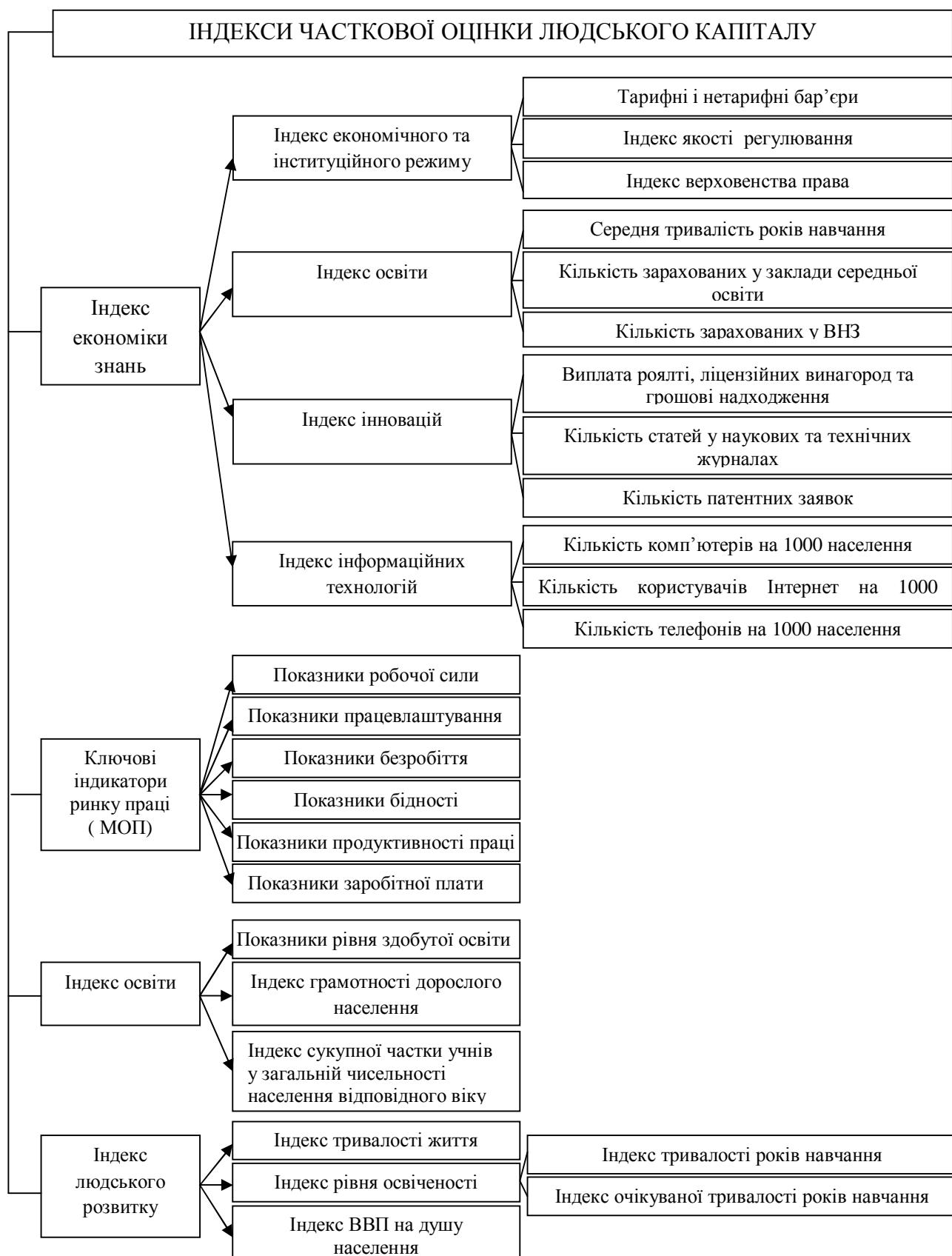


Рис. 1. Індикатори оцінки людського капіталу

Цей індекс визначає людський капітал на основі довгострокового підходу, враховуючи показники минулих періодів та умови, що простежуються на певних етапах життєвого циклу населення [10].



Рис. 2. Методологія розрахунку Індексу розвитку людського капіталу Всесвітнього економічного форуму

Окрім Індексу людського капіталу, розробленого Всесвітнім економічним форумом, для оцінки людського капіталу використовують також методологію запропоновану Організацією економічного співробітництва та розвитку (рис. 3).

Ця методологія передбачає розрахунок 3 суб-факторів. Перший суб-фактор «Інвестиції в людський капітал» включає поточний рівень інвестицій в людський капітал у межах національних кордонів. Другий – характеризує якість управління та регулювання цих інвестицій через міжнародне порівняння академічних досягнень. Третій суб-фактор відображає процес використання результатів інвестицій у вищій освіті [11]. Ця методологія поєднує три загальноприйняті методи вимірювання людського капіталу: витратний, доходний та інвестиційний.

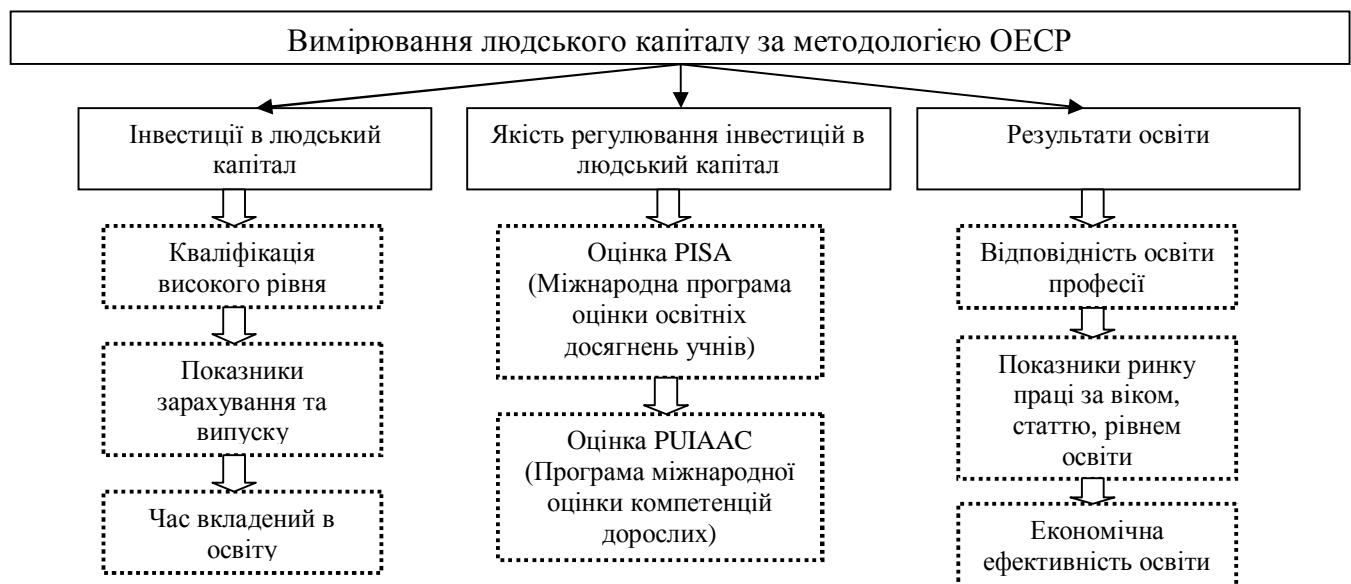


Рис. 3. Оцінка людського капіталу за методологією ОЕСР

Використання двох вищезазначених індексів на сучасному етапі дозволяє найбільш точно оцінити стан розвитку людського капіталу, виявiti слабкі та сильні аспекти його формування. Проте, на думку автора, ці індекси не є досконалими, оскільки обмежуються лише аналізом декількох структурних компонентів даної категорії (Індекс людського капіталу ОЕСР охоплює лише освітню компоненту, а Індекс людського капіталу Всесвітнього економічного форуму обмежується лише складовою освіти, досвіду, здоров'я та включає вплив зовнішнього середовища на дану економічну категорію). Обидва індекси не включають такі компоненти людського капіталу, як організаційно-підприємницькі та інтелектуальні здібності, культурно-моральні характеристики особи, здатність до міграції, тощо. З огляду на обмеженість цих індексів, можна стверджувати, що на сучасному етапі ще не розроблено єдиного інтегрального індексу оцінки людського капіталу, який би охоплював усі структурні компоненти цієї економічної категорії.

На думку автора, удосконалення методики оцінки людського капіталу полягає у розширенні кола показників, які характеризують різнопланові структурні компоненти цієї економічної категорії. Окрім цих показників, автор вважає, що при формуванні методики інтегральної оцінки людського капіталу доцільно включити показники впливу інституційної системи на формування людського капіталу, оскільки його темпи розвитку та якість безпосередньо залежать від рівня сформованості інститутів, їх конкурентоспроможності та ефективності функціонування.

На формування людського потенціалу, його капіталізацію та подальший розвиток людського капіталу впливає не певна група, а цілий комплекс інститутів. У рамках інституційної системи можна виділити інститути прямого, або домінантного впливу, від ефективності функціонування яких найбільшою мірою залежить якість людського капіталу та які безпосередньо формують основні складові цієї економічної категорії; інститути непрямого, або опосередкованого впливу, що впливають на людський капітал меншою мірою, та сприяють формуванню додаткових компонент людського капіталу та інститути-кatalізатори, що лише підсилюють вплив попередніх двох груп інститутів.

До інститутів прямого, або домінантного впливу, на думку автора, варто віднести інститути освіти та науки – як середовище формування знань та компетенцій – найвагоміших компонент людського капіталу, інститути охорони здоров'я та профілактики захворювань, що сприяють відновленню та підтримці рівня здоров'я та у такий спосіб подовжують економічно-активний період життя особи, інноваційні інститути, які забезпечують формування якісно-нових конкурентних переваг особи-носія людського капіталу та виступають безпосереднім середовищем задіяння людського капіталу та протоінститут сім'ї і домогосподарств як середовище формування світогляду, життєвих цінностей та орієнтацій, які виступають рушійним фактором при визначенні життєвих позицій і пріоритетів особи. Ці інститути найсуттєвіше впливають на процеси розвитку людського капіталу на всіх етапах життєвого циклу особи-носія, оскільки охоплюють найбільш важливі сфери формування ключових компонент людського капіталу. Саме тому, автор пропонує розширити існуючі методики оцінки людського капіталу через включення показників впливу домінантних інститутів розвитку людського капіталу.

Аналізуючи сучасну інституційну систему України, можна говорити про практичну відсутність ефективних інститутів, які б забезпечили формування конкурентоспроможного людського капіталу. Побудова високоякісної інституційної системи здатної забезпечити сприятливі умови для формування людського капіталу вимагає значних інвестицій та передбачає врахування фактору часу необхідного для становлення цієї системи. Тому, при формуванні методики інтегральної оцінки людського капіталу, автор пропонує використовувати показник впливу домінантних інститутів розвитку людського капіталу, скоригований на фактор часу – часовий проміжок необхідний для формування та

налагодження ефективного функціонування інституційної системи як середовища розвитку людського капіталу.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, наразі не існує досконалої методики інтегральної оцінки людського капіталу. Існуючі методики не охоплюють усі структурні компоненти цієї економічної категорії і таким чином об'єктивно не відображають її поточний стан. Методика оцінки людського капіталу потребує подальшої розробки та удосконалення в частині розширення кола структурних компонент та врахування показників впливу зовнішнього середовища. Зокрема, зважаючи на важливість інституційної системи у формуванні якісного людського капіталу, автор вважає за доцільне розширити існуючі методики оцінки людського капіталу за рахунок включення показників впливу домінантних інститутів розвитку людського капіталу.

Список використаної літератури

1. Антонюк В. П. Оцінка та забезпечення розвитку людського капіталу України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: спец. 08.00.07 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / В. П. Антонюк. – Донецьк, 2008. – 36 с.
2. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О. А. Грішнова. – К.: Знання, КОО, 2001. – 254 с.
3. Долішній М. Людський капітал, професійне навчання і соціальний захист населення (національні та регіональні особливості) // Соціально-економічні дослідження в перехідний період / М. Долішній, С. Алупко. – Львів: ІРД НАН України. – 1997. – Вип. 2. – С. 8–18.
4. Захарова О. В. Методологічні основи визначення оцінки інвестування у людський капітал: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: спец. 08.00.07 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / О. В. Захарова. – Донецьк, 2011. – 36 с.
5. Вовканич С. Й. Людський та інтелектуальний капітали в економіці знань / С. Й. Вовканич, Л. К. Семів // Вісник НАН України. – 2008. – № 3. – С. 13–23.
6. Шевчук Л. Т. Втрати людського капіталу в Україні: понятійно-категорійний апарат і концептуальні положення / Л. Т. Шевчук // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. – Львів: ІРД НАН України. – 2007. – Вип. 3 (65). – С. 9–27.
7. The World Bank [Electronic source]. – Access: <http://web.worldbank.org>.
8. United Nations Development Programme [Electronic source]. – Access: <http://hdr.undp.org/en/statistics/hdi>.
9. International Labour Organization [Electronic source]. – Access: http://www.ilo.org/empelm/what/WCMS_114240/lang-en/index.htm.
10. The Human Capital Report 2013 [Electronic source]. – Access: http://www3.weforum.org/docs/WEF_HumanCapitalReport_2013.pdf.
11. Dae-Bong Kwon. Human capital and its measurement [Electronic source]. – Access: <http://www.oecd.org/site/progresskorea/44109779.pdf>.

УПРАВЛІННЯ ЕМОЦІЯМИ ТА ВРАЖЕННЯМИ КЛІЄНТІВ

У статті розглянуто основні поняття управління емоціями та враженнями клієнтів, які сприймаються як основні ресурси фірми. Визначено переваги маркетингу вражень порівняно з традиційною маркетинговою концепцією та принципи масової персоналізації у відносинах зі споживачами. Обґрунтовано складові моделі цінності туристичних продуктів та послуг.

The basic concepts of emotions management and experiences of customers who are perceived as the main corporate resources are described in the article. The advantages of experiential marketing compared to traditional marketing and principles of mass personalization with consumers are presented. Components of value model of tourism products and services are determined.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах практично кожне підприємство декларує принципи глобальної клієнтоорієнтованості. Клієнти є основними ресурсами бізнесу, тому необхідно інвестувати в їхні емоції, щоб у майбутньому отримати фінансову віддачу.

Споживачі, особливо сфери послуг, жадають вражень і готові платити за них гроші. На зміну традиційному маркетингу приходить маркетинг вражень, який відкриває нові економічні можливості для підприємств [1]. Актуальність цієї теми обумовлює необхідність розробки теоретико-методологічних основ концепції маркетингу вражень.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Сьогодні з'являється все більше праць вчених та фахівців, які вивчають проблеми менеджменту вражень підприємств сфери послуг, приділяють увагу підвищенню цінності послуг і продуктів для клієнта. Серед них варто відзначити розробки І. Коберника А. Мальцевої [2], Ф. Котлера [3, с.230], В. Н. Лаппо [4, с.108–111], Б. Пайна II, Дж. Гілмора [5, с.304], Е. С. Петренко, Л. М. Капустиної [6, с.206], Д. Роджерса, Б. Шмідта, К. Вроцоса [7, с.400] та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Основною перешкодою для досягнення ефективних бізнес-результатів більшості компаній є відсутність ефективних моделей управління враженнями клієнтів.

Постановка завдання. Основна мета статті полягає у виявленні нової маркетингової парадигми та визначення її основних ознак.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління емоціями клієнтів – нова парадигма, яка представляє радикальний перелом в маркетингових і управлінських підходах та пропонує аналітичний та творчий погляд на світ споживача, стратегічні інструменти для формування цього світу і механізми, що допомагають компаніям збільшити цінність для своїх клієнтів. До складових успіху управління емоціями клієнтів можна віднести такі:

- досвід взаємин з клієнтом (Customer Experience) як основа розвитку;
- спеціалізовані клієнтські інструменти (CRM) для реалізації цього підходу;
- завоювання довіри клієнта.

Основоположником теорії управління враженнями вважається Ервін Гоффман [8, с.126]. Подальші розробки Б. Шмітта, автора монографії «Управління враженнями клієнта», дозволили обґрунтувати тезис про те, що, незважаючи на проголошувану прихильність до сподівань споживачів, багато організацій не можуть зробити так, щоб комунікації з компаніями приносили клієнтам позитивні емоції [7, с.276].

Сьогодні відбувається формування принципів оцінки якості споживчих вражень – управління якістю вражень (experience quality management), який відображає процеси

взаємовідносин підприємств і клієнтів в сучасному комунікаційному середовищі. Доцільно називати їх принципами «масової персоналізації» – за аналогією з найбільш відомим і вживаним підходом до комунікації зі споживачами [6, с.156]. «Масова персоналізація» спочатку визначалася як принцип прикладної комунікації при роботі з базами даних клієнтів. Можливості сучасних інформаційних систем дозволили зберігати великі масиви інформації, для наповнення і структурування яких знадобилося з'єднати індивідуальні характеристики споживачів і – для звернення персонально до них – з масовим збором та обробкою клієнтських даних. Мова йдеється про «управління емоціями і враженнями клієнта» – CEM (Customer experience management). Як приклад можна вказати, що маркетинг вражень як спосіб пошуку нових можливостей для залучення туристів, включено до «Маркетингової стратегії розвитку туризму Латвії на період 2010–2015 рр.» Державного агентства розвитку туризму.

CEM – це новий підхід, пов’язаний з радикальними перетвореннями в маркетингу та управлінні, який пропонує аналітичний і творчий погляд на світ клієнта та забезпечує управління його емоційним досвідом. По суті, це стратегічний інструментарій для створення емоцій клієнтів, а також механізм, який сприятиме збільшенню цінності клієнтів компанії. CEM нерозривно пов’язаний з поняттям емоційного інтелекту (EQ).

Маркетинг вражень ґрунтуються на використанні існуючого позитивного життєвого досвіду та вражень споживачів. Цей вид маркетингу базується на застосуванні інструментарію маркетингових комунікацій. Приємні емоції роблять споживача лояльним до бренду. Традиційний маркетинг йде в тінь, водночас як маркетинг, побудований на емоціях – це можливість змінити лояльність уже існуючих клієнтів і завоювати нових.

Д. Пайн і Дж. Гілмор підкреслюють, що всі попередні економічні пропозиції не проникали до внутрішнього світу покупця, водночас як враження – особистісні. Немає двох людей, які отримали б однакові враження. Кожне враження виникає як наслідок «стикання» поставленого діянства і стану людини [5, с.217].

З точки зору автора статті, маркетинг вражень є розвитком концепції відносин у нових умовах інформаційного суспільства і для нових мережевих споживачів [9; 10, с.415].

Переваги маркетингу вражень порівняно з традиційною маркетинговою концепцією полягають у такому:

- клієнти на тлі вражень краще запам’ятовують інформацію про надані послуги;
- клієнти ототожнюють послугу з приемними емоціями, які отримують під час представлення;
- клієнти краще сприймають те, що пропонується ненав’язливо і у споживача складається відчуття власного вибору;
- завдяки емоційній залученості отриманий позитивний ефект зберігається надовго;
- позитивні переживання забезпечують наданим послугам повну лояльність.

Маркетинг вражень виник як наслідок розвитку ринку, економіки та конкуренції, досвідченості та вимогливості клієнтів.

Розглянемо впровадження маркетингу вражень у сферу туризму. Основний принцип маркетингу вражень у сфері туризму передбачає впровадження нового туристичного продукту, розробленого індивідуально або створеного в результаті співпраці фахівців, що надають різні послуги, або ж удосконалення існуючого туристичного продукту таким чином, щоб туристам було надано можливість включатися в виробничі та творчі процеси, долучатися до дій і відчувати певні емоції. Таким чином, туристи отримуватимуть абсолютно нові враження, і час їх перебування в країні буде ефективно заповнено, що сприятиме збільшенню термінів перебування та наявності позитивних відгуків про подорож.

Б. Шмітт пропонує будь-яку дію щодо управління емоціями починати з аналізу емпіричних світів клієнтів:

- визначити точно свій цільовий сегмент. Поки це не зроблено, будь-які зусилля, націлені на формування позитивних емоцій, будуть марні;
- поділити емпіричні світи клієнтів на окремі площини і керувати емоціями в кожній із цих

площин (в соціокультурному контексті споживчого ринку; в аспекті вражень, одержуваних від споживання бренду, від товарних категорій) [7, с.287].

Наступним ключовим кроком в управлінні емоціями клієнтів є формулювання емпіричної платформи, що представляє багаторівневу, багатосенсорну, динамічну панорamu бажаних емоцій і вражень.

Варто підкреслити, що до якої б галузі не належав бізнес, рівень вражень від послуг і товарів визначається двома складовими:

- емоційною характеристикою;
- естетикою продуктів та послуг.

Водночас емоції від бренду містять певні статичні елементи, такі, як логотипи, назви, упаковка, реклама тощо. Ідентифікуючи бренд, клієнт здійснює вибір, набуваючи враження під впливом реклами і будь-яких повідомлень про бренд, які він отримав цілеспрямовано або випадково.

Р. Бест в книзі «Маркетинг від споживача» визначав сенс масової персоналізації в розпізнаванні компанією індивідуальних клієнтів за ім'ям, купівельною поведінкою та сегментним потребам. Вона, природно, передбачає застосування маркетингу по базах даних, щоб виявити індивідуальних покупців, історію їх угод, сегментні потреби та сегментні ціннісні пропозиції. Зібрана інформація потім використовується у створенні персоніфікованих маркетингових комунікацій з цільовими споживачами [11, с.456].

Однак таке використання терміну «масова персоналізація» обмежує понятійні рамки і не розкриває мережеву логіку сутності «масової персоналізації», яка передбачає наявність такого обсягу інформації (про товар, послугу, споживачів, мережі), такого розвитку рівня комунікації (швидка, доступна, інтерактивна), які дозволяють у процесі комунікації не просто донести повідомлення до споживача, але й залучити його у спільне створення «споживчого враження».

Базовий принцип «масової персоналізації» у відносинах з мережами споживачів розкривається через реалізацію низки приватних принципів єдиної мережевої логіки, які висуваються на основі аналізу мережевої природи моделі споживчої поведінки.

Оскільки споживча мережа становить матеріальну основу споживчої культури у сфері послуг, то відбувається трансформація мережевих соціокультурних цінностей у мережеві потреби і потім у товари та послуги, при споживанні яких створюється індивідуальне і нарощується колективне «споживче враження». Виникає принцип «залучення» учасників у формування мережевого споживчого враження.

Взаємодія між мережним спітовариством і особистісною ідентичністю обумовлює необхідність передачі інформації для споживача єдиного соціуму, але з персональними відзнаками життєвих установок. Цю особливість можна сформулювати як принцип «спеціалізації та диверсифікації життєвих цінностей». Одночасно з ним використовується принцип «інтеграції враження та дезінтеграції звернення» для мережевих споживачів, враховує домінування колективного «споживчого враження», але превалювання індивідуальної свободи споживчого вибору. Під впливом мережевої логіки відбувається якісна трансформація інструментів комунікації та розвитку відносин між учасниками мережі. Якісні зміни зазнає система управління відносинами з клієнтами, що розроблена в концепції маркетингу взаємин.

Процеси споживання задають динаміку загальної соціальної структури, трансформують місце і час споживання. У споживчій мережі спостерігається одночасне розсіяння і концентрація послуги. Тому важливо виділити принцип «локалізації споживання», що означає наявність такої соціопросторової фрагментації в існуванні мережі, коли спільне споживання служить формою розвитку відносин і формування спільно пережитого колективного «враження». Паралельно з ним використовується «принцип вузлів комунікації», який розвивається в специфічно активних формах у місцях спільногого локального споживання.

Мережеве суспільство знищує традиційну ритмічність, яка визначала вікову, соціальну і зрештою тимчасову ідентичність індивідуума. Якщо «локалізація споживання» створює для учасників мережі «третє місце між роботою і домом», то ролі, які «грають» учасники мережі, названі М. Кастелсом – класиком вивчення мережевих відносин – «третім віком» [12, с.213].

Принцип «агентських ролей» передбачає можливість для кожного учасника споживчої мережі транслювати власну модель впливу, яка не детермінована статтю, віком та іншими традиційними характеристиками сегментування, але походить від внутрішньомережної самоідентифікації.

«Масова персоналізація» породжує також принцип «асиметричності інформації» та принцип «віртуальної реальності». У першому випадку асиметричність інформації масової персоналізації є окремим випадком загальної властивості інформації бути асиметричною при проходженні зустрічних потоків та проведенні трансакцій. Для споживчих мереж асиметричною може бути не тільки інформація, передана в мережу, але й та, що виходить із неї. Це особливо важливо, оскільки мережева інформація володіє синергетичною цінністю. У практиці маркетингу це призводить до необхідності розробки комплексних та більше чуйних інструментів моніторингу взаємин з мережевими споживачами.

Принцип «віртуальної реальності» передбачає використання реального та віртуального часу комунікації, інтеграцію в одній системі комунікацій повідомлень і символів різної природи, що створюють на постійній основі «культуру віртуальної реальності».

Мультиплікативна модель рольової поведінки споживачів реалізує принципи «масової персоналізації», що роблять її більш ефективною на практиці.

У масовій персоналізації комунікацій одним із провідних приватних принципів є принцип «спеціалізації та диверсифікації життєвих цінностей».

Коли потенційний споживач отримає інформацію про товар або послугу і формує свою думку про них, він може прийняти рішення про необхідність покупки. Процес вибору можна представити у вигляді дії низки фільтрів, причому деякі із них знаходяться під контролем покупця, іншими управляє виробник. Ці фільтри А. Д. Межевов сформулював наступним чином [13, с.30]:

- наявність товару або послуги на ринку (цей фільтр знаходиться під контролем виробника);
- обізнаність (знаходиться під контролем постачальника товару або послуги);
- придатність (рекламний імідж товару або послуги перевірює під контролем продавця);
- вибір покупця (турнуеться на власних міркуваннях при виборі товару або послуги, які пройшли попередні фільтри).

У враженнях виділяються чотири області: естетичну, розважальну, навчальну і залучення. І чим більше із цих областей порушені враженнями клієнтів, тим сильнішими будуть враження у клієнтів.

Побудуємо таблицю, що дозволяє визначити області, які стосуються управління враженнями та управління очікуваннями (табл. 1).

Таблиця 1

Результати взаємин, які стосуються управління враженнями та очікуваннями

		Враження від подій	
		Отримані	Не отримані
Очікування	Очікувалось	Задоволеність (управління очікуваннями)	Розчарування
	Не очікувалось	Захоплення (управління враженнями)	–

На думку А. Сливотски, використовуючи цей механізм і ретельно обмірковуючи не тільки сценарій заходу, але й зміст нового продукту чи послуги, можна планувати враження,

яке отримає людина, що опинилася на тій чи іншій території [14, с.130].

Л. Торвальдс та Д. Даймонд вважають, що враження можна і потрібно проектувати заздалегідь, спираючись на розуміння людських емоцій, продумуючи відповідну реакцію і домагаючись чіткого здіслення поставлених цілей. Необхідно враховувати також і те, що сама по собі організація заходу чи низки заходів не є вирішенням проблеми залучення клієнтів. Все це досягається за рахунок того, що добре організовані заходи несуть у собі унікальну комбінацію характеристик продукту і доданої вартості, уособленням якої є детально продумане враження [15, с.69].

На підставі аналізу літературних джерел можна зробити висновок, що засоби маркетингу вражень наразі мало вивчені і використовуються не повною мірою. Саме в туризмі, де продається послуга, яка пропонує відпочинок і розваги, який наповнений позитивними емоціями, маркетинг вражень повинен бути використаний повною мірою. Туристи готові платити за емоції гроши. Тому необхідно вирішити, що можна покласти в основу того враження, яке можна запропонувати туристам, щоб конкретний відпочинок став для них привабливішим.

Враження зачіпають клієнтів на емоційному, фізичному та інтелектуальному рівні. Навіть саму повсякденну діяльність можна перетворити на незабутнє враження. Кожен товар і кожне захід, який організовується, можна співвіднести з враженням, і важливо, щоб це враження несло позитивні емоції, залишало яскраві спогади, про які хочеться розповідати іншим людям і подумки переживати їх знову.

В умовах, коли торгівля, особливо туристичними послугами, набуває все більш глобальний характер, конкуренція між туристичними напрямками ще більше посилюється і переходить на інший рівень, що враховує не так вартісну складову і зміст туристичного продукту, скільки його якісні характеристики.

При цьому варто використовувати модель, яка демонструє основні якості туристичних продуктів, що представляють цінність для споживача.

Ці якості можна згрупувати за рівнями, на які вони впливають: фізичний, емоційний, інтелектуальний та духовний (табл. 2).

Таблиця 2
Складові моделі цінності туристичних продуктів та послуг

Фізична	Емоційна	Інтелектуальна	Духовна
Радість	Добробут	Навчання	Завершеність
Задоволення	особистісний ріст	Знання	Світ
Комфорт	Візнання	Розуміння	Свобода
Зручність	Турбота про себе	Винятковість	Довіра
Незалежність	Увага	Майстерність	Цілісність
Безпека	Відносини з людьми	Контроль	Духовне зростання
Виживання	Статус	Якість	Духовне
	Самовираження	Вибір	самовираження
	Самооцінка	Надійність	Творче
	Належність	Послідовність	самовираження
	Щастя	Задоволеність	Естетичний зв'язок
	Гармонія	Діяльність	Соціальна свідомість
	Самоідентифікація	Ефективність	

Процес залучення у враження містить 5 стадій:

- 1) відкриття;
- 2) оцінка;
- 3) придбання;
- 4) інтеграція;
- 5) розширення.

На стадії відкриття клієнт визначає, які заходи і пам'ятки він хоче відвідати, які послуги можуть задовольнити його конкретні бажання та потреби, а також з'ясовує, де їх можна знайти. На цій стадії клієнт займається пошуком альтернатив і важливе значення в цьому випадку мають рекомендації тих, хто побував у тій чи іншій країні, відвідав заходи і склав про це власне враження, яким охоче ділиться з іншими. Дуже важливо, щоб відгуки туристів були сприятливими.

При оцінці використовуються такі джерела, як Інтернет, відгуки туристів та мандрівників, статті, реклама тощо. Люди ретельно збирають, порівнюють, вивчають і зважують варіанти перед тим як вибрати місце для свого відпочинку. Зрештою вони приймають рішення про придбання турпродукту. Це дуже важлива стадія, від неї залежить чи буде повторне придбання, чи стануть споживачами провідниками інформації про товар або послугу, чи порадять їх іншим.

Інтеграція – це процес перетворення чогось у частину цілого. Якщо подорож виявилася вдалою і незабутньою, то хочеться повторення поїздки, повертаючись додому складаються фотоальбоми, виставляються фотографії в соціальні мережі, готуються страви, що сподобалися впродовж поїздки, влаштовуються вечори в стилі тієї країни, звідки повернувся турист, привозять сувеніри друзям і колегам тощо.

Зробивши покупку, покупець оцінює товар за такими критеріями, як споживча цінність, практичність, швидкість придбання, місце розташування, зручність, обробка, смак, престижність тощо.

Змінні, які формують внутрішнє «я» покупця, є важливим психологічним так званим «макіяжем» споживача. До цих змінних належать: сприйняття, навчання, мотивація, відношення, особистість та спосіб життя.

Якщо розглядати таку змінну, як сприйняття, то необхідно враховувати, що сприйняття обумовлено впливом трьох складових:

- 1) фізичними характеристиками подразників;
- 2) співвідношенням подразників з їх оточенням;
- 3) умонастроями індивідуума.

Саме остання складова сприйняття робить сприйняття індивідуальним. Кожна особистість сприймає наявні подразники у своїй системі координат. Деякі подразники покупцем сприймаються повністю, інші частково, деякі правильно, а деякі – неправильно. У результаті споживач вибирає одні стимули і нехтує іншими, так як відразу сприйняти всю інформацію не може.

Процес відсіювання нецікавої інформації та збереження тієї, яка цікава, називається виборчим сприйняттям. З цим поняттям пов'язано таке поняття, як виборчий вплив. Так, споживачеві властиво вишукувати повідомлення, які приемні для нього, і уникати тих, що викликають неприємні емоції. Коли споживач сприймає повідомлення, яке суперечить його переконанням, то виникає виборче спотворення.

При розширенні виникає бажання поділитися інформацією і враженнями з іншими людьми. І це найважливіший етап, який дозволяє сподіватися на те, що рекомендації будуть позитивними, розповіді про країну та заходи будуть захоплюючими і у нових відвідувачів виникне бажання побачити все, що описується на власні очі. Стать, вік і національність несуть специфічні цінності, які в споживчій мережі можуть або спеціалізуватися, або диверсифікуватися. Враження цінні своєю інтерактивністю, зверненням до кожної конкретної людини (табл. 3).

Області вражень клієнтів

Види участі	Різновиди участі	
Активна участі	Втягнення (Вт)	Навчання (Нвч)
Пасивна участі	Естетика (Ест)	Розваги (Рзв)

Таблиця 3

З урахуванням області вражень клієнтів та взаємин стосовно управління враженнями та очікуваннями, формула вражень має такий вигляд:

$$\text{Враження} = (\text{Події} / \text{Очікування}) * (\text{Вт} + \text{Нач} + \text{Ест} + \text{Рзв}).$$

Отже, враження як різновид економічної пропозиції відкриває великі можливості для залучення нових споживачів, для створення справжньої лояльності вже наявних клієнтів, для формування щиріх відносин та споживчої цінності.

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, аналіз розвитку та дії маркетингу вражень на споживача показав, що він є одним із перспективніших напрямків досягнення успіху підприємства на ринку. Автор статті вважає, що саме ті підприємства, які опанують і раніше за інших почнуть застосовувати технології маркетингу вражень зможуть протистояти конкурентам і забезпечать успішне майбутнє свого продукту (торгової марки, бренду). Сучасний споживач сприймає властивості та переваги, якість продукту та позитивний імідж як належне. Чого він насправді чекає, так це того, щоб продукт, комунікації та маркетингові кампанії збуджували його почуття, хвилювали душу. Він прагне таких продуктів, які характеризували б його і «вписувалися» в його стиль життя.

Список використаної літератури

1. Грищук Н. Маркетинг впечатлений от А до Я [Электронный ресурс] / Н. Грищук // Материалы Междунар. конф. «Маркетинг впечатлений: потенциал, перспективность, практика». – Режим доступа: <http://mmr.net.ua/issues/year/2007/num/18/news/620/index.html?PPHPID=30c1f94befab2c9fdaad54609fb6b0d1>.
2. Коберник И. Управление впечатлениями клиента [Электронный ресурс] / И. Коберник, А. Мальцева. – 2007. – Режим доступа: <http://www.management.com.ua/marketing/mark138.html>.
3. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: как создать, завоевать и удержать рынок / Ф. Котлер. – М.: АСТ, 2009. – 230 с.
4. Лаппо В. Н. Впечатления как новый вид экономического предложения и средство повышения потребительской ценности / В. Н. Лаппо // Материалы XLII науч. и учеб.-метод. конф. (29 января–1 февраля 2013 г.). – СПб: СПб НИУ ИТМО, 2013. – С. 108–111.
5. Пайн II Б. Экономика впечатлений. Работа – это театр, а каждый бизнес – сцена / П. Б. Пайн, Дж. Гилмор. – М: Вильямс, 2005. – 304 с.
6. Петренко Е. С. Сетевая концепция маркетинга услуг массового питания. / Е. С. Петренко, Л. М. Капустина. – Екатеринбург: УрГЭУ, 2011. – 206 с.
7. Шмидт Б. Бизнес в стиле шоу. Маркетинг впечатлений / [Б. Шмидт, Д. Роджерс, К. Вроцкос; пер. с англ. Н. А. Литвинской]. – М: Вильямс, 2005. – 400 с.
8. Goffman E. Asylums: Essays n the Social Situation on Mental Patients and other Inmates / E. Goffman. – N. Y., 1961. – 218 р.
9. Петриченко П. А. Взаимоотношения в сфере услуг: концептуальное понимание и измерение взаимных преимуществ [Электронный ресурс] / П. А. Петриченко // Електронне фахове видання з економіки «Ефективна економіка». – № 7, липень 2013. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?n=7&y=2013>.
10. Петриченко П. А. Вдосконалення менеджменту підприємств туристичної індустрії / П. А. Петриченко // Матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. «Актуальні проблеми та перспективи розвитку публічного управління». – Одеса, 2013. – С. 415–416.
11. Бест Р. Маркетинг от потребителя / Р. Бест. – М: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 742 с.
12. Маркетинговые показатели / [Н. Бендел, Ф. Пфайфер, Д. Рейбенштейн, П. Фэррис; пер. с англ. А. А. Шамрай; под ред. И. В. Тараненко]. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2009. – 445 с.
13. Межевов А. Д. Социально-экономические аспекты поведения покупателей / А. Д. Межевов // Маркетинг. – 2013. – № 6 (133). – С. 29–41.
14. Сливотски А. Миграция ценности. Что будет с вашим бизнесом послезавтра? / А. Сливотски. – М: Манн, Иванов и Фербер, 2006. – 268 с.
15. Торвальдс Л. Just for fun. Рассказ нечаянного революционера / Л. Торвальдс, Д. Даймонд. – М: Эксмо-Пресс, 2002. – 140 с.

Стаття надійшла до редакції 29.05.2014.

ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА КРАЇНИ ТА ЇЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАПРЯМКИ

У статті досліджено сутність поняття «продовольча безпека», її основні завдання та принципи формування. Визначено основні індикатори продовольчої безпеки, які сукупно характеризують ефективність аграрної політики.

The essence of «food security» and the main objectives and principles of food safety were analyzed. The main indicators of food security, which together characterize the efficiency of agricultural policy, were investigated.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Формування продовольчої безпеки покладається саме на суб'єкти держави, які безпосередньо несуть відповідальність перед населенням за його достатнє забезпечення якісними продуктами харчування. Продукти харчування є важливими та незамінними в життєдіяльності людини. Сільськогосподарська продукція, що є основою харчування, виступає демографічним чинником який є основним для забезпечення природних потреб людини у відтворенні біоенергетичного балансу.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. На актуальність проблеми продовольчої безпеки як пріоритету агропродовольчої політики, вказують численні теоретичні дослідження та узагальнення як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, зокрема праці А. І. Алтухова, В. Я. Амбросова, Ю. Д. Білика, В. П. Галушка, О. І. Гойчука, А. В. Гордєєва, Р. М. Дацків, С. М. Кваши, О. В. Кочетков, І. І. Лукінова, Л. О. Мармуль, Р. В. Марков, П. Т. Саблука, В. О. Точиліна, Л. М. Худолій, Г. В. Черевка, О. М. Шпичака, В. В. Юрчишина, наукового доробку вчених, які займаються проблемами національної безпеки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження проблем продовольчої безпеки вітчизняними та зарубіжними вченими залишається досить актуальною темою та потребує подальших досліджень. Зокрема потребують вивчення питання, які полягають у висвітленні економічної сутності поняття «продовольча безпека», виділенні її складових та особливостей забезпечення на рівні держави.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення понять продовольчої безпеки як структурованої та системної категорії, яка характеризує економічні відносини стосовно продовольчого споживання та якості харчування на різних рівнях людської спільноти. Продовольча безпека в широкому розумінні – це суспільне благо, а тому її забезпечення потребує детального вивчення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Останніми десятиліттями, незважаючи на прорив у технологіях та підвищення продуктивності виробництва продовольства, їжа – основне джерело всіх людських потреб – перебуває поза межами досяжності близько мільярда людей в усьому світі. Продовольча безпека є однією із найважливіших складових економічної безпеки. Під продовольчою безпекою варто розуміти такий стан економіки, за якого незалежно від кон'юнктури світових ринків гарантується стабільне забезпечення населення продовольством у кількості, що відповідає науково обґрунтованим параметрами (пропозиція), з одного боку, і створюються умови для підтримки споживання на рівні медичних норм (попит) – з іншого.

На думку О. І. Гойчука, продовольча безпека – це такий рівень продовольчого забезпечення населення, який гарантує соціально-політичну стабільність у суспільстві, виживання і розвиток нації, особи, сім'ї, стійкий економічний розвиток. На його погляд, усі

потреби людини в узагальненому вигляді дослідники розподілили на 13 груп, серед яких на першому місці є продукти, питна вода та безалкогольні напої, що споживаються вдома, і на другому місці – ті самі категорії, але які споживаються в закладах ресторанного господарства, на третьому місці – житло [1, с.62–70]. Проблема продовольчої безпеки, як справедливо зазначає О. І. Гойчук, не має кон'юнктурного характеру. Вона буде існувати доти, поки є держава, визначальним фактором сили і авторитету якої є підтримання відповідного рівня продовольчої безпеки. Підтвердженням цього є правове забезпечення та постійна увага до проблем продовольчої безпеки в країнах ЄС.

Дещо по-іншому трактують це поняття О. В. Кочетков, Р. В. Марков, які вважають, що продовольча безпека – офіційно прийняте у міжнародній практиці поняття, яке використовується для характеристики стану продовольчого ринку країни або групи країн, а також світового ринку. Експерти Продовольчої та сільськогосподарської організації об'єднаних націй (ФАО) пропонують продовольчу безпеку розглядати як забезпечення гарантованого доступу всіх жителів планети, країни, регіону до продовольства у будь-який час і обсягах, необхідних для забезпечення активного та здорового способу життя [2, с.142–148].

З іншого боку, як зазначає О. Чечель, продовольча безпека – це стан захищеності продовольчих інтересів особи, суспільства, держави від зовнішніх і внутрішніх загроз, при якому забезпечується коректно вимірюваний вплив факторів за наявністю інформаційного середовища, охорони довкілля, прогнозування ситуації, що дозволяє забезпечувати функціонування людини, економіки та промисловості, контролювання кризових ситуацій та забезпечення всіх верств населення якісними продуктами в достатній кількості [3, с.15].

Продовольча безпека країни за визначенням ФАО – це система, яка 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. Останнім часом посилилась роль національної продовольчої безпеки у системі світової продовольчої безпеки. Продовольчу безпеку можна розглядати як забезпечення певного рівня вітчизняного виробництва, що побудовано на засадах або повного самозабезпечення країни, або підтримки критичного мінімуму виробництва продовольства [3, с.2–4].

За твердженням Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН «продовольча безпека існує в тому разі, якщо всі люди в усі часи мають фізичний і економічний доступ до достатньої кількості безпечної і поживної їжі, що відповідає їх дієтичним та харчовим вподобанням, для забезпечення активного і здорового життя». Відповідно до визначення продовольчої безпеки в міжнародних угодах, це «такий стан економіки, при якому всім і кожному гарантується забезпечення доступу до продуктів харчування, питної води та інших продуктів у якості, асортименті та обсягах, достатніх для фізичного і соціального розвитку особистості, забезпечення здоров'я та відтворення населення країни» [4, с.143–153].

Головна мета досягнення продовольчої безпеки – гарантоване та стійке постачання переробних підприємств сировиною, а населення – продовольством, не схильне до впливу зовнішніх і внутрішніх несприятливих умов. Досягнення продовольчої безпеки передбачає вирішення низки завдань, які характерні для певної країни, регіону, тощо. Проблеми продовольчої безпеки на глобальному (світовому) рівні вирішують міжнародні організації та спеціалізовані органи (ФАО, СОТ, Комітет з продовольчої безпеки тощо). Найважливіша їх функція – сприяння стабілізації економіки держав з метою забезпечення необхідного рівня розвитку в людському вимірі. Виконання функцій здійснюється за допомогою чітко поставлених завдань та принципів формування продовольчої безпеки, які наведені на рис. 1.

Як показано на рис. 1, для виконання поставлених завдань щодо формування продовольчої безпеки характерні такі принципи:

- 1) принцип соціальності (передбачає цільову спрямованість цієї системи та кожної її складової на задоволення харчових потреб людини);
- 2) принцип комплексності (означає одночасний вплив на всі складові системи);

- 3) принцип – системність (передбачає всебічний підхід до вирішення економічних, соціальних, екологічних та інших аспектів проблеми продовольчої безпеки);
- 4) принцип – адекватність (полягає у виборі регуляторів, що пов’язано з неоднозначністю їх дій на різних етапах розвитку економічної системи та в умовах зміни кон’юнктури внутрішнього і зовнішнього ринків);
- 5) принцип інформаційності (інформаційне забезпечення стану продовольчої безпеки гарантує кожному право вільного доступу до інформації про стан довкілля, про якість та безпечність харчових продуктів. Кожен має право на поширення такої інформації, вона ніким не може бути засекречена тощо).



Рис. 1. Забезпечення продовольчої безпеки

Агропродовольча сфера є одним із об’єктів управління аграрної політики, на який покладається завдання формування пропозиції на продовольство. Одночасно потрібним є формуванням попиту на нього, тому у цьому випадку необхідним є системний підхід, який передбачає визначення пріоритетів за кожним напрямом аграрної політики з подальшим їх розглядом у взаємозв’язку. Заходи щодо аграрних товаровиробників та переробних підприємств доповнюються заходами щодо підприємств сфери торгівлі і населення.

Продовольча безпека формується на основі холістичного підходу, який передбачає тісний взаємозв’язок між усіма складовими зазначеного процесу.

Постановою Кабінету Міністрів України від 5 грудня 2007 р. № 1379 затверджено Методику визначення основних індикаторів продовольчої безпеки [5, с.34]. При цьому індикаторами продовольчої безпеки визначено:

- 1) добову енергетичну цінність раціону людини, що визначається як сума добутків одиниці маси окремих видів продуктів, які споживаються людиною протягом доби, та їх енергетичної цінності, граничний (пороговий) критерій встановлений у 2500 ккал. на добу, при цьому 55,0% добового раціону повинні забезпечуватися за рахунок споживання продуктів тваринного походження;
- 2) забезпечення раціону людини основними видами продуктів, що визначається як співвідношення між фактичним споживанням окремого продукту та його раціональною нормою;

- 3) достатність запасів зерна у державних ресурсах, що визначається як співвідношення між обсягами продовольчого зерна у державному продовольчому резерві та обсягами внутрішнього споживання населенням хліба і хлібопродуктів у перерахунку на зерно, граничним (пороговим) критерієм для цього показника вважається його 17,0% рівень, що відповідає 60 дням споживання;
- 4) економічну доступність продуктів, що визначається як частка сукупних витрат на харчування у загальному підсумку сукупних витрат домогосподарств, граничним (пороговим) критерієм для зазначеного показника вважається його 60,0% рівень;
- 5) диференціацію вартості харчування за соціальними групами, що відстежується в динаміці та розраховується як співвідношення між вартістю харчування 20,0% домогосподарств з найбільшими доходами та вартістю харчування 20,0% домогосподарств з найменшими доходами;
- 6) ємність внутрішнього ринку окремих продуктів, що відстежується в динаміці та визначається у натуральному виразі як добуток споживання певного продукту та середньорічної чисельності населення;
- 7) продовольчу незалежність за окремим продуктом, що визначається як співвідношення між обсягом імпорту окремого продукту у натуральному виразі та ємністю його внутрішнього ринку, граничним (пороговим) критерієм для зазначеного показника вважається його 30,0% рівень.

Враховуючи безліч завдань, що визначають проблему продовольства, а також складність їх вирішення, можна зробити висновок про те, що продовольча безпека країни забезпечується сукупністю економічних та соціальних умов, пов'язаних як з розвитком сільського господарства та всього агропромислового комплексу, так і загальним станом національної та світової економіки.

Головна мета досягнення продовольчої безпеки – гарантоване і стійке постачання переробних підприємств сировиною, а населення – продовольством, не схильне до впливу зовнішніх і внутрішніх несприятливих умов. Воно не повинно бути вразливим навіть в умовах зростання цін, браку валюти, ембарго на поставки ззовні.

Найважливішими умовами досягнення продовольчої безпеки є:

- потенційна фізична доступність продуктів харчування для кожної людини (наявність їх і пропозиція в достатній кількості);
- економічна можливість придбання продовольства усіма соціальними групами населення, у тому числі, і незаможними (платоспроможність споживчого попиту);
- споживання продуктів високої якості в кількості, достатній для раціонального харчування.

Залежно від суб'єктів, які вирішують проблему, і виконуваних функцій розрізняють сім рівнів продовольчої безпеки: глобальний, субрегіональний, міждержавний, державний, місцевий, груп населення та сімейний (домашні господарства).

Проблеми продовольчої безпеки на глобальному (світовому) рівні вирішують міжнародні організації та спеціалізовані органи (ФАО, СОТ, Комітет з продовольчої безпеки тощо). Найважливіша їх функція – сприяння стабілізації економік держав з метою забезпечення необхідного рівня розвитку в людському вимірі. Виконання функцій здійснюється за допомогою:

- розробки і реалізації довгострокових програм та проектів, способів – потенціалу нарощування обсягів продовольства;
- створення запасів і організації допомоги у випадку несприятливих економічних та екологічних явищ.

На субрегіональному рівні продовольчої безпечності відповідні органи і Форуми сприяють економічному розвитку спілок та блоків, інших об'єднань держав, вирішують завдання поліпшення якісних параметрів продовольчого забезпечення. Типовим формуванням такого роду є Європейський союз.

Міждержавний рівень проблеми продовольчої безпеки визначається функціонуванням міждержавних угод щодо питань солідарної поведінки держав у галузі торгівлі, ціноутворення, стандартизації продукції, якісних параметрів та інших суб'єктів, які вирішують проблему на цьому рівні, повинні бути добре організованими.

Організаційно впорядковані, стабільно функціонують та визначають стан продовольчої безпеки як національного, так і більш низьких рівнів суб'єктів державного рівня. До них належать уряд і органи законодавчої влади. Їх діяльність спрямована на стабільність економічного розвитку, формування державних фондів та забезпечення балансу попиту і пропозиції на внутрішньому продовольчому ринку.

На місцевому рівні продовольчу безпеку повинні забезпечувати суб'єкти територіального управління (область, муніципалітет, район) за допомогою постачання продуктами, контролю за їх якістю та створення умов населенню для отримання доходів. Суб'єктом, що визначає продовольчу безпеку на рівні груп населення, виступають соціальні групи, завдання яких – забезпечити доходи, необхідні для науково обґрунтованого споживання. На сімейному рівні в якості суб'єкта, який забезпечує продовольчу безпеку, виступають домашні господарства, функція яких – придбання та використання продуктів, організація збалансованого харчування.

Усі рівні продовольчої безпеки взаємопов'язані та взаємозалежні. Оптимальний варіант вирішення продовольчої проблеми, на думку автора статті, це узгоджені дії суб'єктів усіх рівнів, хоча частина їх може також вирішувати конкретні завдання. Наприклад, скорочення кількості людей, які недоїдають, і викорінення голоду залежать від діяльності суб'єктів усіх семи рівнів, а досягнення максимального самозабезпечення і нормативного споживання продуктів харчування визначають співтовариства від четвертого до сьомого рівня.

Висновки і перспективи подальших розробок. Процес формування продовольчої безпеки передбачає тісний взаємозв'язок між агропромисловим, сільськогосподарською, продовольчою, зовнішньоекономічною політикою, діяльністю щодо забезпечення якості і безпеки продовольства та раціонального харчування населення. Вплив на агропродовольчу сферу, яка формує пропозицію на продовольство, доповнюється заходами стимулювання попиту на нього шляхом реалізації соціальних програм, метою яких є забезпечення достатнього рівня харчування усіх категорій населення, забезпечення ефективної зайнятості, демонополізації продовольчого ринку, здійснення цінової політики щодо обмеження рентабельності та торговельних націонок на базові продукти харчування до економічно обґрунтованого рівня.

Список використаної літератури

1. Гойчук О. І. Продовольча безпека в Україні і світі / О. І. Гойчук. – К.: Наукметодцентр аграрної науки, 2003. – 114 с.
2. Кочетков О. В. Формування системи показників продовольчої безпеки України / О. В. Кочетков, Р. В. Марков // Економіка АПК. – 2002. – № 9. – С. 142–148.
3. Гордеев А. В. Продовольственная безопасность России / А. В. Гордеев, А. И. Алтухов, Д. П. Вермель // Аграрная наука. – 1999. – № 9. – С. 2–4.
4. Дацків Р. М. Економічна безпека у глобальному вимірі / Р. М. Дацків // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 7. – С. 143–153.
5. Деякі питання продовольчої безпеки: Постанова Кабінету Міністрів України № 1379 від 5 грудня 2007 р. // Офіційний вісник України. – 2011. – № 93. – 34 с.
6. Чечель О. М. Прогнозування розвитку сільського господарства і АПК у забезпеченні продовольчої безпеки території: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / О. М. Чечель. – Суми, 2006. – 15 с.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

У статті визначено суть механізму державного фінансового контролю і з'ясовано його складові. Розглянуто основні завдання, функції та повноваження контролюючих органів і суб'єктів для обґрунтування ролі останніх у функціонуванні механізму державного фінансового контролю. Встановлено форми, методи та методичні прийоми контрольної діяльності і зроблено висновок про їхню багатоманітність.

The essence of mechanism of state financial control and its components are determined in the article. Main tasks, functions and powers of controlling bodies and subjects to justify their role in the functioning of state financial control are considered. The forms, methods and techniques of control activities are established and conclusion of their diversity is made.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В сучасних умовах кризи державних фінансів, що проявляється в нестачі державних фінансових ресурсів для повного виконання соціально-економічних завдань, зростає роль державного фінансового контролю. Водночас вона посилюється через значні за кількістю та обсягами допущені фінансові правопорушення, що негативно впливають на стан державних фінансів. З огляду на зазначене, практика державного фінансового контролю покликана вирішувати вагомі за значенням завдання, які пов'язані зі зміцненням державних фінансів. Поряд з практикою не можна недооцінювати роль теорії державного фінансового контролю, яка слугує теоретичним підґрунтам для вирішення важливих прикладних завдань контрольної діяльності.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. До проблем теорії державного фінансового контролю звертаються в своїх працях такі вітчизняні науковці: С. В. Бардаш, О. П. Гетманець, В. В. Гулько, Л. В. Гудаленко, В. А. Дерій, О. І. Жадан, М. М. Коцупатрій, І. М. Нестругіна, С. Є. Федоров та інші. Зокрема, іхні наукові напрацювання стосуються розроблення заходів щодо вдосконалення механізму державного фінансового контролю в Україні, визначення складових елементів організаційно-правового механізму державного фінансового контролю, обґрунтування ролі механізму фінансового контролю ефективності використання державних коштів тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Поряд з проведеними науковими дослідженнями в цьому напрямку важливо їх продовжити, зважаючи на виявлені прогалини, які пов'язані з визначенням суті механізму державного фінансового контролю, з'ясуванням його складових тощо. Тому здійснення таких наукових досліджень буде сприяти поглибленню і розширенню теорії державного фінансового контролю.

Постановка завдання. Метою статті є визначення суті механізму державного фінансового контролю та з'ясування його складових. Для її досягнення потрібно розглянути основні завдання, функції та повноваження органів і суб'єктів парламентського, урядового та відомчого контролю, встановити склад форм, методів і методичних прийомів державного фінансового контролю тощо.

Виклад основного матеріалу дослідження. Порівняно з іншими поняттями, зокрема, «система державного фінансового контролю», поняття «механізм державного фінансового контролю» науковці та практики вживають не так часто. Вважаємо за доцільне спочатку з'ясувати суть терміну «механізм», а потім зробити висновок про доцільність застосування слова «механізм» до поняття «державного фінансового контролю».

Так, в економічному енциклопедичному словнику (2005 р.) термін «механізм» розтлумачено як: систему ланок, пристрій, спосіб, які визначають порядок певного виду діяльності; систему прямих і опосередкованих взаємозв'язків між економічними явищами і процесами, передусім між їх протилежними сторонами, а також між підсистемами і елементами, які виникають у різних типах економічних систем і між ними (за наявності комплексу умов) [1, с.496]. Перше з процитованих визначень вказує на те, що будь-який вид діяльності, в тому числі контрольна, має внутрішню організаційну будову.

У Великому економічному словнику (1999 р.) розкрито суть поняття «фінансовий механізм», за результатами дослідження якого визначено, що під механізмом необхідно розуміти сукупність інструментів, важелів, форм і способів регулювання процесів відповідного характеру [2, с.803]. Процитоване визначення відображає зовнішню дію механізму, тому його можна застосувати при формулюванні поняття «механізм державного фінансового контролю».

Серед вітчизняних учених проблема вдосконалення механізму державного фінансового контролю позиціонується як актуальна та важлива для науки і практики. Таку думку висловлює В. В. Гулько, який стверджує, що подальшого вивчення потребує питання розробки комплексних заходів щодо вдосконалення механізму державного фінансового контролю. Усунувши цю прогалину в теорії державного фінансового контролю, В. В. Гулько робить висновок, що для вдосконалення механізму державного фінансового контролю варто розробити стратегію розвитку державного фінансового контролю, яка має враховувати найкращий досвід країн Європейського Союзу, а також передбачати реальні кроки щодо реалізації інтеграційних прагнень нашої країни [3, с.181–182, с.185].

У наукових працях з досліджуваної проблеми їх автори не часто вдаються до формулювання визначень цього поняття. Тому поодинокі з них заслуговують на увагу, як от: організаційно-правовий механізм державного фінансового контролю на регіональному рівні – це сукупність організаційних і нормативно-правових елементів, за допомогою яких здійснюється сприяння урядові в забезпечені досягнення мети соціально-економічного розвитку держави, використання ресурсів держави в найбільш економний, ефективний, результативний, законний та прозорий спосіб, виявлення фінансових порушень і вжиття заходів впливу на винних осіб [4].

Поряд з поняттям «механізм державного фінансового контролю» лексикон вітчизняних науковців поповнює поняття механізму фінансового контролю ефективності використання державних коштів. Так, це поняття активно використовує О. І. Жадан, більше того, науковим результатом його дослідження є розробка механізму фінансового контролю ефективності використання державних коштів. Основне призначення даного механізму О. І. Жадан вбачає в реалізації контролної функції держави та організації зворотного зв'язку з органами державного управління для прийняття своєчасних управлінських рішень щодо підвищення ефективності використання державних коштів [5, с.6].

У свою чергу, процитовані вище дефініції можемо доповнити таким формулюванням даного поняття: механізм державного фінансового контролю – це сукупність форм, методів і методичних прийомів, які застосовують відповідні органи та суб'єкти при здійсненні регламентованого правовими нормами державного фінансового контролю на мікро- та макроекономічному рівнях. Подане визначення сформоване з тих складових, які входять до механізму державного фінансового контролю (рис. 1).

Як вважають І. К. Дрозд і В. О. Шевчук, поряд з іншими ознаками повноту класифікації контролю забезпечує його поділ відповідно до ієрархічного рівня охоплення підконтрольних об'єктів. Так, під контроль на мікроекономічному рівні підпадають окремі підприємства, організації та установи, а, відповідно, контроль на макроекономічному рівні передбачає здійснення перевірки діяльності низки суб'єктів господарювання приватного, державного та комунального секторів економіки [6, с.35]. На думку автора статті, таку ознакою можна застосувати при класифікації державного фінансового контролю, що здійснюється як на мікро-, так і на макроекономічному рівнях.



Рис. 1. Склад механізму державного фінансового контролю
(складено автором на основі [6, с.35; 7; 8; 9; 10; 11; 12; 13, с.9–11; 14])

До складу механізму державного фінансового контролю входить нормативно-правова база, сформована із законів України, актів Президента України та Кабінету Міністрів України, наказів Міністерства фінансів України та інших актів законодавства України. Їхні положення регламентують діяльність органів і суб’єктів державного фінансового контролю – Рахункової палати України, Міністерства фінансів України, Державної казначейської служби України, Державної фінансової інспекції України, головних розпорядників бюджетних коштів, структурних підрозділів внутрішнього аудиту в центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах і бюджетних установах (рис. 1).

Контрольні функції Рахункової палати полягають у здійсненні контролю за виконанням Державного бюджету України, фінансуванням загальнодержавних програм у частині, що стосується використання коштів державного бюджету. Відповідно, Рахункова палата має повноваження на проведення оперативного контролю за використанням коштів державного бюджету за звітний період, комплексних ревізій і тематичних перевірок за окремими розділами та статтями Державного бюджету України. Поряд з цим, до її компетенції віднесено здійснення експертизи проектів Державного бюджету України, законодавчих актів і нормативно-правових документів, загальнодержавних програм [7].

Важливу роль у формуванні та забезпеченні реалізації політики держави в сфері фінансового контролю виконує Міністерство фінансів України. Зокрема, цей центральний орган виконавчої влади здійснює: оцінку відповідності бюджетному законодавству бюджетних запитів, паспортів бюджетних програм, проектів зведеніх кошторисів для складання розпису державного бюджету; аналіз бюджетних запитів, поданих головними розпорядниками бюджетних коштів, на предмет їх відповідності меті, пріоритетності й ефективності використання бюджетних коштів; оцінку виконання результативних показників бюджетних програм, а також відповідності звітності головних розпорядників бюджетних коштів показникам, установленим в законі про Державний бюджет України [8].

Контрольна діяльність Державної казначеїської служби України передбачає здійснення контролю за: відповідністю кошторисів розпорядників бюджетних коштів показникам розпису бюджету; відповідністю взятих розпорядниками бюджетних коштів бюджетних зобов'язань відповідним бюджетним асигнуванням, паспорту бюджетної програми (в разі застосування в бюджетному процесі програмно-цільового методу); відповідністю платежів узятым бюджетним зобов'язанням і відповідним бюджетним асигнуванням [9].

Контрольні повноваження Державної фінансової інспекції України зводяться до здійснення контролю за використанням і збереженням державних фінансових ресурсів, необоротних та інших активів, правильністю визначення потреби в бюджетних коштах і взяттям зобов'язань, ефективним використанням коштів і майна в підконтрольних установах. Окрім цього, до її компетенції віднесено проведення контролю за цільовим використанням коштів державного та місцевих бюджетів, складанням паспортів бюджетних програм, кошторисів та інших документів, що застосовуються в процесі виконання бюджету [10].

У здійсненні контрольної функції активну участь беруть головні розпорядники бюджетних коштів. Так, вони вповноважені проводити оцінку ефективності бюджетної програми на підставі аналізу результативних показників, що включають кількісні та якісні показники, які визначають результат виконання даної програми, характеризують хід її реалізації, ступінь досягнення мети та виконання завдань. При цьому надаються пояснення розбіжностей між фактично досягнутими результативними показниками та показниками, затвердженими в паспорті бюджетної програми [11].

Перед структурними підрозділами внутрішнього аудиту, що функціонують у центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах і бюджетних установах, поставлено основне завдання – надання керівникам цих органів та установ об'єктивних і незалежних висновків та рекомендацій, які стосуються: вдосконалення системи управління; недопущення фактів незаконного, неефективного та нерезультативного використання бюджетних коштів; запобігання виникненню недоліків у діяльності центрального органу виконавчої влади, його територіального органу та бюджетної установи [12].

Доречно відзначити, що ознака статусу контролюючих суб'єктів є головною при класифікації державного фінансового контролю. Зокрема, за цією ознакою І. Б. Стефанюк виділяє парламентський, урядовий та відомчий види державного фінансового контролю. На його думку, поділ державного фінансового контролю на види буде сприяти чіткому визначенням повноважень контролюючих суб'єктів і попередженню зайвого дублювання в їхній діяльності [15, с.49–50].

Якщо спиратися на світовий досвід, то система державного фінансового контролю в Україні має складатися з двох незалежних частин – внутрішнього та зовнішнього державного фінансового контролю. До проблем, які пов'язані з побудовою і функціонуванням системи державного фінансового контролю з такими складниками, давно та доволі часто звертаються у своїх працях вітчизняні науковці. Тому проблеми в частині з'ясування суті внутрішнього і зовнішнього державного фінансового контролю та визначення складу органів і суб'єктів, які вповноважені здійснювати дані його різновиди, можна вважати повністю дослідженими.

Відповідно до одного із визначень, внутрішній державний фінансовий контроль, за іншою назвою – урядовий, є конституційним обов’язком уряду, що пов’язаний з виконанням ним закону про державний бюджет. Іншими словами, такий контроль є однією з функцій управління, що здійснює уряд як вищий орган виконавчої влади, і які пов’язані з виконанням закону про державний бюджет й інших законів України стосовно публічних фінансів. Тому в процесі виконання закону про державний бюджет й інших законів України щодо державних фінансів уряд через відповідні контролюючі органи має забезпечити здійснення державного фінансового контролю.

Як свідчить досвід більшості країн світу, зовнішній державний фінансовий контроль здійснюють незалежні органи, які відокремлені від уряду, а саме: рахункові палати, вищі палати контролю, державні контролльні палати, національні аудиторські офіси, аудиторські суди. В нашій країні підсистема зовнішнього державного фінансового контролю функціонує завдяки діяльності Рахункової палати. Контроль, який вона здійснює, є зовнішнім, тобто незалежним від безпосереднього управління публічними фінансовими ресурсами, а також проведення контролю зі сторони уряду України через відповідні контролюючі органи [16].

У складі органів урядового державного фінансового контролю важливе місце посідають відомчі контролюючі органи. Вони здійснюють внутрішній контроль і аудит з тією метою, щоб «допомогти, підказати, виправити помилки, попередити зловживання, визначити краще, ефективніше рішення на первинному рівні – на рівні юридичної особи, де відбувається процес формування чи використання державних фінансів або державної власності» [16].

Доцільно навести думку С. Є. Федорова, який зазначає, що «фінансовий контроль є абстракцією, яка існує у свідомості людини, ... реальне існування фінансового контролю може відбуватися лише у формах та методах, що реалізуються у перебігу контролально-перевірочної діяльності» [17, с.1048]. Такі форми, методи та методичні прийоми, які застосовують відповідні органи та суб’єкти контрольної діяльності, посідають важливе місце в складі механізму державного фінансового контролю (рис. 1).

За філософською лексикою термін «форма» – це «зовнішнє виявлення змісту» [18, с.420], проте «форма не приєднується до змісту якимось зовнішнім чином, а являє собою продукт саморозвитку змісту» [19, с.211–212]. Таким чином, у діалектичній єдності змісту та форми визначальним є зміст, а «форма відображає ту сторону об’єкта, яка модифікується, змінюється залежно від зміни змісту та конкретних умов його існування» [20, с.372]. Вважаємо, що за допомогою процитованих вище визначень форми можна обґрунтувати доцільність застосування поняття «форма державного фінансового контролю».

У філософських словниках термін «метод» визначений як «спосіб досягнення цілі, певним чином упорядкована діяльність» [20, с.241], «спосіб практичної та теоретичної дії людини, спрямований на освоєння об’єкта» [21, с.181–182], «спосіб організації практичного та теоретичного освоєння дійсності, зумовлений закономірностями відповідного об’єкта» [19, с.370–371]. Вважаємо, що подані укладачами філософських словників визначення терміну «метод» мають однакову суть, а їхні автори займають єдину позицію у поглядах на досліджувану проблему. Разом з цим, цінність процитованих вище визначень методу полягає у можливості їх застосування при формулюванні поняття «метод державного фінансового контролю».

За результатами дослідження суті термінів «метод», «спосіб» і «прийом» С. В. Бардаш дійшов висновку, що: метод – це шлях до істини, спосіб організації теоретичного та практичного сприйняття дійсності, зумовлений закономірностями об’єкта дослідження; спосіб можна вважати тотожним методу як певному порядку дій при дослідженні та досягненні теоретичного чи практичного результату; прийом як складова методу є неподільною дією, що одночасно виступає кінцевим елементом процесу пізнання [22, с.121–122].

Серед різних поглядів на проблему класифікації державного фінансового контролю за формами його здійснення звернемося до одного із багатьох, автори якого Л. В. Гуцаленко, В. А. Дерій та М. М. Коцупатрий пропонують відносити до форм фінансового контролю ревізію, аудит, тематичну перевірку, камеральну перевірку, фінансову експертизу, службове розслідування і слідство [13, с.9–11]. Такий погляд на досліджувану проблему відрізняється від запропонованих іншими вченими тим, що відносить це питання до дискусійних і сприяє здійсненню досліджень у цьому напрямку.

Під методом бюджетного контролю О. П. Гетманець розуміє спеціальний метод, який формується на основі загальнонаукового методу пізнання з використанням спеціальних методичних прийомів (контрольних заходів), встановлених у чинному законодавстві. До методів бюджетного контролю вона відносить ревізію, перевірку й аудит, а до спеціальних методичних прийомів – аналіз, вивчення, оцінку, розслідування (їх здійснення не передбачає юридичних наслідків) [14].

Згадані вище методи та спеціальні методичні прийоми можуть застосовуватися при здійсненні державного фінансового контролю, оскільки бюджетний контроль є його різновидом. Водночас, подібно до бюджетного контролю методи та спеціальні методичні прийоми державного фінансового контролю відзначаються різноманітністю, а їхній склад залежить від підконтрольного суб’єкта, об’єкта і предмета контролю, правового статусу контролюючого органу, цілей та завдань контрольної діяльності.

Цілком погоджуємося з тими науковцями, які вважають, що застосування різних форм, методів і методичних прийомів державного фінансового контролю дозволяє забезпечити комплексну оцінку діяльності підконтрольного суб’єкта. Форми, методи та методичні прийоми можуть відзначатися різноманітністю, навіть за умови єдності цілей державного фінансового контролю. При цьому важливо, щоб між ними підтримувався органічний зв’язок, а також дотримувалася визначена послідовність контрольних дій.

Висновки і перспективи подальших розробок. Проведене дослідження дозволяє зауважити, що на функціонування механізму державного фінансового контролю значно впливають найменші трансформації, які відбуваються в сфері контрольної діяльності. У результаті такі перетворення призводять до змін у складі механізму державного фінансового контролю, тобто до нього можуть включатися нові складові та вилучатися ті з них, які втратили важливість. Водночас, з проходженням таких змін у складі механізму державного фінансового контролю, має по-новому формулюватись його суть.

У проведенню дослідження обґрутовано теоретичні основи функціонування механізму державного фінансового контролю. Вибране для дослідження питання належить до дискусійних, зокрема, науковий спір може виникати на предмет визначення суті механізму державного фінансового контролю, формування складу форм, методів і методичних прийомів контрольної діяльності тощо. Окреслені вище питання розширяють поле наукової діяльності, а результати їх дослідження можуть зробити вагомий внесок у розвиток теорії державного фінансового контролю.

Список використаної літератури

1. Мочерний С. В. Економічний енциклопедичний словник / С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устенко, С. І. Юрій. – Львів: Світ, 2005. – 616 с.
2. Борисов А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 1999. – 895 с.
3. Гулько В. В. Удосконалення механізму державного фінансового контролю в Україні / В. В. Гулько // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 12 (114). – С. 181–185.
4. Нестругіна І. М. Організаційно-правові засади функціонування механізму державного фінансового контролю [Електронний ресурс] / І. М. Нестругіна. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpdduu/du/2011_194/n.htm.
5. Жадан О. І. Механізм фінансового контролю ефективності використання державних коштів: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук з державного управління:

- спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / О. І. Жадан. – Донецьк, 2008. – 25 с.
6. Дрозд І. К. Державний фінансовий контроль: навч. посіб. / І. К. Дрозд, В. О. Шевчук. – К.: ТОВ Імекс-ЛТД, 2007. – 304 с.
7. Закон України «Про Рахункову палату» № 315/96-ВР від 11 липня 1996 р. (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/315/96-%D0% B2%D1%80/page>.
8. Указ Президента України «Про затвердження Положення про Міністерство фінансів України» № 446/2011 від 8 квітня 2011 р. (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/446/2011>.
9. Указ Президента України «Про затвердження Положення про Державну казначейську службу України» № 460/2011 від 13 квітня 2011 р. (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/460/2011>.
10. Указ Президента України «Про затвердження Положення про Державну фінансову інспекцію України» № 499/2011 від 23 квітня 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/499/2011>.
11. Наказ Міністерства фінансів України «Про паспорти бюджетних програм» № 1098 від 29 грудня 2002 р. (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0047-03/page>.
12. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади» № 1001 від 28 вересня 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1001-2011-%D0%BF>.
13. Гуцаленко Л. В. Державний фінансовий контроль: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Л. В. Гуцаленко, В. А. Дерій, М. М. Коцупатрий. – К.: Центр учебової літератури, 2009. – 424 с.
14. Гетманець О. П. Методи бюджетного контролю [Електронний ресурс] / О. П. Гетманець. – Режим доступу: http://www.nbuu.gov.ua/portal/Soc_Gum/pib/2009_3/PB-3/PB-3_21.pdf.
15. Стефанюк І. Державний фінансовий контроль: класифікаційні характеристики / І. Стефанюк // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 4. – С. 42–50.
16. Мельничук В. Фінансовий контроль в системі державного управління [Електронний ресурс] / В. Мельничук. – Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/36316;jsessionid=46EF6E8FC43989F1AFD41E75D99DE265>.
17. Федоров С. Є. Про деякі особливості форм фінансового контролю / С. Є. Федоров // Форум права. – 2011. – № 1. – С. 1046–1051.
18. Краткий філософський словар / [под ред. А. П. Алексеєва]. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ПБОЮЛ М. А. Захаров, 2001. – 496 с.
19. Філософський словник / [за ред. В. І. Шинкарука]. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Голов. ред. УРЕ, 1986. – 800 с.
20. Філософский словарь / [под ред. М. М. Розенталя]. – 3-е изд. – М.: Політиздан, 1972. – 495 с.
21. Краткий словарь по философии / [под общ. ред. И. В. Блауберга, И. К. Пантина]. – 4-е изд. – М.: Политиздан, 1982. – 431 с.
22. Бардаш С. В. Метод фінансово-господарського контролю: теоретична інтерпретація / С. В. Бардаш // Фінанси України. – 2010. – № 3. – С. 117–126.

Стаття надійшла до редакції 23.05.2014.

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ЗА ДОПОМОГОЮ СТАТИСТИЧНИХ МЕТОДІВ

У статті визначено сутність інвестиційної привабливості регіонів України та методики її оцінки. Проведено статистичний аналіз інвестиційної привабливості регіонів України, сформовано матрицю вихідних даних із двох масивів та отримано інтегральну оцінку інвестиційної привабливості регіонів методом канонічних кореляцій, що дозволило визначити ранги регіонів.

The article defines the essence of the Ukrainian regions investment attractiveness and methods of its estimation. The statistical analysis of the Ukrainian regions investment attractiveness has been done, the matrix table of two files has been formed and the integral estimation of the regions investment attractiveness with the help of canonical correlation method has been received which allowed to determine the position of the regions.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Довготривала криза в Україні охопила усі сфери суспільного життя: політичну, економічну, соціальну, та призвела до погіршення потенціалу країни. У руслі означених тенденцій Україну зараховано до слаборозвинених країн, де виробництво потребує високого рівня матеріальних, трудових та енергетичних затрат. Тому для покращення стану країни потрібні значні інвестиції, як зовнішні, так і внутрішні. Завдяки припливу додаткового капіталу на будь-якому рівні економіки можна забезпечити економічне зростання шляхом впровадження новітніх технологій, оновлення економічної бази, відтворити оптимальні структурні пропорції в економіці країни та її регіонів і, як наслідок, забезпечити повноцінне функціонування господарчих суб'єктів, збільшити конкурентоспроможність національного виробництва. У зв'язку з цим однією із найважливіших проблем є створення політико-економічних умов для впровадження інвестиційних проектів та адекватне оцінювання інвестиційних об'єктів.

Залучення інвестицій в українські підприємства пов'язано з інвестиційною привабливістю об'єкта інвестування. Саме тому першим кроком під час прийняття інвестиційного рішення є статистична оцінка інвестиційної привабливості потенційного об'єкта інвестування, яка полягає в застосуванні інструментарію багатовимірних методів.

Багатовимірні статистичні методи достатньо відомі та математично обґрунтовані. Це стосується, перш за все, розрахункового інструментарію. Водночас, впровадження означених методів для комплексного оцінювання інвестиційної привабливості регіонів, потребує вирішення окремих методологічних та практичних питань. Тому розробка та проведення практичних досліджень сприятиме вдосконаленню комплексної оцінки інвестиційної привабливості регіонів, дозволить отримати інтегральний показник інвестиційної привабливості без значних втрат вихідної інформації.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Висвітлення теоретичних аспектів, визначення змісту та особливостей оцінки інвестиційної привабливості є характерним для досліджень С. В. Степаненко [1], О. Савлук [2], С. О. Іщук [3, с.71–78], Т. В. Уманець [4, с.133–145]. Питанням статистичної методології багатовимірних статистичних методів, насамперед, методам канонічної кореляції, приділяли увагу як іноземні, так і вітчизняні вчені, такі як, Дж. Джонсон [5, с.331–354], О. Г. Янковий [6, с.23–184], П. О. Іващенко [7, с.36–42] та інші.

У сучасній економічній літературі існує багато точок зору на визначення інвестиційної привабливості. Розглядають інвестиційну привабливість підприємства, галузі, території [8, с.196–201], [9, с.72–92]. Вважаємо, що найбільш всеобічно охоплює та розкриває

суть цього поняття таке визначення: інвестиційна привабливість країни (чи її регіонів) – це сукупність політичних, соціальних, інституціональних, екологічних та економічних умов функціонування країни (регіонів), що забезпечують стабільність інвестиційної діяльності вітчизняних і зарубіжних інвесторів.

Наразі оцінка інвестиційної привабливості України та її регіонів проводиться Європейською Бізнес Асоціацією за допомогою індексу інвестиційної привабливості і ґрунтується на регулярному моніторингу бізнес-клімату першими особами компаній-членів Асоціації. Індекс інвестиційної привабливості розраховується як середнє арифметичне оцінок п'яти аспектів інвестиційного клімату. Він ураховує оцінку роботи органів влади, відкритості суспільства, підготовки і проведення реформ, антикорупційних дій влади, а також включає оцінку судової системи, процесів у податковій і митній сферах, земельних відносин й валютного регулювання. Респонденти відповідають на питання, обираючи одну із запропонованих відповідей. Після цього відповіді аналізуються з використанням п'ятибальної системи. Респондентами виступають керівники компаній-членів Асоціації, які представляють найбільших іноземних та вітчизняних інвесторів. Таке опитування компаній-членів Асоціації відбувається щоквартально, що надає можливість відстежити Індекс в динаміці [10].

Вважаємо, що такий підхід до визначення інвестиційної привабливості України та її регіонів має значний суб'єктивний характер і ризик помилкового вибору об'єкта залишається великим.

Зауважимо, що Державним агентством з інвестицій та управління національними проектами України розроблено інвестиційні паспорти регіонів України. У документах підсумовано вичерпну інформацію про інвестиційні можливості областей, їх економічні, культурні, громадські потенціали [11]. Експерти вважають, що таким чином в руках інвесторів буде найактуальніша і професійно викладена інформація, яка відповідає на всі питання зацікавленого у роботі в регіоні підприємця. Водночас, запропонована методика оцінки інвестиційної привабливості регіонів є дуже докладною, містить низку чинників, які дублюють один одне, та, зрештою, призводить до суб'єктивного рішення. Тобто різні інвестори на основі однакових показників можуть прийти до різних висновків щодо об'єктів інвестування. Тому аналіз інвестиційних паспортів регіонів варто розглядати як важливий, але не кінцевий крок прийняття рішення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Кількісне визначення інвестиційної привабливості залишається складною проблемою як в теоретичному, так і прикладному аспектах. Зокрема, досі не сформовано єдиного підходу, єдиної методики отримання інтегрального показника інвестиційної привабливості регіонів України, а вчені пропонують різноманітні підходи до її оцінювання, більшість із яких, на нашу думку, є різними напрямками, характеристиками одного процесу. Тому для визначення та оцінювання інвестиційної привабливості регіонів потрібен комплексний підхід.

Постановка завдання. Мета статті – оцінювання інвестиційної привабливості регіонів України за допомогою багатовимірних статистичних методів, визначення лідерів та аутсайдерів. Джерелом інформації є офіційні статистичні дані про соціально-економічний розвиток України [12].

Виклад основного матеріалу дослідження. Інвестиційна привабливість регіонів України є складною економічною категорією, яка охоплює усі сторони життєдіяльності суспільства, характеризує спроможність регіонів формувати інвестиційний клімат та залучати кошти.

За даними Державної служби статистики України, за підсумками дев'яти місяців 2013 р. найпривабливішими для інвесторів стали Київ, Дніпропетровська, Донецька, Харківська та Київська області. У них вклади 27 млрд. дол. США, 8,9 млрд. дол. США, 3,3 млрд. дол. США, 2,2 млрд. дол. США і 1,8 млрд. дол. США відповідно за весь період інвестування. Всього за 2013 р. в економіку України було вкладено 2,9 млрд. дол. США чистих прямих іноземних інвестицій, що удвічі менше від показника 2012 року [12].

В табл. 1 наведено основні країни-інвестори. Як видно із таблиці, на кінець 2013 року основними інвесторами України залишаються Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Російська Федерація, Австрія, Велика Британія, Британські Віргінські острови, Франція, Швейцарія, Італія. На ці країни припадає майже 83% від загального обсягу прямих інвестицій.

Таблиця 1

Обсяги прямих іноземних інвестицій в Україну (на кінець 2013 р.)

Країна-інвестор	Обсяг прямих іноземних інвестицій, млрд. дол. США	У % до загального обсягу прямих іноземних інвестицій
1. Кіпр	19,036	32,7
2. Німеччина	6,292	10,8
3. Нідерланди	5,562	9,6
4. Російська федерація	4,287	7,4
5. Австрія	3,258	5,6
6. Велика Британія	2,714	4,7
7. Британські Віргінські острови	2,494	4,3
8. Франція	1,826	3,1
9. Швейцарія	1,325	2,3
10. Італія	1,268	2,2
11. Інші країни	10,096	17,3
Усього	52,179	100,0

Відмітимо, що значний відсоток (32,7%) інвестицій Кіпру від загального обсягу прямих інвестицій має подвійний сенс, тобто будучи країною з офшорною зоною, інвестиції Кіпру містять також інвестиції українського бізнесу, що були виведені з під податкового пресу і мали працювати на економічний розвиток держави.

З точки зору географічного розміщення та соціально-економічного розвитку Україна є досить неоднорідною країною і тому її території мають різноманітний потенціал та умови залучення коштів інвесторів. Тому в основу розподілення регіонів України покладено територіальний розподіл продуктивних сил. З цього приводу розрізняють дев'ять економічних регіонів: Карпатський, Північно-західний, Подільський, Столичний, Центральний, Північно-східний, Причорноморський, Придніпровський, Донецький. Охарактеризуємо основні соціально-економічні показники регіонів України (рис. 1).

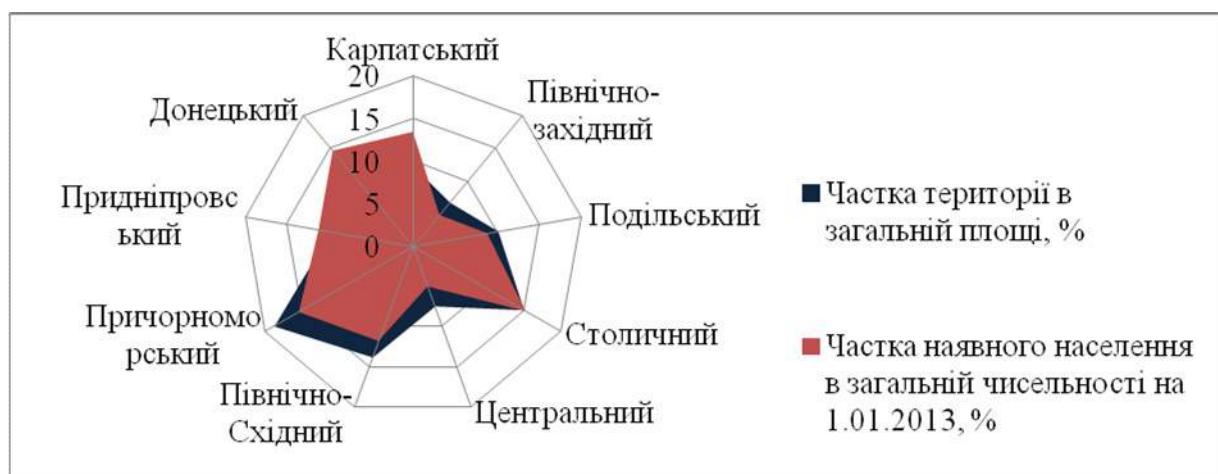


Рис. 1. Розподіл регіонів України за частками територій та чисельності населення

Отже, станом на 1.01.2013 р. найбільшу частку в загальній площі України займає Причорноморський регіон (18,8%). На нього припадає також найбільша частка наявного населення в зальній чисельності країни (15,4%). Другу сходинку за означеними показниками посідає Столичний регіон – 15,0% і 15,2% відповідно. Водночас частка Північно-західного регіону в загальній площі склала 6,7%, а частка населення в загальній чисельності – 4,8%.

У 2011 році валовий регіональний продукт на одну особу в Столичному регіоні склав 37672,50 грн., у Придніпровському регіоні – 34817,50 грн., у Донецькому регіоні – 30756,50 грн., що перевищує середньозважене значення валового регіонального продукту на душу населення по Україні (28488,00 грн.). Замикає ряд розподілу за валовим регіональним продуктом Подільський регіон – 16694,30 грн. Розподіл регіонів за розміром валового регіонального продукту представлено на рис. 2.

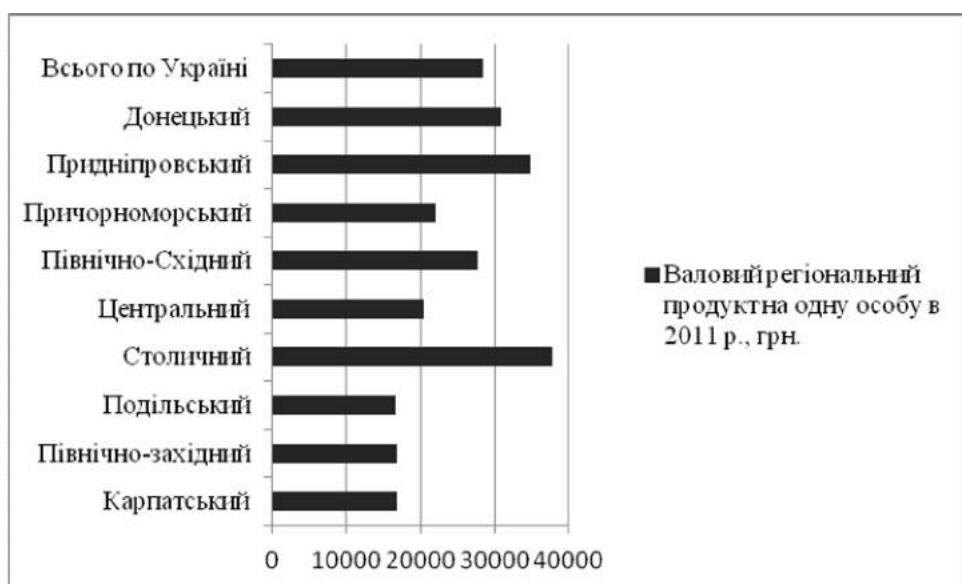


Рис. 2. Розподіл регіонів України за розміром валового регіонального продукту на одну особу

Іншою є картина інвестиційних процесів, які відбувалися в регіонах України (табл. 2).

Таблиця 2
Основні показники інвестування регіонів України

Економічний регіон	Частка капітальних інвестицій в загальних інвестиціях в 2012 р., %	Прямі іноземні інвестиції на одну особу на 1.01.2013 р., грн.	Темп приросту прямих іноземних інвестицій на одну особу в 2012 р., %
1. Карпатський	7,3	377,8	11,8
2. Північно-західний	2,1	302,8	15,4
3. Подільський	4,3	123,3	9,5
4. Столичний	35,9	2761,3	6,3
5. Центрально-український	2,8	400,5	170,6
6. Північно-Східний	9,5	588,7	-2,9
7. Причорноморський	14,4	459,5	22,7
8. Придніпровський	10,1	1581,1	4,8
9. Донецький	13,6	526,2	12,3
Всього по Україні	100,0	1199,3	8,5

Столичний регіон за обсягом прямих іноземних інвестицій на одну особу на 1.01.2013 р. був безумовним лідером й перевищував середнє значення показника по Україні на 1562 грн. або в 2,3 рази. При цьому відносна швидкість зростання прямих іноземних інвестицій протягом 2012 року була однією з невисоких (6,3%). Найбільші темпи інвестування спостерігалися в Центрально-Українському регіоні. Протягом 2012 року обсяг прямих іноземних інвестицій на душу населення в регіоні зріс майже на 171%. Але, незважаючи на такі високі темпи, вони залишаються недостатніми (блізько 400 грн. на душу населення та малої частки капітальних інвестицій в загальному обсязі – 9,5%).

Таким чином, значний територіальний розподіл природних, економічних та соціальних умов визначив суттєві відмінності в інвестиційних процесах, які відбувалися в регіонах України. Для отримання комплексної оцінки інвестиційної привабливості регіонів України без значної втрати окремих характеристик, які на практиці виявляються прихованими або трудно вимірюваними, доцільно використати багатовимірні статистичні методи й, перш за все, в якості початкової бази розрахунків – метод канонічних кореляцій.

Канонічна кореляція – це кореляція між лінійними комбінаціями групи результативних показників (Y_1, Y_2, \dots, Y_S) та групи факторних (X_1, X_2, \dots, X_m) показників, які тісно пов'язані між собою та характеризують різні сторони одного й того ж процесу [6; 7].

Подібно тому, як множинний кореляційно-регресійний аналіз являє собою розподіл парного аналізу на випадок $m>1$, канонічний аналіз – це використання парного аналізу в ситуації, коли одночасно $m>1$ й $S>1$. Таким чином, канонічна кореляція представляє парну кореляційну залежність між лінійними комбінаціями результативних і факторних ознак інвестиційної привабливості і потребує під час вивчення використовувати математичний апарат багатовимірного статистичного аналізу. Аналіз наявних науково-практичних методик щодо оцінювання інвестиційної привабливості регіонів дозволив визначити головні фактори та коло економіко-статистичних показників, що їх характеризують [2], [8], [9]. В табл. 3 наведено п'ять результативних показників інвестиційної привабливості (Y_1, Y_2, \dots, Y_S) та 20 факторів, які на неї впливають (X_1, X_2, \dots, X_m).

Таблиця 3

Матриця вихідних даних щодо оцінки інвестиційної привабливості регіонів України

Результативні показники	Позначення Y_j	Факторні показники	Позначення X_k
Загальноекономічний розвиток регіону	Y_1	обсяг валового регіонального продукту на душу населення	X_1
		частка регіону у валової доданої вартості країни	X_2
		обсяг виробленої промислової продукції на душу населення	X_3
		обсяг виробництва сільськогосподарської продукції на душу населення	X_4
		кількість зайнятих економічною діяльністю	X_5
		обсяг капітальних інвестицій на душу населення	X_6
Розвиток ринкових відносин та комерційної інфраструктури регіону	Y_2	частка компаній недержавних форм власності у загальній кількості виробничих підприємств регіону	X_7
		кількість спільних компаній і фірм із зарубіжними партнерами	X_8
		кількість банківських установ на території регіону	X_9
		кількість страхових компаній на території регіону	X_{10}
		кількість товарних бірж на території регіону	X_{11}

Продовження табл. 3

Розвиток інвестиційної інфраструктури регіону	Y_3	виробництво енергетичних ресурсів на душу населення	X_{12}
		кількість залізничних шляхів сполучення у розрахунку на 100 км ² території	X_{13}
		щільність автомобільних шляхів з твердим покриттям на 100 км ² території	X_{14}
Демографічна характеристика регіону	Y_4	кількість населення	X_{15}
		загальні коефіцієнти приросту (скорочення) населення	X_{16}
		співвідношення міських і сільських жителів в регіоні	X_{17}
Рівень криміногенних, екологічних та інших ризиків	Y_5	рівень економічної злочинності в розрахунку на 100 тис. жителів	X_{18}
		частка підприємств зі шкідливими викидами, що перевищують гранично допустимі норми в загальній кількості промислових підприємств	X_{19}
		частка незавершених будівельних об'єктів у загальній кількості розпочатих будівельних об'єктів за останні 3 роки	X_{20}

Зауважимо, що означені показники (табл. 3) максимально відображують інвестиційну привабливість регіону та відповідають принципам достатності (тобто всебічно характеризують регіони), припустимої мультиколінеарності (тобто небажане дублювання показників), достовірності вихідної інформації (тобто використання статистичних даних) [7; 8; 9].

Визначити означені лінійні комбінації показників інвестиційної привабливості регіонів, тобто канонічні змінні, можна так (за умови, що $S \leq m$):

$$\begin{aligned}\tilde{Y} &= \alpha_1 Y_1 + \alpha_2 Y_2 + \dots + \alpha_s Y_s \\ \tilde{X} &= \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_m X_m,\end{aligned}\quad (1)$$

де \tilde{Y}, \tilde{X} – канонічні змінні;

α_j, β_k – коефіцієнти канонічних змінних.

Головною метою канонічного аналізу є розрахунок невідомих коефіцієнтів $\alpha_j (j = \overline{1, s})$ та $\beta_k (k = \overline{1, m})$ таким чином, щоб коефіцієнти парної кореляції між канонічними змінними були максимальними. Ця вимога математично виражається формулою:

$$r_j = \frac{\sigma_{\tilde{Y}\tilde{X}}}{\sqrt{\sigma_{\tilde{Y}}^2 \sigma_{\tilde{X}}^2}} \rightarrow \max, \quad (2)$$

де $\sigma_{\tilde{Y}\tilde{X}}$ – середнє квадратичне відхилення між канонічними змінними \tilde{Y}, \tilde{X} ;

$\sigma_{\tilde{Y}}^2$ – дисперсія канонічної змінної \tilde{Y} ;

$\sigma_{\tilde{X}}^2$ – дисперсія канонічної змінної \tilde{X} .

Найбільше значення коефіцієнта кореляції r_j називають першим канонічним коефіцієнтом кореляції, а відповідні йому значення α_j і β_k надають перші канонічні змінні \tilde{Y}_1 та \tilde{X}_1 . Усього можна отримати S пар канонічних змінних: $\tilde{Y}_1\tilde{X}_1; \tilde{Y}_2\tilde{X}_2; \dots; \tilde{Y}_s\tilde{X}_s$. Канонічні коефіцієнти кореляції змінюються від нуля до одиниці та їх властивості співпадають з основними властивостями коефіцієнтів множинної кореляції: чим вище їх значення, тим тісніше пов'язані групи між результативними та факторними ознаками.

Канонічні кореляції визначаються таким чином, щоб відповідні до них канонічні змінні мали таки властивості:

- 1) стандартизованість, тобто середні значення змінних дорівнюють нулю, а дисперсії одиниці;
- 2) ортогональність, тобто кожна з множин Y_1, Y_2, \dots, Y_s та X_1, X_2, \dots, X_m лінійно незалежна;
- 3) ранжованість, тобто канонічні змінні упорядковані в міру спадання відповідних канонічних коефіцієнтів кореляції;
- 4) компактність, тобто число використаних під час аналізу пар канонічних змінних значно менше числа результативних показників S .

Очевидно, що найбільше практичне значення мають перші канонічні кореляції, яким відповідає максимальний канонічний коефіцієнт кореляції.

У статистичному дослідженні інвестиційної привабливості метод канонічних кореляцій реалізовано для п'яти залежніх змінних ($S=5$) та факторних показників, які їх характеризують ($m=20$), за 2012 р. по кожному економічному регіону України. Таким чином сформована матриця вихідних даних щодо інвестиційної привабливості регіонів розміром 9x25. Усі розрахунки виконувались за допомогою спеціальних комп'ютерних програм. Результати наведено в табл. 4.

Таблиця 4

Стандартизовані значення результативних факторів та канонічних змінних інвестиційної привабливості регіонів України у 2012 р.

Економічний регіон	Z_{Y_1}	Z_{Y_3}	Z_{Y_4}	\bar{Z}_Y	Ранг регіону за значенням \bar{Z}_Y
1. Карпатський	0,017	0,025	-0,680	0,411	6
2. Північно-Західний	0,250	-0,560	0,421	0,236	8
3. Подільський	0,038	0,357	0,050	0,347	7
4. Столичний	1,710	0,569	0,989	1,995	1
5. Центрально-український	1,008	0,858	1,021	1,928	2
6. Північно-Східний	0,569	0,159	-0,360	0,154	9
7. Причорноморський	1,215	0,852	0,564	1,705	4
8. Придніпровський	1,320	0,251	1,020	1,058	5
9. Донецький	1,088	1,014	0,760	1,780	3

Отримані канонічні змінні \bar{Z}_Y інтерпретуються як інтегральна інвестиційна привабливість регіону, яка складається з обсягу валового регіонального продукту на душу населення (Y_1), виробництва енергетичних ресурсів на душу населення регіону (Y_3), кількості населення (Y_4).

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, вирішальну роль у формуванні інвестиційної привабливості регіонів серед вихідних даних відіграє його загальноекономічний розвиток. Провідними в інвестиційної привабливості серед регіонів України у 2012 році були Столичний (Київська, Чернігівська та Житомирська області) (1,995), Центрально-український (1,928), Донецький (1,780), Причорноморський (1,780) та Придніпровський регіони (1,058). Вони відрізняються більш високими значеннями канонічної змінної. Остання поєднує такі фактори, як територіальний розподіл, валовий регіональний продукт на одну особу, демографічний фактор розвитку, рівень розвитку інвестиційних процесів тощо.

Завдяки апріорному аналізу сучасних економічних явищ та процесів сформовано матрицю вихідних даних із двох масивів результативних та факторних ознак щодо інвестиційної привабливості.

Перевагою запропонованої матриці вихідних показників є змістовність, доступність та простота розрахунків. Кількісна характеристика елементів матриці отримується на базі офіційної статистичної інформації, що гарантує надійність та точність результатів і не потребує додаткових матеріальних витрат.

У ході дослідження було реалізовано процедуру статистичного канонічного аналізу інвестиційної привабливості регіонів України, яка дозволила отримати інтегральний показник інвестиційної привабливості, виявити роль кожного економічного показника у його формуванні та ранжувати регіони за його значенням. Розглянутий статистичний підхід до визначення інвестиційної привабливості може стати надійною базою для потенційних інвесторів у виборі напрямків та об'єктів інвестування.

Список використаної літератури

1. Степаненко С. В. Інвестиційна привабливість регіонів та інноваційна політика в контексті сталого економічного зростання [Електронний ресурс] / С. В. Степаненко. – Режим доступу: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/.../10.pdf>.
2. Савлук О. Оцінка інвестиційної привабливості регіонів України [Електронний ресурс] / О. Савлук // Вісник КНТЕУ. Держава та економіка. – 2013. – № 5. – С. 31–44. – Режим доступу: irbis-nbuv.gov.ua/.../cgi/irbis_64.exe.
3. Іщук С. О. Оцінювання інвестиційної привабливості регіону / С. О. Іщук, Т. В. Кулініч // Регіональна економіка. – 2010. – № 7. – С. 71–78.
4. Уманець Т. В. Оцінка інвестиційної привабливості регіону за допомогою інтегральних індексів / Т. В. Уманець // Економіка і прогнозування. – К.: Інститут економіки та прогнозування НАН України. – 2006. – № 4. – С. 133–145.
5. Джонсон Дж. Эконометрические методы / [Дж. Джонсон; пер. с англ.]. – М.: Статистика, 1980. – С. 331–354.
6. Янковой А. Г. Многомерный анализ в системе STATISTICA / А. Г. Янковой. – Одесса: Оптимум, 2001. – Вып. 1. – 216 с.
7. Іващенко П. О. Багатовимірний статистичний аналіз / П. О. Іваненко, І. В. Семеняк, В. В. Іванов. – Х.: Вид-во «Основа» при Харк. Ун-ті, 1992. – С. 36–42.
8. Задніпрянна Т. С. Інвестиційна привабливість України / Т. С. Задніпрянна // Гуманітарний вісник ЗДІА. – Запоріжжя: ЗДІА, 2010. – Вип. 42. – С. 196–201.
9. Погорєлова Т. В. Статистичні аспекти оцінювання прямих іноземних інвестицій в Україну / Т. В. Погорєлова, Т. С. Корольова // Методологія статистичного забезпечення розвитку регіону: монографія / [за заг. ред. проф. А. З. Підгорного]. – Одеса: Атлант, 2012. – С. 72–92.
10. Про індекс інвестиційної привабливості ЄБА [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.eba.com.ua/uk/about-eba/indices/investment-attractiveness-index>.
11. Інвестиційний атлас та паспорти регіонів / Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrproject.gov.ua/page/investitsiinii-atlas-ta-pasporti-regioniv>.
12. State Statistics Service Of Ukraine: стат. зб. «Регіони України», 2013. – Ч. I, II // Statistical publication. Regions of Ukraine, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ird.gov.ua/1/zb_reg2_2013.pdf.

ДІАГНОСТИКА ЦІН В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ПРОДУКЦІЇ ТВАРИННИЦТВА

У статті розглянуто актуальність ринку продукції тваринництва в контексті формування продовольчої безпеки країни. Розкрито особливості диференціювання цін на регіональному рівні та показано необхідність виявлення основних економічних параметрів щодо їх регулювання. Виявлено причини цінової нестабільності на ринку продукції тваринництва та обґрунтовано пропозицій щодо їх усунення.

The paper shows the actuality of the animal products market in the context of the forming national food safety. The specialty of price differentiation on the regional level is described, and the need of defining the main economic parameters of price regulation is shown. The reasons of price instability on the animal products have been found out and some measures concerning their removal have been suggested.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Механізм формування та розвитку ринку продукції тваринництва варто розглядати як складну консолідовану систему, що об'єднує взаємодію виробників сільськогосподарської продукції та ринкових інститутів з метою гарантованого доступу населення до продуктів тваринного походження в кількості і якості, достатній для здоров'я населення. Суттєвий вплив на цей механізм справляє ціна як гнучкий інструмент і водночас досить могутній важіль управління діяльністю аграрних підприємств на загальному та регіональному рівнях. Саме тому діагностика цін дає можливість встановити причини виникнення різних негативних явищ, які знижують ефективність діяльності підприємства та дозволяє визначити, які конкретні заходи необхідно вжити для забезпечення сталої роботи підприємства.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. окремі аспекти діагностики цін в умовах розвитку ринку продукції тваринництва ґрунтально висвітлено в сучасній економічній літературі такими авторами як П. Гайдуцький, М. Зубець, С. Колотуха, В. Месель-Веселяк, В. Осецький, П. Саблук, В. Ситник, О. Шпичак, В. Худавердієва, О. Шуст та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість проведених досліджень, трансформаційні процеси ринкової економіки вимагають подальшого наукового пошуку інформації щодо формування цінового ланцюга в аграрній сфері з обов'язковим визначенням пріоритетності тваринницької галузі на регіональному рівні.

Постановка завдання. Мета статті полягає у якісній діагностиці цін в умовах формування ринку продукції тваринництва. Об'єктом дослідження є процес аналізу цінового механізму формування ринку продукції тваринництва. Методика дослідження охоплює систему статистико-економічних методів в поєднанні з абстрактно-логічним системним та методом порівняльного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок продукції тваринництва є вразливим для низки ризиків та тенденцій економічного характеру з потенціалом виникнення значного негативного впливу на сільське господарство. Забезпечення життєздатності ринку продукції тваринництва та його конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках, гарантування продовольчої безпеки країни є основними цілями поточної стратегії розвитку аграрної сфери.

Загальна ситуація на ринку продукції тваринництва Житомирської області доволі складна через недостатній рівень формування виробничого потенціалу

сільськогосподарських підприємств, відмови держави від стимулюючого регулювання виробництва і продажу, недосконалості цінового механізму як мотиваційного чинника виробництва продукції. У результаті пропозиція є нестабільною протягом останнього періоду та має суттєві відхилення за роками (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка реалізації продукції тваринництва на аграрний ринок
Житомирської області [1]

Показники	Роки				2012 р. до 2009 р., %
	2009	2010	2011	2012	
Худоба та птиця (у живій вазі) тис. т.	13,9	14,1	12,6	14,8	106,5
Молоко та молочні продукти, тис. т.	67,6	68,8	66,4	82,4	121,9
Яйця, млн. шт.	89,9	87,5	61,2	49,4	54,9

Так, зокрема, пропозиція молока та молочних продуктів у 2010 р. знаходилася на рівні 68,8 тис. т., однак у наступному році – зменшилася до 66,4 тис. т. та до кінця 2012 р. – збільшилася до 82,4 тис. т., що на 22% більше показника 2009 року. Протягом останніх років більш ніж на 45% зменшилася пропозиція яєць, причиною чого могла також стати й спеціалізація аграрних підприємств цього регіону. Okрім цього, динаміка останніх років свідчить про занепад галузей скотарства і птахівництва, рівень реалізації продукції яких впродовж чотирьох років збільшився лише на 0,6%.

Варто зазначити, що нестабільна пропозиція виробленої продукції є передумовою перманентних криз на аграрному ринку. Сільськогосподарські підприємці пріоритетним вважають виробництво менш затратних в технологічному контексті процесу виробництва таких видів продукції, що не потребують великої кількості матеріально-технічних ресурсів. Це порушує ринковий баланс, створює «перспективу» надлишкового виробництва і недостатності пропозиції продукції менш пріоритетних галузей.

Важливим економічним параметром ринкового середовища діяльності підприємств з виробництва продукції тваринництва є ціна, що має велике значення для споживачів товарів та координує відносини між підприємствами і товарними ринками.

Таблиця 2

Середні ціни реалізації сільськогосподарськими підприємствами (крім малих)
продукції тваринництва, грн. за т. [1]

Показники	Роки					2013 р. до 2009 р., %
	2009	2010	2011	2012	2013	
Худоба та птиця (у живій вазі)	10137,1	9989,5	12106,5	14316,1	11820,5	116,6
Молоко та молочні продукти (у перерахунку на молоко)	1759,3	2731,6	2897,2	2537,8	3321,5	188,8
Яйця за тис. шт.	376,6	375,7	384,8	481,8	531,6	141,2

Як свідчать дані табл. 2, впродовж останніх п'яти років найбільш суттєвих змін у ціні зазнали молоко та молочні продукти (на 88,9% більше у 2013 р. порівняно з 2009 р.).

За аналізований період простежувався дещо менший рівень збільшення середньої ціни реалізації яєць – 41%, худоби та птиці (у живий вазі) – 16,6%.

Така цінова нестабільність на ринку продукції тваринництва відбувається під дією стохастичного впливу використання матеріальних ресурсів, адже зміна ціни ресурсів на кілька відсотків спричиняє збільшення цін у рази. Господарства змушені піднімати реалізаційні ціни на продукцію, щоб запобігти збиткам. Специфічність тваринницької галузі також відображається в 70% рівні витрат на корми у загальній структурі виробничих витрат. В контексті викладеного варто зауважити, на думку В. Я. Месель-Веселяка, який зазначив, що «для підвищення рівня конкурентоспроможності в аграрному виробництві необхідно підвищити ефективність виробництва за рахунок зниження собівартості продукції й підвищення прибутковості галузі» [2, с.12]. Немає сумнівів щодо того, що такий дисбаланс формування цінового механізму спричиняє нерівномірний розподіл фінансових ресурсів та викликає недоотримання прибутків сільськогосподарськими товаровиробниками, призводить до погіршення якості продукції, високому ризику банкрутства підприємств та інших негативних явищ.

Процес ідентифікації факторів, які мають вплив на формування ціни, не обмежуються лише матеріальними витратами. Аналіз цін варто розглядати з позиції покупців, що передбачає з'ясування того, чи спроможні вони заплатити за продукцію відповідно до очікувань сільськогосподарських підприємств і скільки таких покупців. При цьому необхідно розрізняти покупців індивідуальних та інституціональних, оскільки вони по-різному реагують на ціну [3]. Зниження життєвого рівня змусило багатьох українських споживачів відмовитися від звичного рівня споживання, звести потреби до мінімуму. Так, зокрема, попит на молоко та молочні продукти за останні п'ять років зменшився з 250,7 кг. на одну особу на рік до 237,5 кг. – при раціональній нормі споживання 380 кг на одну особу на рік. Лише на 15% збільшився рівень споживання м'ясо та м'яспродуктів, та у 2012 р. становив 49,3 кг. на душу населення водночас коли норма споживання становить 82 кг. (рис. 1).

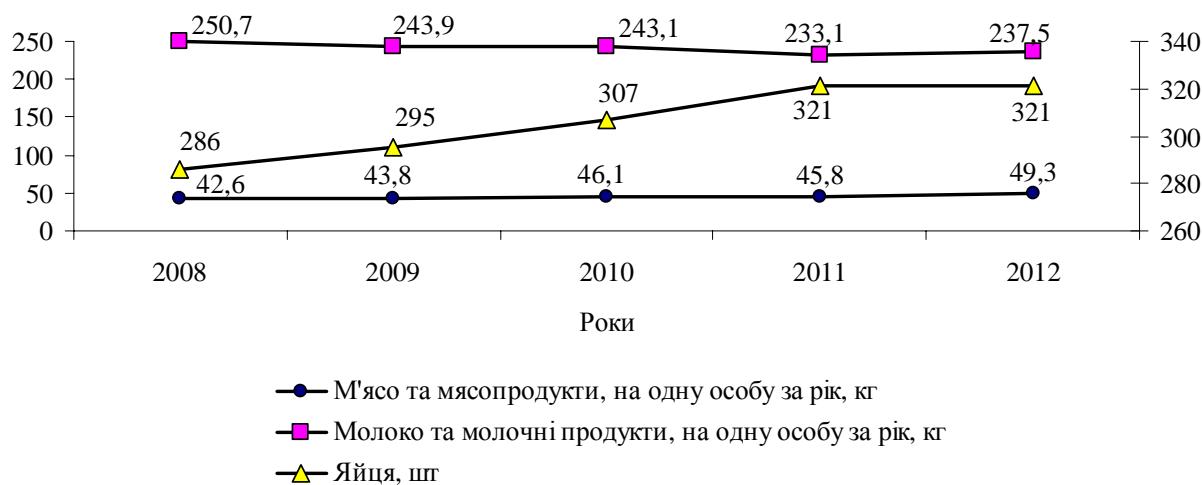


Рис. 1. Динаміка споживання продукції тваринництва у Житомирській області

Варто зауважити, що задоволення потреби у м'ясі відповідно до існуючих медичних норм споживання продуктів харчування, складає 63,4%. Статистичні дані вказують на те, що для українських громадян з найнижчими доходами, фактичне споживання харчових продуктів становить половину, а м'яспродуктів – майже одну третину фізіологічної норми харчування. Враховуючи те, що ключовим аспектом вирішення проблеми продовольчої безпеки будь-якої країни є доступність повноцінного харчування, особливо для малозабезпечених верств населення, рівень споживання м'ясо та м'яспродуктів України перебуває на межі критичного рівня. Незмінним впродовж останніх років залишається той

факт, що позитивне зростання частки окремих видів м'яса в структурі споживання припадає лише на курятину. З точки зору мікроекономічної оцінки таке явище можна охарактеризувати й тим, що ринок м'яса – це ринок монополістичної конкуренції, в якому домінуючою складовою є ринок курятини, що на загальнонаціональному рівні розвивається досить стрімко.

Така монополізація ринків призводить до катастрофічних втрат доходів товариробників і, як наслідок, до прогресуючої деградації аграрного сектора країни. Так, зокрема, розвиток свинарства та скотарства, на відміну від ринку курятини, внаслідок макроекономічної дестабілізації зазнає зменшення ефективності виробництва, втрачаючи власні оборотні кошти. Як відомо, таке становище робить аграріїв вкрай вразливими та нестійкими до внутрішніх та зовнішніх ризиків господарського середовища. Саме тому, одночасний спад виробництва і споживання перешкоджають роботі механізмів ринкового саморегулювання даних галузей, у тому числі, і їх конкурентних стимулів. При цьому підприємства змушені підвищувати ціни на свою продукцію для одержання прибутку в умовах спаду виробництва та низького платоспроможного попиту населення.

Важливим залишається і той факт, що успішними на ринку продукції тваринництва можуть бути не лише підприємства, з достатньою кількістю основних чинників виробництва. В умовах трансформації визначальними для них стають такі фактори, як: економічна діяльність, урядова ефективність, бізнесова активність, розвинута інфраструктура та високий рівень мотивації. Протягом періоду реформ, сукупний вплив перерахованих чинників негативно позначився на результатах діяльності. Про це свідчать показники табл. 3, де вкрай критичною є тенденція виробництва м'яса ВРХ (рівень рентабельності в країні та в Житомирській області до 2011 року мав від'ємне значення більше 35%) і м'яса свиней (позитивним цей показник був лише на рівні країни у 2009 році – 12,1% та у 2012 році – 2,0%). Натомість виробництво молока і молочних виробів мало протилежні значення (у 2011 році – близько 20%). Протягом 2009–2012 років найбільш рентабельними були сільськогосподарські підприємства, що виробляли яйця курячі. Разом з тим, рівень рентабельності м'яса птиці має негативну динаміку, що пов'язано, в першу чергу, зі спеціалізацією виробництва в умовах диверсифікації як в країні, так і на регіональному рівні зокрема.

Таблиця 3

Рівень рентабельності виробництва основних видів продукції тваринництва у сільськогосподарських підприємствах, %, [1]

Роки	Регіон	Види продукції				
		Молоко і молочні продукти	М'ясо ВРХ	М'ясо свиней	М'ясо птиці	Яйця курячі
2009	Україна	1,4	-32,9	12,1	-22,5	13,1
	Житомирська обл.	-4,6	-35,5	-22,8	-28,2	11,1
2010	Україна	17,9	-35,9	-7,8	-4,4	18,6
	Житомирська обл.	14,3	-35,8	-10,9	-53,4	-7,1
2011	Україна	18,5	-24,8	-3,7	-16,8	38,8
	Житомирська обл.	20,9	-26,1	-14,3	-65,6	-8,5
2012	Україна	2,3	-29,5	2,0	-7,2	52,6
	Житомирська обл.	4,7	-32,7	-3,4	-36,4	9,9

Таким чином, діагностика цін в умовах формування ринку продукції тваринництва характеризується складною структурою. Доцільність її оптимального відображення ґрунтується на прийнятті великої сукупності правильних управлінських рішень. Крім цього варто погодитися з думкою В. А. Худавердієвою, яка у цьому контексті зазначає про невід'ємність політичних рішень щодо встановлення рівнів підтримки, квот виробництва,

співвідношення цінових і нецінових заходів, що регулюються, а також співвідношення каналів цінової підтримки. Узагальнення світового досвіду дає можливість ідентифікувати два таких канали: позичкова ставка й цільова ціна, які використовують принципово різні економічні функції [4, с.23–25].

Доповнити зазначену думку варто концепцією ціноутворення на сільськогосподарську продукцію, в якій зазначається [5, с.3–20]:

- на всіх етапах перехідного періоду необхідно поєднувати принцип вільного формування цін з економічним регулюванням їх державою;
- в умовах лібералізації цін важливе значення має врахування державою рівня платоспроможності населення, тому що істотне відставання попиту населення на продовольство зумовлює штучну кризу перевиробництва продукції тваринництва і скорочення її обсягів;
- ціновий механізм повинен стимулювати підвищення якості вироблюваної в країні продукції до рівня світових стандартів;
- на перших етапах вступу нашої країни до світового ринку виникає необхідність введення протекціонізму цін на вітчизняну продукцію тваринництва порівняно з імпортними.

Висновки і перспективи подальших розробок. Економічна ситуація та наявні недоліки у реформуванні ринку продукції тваринництва, інфляція та нестача матеріальних ресурсів, відсутність ефективного впливу держави на системні прогнози щодо майбутньої кон'юнктури привели до дестабілізації ринкових механізмів ціноутворення.

Разом з тим, деякі економісти-аграрники [6, с.210] зазначають, що наявний потенціал тваринництва, досвіду і традицій м'ясопродуктового підкомплексу України повинен бути орієнтованим на експорт. Згідно з прогнозними даними у 2015 р. він зможе запропонувати на зовнішній ринок 265,2 тис. т. м'яса (у забійній вазі), в 2020 р. – 488,3 тис. т., а у 2030 р. цей показник становитиме 778,9 тис. т. Тому досягти таких прогнозних змін можна лише за умови нагальної реакції держави на невиправдану нестабільність і нерегульованість ситуації на ринку продукції тваринництва, яка створює «дискомфорт» для споживача у ціновому аспекті. Створення сприятливих правових і економічних умов його розвитку, конкретизація та відкритість обґрунтованих пропозицій щодо регулювання та підвищення ефективності функціонування – стимулюватиме інтерес підприємців до відновлення та налагодження безперебійного процесу виробництва. Системність і виваженість таких заходів в подальшому забезпечать належне формування ціни на продукцію тваринництва з урахуванням якісних параметрів та надасть можливості її просування на зовнішній ринок.

Список використаної літератури

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
2. Месель-Веселяк В. Я. Дохідність і розширене відтворення в агропромисловому виробництві / В. Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2008. – № 3. – С. 12.
3. Аналіз цін з позиції оточення, покупців, посередників і конкурентів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ws/1869072551913/marketing/vstupniy_etap_analizu_tsin.
4. Худавердієва В. А. Організаційно-економічний механізм підвищення ефективності сільськогосподарських підприємств / В. А. Худавердієва // Економіка АПК. – 2009. – № 11. – С. 23–25.
5. Саблук П. Т. Концепція ціноутворення на сільськогосподарську продукцію / П. Т. Саблук, В. Я. Масель-Веселяк, М. Я. Дем'яненко та ін. // Економіка АПК. – К.: ННЦ «ІАЕ» УААН. – 2008. – № 1. – С. 3–20.
6. Зубець М. В. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / М. В. Зубець, П. Т. Саблук, В. Я. Месель-Веселяк, М. М. Федорова. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 1008 с.

Стаття надійшла до редакції 30.05.2014.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

У статті розглянуто особливості вибору форм обліку фермерськими господарствами. Внесено пропозиції щодо уdosконалення існуючих методичних рекомендацій з організації та ведення бухгалтерського обліку в фермерських господарствах в межах досліджуваної ділянки обліку.

The features of the choice of accounting forms by farms are considered in the article. Proposals for the improvement of existing guidelines on organization and management accounting in farms within the study area of accounting are proposed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ринкові умови господарювання вимагають від фермера значно збільшити обсяг інформації щодо його господарської діяльності. Це викликано і певним інтересом зовнішніх суб'єктів до результатів діяльності фермерських господарств, і збільшенням обсягу інформації щодо попиту на вироблену продукцію, можливостей її збути при визначених умовах та вимогах, матеріально-технічного забезпечення виробництва та його інноваційної привабливості.

Фермерське господарство є формою підприємницької діяльності громадян зі створенням юридичної особи, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою та реалізацією з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм для ведення фермерського господарства, відповідно до закону [1]. Значення і необхідність обліку у фермерських господарствах обумовлюється, з одного боку, потребою в інформації про наявне в господарстві майно, обсяги виробництва продукції, доходи та витрати, а з іншого боку – зобов’язанням щодо надання у державні установи інформації про результати фінансово-господарської діяльності. Хоча фермерські господарства в Україні і зайняли своє місце в економіці країни, проте питання обліку та інформаційного забезпечення залишаються актуальними та потребують подальшого дослідження.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питанням організації обліку, розвитку інформаційного забезпечення фермерських господарств присвячено праці багатьох провідних вітчизняних учених-економістів: Ф. Ф. Бутинця, М. Я. Дем’яненка, В. М. Жука, Г. Г. Крейцева, В. Б. Моссаковського, П. Т. Саблука, Л. К. Сука та інших. Водночас окремі питання організації обліку та інформаційного забезпечення фермерських господарств досліджено недостатньо, особливо в умовах переходу та адаптації до міжнародних стандартів фінансової звітності. З позицій уdosконалення обліку в діяльності фермерських господарств він набуває актуальності як для економічної науки, так і практики господарювання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас було виявлено, що у більшості публікацій хоча і розкриваються загальні та теоретичні сторони побудови облікового процесу в фермерських господарствах, але більшість із них досліджує розвиток організаційно-інформаційного забезпечення. Автор статті поділяє цю точку зору і вважає, що на сучасному етапі переходу та адаптації до міжнародних стандартів фінансової звітності необхідно враховувати специфіку діяльності підприємств аграрної сфери, зокрема фермерських господарств. Водночас проблему методичного забезпечення облікового процесу не можна вважати повністю вирішеною ані в теоретичному, ані в практичному плані. Таким чином можна зауважити, що сьогодні відсутній цілісний, системний, всеохоплюючий підхід до організації та ведення обліку фермерськими господарствами.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення підходів та розкриття особливостей застосування форм обліку в фермерських господарствах, висвітлення проблем пов'язаних з їх застосуванням та формування заходів щодо їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. В обліку фермерських господарств (ФГ) наявна певна специфіка. Фермерські господарства ведуть бухгалтерський облік результатів своєї роботи та подають відповідним органам фінансову звітність, статистичну інформацію та інші дані, установлені законодавством України. При веденні бухгалтерського обліку на фермерському господарстві є певні особливості: зазвичай, бухгалтерський облік у ФГ веде його голова чи один із членів господарства, які не досить добре розуміються на обліку, тому облік має бути максимально спрощеним; для ФГ властиве здійснення окремих специфічних господарських операцій (засновники фермерського господарства здебільшого вносять до складеного капіталу не майно, а лише права користування ним; членам господарства виплачується не заробітна плата, а певна частка з отриманого господарством доходу), отже, ці операції потрібно коректно відображати в бухгалтерському обліку; основна діяльність ФГ сільськогосподарська, тому при веденні обліку господарство повинно враховувати всю облікову сільськогосподарську специфіку.

Більшість ФГ є суб'єктами мікропідприємництва та малого підприємництва (великі й середні), їх класифікацію наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Класифікація фермерських господарств

Суб'єкт господарювання	Показники	
	середня кількість працівників за звітний період (рік)	річний доход від будь-якої діяльності
Суб'єкти мікропідприємництва	не перевищує 10 осіб	не перевищує суми, еквівалентної 2 млн. євро, визначеної за середньорічним курсом НБУ
Суб'єкти малого підприємництва	не перевищує 50 осіб	не перевишує суми, еквівалентної 10 млн. євро, визначеної за середньорічним курсом НБУ
Суб'єкти великого підприємництва	перевищує 250 осіб	перевищує суму, еквівалентну 50 млн. євро
Суб'єкти середнього підприємництва	решта, які не потрапили до перелічених вище критерій	

На ФГ як на юридичну особу повною мірою поширяються вимоги Закону України «Про фермерське господарство» [1], Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2], «Порядку подання фінансової звітності» [3] та П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» [4]. Від величини ФГ та системи оподаткування залежить форма обліку, якою воно може скористатися. Інструкції щодо вибору форми містить Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2] і П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» [4].

Згідно з Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2] і П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» [4], малі ФГ – платники фіксованого сільськогосподарського податку або податку на прибуток складають фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва (ф. № 1-м, 2-м), з необхідністю вести облік із застосуванням подвійного запису. При цьому вони можуть використовувати спрощений План рахунків. Лише ФГ – платники податку на прибуток за ставкою 0% відповідно до вимог Податкового кодексу України (ПКУ) [5] або платники єдиного податку мають право скористатися Спрощеним фінансовим звітом суб'єкта малого підприємництва (ф. № 1-мс, 2-мс). Вибір форми обліку та відповідних регистрів, які може використовувати фермерське господарство, наведено в табл. 2. Якщо ж вони не є платниками ПДВ, то можуть систематизувати інформацію, яка міститься в прийнятих до обліку первинних документах, в регистрах бухгалтерського обліку без застосування подвійного запису.

Таблиця 2

Альтернативи форм обліку фермерських господарств

Категорія суб'єктів	Форма звітності	Форми обліку (регістри)	Примітка
Суб'єкти малого підприємництва, визнані відповідно до законодавства [4]	Фінансова звітність, ф. № 1-м, 2-м [4]	1) спрощена форма – основний регистр – Журнал реєстрації господарських операцій [7]; 2) Журнально-ордерна форма [8]; 3) проста форма [9] – Журнал обліку господарських операцій. Відомість № 3-м; 4) 4) спрощена [9] – зі складанням оборотно-сальдової відомості	Ведуть бухгалтерський облік із застосуванням подвійного запису. Мають право використовувати спрощений План рахунків. Найчастіше обирають між регістрами [7] і [9]
1) суб'єкти малого підприємництва, які відповідають критеріям за ПКУ, та мають право на застосування спрощеного бухгалтерського обліку доходів і витрат [4]; 2) платники єдиного податку [3, 4]	Спрощена фінансова звітність, ф. № 1-мс, 2-мс [4]	Мають право застосовувати Методичні рекомендації № 720 [9]	Можуть вести бухгалтерський облік без подвійного запису, якщо не є платниками ПДВ [3, 4]. ФГ лише інколи бувають «нульовиками» (платниками податку на прибуток за ставкою 0%) через необхідність отримання низки обов'язкових критеріїв та застосуванням подвійного запису, Плану рахунків
Інші ФГ, що не ввійшли до категорії «малих» суб'єктів	Загальна фінансова звітність, ф. № 1 – 6	Меморіально-ордерна, журнальна, журнально-ордерна, автоматизована форма. Найчастіше журнально-ордерна [9]	

Сьогодні фермерське господарство має низку переваг перед інших суб'єктів господарювання, це: можливість використання спеціального податкового режиму, сімейний характер бізнесу, можливість безоплатної приватизації членами господарства земель, отриманих у користування, можливість позаконкурентного (без проведення земельних торгів) отримання земельних ділянок у власність чи оренду із земель державної та комунальної власності, істотно нижчі законодавчі ризики, пов'язані з площею земель господарства.

Проте, серед перерахованих переваг фермери мають певні проблеми, у першу чергу, пов'язані з нормативною неврегульованістю облікових операцій, оскільки Методичні рекомендації з організації та ведення обліку в селянських (фермерських) господарствах № 189 [6], затверджені ще у 2001 році, суттєво застаріли.

Розглянемо більш детально Методичні рекомендації № 189 [6], згідно з якими бухгалтерський облік у ФГ ведуть за однією із форм:

- «простою», що застосовується у ФГ, в яких працюють власник (голова) і члени його родини (без залучення найманых працівників). Передбачає ведення обліку без подвійного

запису. Фінансовий результат визначають, порівнявши доход і витрати, згруповани за елементами, відображення витрат – за фактом руху матеріальних ресурсів списують на виробництво за фактом купівлі, а не в момент витрачання. При цьому основним реєстром є Книга обліку доходів і витрат. Як свідчать національні стандарти П(С)БО 25, вона не відповідає чинним вимогам і за цією формулою фінансову звітність заповнити не просто. Крім того, ФГ мають право вести облік без використання подвійного запису лише «нульовики» та платники єдиного податку – неплатники ПДВ;

- «спрошеною», що застосовується у ФГ із середньообліковою чисельністю працюючих за звітний період до 10 осіб включно (крім членів родини) та обсягом виручки за рік, що не перевищує 500 тис. грн. Вона передбачає наявність подвійного запису, складання Журналу реєстрації господарських операцій. Грунтуючись на принципах форми Журнал-головна. Також відповідно до Методичних рекомендацій № 189 не враховано специфіку відображення біологічних активів за П(С)БО 30 «Біологічні активи», що для фермерських господарств визначально. У результаті бухгалтери фермерських господарств, бажаючи дотриматися приписів Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2] та П(С)БО 30 «Біологічні активи», можуть використовувати Методичні рекомендації № 189 лише в частині, що не суперечить їм.

Отже, головним для фермерських господарств є використання тих реєстрів бухгалтерського обліку, які б відображали достовірну та правдиву фінансову звітність суб'єкта господарювання.

Незалежно від обраної форми бухгалтерського обліку всі фермерські господарства зобов'язані підтверджувати господарські операції відповідними первинними документами, складеними з огляду на вимоги Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2] і «Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку» № 88 [10]. При цьому можна використовувати як самостійно розроблені документи, так і затверджені форми, зокрема, такі як:

- спеціалізовані форми первинних документів з обліку основних засобів та інших необоротних активів сільськогосподарських підприємств, затверджені наказом Мінагрополітики України № 701 від 27.09.2007 р.;
- спеціалізовані форми первинних документів з обліку виробничих запасів у сільськогосподарських підприємствах, затверджені наказом Мінагрополітики України № 929 від 21.12.2007 р.;
- спеціалізовані форми первинних документів з обліку довгострокових і поточних біологічних активів у сільськогосподарських підприємствах, затверджені наказом Мінагрополітики України № 73 від 21.02.2008 р.;
- спеціальні форми первинної документації для суб'єктів рибного господарства в галузі аквакультури, затверджені наказом Мінагрополітики та продовольства України № 362 від 19.06.2012 р.

Сьогодні найпоширенішими формами обліку у фермерських господарствах є:

1. Проста форма обліку. Можуть складати лише суб'єкти малого підприємництва за формами № 1-м і 2-м. Чіткого визначення простої форми обліку в нормативних актах немає, а в рекомендаційних документах вона характеризується по-різному. Так, Методичні рекомендації № 189 [6] суперечать П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» [4] і Закону про бухгалтерський облік [2]. Порівнявши все й проаналізувавши, виділимо найголовніше, що не містить протиріч. Характерними рисами простої форми є:
 - 1) облік ведуть з використанням подвійного запису, застосовуючи або спрощений План рахунків, або звичайний План рахунків;
 - 2) використовують Журнал обліку господарських операцій, який складають щомісяця [9], можливо застосовувати відомості та реєстри для простої форми (Відомість 3-м аналітичного обліку розрахунків з оплати праці з дебіторами і кредиторами), коли в обліку фермерського господарства відображається незначна

кількість однотипних господарських операцій. Крім того, якщо фермерське господарство використовує даний варіант, на думку автора, необхідно додатково вести також:

- відомості обліку біологічних активів (затверджені наказом Мінагрополітики № 390 від 04.06.09 р. [8]: відомості аналітичного обліку довгострокових біологічних активів (ф. № 4.2 с.-г.), аналітичного обліку поточних біологічних активів рослинництва (ф. № 8.1 с.-г.), аналітичного обліку поточних біологічних активів тваринництва (ф. № 8.2 с.-г.);
 - звіт про витрати й вихід продукції основного виробництва (ф. № 5.5 с.-г., затверджена наказом Мінагрополітики № 390 від 04.06.09 р.);
 - відомість обліку основних засобів (відомість за ф. № 4-м) із Методичних рекомендацій № 422) [7].
2. Спрощена форма обліку. Передбачає ведення скороченого переліку регістрів бухгалтерського обліку (меншого порівняно із загальною формою бухгалтерського обліку) з метою узагальнення інформації про господарські операції та складання фінансової звітності. Таку форму можуть використовувати фермерські господарства, яких належать до суб'єктів мікропідприємництва та малого підприємництва, тобто ті, хто складає фінансову звітність за формами № 1-м і 2-м відповідно до П(С)БО 25 [4]. На думку автора, ця форма обліку підходить для невеликих фермерських господарств, які провадять один вид діяльності (рослинництво або тваринництво).

Фермерські господарства можуть використовувати спрощену форму, передбачену Методичними рекомендаціями № 189 [6] або Методичними рекомендаціями № 422 [7]. До перелічених документів входять різні регістри спрощеної форми обліку, які наведені в табл. 3.

Таблиця 3

Перелік регістрів спрощеної форми обліку

Методрекомендації № 189 [7]	Методрекомендації № 422 [8]
Опис майна	Відомість 1-м: розділ I. Облік готівки й грошових документів. Розділ II (зворотний бік). Облік коштів та їх еквівалентів.
Журнал реєстрації господарських операцій	Відомість 2-м: Облік запасів.
Відомість обліку розрахунків	Відомість 3-м: розділ I. Облік розрахунків з дебіторами та кредиторами за податками й платежами, довгостроковими зобов'язаннями та доходами майбутніх періодів. Розділ II (зворотний бік). Облік розрахунків з оплати праці.
Відомість обліку основних засобів і нарахування амортизації	Відомість 4-м: розділ I. Облік необоротних активів й амортизації (зносу). Розділ II (зворотний бік). Облік капітальних і фінансових інвестицій та інших необоротних активів.
Відомість обліку витрат виробництва	Відомість 5-м: розділ I. Облік витрат. Розділ II. Облік витрат на виробництво. Розділ III. Облік доходів і фінансових результатів. Розділ IV. Облік власного капіталу, витрат майбутніх періодів, забезпечені майбутніх витрат і платежів.
Журнал-головна	Оборотно-сальдова відомість.

Окрім зазначених відомостей, фермерські господарства для обліку біологічних активів і сільськогосподарської продукції можуть вести допоміжні відомості, та регістри, зазначені в Методичних рекомендаціях № 390 [8]:

- відомість № 4.2 с.-г. аналітичного обліку довгострокових біологічних активів;
- відомість № 8.1 с.-г. аналітичного обліку поточних біологічних активів рослинництва;
- відомість № 8.2 с.-г. аналітичного обліку поточних біологічних активів тваринництва тощо.

Водночас необхідно зважати на те, що в обліку фермерського господарства є певна

специфіка, пов'язана з особливостями сільськогосподарського виробництва. Тому форми реєстрів, що містяться в Методичних рекомендаціях № 422 [7], варто доповнити й відкоригувати під особливості господарської діяльності на конкретному господарстві. Отже, фермерське господарство, як одна із основних ланок сучасного агропромислового комплексу України повинно правильно працювати, що неможливо без коректного ведення бухгалтерського обліку.

Висновки і перспективи подальших розробок. Актуальними залишаються питання удосконалення державного регулювання бухгалтерського обліку фермерських господарств з метою їх методичного та організаційного забезпечення в умовах адаптації до міжнародних стандартів фінансової звітності, дотримання єдиних методологічних зasad ведення бухгалтерського обліку, створення галузевих стандартів, які б враховували їх особливості діяльності. Практика ведення обліку у фермерських господарствах свідчить про застосування відповідної форми обліку залежно від розмірів господарства, спеціалізації, забезпеченості фінансовими і матеріальними ресурсами. На думку автора, до складу цих критеріїв доцільніше включати площу ріллі, наявність та ціну технічного оснащення, обсяг валової продукції. Необхідним є удосконалення реєстрів синтетичного і аналітичного обліку та інших носіїв обліково-економічної інформації, розробка внутрігосподарської (управлінської) звітності.

Список використаної літератури

1. Про фермерське господарство: Закон України № 973-IV від 19.06.2003 р. зі змін. і доповн. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/973-15>.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України № 996-XIV від 16.07.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Про затвердження Порядку подання фінансової звітності: Постанова Кабінету міністрів України № 419 від 28.02.2000 р. зі змін. і доповн. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/636705>.
4. П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва»: Наказ Міністерства фінансів України № 39 від 25.02.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00>.
5. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 р. зі змін. і доповн. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
6. Про затвердження Методичних рекомендацій з організації та ведення обліку в селянських (фермерських) господарствах: Наказ Міністерства аграрної політики України № 189 від 02.07.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=183377.
7. Про затвердження Методичних рекомендацій по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами: Наказ Міністерства фінансів України № 422 від 25.06.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=196041.
8. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо застосування реєстрів журнально-ордерної форми обліку для сільськогосподарських підприємств: Наказ Міністерства аграрної політики України № 390 від 04.06.2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pro-u4ot.info/index.php?section=browse&CatID=98&ArtID=876>.
9. Про затвердження Методичних рекомендацій із застосування реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами: Наказ Міністерства фінансів України № 720 від 15.06.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mfinfin.gov.ua/control/uk/publish/article%3Fart_id=296068&cat_id=285157.
10. Про затвердження Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку: Наказ Міністерства фінансів України № 88 від 24.05.1995 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95>.

Стаття надійшла до редакції 19.03.2014.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ТА РЕЗУЛЬТАТИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ВІТЧИЗНЯНИХ АГРАРНИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ

У статті розглянуто особливості розвитку галузі рослинництва та тваринництва, а також досліджено класифікацію бюджетних асигнувань у сільське господарство. Здійснено аналіз державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників в Україні шляхом надання дотацій на вирощування тваринництва. Визначено напрями розвитку сільської місцевості з урахуванням глобалізаційних та інтеграційних процесів.

The article deals with the peculiarities of crop and animal husbandry, and investigates classification of budgetary allocations to agriculture. The analysis of state support to agricultural producers in Ukraine by granting subsidies for raising livestock is made. The directions of rural development in view of globalization and integration processes are defined.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сільське господарство як України, так і регіону отримує значну бюджетну підтримку від держави у вигляді бюджетних та податкових надходжень. Проте обсяг загальної підтримки є значно вищим для України, оскільки значні нефіскальні заходи також надають вигоду вітчизняним аграрним виробникам. Високі імпортні тарифи захищають вітчизняних виробників від іноземних конкурентів. Держава здійснює перерозподіл видатків за бюджетною програмою в розрізі економічної класифікації в межах загального обсягу її бюджетних призначень окремо по загальному та спеціальному фондах державного бюджету. Необхідно передумовою ефективної діяльності вітчизняних аграрних підприємств у системі світового господарства є державна фінансова підтримка сільськогосподарського виробництва.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженням теоретичних і практичних питань бюджетної підтримки сільськогосподарського виробництва приділяли значну увагу багато вітчизняних учених, таких як: В. Г. Андрійчук, В. Алексійчук, М. Берков, П. Гайдуцький, О. С. Гуменюк, М. Дем'яненко, О. Дзюблюк, П. Лайко, Ю. Луценко, М. Малік, О. Непочатенко, С. Колотуха, М. Корецький, П. Т. Саблук, С. Мочерний, А. Поддєрьогін та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Результати наукових досліджень вітчизняних учених мають суттєве значення для розвитку нових підходів та пошуку варіантів інвестування і фінансування діяльності сільськогосподарських підприємств. Проте, потребує ретельного вивчення низка питань щодо формування нових механізмів фінансування сільськогосподарських товаровиробників, підвищення ефективності їх діяльності, з урахуванням процесів євроінтеграції.

Постановка завдання. Головна мета статті полягає в теоретичному, методологічному обґрунтуванні ефективного механізму та інструментів соціально-економічного регулювання державою бюджетної підтримки на всіх рівнях сільськогосподарського виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність роботи сільськогосподарських підприємств залежить переважно від управлінської діяльності, яка забезпечує реальну економічну самостійність господарюючих суб'єктів, окупність їх виробничих витрат і конкурентоспроможність. Ефективність управління, передусім, залежить від достатності й оперативності одержаної управлінським персоналом інформації та від її адаптації до ринкових умов функціонування підприємства.

На Полтавщині розвитку аграрного сектора приділяється особлива увага. Цей напрям в області є пріоритетним. Забезпечення сталого розвитку регіону, покращення технологій агропромислового виробництва, підвищення його конкурентоспроможності на національному та світовому ринках, оптимізація структури посівних площ, створення сприятливого інвестиційного клімату – це ті тенденції, які характерні для аграрного сектора Полтавської області.

В області понад 2 млн. га. сільськогосподарських угідь, у т. ч. ріллі – 1,7 млн. га. Ґрунти – переважно чорноземи, на частку яких припадає 93,0% ріллі. Основу сільськогосподарського виробництва Полтавщини складають 528 сільськогосподарських підприємств, в обробітку яких знаходиться 1,3 млн. га. землі. Значною частиною економічного потенціалу області є фермерські та особисті селянські господарства. Вони виробляють майже 60,0% м'яса і молока, 30,0% яєць, основну кількість картоплі, овочів та фруктів.

Сьогодні в області функціонує 1657 фермерських господарств (на 54 більше, ніж у 2012 р.), в їх користуванні знаходиться 199,9 тис. га. сільськогосподарських угідь. Середній розмір фермерського господарства сягає 120,7 га. У 2012 р. індекс обсягу виробництва продукції тваринництва порівняно з 2011 р. становив 111,7%, у т. ч. в сільськогосподарських підприємствах – 123,3%, у господарствах населення – 99,8% (табл. 1).

Таблиця 1

Показники та динаміка розвитку галузі рослинництва вітчизняними підприємствами Полтавської області

№ п/п	Показник	Усі категорії господарств				Сільськогосподарські підприємства				Господарства населення			
		2011 р.		2012 р.		2011 р.		2012 р.		2011 р.		2012 р.	
		тис. гол.	%	тис. гол.	%	тис. гол.	%	тис. гол.	%	тис. гол.	%	тис. гол.	%
1.	Велика рогата худоба	272,9	103,2	268,6	100,4	166,7	103,3	167,9	100,7	106,2	103,0	100,7	100,0
	у т.ч. корови	134,3	97,7	133,7	98,4	67,9	102,9	68,2	100,4	66,4	93,0	65,5	96,3
2.	Свині	321,5	89,1	403,5	129,2	166,7	91,0	268,1	160,3	154,8	87,1	135,4	93,4
3.	Вівці та кози	41,4	96,3	72,3	163,9	7,1	95,9	7,2	101,4	34,3	96,3	65,1	175,9
4.	Птиця	4532,2	95,9	5495,6	115,9	1868,4	99,1	2638,6	139,0	2663,8	93,8	2857,0	100,5

Як свідчать дані табл. 1, у 2012 р. індекс обсягу виробництва продукції тваринництва порівняно з 2011 р. становив 111,7%, у т. ч. в сільськогосподарських підприємствах – 123,3%, у господарствах населення – 99,8%. На 1 січня 2013 р. господарствами населення утримувалось 37,5% загальної чисельності великої рогатої худоби (на 1 січня 2012 р. – 37,7%), у т.ч. корів – 49,0% (50,0%); свиней – 33,6% (46,4%), овець та кіз – 90,0% (83,9%), птиці всіх видів – 52,0% (59,9%).

Як свідчать статистичні дані, в структурі реалізації худоби та птиці на забій сільськогосподарськими підприємствами (крім малих) частка свиней у 2012 р. становила 52,7% (за 2011 р. – 57,5%), великої рогатої худоби – 35,0% (38,9%), птиці всіх видів – 12,1% (3,5%). У 2012 р. порівняно з 2011 р. у сільськогосподарських підприємствах (крім малих) обсяг вирощування худоби та птиці збільшився в 1,3 рази або на 151,2 тис. ц., у т. ч. птиці – в 3,0 рази, свиней – в 1,4 рази, великої рогатої худоби – в 1,1 рази. Відношення загального обсягу вирощування худоби та птиці до реалізації тварин на забій у 2012 р. становило 129,7% (у 2011 р. – 127,7%). Середньодобові приrostи великої рогатої худоби на вирощуванні, відгодівлі та нагулі збільшились на 6,9%, свиней – на 12,3% і відповідно становили 526 г. та 447 г.

Основними пріоритетами в розвитку галузі тваринництва Полтавської області є молочне скотарство і свинарство. Молочне скотарство, це галузь, яка дозволяє забезпечити стабільну зайнятість населення в сільській місцевості протягом всього року, збільшити додану вартість при сталій площі сільськогосподарських угідь. Без тваринництва не можна розраховувати на формувати оптимальну структуру ґрунту та одержувати високі врожаї. В сільськогосподарських підприємствах Полтавщини виробляється майже 14,0% загальнодержавного обсягу молока. На молокопереробні підприємства області за 2012 р. надійшло молока вищого ґатунку від сільськогосподарських підприємств 39,0%, 1-го ґатунку – 43,0%, 2-го ґатунку 16,0%. За 2012 р. переробними підприємствами області закуплено 530 тис. т. молока, в тому числі, в сільськогосподарських підприємствах – 326,7 тис. т. або 62,0% від загального обсягу.

За результатами роботи галузі тваринництва за 2012 р. Котелевський район посів 1 місце серед районів області, про що свідчить правильність курсу району щодо розвитку аграрної галузі. Підтвердженням цього є також робота молочних ферм ФГ «Мир» в с. Михайлівка Перша та СТОВ «Скіф» в с. Більськ, які відвідали учасники поїздки.

Значну увагу в області приділено покращенню якості виробленої продукції. В сільськогосподарських підприємствах працює 18 доильних залів вітчизняного та імпортного виробництва, в 68 підприємствах доїння корів здійснюється в молокопроводи (171 установка). Протягом 2012 р. введено в дію 3 доильні зали.

Полтавщина має одну із найбільших племінних баз в Україні: 96 підприємствам області присвоєно статус суб'єкта племінної справи у тваринництві; 32 господарства області отримало статус спеціальної сировинної зони, де виробляється екологічно чиста молочна продукція для виробництва дитячих і дієтичних продуктів харчування. Враховуючи високу порівняльну базу минулого року (зібрано рекордний врожай зернових – 5 млн. т.), індекс сільськогосподарського виробництва за 2012 р. становить 89,7%. В усіх категоріях господарств збільшилося виробництво молока на 7,2%, м'яса – на 16,0%, яєць від птиці всіх видів – на 12%. За 2012 р. в усіх категоріях господарств зросло поголів'я великої рогатої худоби на 0,4% (на 1,2 тис. голів), свиней – на 29,2% (на 91,3 тис. голів) та птиці – на 15,9% (на 755,4 тис. голів) [1, с.152–158]. Для покращення розвитку галузі тваринництва держава сприяє у цьому напрямі. Так, якщо у будь-якому домогосподарстві народилось теля, то особа має право отримати дотацію з державного бюджету на його утримання та збереження до певного віку (від трьох до п'ятнадцяти місяців).

Спеціальна бюджетна дотація на 2012 р. була нарахована у таких розмірах:

- 250 грн. за голову – за молодняк віком від 3 до 6 місяців;
- 500 грн. за голову – за молодняк віком від 6 до 9 місяців;
- 750 грн. за голову – за молодняк віком від 9 до 12 місяців;
- 1000 грн. за голову – за молодняк віком від 12 до 15 місяців

У подальшому бюджетна дотація за молодняк виплачувалася у розмірі 250 грн. через кожні три місяці його утримання та до досягнення ним п'ятнадцятимісячного віку.

Статті видатків Державного бюджету України на фінансування сільського господарства формує безпосередньо Міністерство аграрної політики України, виходячи із загальних обсягів бюджетних асигнувань на галузь [2].

У рамках державної фінансової підтримки за рахунок бюджетних коштів фінансуються видатки на: сільськогосподарське виробництво, поліпшення земельних ресурсів, закупівлю сільськогосподарської продукції та техніки, дослідження і практичні роботи в галузі сільського господарства, діяльність обслуговуючих сільське господарство і переробних підприємств та інших установ (табл. 2). Ключовим питанням сьогоднішнього дня та на перспективу залишається впровадження сучасних технологій і відповідне оновлення машинно-тракторного парку аграрних підприємств. В області постійно ведеться технічне переоснащення галузі. За 2012 р. сільськогосподарськими товаровиробниками області придбали 1202 од. сільськогосподарської техніки на загальну суму 342,9 млн. грн. Вже з початку 2013 р. придбано 145 од. техніки на суму 45,2 млн. грн. [3, с.306–320].

Таблиця 2

Класифікація бюджетних асигнувань у сільське господарство [2]

№ п/п	Фінансування видатків	Галузь сільського господарства
1.	сільськогосподарське виробництво	<ul style="list-style-type: none"> – селекція у рослинництво та тваринництво; – заходи боротьби зі шкідниками та хворобами сільськогосподарських рослин; – виробництво продукції рослинництва й тваринництва; – закладання і догляд за молодими садами, виноградниками та ягідниками; – розвиток хмелярства; – підтримка фермерських господарств через механізм здешевлення кредитів; – підтримка підприємств, що знаходяться в особливо складних кліматичних умовах; – часткова компенсація вартості складної сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва; – створення і забезпечення резервного запасу сортового та гібридного насіння;
2.	поліпшення земельних ресурсів	<ul style="list-style-type: none"> – докорінне поліпшення сільськогосподарських земель; – агрохімічна паспортизація земель сільськогосподарського призначення;
3.	дослідження і практичні роботи в галузі сільського господарства	<ul style="list-style-type: none"> – прикладні розробки у сфері розвитку сільськогосподарського виробництва; – розробка найважливіших новітніх технологій у сфері розвитку сільськогосподарського виробництва; – наукові розробки у сфері стандартизації та сертифікації сільськогосподарської продукції; – розробка зразків техніки для сільського господарства; – проведення державних виставкових заходів; – дослідження і експериментальні розробки; – державні науково-технічні програми та наукові частини державних цільових програм у сфері сільського господарства
4.	діяльність обслуговуючих сільське господарство і переробних підприємств та інших установ	<ul style="list-style-type: none"> – підтримка розвитку підприємств молочної переробки; – фінансування соціальної сфери села (оздоровлення та відпочинок дітей, підготовка кадрів, розвиток комунального господарства); – забезпечення діяльності Аграрного фонду та аграрного ринку

Першочерговими питаннями в галузі рослинництва на сьогоднішній день є забезпечення сталого розвитку екологічного землеробства, та, як результат, забезпечення потреб області екологічно чистою продукцією, розвиток насінництва овочевих культур, збереження родючості ґрунтів.

Вирощуванням насіння сільськогосподарських культур в області займаються 80 елітних господарств та насіннєвих господарств. Селекціонерами Полтавської державної аграрної академії створено сорти, які внесено до Державного реєстру сортів рослин України. Це сорти озимої пшениці: Коломак 3 (урожайність 50–63 ц/га), Коломак 5 (урожайність – 60,9 ц/га), Українка полтавська (урожайність 50–56 ц/га), Левада (урожайність 57,9 ц/га);

ороху: Норд (урожайність 40–60 ц/га), Полтавець 2 (урожайність 50–60 ц/га). Визнано перспективними сорти проса: Полтавське золотисте (урожайність 61,2 ц/га), Золушка (урожайність 54,5 ц/га).

У Полтавській області в рослинництво впроваджуються державні та регіональні програми розвитку органічного землеробства та виробництва «екологічно чистої» продукції. Прикладом ефективного застосування ґрунтозахисного біологічного землеробства є ПП «Агроекологія» Шишацького району. Це господарство протягом багатьох років не застосовує засоби захисту рослин та мінеральні добрива. При цьому, забезпечуючи збереження родючості ґрунтів, має вагомі результати у виробництві екологічно чистої продукції. В аграрному секторі створено сприятливий інвестиційний клімат, широко запроваджуються новітні технології виробництва. В області реалізуються 18 інвестиційних проектів на суму 993,0 млн. грн. в галузі тваринництва. Зокрема, у стадії завершення проведення реконструкції та будівництва приміщень першої черги молочно-товарного комплексу в ПП «Білоцерківська агропромислова група» Великобагачанського району та введення в експлуатацію доильного залу в СВК «Батьківщина» Котелевського району, розпочато будівництво другого доильного залу в ТОВ «АФ «Маяк» Котелевського району, продовжується проведення реконструкції приміщень в ТОВ «НВП «Глобинський свинокомплекс» другої черги в Семенівському районі.

В області вживаються заходи щодо залучення іноземних інвестицій у галузь тваринництва з агрохолдингом «БЕЗРК-Белгранкорм» Російської Федерації щодо будівництва свиновідгодівельного комплексу. Сьогодні визначено земельні ділянки, де буде будуватися комплекс. Одним із пріоритетних напрямків залучення інвестиційних ресурсів є будівництво нових елеваторів, реконструкція, модернізація та розширення діючих зерноскладів та хлібоприймальних підприємств.

Протягом останніх років на території області одним із найбільших інвесторів є ТОВ СП «Нібулон». У липні 2011 р. ТОВ СП «Нібулон» було введено в експлуатацію річковий перевантажувальний термінал у селищі Градизьк Глобинського району та комплекс з приймання, зберігання і відвантаження зернових та олійних культур у смт. Артемівська Чутівського району. У жовтні було введено в експлуатацію перевантажувальний термінал по прийому, зберіганню і відвантажуванню зернових та олійних культур у с. Мар'янівка Гребінківського району. Планується введення в експлуатацію перевантажувальний річковий термінал у м. Кременчук. Реалізація річкового інвестиційного проекту дозволяє СП «Нібулон» розширити співпрацю з аграрними підприємствами Черкаської, Полтавської, Київської, Дніпропетровської та Запорізької областей через територію яких проходить Дніпровський транспортний коридор, знизити транспортні витрати до 35–40 грн. за тонну. При цьому різницю у витратах на транспортування одержить товаровиробник.

Особливу увагу приділено вирішенню питань соціального розвитку села. Останніми роками спостерігається чітка тенденція до зростання заробітної плати в сільському господарстві та ріст основних якісних показників у системі земельних орендних відносин.

В області приділено значну увагу розвитку дорадчої діяльності. Одним із основних напрямів роботи Полтавської обласної дорадчої служби є проведення дорадчо-консультивативної роботи з сільським населенням з метою розвитку малого бізнесу та підприємництва у сільській місцевості. За ініціативою Головного управління агропромислового розвитку при підтримці облдержадміністрації та обласної ради прийнята Обласна програма сільськогосподарської дорадчої діяльності на період до 2015 року з відповідним фінансуванням з обласного бюджету [1, с.296–304].

З метою подальшого реформування галузі на 2014 рік в області розроблено програми: розвитку сільського господарства Полтавської області на 2014 рік; розвитку галузі тваринництва на період 2011–2015 роки; розвитку фермерських та особистих селянських господарств на період до 2015 року. Відповідно до існуючих домовленостей, досягнутих у межах Порядку денного Україна-ЄС, політика розвитку сільської місцевості будеться на стратегічних керівних принципах Співдружності, що визначені пріоритетами, та ігнорування

яких є неможливим жодною з країн. Для забезпечення сталого розвитку сільських територій необхідно сфокусуватися на основних цілях політики розвитку сільських територій. Стратегії та програми розвитку сільських регіонів ЄС будуються навколо чотирьох напрямків, а саме [4, с.98–116]: 1) поліпшення конкурентоспроможності секторів сільського господарства та лісництва; 2) поліпшення довкілля та сільських регіонів взагалі; 3) якість життя в сільських регіонах та диверсифікація економіки села. Цілком зрозуміло, що без підтримки та розвитку малого підприємництва на селі неможливо подолання таких проблем як безробіття, міграція молоді до великих міст, наповнення місцевих бюджетів тощо. Як позитивний приклад активної співпраці сільськогосподарського підприємництва та органів місцевого самоврядування на базі Чапаєвської сільської ради Чутівського району побудовано кролеферму на 2,0 тис. голів племінних кролів американської та новозеландської порід.

Для забезпечення впровадження соціальних стандартів та нормативів у сільській місцевості в області намічено реалізувати Програму соціально-економічного розвитку сільських населених пунктів Полтавської області на 2014 рік, де передбачено [5, с.246–260]:

1. Поліпшення освітлення вулиць та благоустрій сільських населених пунктів, забезпечення сіл газифікацією та водопостачанням.
2. Будівництво та реконструкція дошкільних навчальних закладів.
3. Розвиток автобусного сполучення сільських населених пунктів з районним центрами.
4. Поліпшення рівня медичного забезпечення жителів сіл.
5. Поліпшення роботи освітніх закладів сільських населених пунктів. Оснащення шкіл комп’ютерами, спортивними майданчиками та відповідним сучасним обладнанням.
6. Розвиток та вдосконалення торгівельної мережі у сільській місцевості.
7. Створення інфраструктури аграрного ринку.
8. Поліпшення дорожнього сполучення з сільськими населеними пунктами та в межах сіл.

Достаток у кожній сільській оселі, впевненість сільських трудівників у завтрашньому дні, стабільний динамічний розвиток усіх учасників аграрного сектору – головне завдання, яке вбачають та ставлять перед собою органи влади області.

Висновки і перспективи подальших розробок. Запропонована модель регулювання аграрного виробництва шляхом рішення оптимального розподілу дотацій і компенсацій обґруntовує необхідність коректування діючого механізму дотування сільськогосподарських товаровиробників з метою підвищення ефективного використання засобів державної підтримки. При цьому повинен бути забезпечений переход від зрівняльного розподілу до адресного, за умови обґруntування потреби і ефективності використання. Перевагу треба надавати тим товаровиробникам, які забезпечують стійку роботу та покращують свій фінансовий стан. Загалом не можна упускати із виду те, що поки держава не сприятиме підвищенню конкурентоспроможності сільського господарства і не зупинить відтік засобів із галузі, ефективність дотаційної підтримки залишиться низькою.

Список використаної літератури

1. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств: підруч. / В. Г. Андрійчук. – [2-е вид., доп. і пер.]. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Статистичні дані Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
3. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку: інформ.-аналіт. зб. / [за ред. П. Т. Саблука та ін.]. – К.: IAE. – 2006. – № 4. – 646 с.
4. Корецький М. Державне регулювання розвитку аграрної сфери економіки України: монографія / М. Корецький. – К.: УАДУ, 2002. – 260 с.
5. Реєнт О. П. Сільське господарство України і світовий продовольчий ринок: монографія / О. П. Реєнт, О. В. Сердюк. – К.: Ін-т історії України НАН України, 2011. – 365 с.

Стаття надійшла до редакції 16.04.2014.

АНАЛІЗ ЗАЙНЯТОСТІ І БЕЗРОБІТТЯ НА АГРАРНИХ ТЕРИТОРІЯХ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті розкрито сутність понять «зайнятість» та «безробіття». Проаналізовано кількість зайнятоого та безробітного сільського населення Вінницької області за 2010–2012 роки. Визначено кількість сільського населення, зайнятоого економічною діяльністю за 2010–2012 роки. Проаналізовано чисельність сільського населення на обліку в службі зайнятості за 2011–2012 роки.

The article deals with the essence of the concepts of «employment» and «unemployment». The number of employed and unemployed rural population of Vinnytsia region for 2010–2012 is analyzed. Certain number of the rural population engaged in economic activities for 2010–2012 is defined. Analysis of rural population registered with the Employment Service for 2011–2012 is given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Перехід аграрного сектора України до ринкової економіки об'єктивно вимагає докорінних змін як у технології, організації усіх його галузей, так і у майнових, земельних та трудових відносинах. Ринкова економіка, основною метою якої є одержання максимального прибутку при мінімальній кількості витрачених виробничих ресурсів, передбачає, з одного боку, впровадження ресурсозберігаючих технологій, а з іншого – організацію виробництва у такий спосіб, який би дозволив одержувати максимум кінцевого результату на одиницю вкладених ресурсів. При формуванні ринкових відносин у сільському господарстві варто враховувати специфіку галузі. Так, якщо в промисловості досягнення поставленої мети залежить виключно від організаційно-економічних факторів і функціонуючих виробничих відносин, то в аграрному секторі соціально-економічні чинники переплітаються, стикаються та об'єднуються з природними. Вони є об'єктивною основою формування попиту і пропозиції робочої сили. Цей процес значно ускладнюється реструктуризацією сільськогосподарських підприємств, приватизацією землі та майна, несприятливою демографічною ситуацією, реформуванням трудових відносин. Унаслідок цього перед сільськогосподарським виробництвом виникає безліч різноманітних проблем, які потребують невідкладного вирішення.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Однією з основних проблем є забезпечення продуктивної зайнятості селян через дієві механізми підготовки, перепідготовки, працевлаштування, використання кадрів, а також мотивації, стимулювання праці і соціальної захищеності вивільнених працівників. Значний вклад у її розробку внесли такі відомі вітчизняні вчені як: М. Г. Акулов, А. В. Драбаніч, Т. В. Євась [1, с.105], О. В. Волкова [2, с.174], О. А. Грішнова [3, с.154], Є. П. Качан [4, с.289–291], В. М. Ковалев [5, с.256].

Видлення невирішених раніше частин загальної проблеми. Деякі методичні та соціально-економічні аспекти аграрної праці в умовах становлення ринкових відносин висвітлені недостатньо. Це відноситься, насамперед, до питань рівня використання робочої сили, прогнозів пропозиції, попиту на неї, створення робочих місць, регулювання зайнятості та соціального захисту населення тощо. Науково-теоретична і практична значимість, недостатнє вивчення і потреба нагальної розробки та реалізації конструктивних заходів щодо поліпшення використання робочої сили при реструктуризації сільськогосподарських підприємств.

Постановка завдання. Основним завданням статті є дослідження зайнятості та безробіття на аграрних територіях Вінницької області.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах особливо важливого значення набуває проблема припинення зниження продуктивності праці, яка спостерігається у сільському господарстві. Зростання продуктивності праці сприятиме не лише збільшенню обсягу створених матеріальних благ, але й сприятиме економії робочого часу, що є важливим соціально-економічним проявом підвищення ефективності виробництва. Особливо важливого значення зростання продуктивності праці набуває сьогодні, оскільки у зв'язку з погіршенням демографічної ситуації зменшується надходження працездатного населення у сільську місцевість. Остання тенденція є закономірною, а її наслідком є зростання безробіття у сільській місцевості.

Звільнені з підприємств та організацій селяни змушені працювати переважно лише в особистих селянських господарствах та у приватному бізнесі.

Із загальної чисельності зайнятого населення України третину становлять особи, що проживають у сільській місцевості.

Поняття «зайнятість» можна розглядати з економічних, соціальних та правових позицій.

Зайнятість з економічних позицій суспільства – це діяльність працездатного населення зі створення суспільного продукту або національного доходу. Ця зайнятість визначає економічний потенціал суспільства, рівень і якість життя населення загалом, добробут окремих громадян.

Зайнятість з соціальних позицій – це зайнятість такими видами діяльності, як навчання в загальноосвітніх школах, інших денних навчальних закладах, служба в армії, зайнятість у домашньому господарстві, виховання дітей, догляд за хворими і людьми похилого віку, участь в роботі громадських організацій.

Правовий зміст зайнятості полягає в тому, що праця є природним правом людини, яке гарантується громадянину України державою.

Отже, зайнятість як соціально-економічна категорія синтезує сукупність відносин щодо участі людей у суспільному виробництві та пов'язана з забезпеченням масштабів, умов і форм включення людей у суспільно корисну працю з процесами формування, розподілу й використання трудових ресурсів [2, с.174].

Згідно з твердженнями М. Г. Акулова, А. В. Драбаніча, Т. В. Євася, зайнятість розглядають з економічних та глобальних позицій.

З економічної позиції під зайнятістю варто розуміти участь працездатного населення в суспільному виробництві.

З глобальної точки зору, зайнятість включає навчання в загальноосвітніх закладах, ведення домашнього господарства і виховання дітей, догляд за людьми похилого віку та інвалідами, участь в органах державної влади, громадських організаціях, службу в Збройних Силах [1, с.105].

Є. П. Качан зазначає, що зайнятість населення – це певна сукупність соціально-трудових відносин між людьми з приводу забезпечення працездатного населення робочими місцями; формування, розподілу і перерозподілу трудових ресурсів з метою участі в суспільно-корисній праці та забезпечення розширеного відтворення робочої сили. Ця сукупність соціально-трудових відносин знаходить свій прояв у певних економічних категоріях, таких, як індивідуальна (сімейна), колективна трудова діяльність, процес праці, інтенсивність та продуктивність праці, мобільність робочої сили, загальноосвітня та професійна підготовка кадрів, заробітна плата тощо [4, с.289–291].

На думку автора статті, основне значення має економічна зайнятість, її співвідношення з іншими видами діяльності, особливо навчанням. Від неї залежить економічний розвиток суспільства, рівень і якість життя, соціально-економічний та духовний прогрес країни.

В. М. Ковальов розглядає зайнятість як дозволену законом трудову діяльність людей, що приносить дохід та задовольняє їхні потреби [5, с.210].

На думку О. А. Грішнової, зайнятість – це трудова діяльність громадян, пов’язана з задоволенням особистих і суспільних потреб, що не суперечить законодавству і, як правило, приносить заробіток (трудовий дохід) [3, с.154].

Відповідно до законодавства України зайнятість населення – це діяльність, пов’язана із задоволенням особистих і суспільних потреб. Зайнятістю визнається діяльність не тільки на державних підприємствах, але й в особистому, фермерському та іншому господарстві, садівництві; індивідуальна трудова діяльність; підприємництво тощо, тобто діяльність, яка базується на праві вільного володіння своєю здатністю до праці та праві власності на засоби виробництва для виконання цієї праці [6].

Автор статті вважає, що зайнятість можна запропонувати розглядати і як економічну категорію, яка є сукупністю соціально-економічних та організаційно-правових відносин, пов’язаних із забезпеченням працездатного населення робочими місцями з метою створення суспільного продукту, реалізації своїх фізичних та духовних здібностей до праці та отримання доходу у вигляді заробітної плати, і як показник ефективності діяльності підприємств, життєвого рівня населення та соціально-економічного розвитку країни.

Варто зазначити, що за 2010–2012 роки на ринку праці Вінниччини відбувалися позитивні зміни: поступово зростала зайнятість населення, скорочувалися обсяги вимушеної неповної зайнятості, зменшувалися обсяги безробітних. Це підтверджується останніми даними Держкомстату України. В 2012 році кількість зайнятого населення збільшилась на 6,8 тис. осіб або 0,9% порівняно з 2010 роком та на 2,4 тис. осіб або 0,3% порівняно з 2011 роком. Кількість зайнятого сільського населення працездатного віку в 2012 році збільшилась порівняно з 2010 роком на 0,3 тис. осіб або 0,1% та на 1,1 тис. осіб порівняно з 2011 роком або 0,4%. Кількість зайнятого сільського населення старше працездатного віку в 2012 році зменшилась порівняно з 2010 роком на 3,2 тис. осіб або 5,7% та на 5,2 тис. осіб порівняно з 2011 роком або 8,9%. Кількість безробітних у 2012 році зменшилась порівняно з 2010 роком на 9,6 тис. осіб або 12,5% та на 7,9 тис. осіб порівняно з 2011 роком або 10,5% (табл. 1) [7, с.395; 8, с.389; 9, с.400].

Таблиця 1

Кількість зайнятого та безробітного населення, тис. осіб

	Роки			Абсолютне відхилення, +/-		Відносне відхилення, %	
	2010	2011	2012	2012/2010	2012/2011	2012/2010	2012/2011
Зайняті, всього	694,3	698,7	701,1	6,8	2,4	0,9	0,3
Працездатного віку, в т. ч.	615,6	617,7	628,9	13,3	11,2	2,2	1,8
жінки	289,4	297,3	299,7	10,3	2,4	3,6	0,8
чоловіки	326,2	320,4	329,2	3	8,8	0,9	2,7
міські поселення	307,4	310,3	320,4	13	10,1	4,2	3,3
сільська місцевість	308,2	307,4	308,5	0,3	1,1	0,1	0,4
Старше працездатного віку, в т. ч.	78,7	81,0	72,2	-6,5	-8,8	-8,3	-10,9
жінки	54,5	56,7	47,7	-6,8	-9	-12,5	-15,9
чоловіки	24,2	24,3	24,5	0,3	0,2	1,2	0,8
міські поселення	22,2	22,5	18,9	-3,3	-3,6	-14,9	-16,0
сільська місцевість	56,5	58,5	53,3	-3,2	-5,2	-5,7	-8,9

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8
Безробітні, всього	76,9	75,2	67,3	-9,6	-7,9	-12,5	-10,5
Працездатного віку, в т. ч.	76,9	75,2	67,3	-9,6	-7,9	-12,5	-10,5
жінки	29,1	22,9	26,6	-2,5	3,7	-8,6	16,2
чоловіки	47,8	52,3	40,7	-7,1	-11,6	-15	-22,2
міські поселення	38,5	38,8	36,1	-2,4	-2,7	-6,2	-6,96
сільська місцевість	38,4	36,4	31,2	-7,2	-5,2	-19	-14,3

Порівняно з 2010 роком, чисельність безробітних серед економічно активного населення, розрахована за методологією Міжнародної організації праці, зменшилася з 76,9 до 67,3 тис. осіб, рівень безробіття знизився з 3,0% до 2,9% (середній по Україні – 1,8%). Рівень зайнятості населення за досліджуваний період підвищився з 42,3 до 43,1% (середній по Україні – 59,7%). Значно скоротились обсяги неповної зайнятості.

У 2012 р. чисельність зайнятого сільського населення віком 15–70 років порівняно з 2011 р. зменшилася на 2,9 тис. осіб і становила 361,8 тис. осіб, внаслідок мобільності робочої сили та міграції сільського населення. У 2012 р. у сільській місцевості чисельність зайнятого населення за економічною діяльністю порівняно з 2011 р. зменшилася на 79,6 тис. осіб і становила 6370,7 тис. осіб. Зменшення чисельності зайнятих відбулося за рахунок осіб, старших працездатного віку (рис. 1) [10].

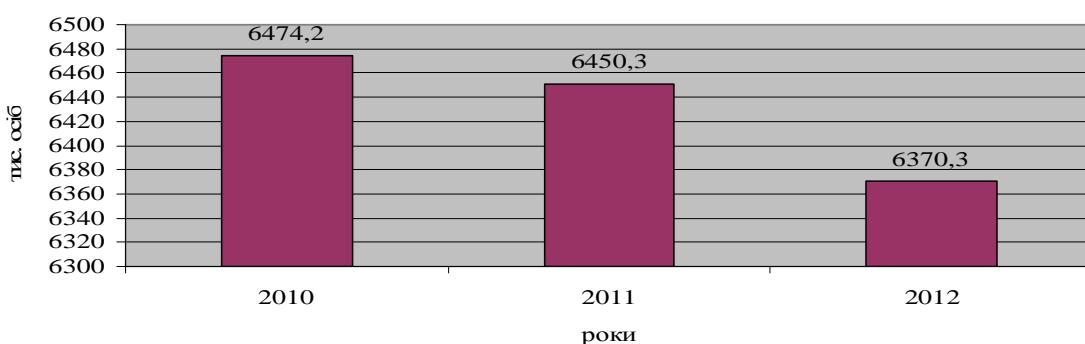


Рис. 1. Сільське населення, зайняте економічною діяльністю, тис. осіб

Динаміку рівня зайнятості населення у сільській місцевості за 2010–2012 роки відображенено на рис. 2.

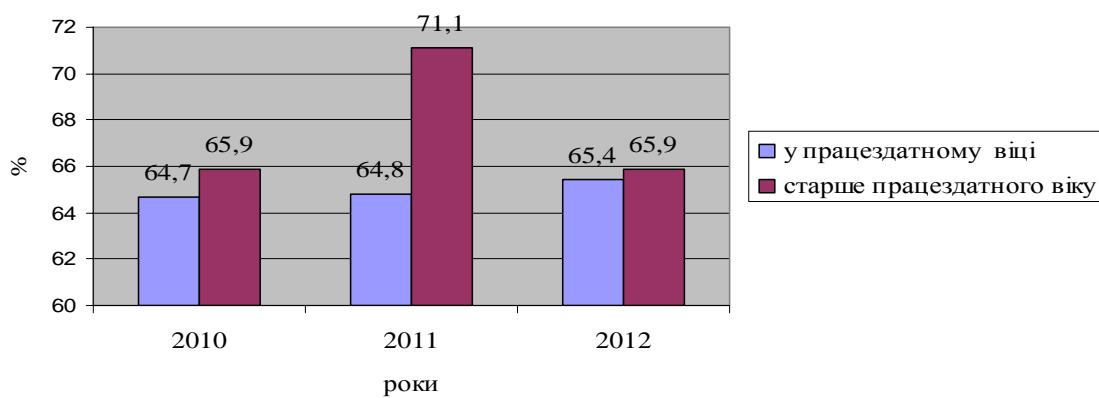


Рис. 2. Динаміка рівня зайнятості населення у сільській місцевості за 2010–2012 роки, %

Згідно з даними рис. 2, найвищий рівень зайнятості сільського населення у працездатному віці спостерігався у 2012 році (65,9%), найнижчий – у 2010 році (64,7%). Найвищий рівень зайнятості сільського населення старше працездатного віку спостерігався у 2011 році (71,1%), у 2010 та у 2012 роках цей показник становив 65,9%.

Останніми роками на селі загострилась проблема безробіття. За визначенням Міжнародної організації праці (МОП), до безробітних належать особи віком 15–70 років (зареєстровані та незареєстровані в державній службі зайнятості), які одночасно задовольняють трьом умовам: не мали роботи (прибуткового заняття); протягом останніх чотирьох тижнів шукали роботу або намагались організувати власну справу; протягом найближчих двох тижнів були готові приступити до роботи, тобто почати працювати за плату за наймом або на власному підприємстві.

За даними Держкомстату України, з 2000 р. чисельність зареєстрованого безробітного сільського населення перевищила 400 тис. осіб.

Аналіз стану безробіття сільського населення по районах у 2012 р. свідчить про те, що у Вінницькій області найвищий рівень безробіття населення у Крижопільському (8,1%), Чернівецькому (8,0%), Оратівському (7,3%), Піщанському (6,1%), Томашпільському, Барському, Іллінецькому, Мурванокуриловецькому, Тростянецькому та Ямпільському районах (понад 5%).

Найнижчий – у Вінницькому (1,4%) та Хмільницькому (1,9%) районах (рис. 3) [10].

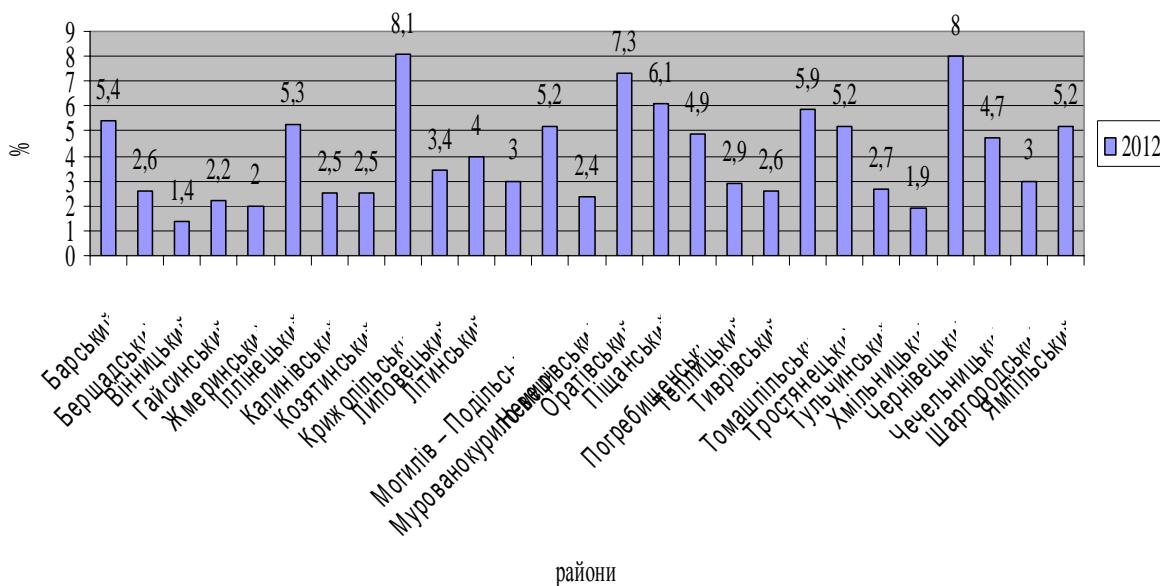


Рис. 3. Рівень безробіття населення віком 15–70 років по районах Вінницької області у 2012 р., %

Чисельність сільського населення на обліку в службі зайнятості за 2011–2012 роки можна побачити в табл. 2.

В табл. 2 показано найбільшу кількість безробітних, які проживають у сільській місцевості в 2011 році зареєстровано Барським (1632), Крижопільським (1404), Тростянецьким (1273), Шаргородським (1228) та Іллінецьким (1200) центрами зайнятості, найменшу – Тиврівським (413), Липовецьким (335) та Ладижинським (48).

У 2012 році найбільшу кількість безробітних, які проживають у сільській місцевості зареєстровано Крижопільським (2185), Тростянецьким (1521), Барським (1515), Чернівецьким (1398), Іллінецьким (1386), Ямпільським (1378), Бершадським (1310) та Шаргородським (1309) центрами зайнятості, найменшу – Липовецьким (456), Тиврівським (435) та Ладижинським (40).

Таблиця 2

Чисельність сільського населення на обліку в службі зайнятості за 2011–2012 рр., тис. осіб

Найменування центрів зайнятості	Загальна чисельність безробітних		Безробітні, які проживають у сільській місцевості		Питома вага сільських безробітних (%)		Працевлаштовано безробітних, які проживають у сільській місцевості	
	перебуваючи на обліку станом на 01.01. 2012 р.	набуло статус безробітного протягом 2012 р.	Набуло статус безробітного		2011	2012	2011	2012
			1	2				
Всього по області	25603	44961	25045	27036	59,4	60,8	16289	15168
Барський	1428	2463	1632	1515	66,2	62,4	940	833
Бершадський	796	1562	1143	1310	85,0	84,6	878	686
Вінницький	609	1064	776	842	77,4	78,8	342	392
Гайсинський	789	1843	809	931	50,4	51,3	586	594
Жмеринський	899	1411	647	578	43,8	45,4	374	368
Іллінецький	1022	1842	1200	1386	71,7	74,4	831	868
Калинівський	806	1363	848	777	56,7	59,2	474	457
Козятинський	913	1516	1130	951	62,9	62,4	696	472
Крижопільський	1072	2634	1404	2185	78,0	80,4	1035	1028
Липовецький	608	1126	335	456	38,6	39,3	193	182
Літинський	691	1067	672	802	74,4	74,6	363	379
Могилів-Подільський	1142	2032	985	938	52,4	49,4	501	422
Муріванокурило-вецький	784	1196	912	941	78,1	79,7	403	406
Немирівський	640	1104	733	613	61,2	58,7	366	316
Оратівський	803	1188	975	1185	96,1	99,0	776	748
Піщанський	698	1063	786	795	75,7	75,8	585	482
Погребищенський	940	1210	856	762	64,5	62,8	628	575
Теплицький	545	733	758	576	79,7	80,8	577	387
Тиврівський	611	1029	413	435	39,0	42,1	246	263
Томашпільський	999	1710	917	1182	65,8	67,7	786	704
Тростянецький	911	1751	1273	1521	84,7	87,3	766	799
Тульчинський	774	1555	823	818	50,3	51,5	452	398
Хмільницький	753	1134	727	716	64,3	64,9	526	632
Чернівецький	863	1525	1151	1398	90,0	91,6	717	724
Чечельницький	581	920	709	696	74,6	75,8	429	377
Шаргородський	895	1511	1228	1309	88,1	86,7	767	782
Ямпільський	976	1654	1155	1378	86,1	85,1	1025	865
Ладижинський	532	935	48	40	5,4	5,0	27	29

Динаміку рівня сільських безробітних по районах Вінницької області за 2011–2012 роки відображенено на рис. 4.

На рис. 4 зображене найвищий рівень безробіття сільських жителів у 2011–2012 роках зареєстровано наступними центрами зайнятості: Оратівським (96,1%) та (99,0%) відповідно, Чернівецьким (90,0%) та (91,6%) відповідно; найнижчий – Ладижинським (5,4%) та (5%) відповідно.

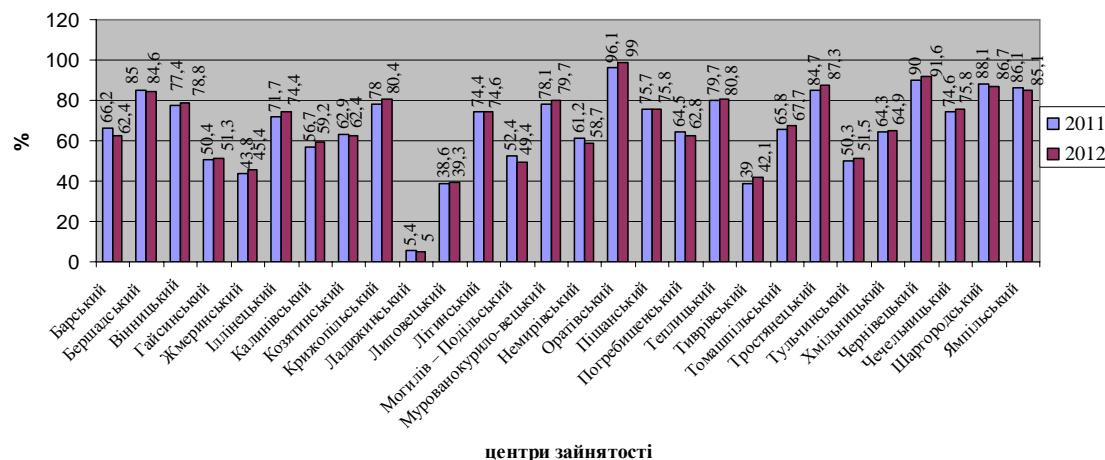


Рис. 4. Динаміка рівня сільських безробітних по районах Вінницької області за 2011–2012 pp.

Доходи сільських жителів є найнижчими в країні. Майже 60,0% мешканців сільської місцевості знаходяться за межею бідності. З року в рік зменшуються споживчі витрати селян, особливо на непродовольчі товари та послуги. Як наслідок, погіршується демографічна ситуація в сільській місцевості.

Тільки розвиток сільського підприємництва здатен відновити соціальну сферу села, яка наразі знаходитьться у стані занепаду. Але чи не найбільшим внеском заходів з розвитку і підтримки сільського підприємництва стане сприяння поступовій зміні менталітету селян у напрямку ринково-орієнтованих зразків поведінки.

Низький рівень розвитку сфери прикладання праці на селі суттєво ускладнюють можливість працевлаштування громадян, які мають освіту. У першу чергу до категорії важко працевлаштовуваних належить молодь після закінчення ВНЗ, ПТУ та середньої школи, тобто є проблема з так званою первинною зайнятістю.

Серед професійних груп сільського населення найбільшу частку в загальному обсязі безробітних становлять фахівці та професіонали, кваліфіковані робітники з інструментом, оператори та складальники устаткування і машин. Викликано це, головним чином, занепадом виробництва, перенесенням центру його ваги в особисте господарство, яке базується переважно на ручній праці (табл. 3, 4).

Таблиця 3
Розподіл безробітних, які перебували на обліку в службі зайнятості на кінець звітного періоду (%)

За рівнем освіти	2011 р.	2012 р.	Абсолютне відхилення, +/-
повна вища	14,3	13,7	-0,6
базова вища	21,3	20,4	-0,9
професійно-технічна	40,2	41,6	1,4
повна загальна середня	19,5	19,4	-0,1
базова загальна середня	4,6	4,7	0,1
початкова	0,1	0,2	0,1

За даними табл. 3, у 2011–2012 роках найбільшу кількість безробітних становили особи, які мають професійно-технічний рівень освіти, найменшу – з початковим рівнем освіти.

За даними табл. 4, у 2011–2012 роках 0,1% безробітних у віці з 15 до 17 років перебувало на обліку в службі зайнятості. Безробітних у віці з 18 до 35 років на обліку в

службі зайнятості в 2012 році перебувало 38,4%, що на 0,8% менше порівняно з 2011 роком. Безробітних передпенсійного віку в 2012 році – 6,6%, що на 0,3% менше порівняно з 2011 роком.

Таблиця 4

Розподіл безробітних, які перебували на обліку в службі зайнятості на кінець звітного періоду (%)

За віком	2011 р.	2012 р.	Абсолютне відхилення, +/-
з 15 до 17 років	0,1	0,1	-
з 18 до 35 років	39,2	38,4	-0,8
передпенсійний вік	6,9	6,6	-0,3
інші	53,8	54,9	1,1

Загострення ситуації на сільському ринку праці сприяє формуванню значного контингенту економічно неактивного населення. Найбільшу частку економічно неактивного населення на селі становлять молодь, та особи з низьким рівнем освіти.

У зв'язку з цим, вихідні положення сучасної політики зайнятості сільського населення мають базуватись, передусім, на оцінці поточних та перспективних зрушень на продовольчому ринку країни, який виступає головним барометром ділової активності у сфері виробництва та збуту сільськогосподарської продукції.

Висновки і перспективи подальших розробок. Враховуючи значущість малого підприємництва для розвитку українського села і економіки держави в цілому, у зв'язку з невідкладністю розв'язання проблемних питань, які стимулюють розвиток малого підприємництва на селі, автором статті запропоновано: створити у сільській місцевості робочу групу у складі представників Комітетів Верховної Ради України, міністерств, відомств, громадських підприємницьких об'єднань, науковців.

Список використаної літератури

1. Акулов М. Г. Економіка праці і соціально-трудові відносини: навч. посіб. / М. Г. Акулов, А. В. Драбаніч, Т. В. Євась. – К.: Центр учебової літератури, 2012. – 328 с.
2. Волкова О. В. Ринок праці: навч. посіб. / О. В. Волкова. – К.: Центр учебової літератури, 2007. – 624 с.
3. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: підруч. / О. А. Грішнова. – К.: Знання, КОО, 2007. – 559 с.
4. Економіка праці та соціально-трудові відносини: навч.-метод. посіб. / [за заг. ред. проф. Є. П. Качана]. – Тернопіль: ТДЕУ, 2006. – 373 с.
5. Економіка праці і соціально-трудові відносини: навч. посіб. / [за ред. В. М. Ковальова]. – К.: ЦНЛ, 2006. – 256 с.
6. Закон України «Про зайнятість населення» № 803-XII від 01.03.1991 р. (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
7. Статистичний щорічник Вінниччини за 2010 рік / [за ред. С. Н. Ігнатова]. – Вінниця: Головне управління статистики у Вінницькій області, 2011. – 632 с.
8. Статистичний щорічник Вінниччини за 2011 рік / [за ред. С. Н. Ігнатова]. – Вінниця: Головне управління статистики у Вінницькій області, 2012. – 611 с.
9. Статистичний щорічник Вінниччини за 2012 рік / [за ред. С. Н. Ігнатова]. – Вінниця: Головне управління статистики у Вінницькій області, 2013. – 623 с.
10. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Стаття надійшла до редакції 03.06.2014.

РОЗВИТОК РИНКУ ПРАЦІ ТА ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

У статті досліжено сучасний стан рівня зайнятості населення країни та безробіття. Проаналізовано чинники, які перешкоджають економічному розвитку ринку праці в Україні, а також обґрунтовано необхідність удосконалення державної політики зайнятості.

The current state of the country's population employment and unemployment is investigated in the article. The factors that impede the economic development of the labor market in Ukraine, as well as the necessity of improving the state employment policy are analyzed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах посилення глобалізаційних та інтеграційних процесів в економіку країни особливої уваги набувають проблеми ефективної зайнятості населення України, створення ринку робочої сили та запобігання масового безробіття. Ринок праці посідає центральне місце серед інших ринків. Відповідно до Конституції України, одними із найважливіших прав людини визначаються соціально-економічні права. Серед них провідне місце посідає право на працю та, як його об'єктивна передумова, право на працевлаштування. Кон'юнктура ринку формується під впливом стану економіки, способу господарювання і структурних змін, технічного та організаційного рівнів підприємства, кількісно-якісної збалансованості засобів виробництва і робочої сили.

Серед визначених соціально-економічних проблем, найскладнішою є формування національного ринку праці та наявність безробіття. Безробіття у нашій країні набуло масового характеру і складає реальну загрозу для державного та суспільного благополуччя, відбувається зростання напруги на ринку праці, рівня та тривалості безробіття, поширюється розвиток вимушеної неповної та неформальної зайнятості, нелегальна трудова міграція тощо. Отже, проблема соціальної захищеності та зайнятості населення є вкрай актуальною для суспільства та держави.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемами зайнятості та розробкою шляхів вирішення проблеми безробіття в Україні займалися такі відомі науковці, як: О. Бугуцький, Д. Богиня, Я. Безугла, П. Василенко, В. Венедиктов, І. Веселяк, С. Дріжчана, В. Жернаков, Е. Лібанова, С. Іванов, Г. Кондратьев, О. Магницька.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Значна частина питань, пов'язаних з дослідженням ринку праці та зайнятості населення недостатньо розкривають специфіку підприємств або потребують удосконалення. Для поліпшення державної політики зайнятості, вирішення проблем безробіття у наукових дослідженнях багатьох учених-економістів розкриваються їх напрями розвитку, але з огляду на регіональну специфіку розвитку ринку праці на Україні залишаються відкритими питання дієвості державних і регіональних програм зайнятості.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення сучасного стану рівня зайнятості населення країни та визначення чисельності безробітних за 2011–2012 рр., а також визначенням факторів, які перешкоджають економічному розвитку ринку праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нестабільність світового економічного розвитку призводить до значних коливань зовнішньої та внутрішньої кон'юнктури, що безпосередньо впливає на можливість забезпечення зайнятості. Завдяки стабілізаційним тенденціям у 2012 р. загальна ситуація на ринку праці дещо поліпшилася, про що свідчить рис. 1. За статистичними даними, відображенными на рис. 1, за 2012 р. чисельність зайнятого населення віком від 15 до 70 років збільшилася порівняно з 2011 р. на 30,1 тис. осіб та становила 20354,3 тис. осіб. Рівень зайнятості населення зріс від 59,2% до 59,7%.

Чисельність безробітних скоротилася за 2012 р. порівняно з 2011 р. в середньому на 75,5 тис. осіб і становила 1657,2 тис. осіб. Зниження рівня безробіття відбулося майже в усіх вікових групах, насамперед, серед молоді 15–24 років (з 18,6% до 17,3%). Деяке зростання рівня безробіття спостерігалося серед осіб віком 25–29 років та осіб віком 50–59 років [1].

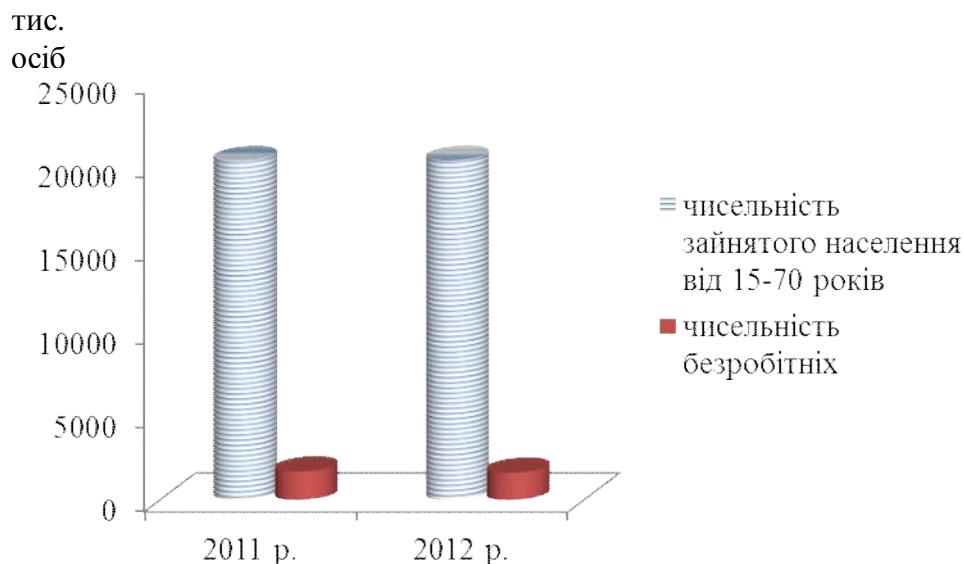


Рис. 1. Рівень зайнятості населення України

За даними Державної служби статистики, у 2012 р. чисельність зайнятого населення у віці 15–70 років, порівняно з 2011 р., збільшилася на 30,1 тис. осіб та становила 20,4 млн. осіб. Однак спад виробництва в другому півріччі 2012 р., зменшення кількості вільних робочих місць, збільшення попиту на кваліфіковану робочу силу, зростання майже вдвічі чисельності працівників, які отримали попередження про майбутнє звільнення – призвело до погіршення ситуації на ринку праці. Рівень безробіття, визначений за методологією МОП, за друге півріччя виріс 0,2% і в цілому за рік склав 7,5% проти 7,9% у 2011 р. [1]

Із зареєстрованих службою зайнятості у 2012 р. безробітних більше половини склали жінки, понад 40% – молодь віком до 35 років, кожен третій безробітний належав до осіб, які мають додаткові гарантії щодо сприяння у працевлаштуванні. Майже кожний другий зареєстрований безробітний був сільським мешканцем. Більш детально можна розглянути рівень зайнятості населення регіонів України у 2012 р. за даними табл. 1. Як свідчать показники табл. 1, рівень зайнятості серед населення працездатного віку (від 15 до 70 років) зріс до 59,7% (59,2% у 2011 р.). Зростання цього показника спостерігалося серед міського населення, а в сільській місцевості він знизився на 0,3% проте був вищим, ніж у міських поселеннях. Рівень зайнятості зріс в усіх регіонах країни. Найвищий рівень зайнятості спостерігався у містах Києві (64,5%) та Севастополі (62,2%), в АР Крим (62,1%), а найнижчий – в Івано-Франківській області (54,1%).

Кількість вакансій наприкінці 2012 р. скоротилася майже вдвічі від попереднього періоду, а в березні поточного року становила 59 тис., що є одним із самих низьких показників. Кожна четверта вакансія, яка пропонується – з мінімальним розміром оплати праці. Попит на висококваліфіковану робочу силу майже в 10 разів перевищував попит на некваліфіковану робочу силу.

Середньооблікова кількість штатних працівників продовжує скорочуватися (за 2012 р. на 219 тис. осіб) та в лютому 2013 р. становила 10,2 млн. Скорочення чисельності працюючих спостерігалося в усіх регіонах України. Станом на 1 березня 2013 р. кількість зареєстрованих безробітних становила 589,1 тис. осіб. У грудні службою зайнятості України було отримано списки на працівників, яких попереджено про майбутнє звільнення, майже на 300 тис. осіб. Така ж тенденція зберігається і в цілому світі. Кількість безробітних у 2013 р. збільшилась

на 5,1 мільйона осіб та досягнула рівня 202 млн. Як прогнозує Міжнародна організація праці (МОП), у 2014 р. збільшиться число безробітних ще на 3 мільйони.

Усього протягом 2012 р. на обліку в службі зайнятості України перебувало 1,83 млн. незайнятих. Чисельність працевлаштованих громадян становила 764,4 тис. осіб, а рівень працевлаштування зрос від 41,1% у 2011 р. до 41,9% у 2012 р. За даними Державної служби зайнятості України скорочуються обсяги вимушеної неповної зайнятості.

Таблиця 1

Рівень зайнятості населення за регіонами у 2012 р. (за матеріалами вибіркового обстеження населення з питань економічної активності (у % до всього населення відповідного віку))

Країна, область	Січень–березень		Січень–червень		Січень–вересень		Січень–грудень	
	всього, у віці 15–70 років	з них працездатного віку	всього, у віці 15–70 років	з них працездатного віку	всього, у віці 15–70 років	з них працездатного віку	всього, у віці 15–70 років	з них працездатного віку
Україна	58,8	66,2	59,6	66,9	60,1	67,4	59,7	67,1
АР Крим	60,6	69,6	61,8	70,4	62,6	71,1	62,1	70,6
Вінницька	57,6	63,6	58,4	64,3	59,2	65,1	58,9	65,0
Волинська	58,2	62,9	59,2	64,1	59,7	64,6	59,3	64,3
Дніпропетровська	60,8	70,0	61,7	71,1	61,9	71,6	61,4	70,9
Донецька	58,8	68,3	59,5	68,7	60,1	69,5	60,0	69,4
Житомирська	59,1	64,0	59,7	65,3	59,8	65,1	59,3	64,5
Закарпатська	58,0	64,5	58,1	65,1	58,2	64,9	57,5	63,8
Запорізька	59,4	67,7	60,4	69,4	61,2	70,2	60,6	69,4
Івано-Франківська	52,6	58,7	54,1	60,1	54,7	60,7	54,1	59,7
Київська	58,3	66,0	58,6	66,7	59,3	67,5	59,2	67,7
Кіровоградська	57,6	66,3	58,0	66,1	58,7	66,8	58,6	66,8
Луганська	57,2	64,4	58,4	65,7	58,9	66,1	58,5	66,0
Львівська	57,8	64,5	58,1	64,6	58,4	65,1	58,4	64,9
Миколаївська	59,5	68,1	59,8	68,1	60,2	68,5	59,9	68,0
Одеська	58,2	66,1	59,1	66,6	59,6	67,1	59,2	66,7
Полтавська	58,1	67,9	58,9	68,1	59,5	67,9	59,3	67,6
Рівненська	58,1	61,8	58,9	62,3	59,4	62,9	59,2	62,6
Сумська	58,8	65,3	59,6	65,2	60,0	65,4	59,9	65,6
Тернопільська	54,5	59,5	55,6	60,2	56,5	61,2	55,5	60,3
Харківська	59,9	68,8	60,5	69,4	61,3	70,0	61,2	69,9
Херсонська	58,3	66,1	59,1	67,0	59,4	67,1	58,7	66,4
Хмельницька	58,5	64,6	59,3	65,6	59,6	65,8	59,0	65,3
Черкаська	58,5	69,0	59,0	69,0	59,6	69,1	59,4	68,6
Чернівецька	57,2	56,9	57,9	58,2	58,2	58,8	57,9	58,8
Чернігівська	59,4	65,0	59,8	65,5	60,5	65,9	60,1	65,6
м. Київ	63,6	69,7	64,2	70,3	64,9	71,3	64,5	71,0
м. Севастополь	63,2	70,3	62,9	70,2	63,4	71,4	62,2	70

Чисельність працівників, які перебували у відпустках без збереження заробітної плати, у 2012 р. порівняно з відповідним періодом 2011 р. зменшилася на 51,6 тис. осіб та становила 137,9 тис. осіб (1,3% середньооблікової кількості штатних працівників). Кількість працюючих у режимі неповного робочого дня (тижня) скоротилася на 172,1 тис. осіб і становила 736,8 тис. осіб.

Водночас ринок праці зберігає низку суттєвих системних вад, які перешкоджають ефективному поширенню позитивних соціальних ефектів економічного розвитку, серед яких, насамперед, виділено:

1. Неефективна структура зайнятості. Сьогодні в структурі зайнятого населення України значною залишається частка представників найпростіших професій (23,4% у 2012 р.). Натомість частка професіоналів і фахівців у структурі зайнятих залишається невисокою (відповідно 14,8% та 11,2%). Збереження індустріальної структури зайнятості в Україні на противагу інноваційній, характерній для розвинених економік, ускладнює можливості переходу до інноваційної моделі розвитку [2, с.120–129].
2. Збереження значної частки неефективних робочих місць. Повільні темпи структурної перебудови економіки, обмежені інвестиційні можливості та слабка мотивація роботодавців ускладнюють процес створення ефективних робочих місць, який мав би сприяти підвищенню конкурентоспроможності робочої сили в Україні. Реальна вартість створення нового робочого місця значно перевищує виплати та податкові пільги, за допомогою яких держава намагається заохочувати роботодавця до створення робочих місць. Наслідком цього може стати ослаблення стимулів для роботодавців до створення нових робочих місць і працевлаштування безробітних [3, с.7–11]. Зберігається значна частка неформальної зайнятості, переважно – у сільському господарстві (64,8%), а також у значній кількості в будівництві, торгівлі, ремонті автомобілів, діяльності готелів та ресторанів [4, с.9–11]. На думку автора, розвиток недержавного сектора відбувається не стільки шляхом створення цивілізованої системи малого та середнього бізнесу, скільки за рахунок перерозподілу населення у неформальну зайнятість. Відхід матеріальних інтересів значної частини населення в «тінь» спотворює трудову мотивацію, соціальні та професійні орієнтації, призводить до зміни системи особистих цінностей.
3. Поширення нестандартних форм зайнятості. Досить широкого розповсюдження набуло використання в Україні запозиченої праці в межах схем лізингу персоналу, аутстаффінгу та аутсорсингу. Законодавча неврегульованість цих питань призводить до поширення прихованих трудових відносин, що послаблює трудовий захист працівників. Доволі часто умови тимчасової зайнятості (строкові трудові договори, контракти) застосовуються до працівників, зайнятих на постійній основі, або тих, які виконують роботи, які не є тимчасовими [5, с.163–171].
4. Неузгодженість розвитку ринку праці з ринком освітніх послуг. Для економіки України характерним залишається існування значних освітньо-кваліфікаційних диспропорцій між попитом на робочу силу та її пропозицією. Незбалансованість обсягів потреби (з боку підприємств) у працівниках певних професій з обсягами пропозиції (з боку освітніх закладів) призводить до суттєвих диспропорцій: збільшення кількості претендентів на одну вакантну посаду за одними видами професій та нестачі кваліфікованих працівників за іншими. Слабка мотивація роботодавців до участі у підготовці навчальних програм, узгоджені освітніх і професійних стандартів, відсутність економічної зацікавленості навчальних закладів у підготовці, працевлаштуванні та закріпленні на робочих місцях випускників призводить до збереження значної частки випускників у складі незайятого населення [6, с.75–79]. Згідно з Законом України «Про зайнятість населення» передбачається право учнів і студентів проходити стажування за професією (спеціальністю), за якою здобувається освіта, на підприємствах. Проте існують серйозні обмеження щодо застосування цієї практики, оскільки роботодавець, який наймає людину на тимчасові неоплачувані робочі місця, має можливість не сплачувати їй заробітну плату [7].
5. Слабка мотивація до підвищення кваліфікації кадрів з боку роботодавців і працівників. Існуючий стан професійної підготовки в Україні свідчить про скорочення чисельності працівників, навчених новим професіям, та працівників, які підвищили кваліфікацію. Причому найбільш суттєвим є скорочення їхньої чисельності в промисловості, оскільки не забезпечено можливості професійного навчання працівників за рахунок фінансових ресурсів підприємств [8, с.3–10].

Розглянувши низку негативних явищ, які впливають на рівень зайнятості населення,

важливе значення для активізації державної політики на ринку праці при впровадженні Законів України «Про зайнятість населення», «Про професійний розвиток працівника», «Про стимулювання інвестиційної діяльності в пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць», «Про соціальний діалог», а також прийнята Постанова КМУ № 1008, якою схвалена Державна програма сприяння зайнятості населення і стимулювання створення нових робочих місць на період до 2017 р.

Запровадження додаткових стимулів для роботодавців до створення робочих місць, розширення доступу до професійного навчання та підвищення кваліфікації для працівників, збільшення можливостей працевлаштування для молоді та інших категорій населення, поширення самозайнятості населення мають сприяти поліпшенню загальної соціально-економічної ситуації в країні. Підвищення рівня зайнятості населення, поліпшення якості робочих місць дозволять скоротити видатки бюджетів різних рівнів на соціальну допомогу. Відповідно до Закону України «Про зайнятість населення» можливе сприяння підвищенню конкурентоспроможності громадян віком понад 45 років шляхом надання ваучера для перепідготовки, спеціалізації, підвищення кваліфікації за професіями та спеціальностями для пріоритетних видів економічної діяльності [7].

Висновки і перспективи подальших розробок. Проблема безробіття є однією із ключових у ринковій економіці. Політику зайнятості необхідно провадити в межах загальної економічної політики, де зайнятість – одна із головних економічних цілей держави.

В Україні повинна проводитись політика покращення зайнятості. Зокрема, надання дотації підприємцям, які беруть на себе зобов'язання підтримувати обумовлений рівень зайнятості, надання консультаційної допомоги безробітним. Важливим напрямом запобігання безробіттю серед молоді є реалізація спеціалізованих програм, які забезпечують розширення зайнятості молоді шляхом створення для неї додаткових робочих місць без великих матеріальних витрат, зокрема шляхом організації сезонної і тимчасової участі в проведенні сільськогосподарських робіт. Державна активна політика зайнятості передбачає розроблення програм сприяння зайнятості. Ці програми можуть охоплювати як окремі категорії населення (молодь, жінок, інвалідів), так і специфічні випадки загрози безробіття, зумовлені економічною або іншою ситуацією. Метою державних і регіональних програм зайнятості повинно бути сприяння зайнятості населення, задоволення потреб громадян у праці, що й обумовлює перспективи подальших розробок у цьому напрямку.

Список використаної літератури

1. Статистичні дані Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
2. Богиня Д. П. Основи економіки праці: навч. посіб. / Д. П. Богиня. – 3-те вид. – К.: Знання-Прес, 2002. – С. 270.
3. Соколова Т. М. Структура зайнятості та безробіття: проблеми та тенденції / Т. М. Соколова // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 2. – С. 7–11.
4. Колишня Л. М. Безробіття в умовах формування ринкових відносин / Л. М. Колишня // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 6. – С. 9–11.
5. Безтелесна Л. І. Державне регулювання зайнятості: підруч. [для студ. вищих навч. закл.] / Л. І. Безтелесна, Г. М. Юрчик / Національний ун-т водного господарства та природокористування. – Рівне: НУВГП, 2006. – 210 с.
6. Левчук Г. В. Сучасні проблеми, тенденції та аналіз безробіття населення в Україні / Г. В. Левчук // Вісник Бердянського університету економіки. – № 3 (7). – 2009. – С. 75–79.
7. Про зайнятість населення: Закон України № 803–ХІІ від 01.03.1991 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
8. Пазюк О. Проблеми безробіття в Україні / О. Пазюк, О. Пономарьова // Україна: аспекти праці. – 2004. – № 2. – С. 3–10.

Стаття надійшла до редакції 19.03.2014.

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ОСВІТИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

У статті проаналізовано основні джерела і проблеми фінансового забезпечення установ освіти в Україні на сучасному соціально-економічному етапі. Зазначено важливість підготовки висококваліфікованих спеціалістів, що є визначним фактором для конкурентоздатності України і розпочинається з початкового рівня освіти. Наголошено на тому, що український ринок освітніх послуг має всі передумови для розвитку, але обов'язковою умовою є реформи у фінансуванні освіти.

Basic sources and problems of the financial security of educational establishments in Ukraine on the present socio-economic stage are analyzed in this article. It is noticed that training of highly skilled specialists is a determinative factor for competitiveness of Ukraine and it should begin with the initial level of education. The Ukrainian market of educational services has all pre-conditions for development, but the main condition is the reforms in financing of education.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Для економічного успіху розвиненої держави обов'язковим є тісний зв'язок між такими сферами як освіта, наука, виробництво і бізнес. Саме він є фундаментом розвитку промисловості, торгівлі, фінансів, ринкових мереж, технічних і культурних інновацій. Предметом дослідження виступають фінансові відносини, які виникають у процесі формування та використання фінансових ресурсів закладів освіти на сучасному соціально-економічному етапі в Україні.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Значення фінансування закладів освіти для нашої країни важко переоцінити. Фінансування освіти – це капіталовкладення з боку держави в майбутнє нації. В умовах економічної кризи, фінансування освіти і науки в повномасштабному обсязі здається неможливим. Незважаючи на це, проблема об'єктивного визначення обсягів фінансування залишається актуальною, оскільки нормативний метод фінансування освіти створює передумови для раціонального використання коштів державного бюджету і забезпечення якості підготовки спеціалістів на рівні вимог освітнього стандарту [1, с.75–84]. Питанням фінансування закладів освіти присвячено багато наукових публікацій. Дослідженням цього питання займались такі вітчизняні вчені, як: О. Ю. Бойко, В. Г. Борисенко, С. О. Черепанова, Ю. Б. Шаповал, О. Ю. Боголіб, Я. Г. Бучковська, А. В. Величко, А. Дем'янчук та ін. Серед зарубіжних авторів варто виділити праці М. Лукашенка, В. Марцинкевича, Я. Нейматова, Г. Хога. Оцінюючи результати досліджень вчених у цьому напрямку, можна зробити висновок про необхідність подальшого дослідження проблемних питань фінансового забезпечення закладів освіти з урахуванням різних джерел фінансування та зарубіжного досвіду.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Невирішеними аспектами проблеми фінансування освіти в умовах сучасних економічних реалій є хронічне бюджетне недофинансування матеріально-технічного забезпечення процесу навчання, оплати праці освітян, стимулювання науки (наукових розробок, друкування навчально-методичних матеріалів), низька ефективність використання бюджетних видатків на освіту, корумпованість, формальність освіти (недостатність визнання ступенів освіти на ринку праці).

Постановка завдання. Метою статті є аналіз фінансування освіти в Україні та інших країнах світу; обґрунтування механізмів, пов'язаних з джерелами та розподілом фінансових ресурсів, для забезпечення якісної та доступної освіти усіх бажаючих.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розуміння тенденцій функціонування та масштабів фінансування передбачає необхідність у визначені самого об'єкту. Освіта – суспільне явище, яке впливає на всі сфери економічного життя суспільства та є вагомим елементом на шляху досягнення високих темпів навчання зростаючого покоління, його виховання та підготовки кадрів [2]. Згідно зі ст. 61 п. 2 Закону України «Про освіту», держава зобов'язується забезпечувати бюджетні асигнування на освіту в розмірі не менше 10% національного доходу [2]. Водночас, як показує аналіз, за часів незалежності України у кожному бюджеті зазначена стаття не виконувалась і обґрунтування для цієї норми не надано. Чим вище цінність освітнього капіталу, тим більше економічний виграш суспільства. За оцінками російських експертів Є. С. Гвоздєва, Г. Д. Штерцера, зростання людського капіталу на 1% призводить до прискорення темпів зростання ВВП у розрахунку на одну людину на 1–3%, а збільшення навчання робочої сили на один рік дає додаткове зростання ВВП на 3% [3, с.90].

До факторів, які визначають особливості фінансування національних закладів освіти, варто віднести такі, як: організаційно-правова форма управління та форма власності, рівень ВВП, розміри доходів населення, податкове законодавство, спосіб формування державного бюджету, обсяги державного замовлення на підготовку фахівців, тип і рівень акредитації ВНЗ, попит на освітні послуги, обсяги спонсорської допомоги, рівень конкурентоспроможності ВНЗ [4, с.133].

Протягом 2009–2012 років спостерігалось зростання як абсолютноного обсягу ВВП з 914720 млн. грн. до 1505230 млн. грн., так і видатків зведеного бюджету з 307318 млн. грн. до 492394,9 млн. грн. Щодо видатків зведеного бюджету України на освіту, то їх частка у загальних видатках бюджету зросла в абсолютному значенні з 66770 млн. грн. до 101547,5 млн. грн. У відносному значенні – у 2010 р. вона зменшилася з 21,7% (у 2009 р.) до 19,1%. У 2011 р. спостерігалося підвищення на 1,59%, але у 2012 р. вона знову зменшується на 0,07%. Таким чином, обсяг видатків зведеного бюджету на освіту з 2010 по 2011 роки зменшувався, але у 2012 р. становище покращилося [5, с.96; 6, с.73].

Видатки зведеного бюджету на освіту в % до ВВП за вказаний період зменшувалися, коливаючись з 7,29% до 6,7%. Розраховано, що 10% національного доходу становить приблизно 8% валового внутрішнього продукту. Тобто, мінімальний обсяг фінансування освіти державою поки що не досягнуто. За період з 2000 по 2013 роки питома вага видатків на освіту збільшилася від 14,7% у 2000 році до 21,2% у 2013 році. Динаміку видатків на освіту за вказаний період наведено на рис. 1.

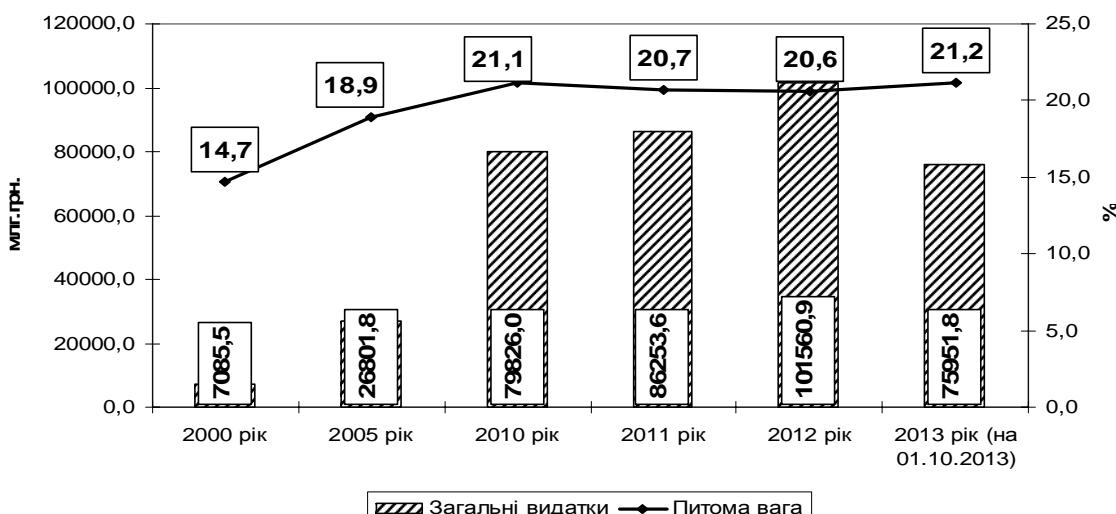


Рис. 1. Динаміка видатків на освіту у Зведеному бюджеті України

Значною мірою це свідчить про піклування держави про фінансове забезпечення закладів освіти, але інфляційні процеси, що відбуваються у суспільстві не дозволяють стверджувати про позитивну динаміку [5, с.96; 6, с.73].

Видатки на освіту здійснюються за рахунок Державного та місцевих бюджетів. Відобразимо графічно (рис. 2) загальну схему організації фінансового механізму системи освіти як комплекс організаційних та інституціональних заходів, які забезпечують формування та реалізацію державної освітньої політики згідно з пріоритетами щодо якості освітньої діяльності та освітніх послуг.

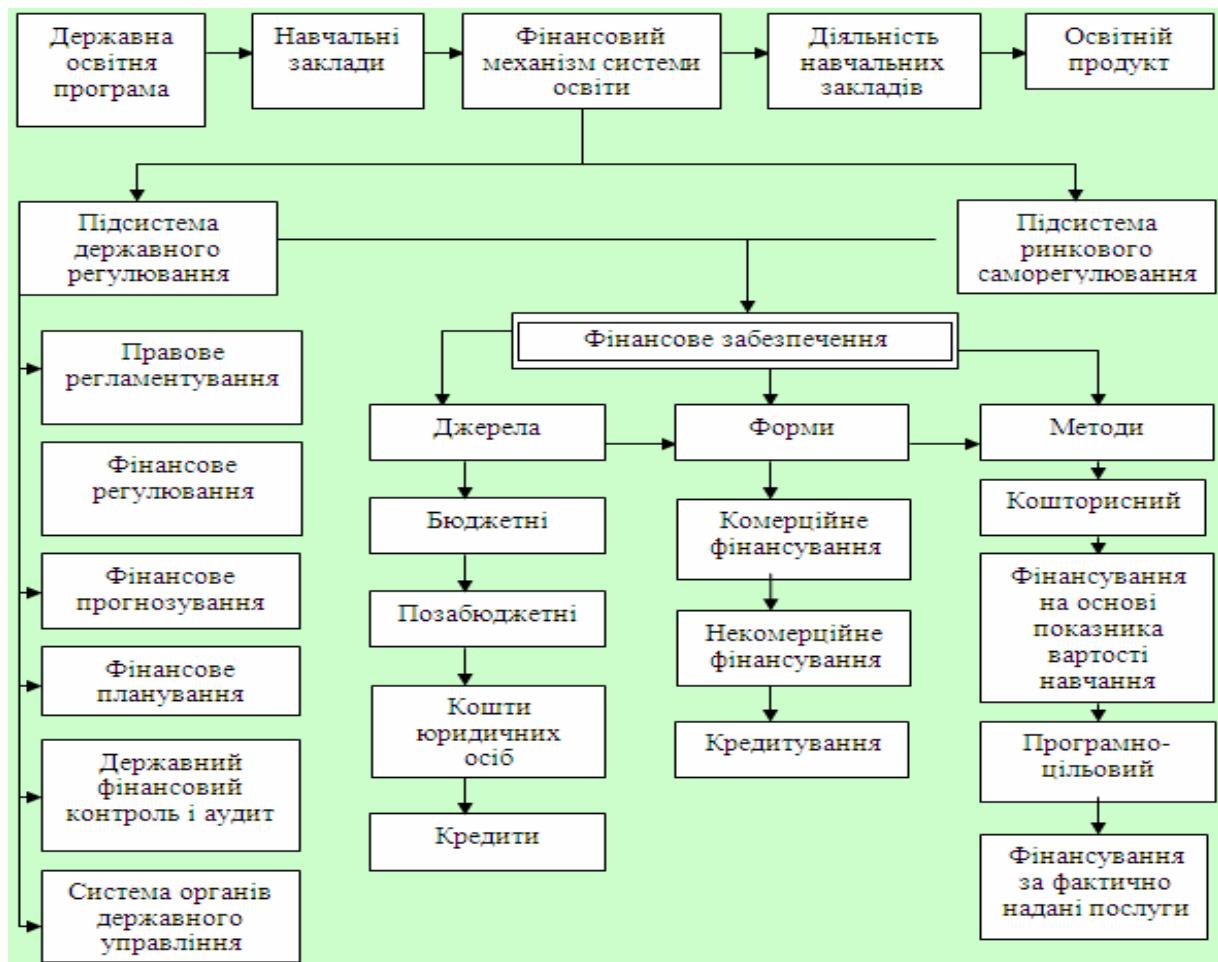


Рис. 2. Загальна схема організації фінансового механізму системи освіти

Проте виділених державою коштів на галузь не вистачає для досягнення її головної мети у сфері освіти – створення умов для реалізації гарантованого Конституцією України права громадян на отримання якісної повної загальної освіти [7]. Внаслідок невиконання Урядом покладених на нього зобов’язань щодо фінансового забезпечення, бюджетні установи освітньої сфери змушенні функціонувати за принципами мінімальної достатності та багатоканального фінансування освіти (включаючи позабюджетні джерела), опираючись при цьому на підтримку місцевих органів влади, благодійних внесків юридичних та фізичних осіб. Подолання кризи у фінансуванні навчальних закладів значно полегшиться у випадку створення сприятливої законодавчої атмосфери, яка б допомагала системі освіти не лише виживати, але й розвиватися.

З метою вирішення проблеми діяльності закладів освіти у багатьох галузевих нормативно-правових актах знайшли відображення норми, присвячені фінансуванню бюджетних установ, зокрема, у розпорядженні Кабінету Міністрів України № 538-р від 14 вересня 2002 р. «Про схвалення Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі» було законодавчо введено програмно-цільове фінансування закладів бюджетної сфери, у тому числі, й освіти. Метою запровадження програмно-цільового методу є встановлення безпосереднього зв’язку між виділеними бюджетними коштами та

результатами їх використання. Наприклад, у квітні 2011 р. Постановою Кабінету Міністрів України було ухвалено програму розвитку дошкільної освіти на період до 2017 року. Згідно з цією програмою, за 7 років (2011–2017 рр.) повинно бути побудовано 182 нові дошкільні заклади. Фінансування цього будівництва передбачається з місцевих бюджетів [8; 9].

Згідно з Законом України «Про вищу освіту» для фінансування вищих навчальних закладів можуть залучатися додаткові джерела фінансування, не заборонені законодавством. Прийняття у 2002 році Закону України «Про вищу освіту» стало вагомим кроком у розвитку національної системи вищої освіти. Вперше за роки незалежності України законодавчо визнана платна вища освіта. Встановлено, що навчання студента може фінансуватися як мінімум із трьох джерел: державного бюджету, юридичними особами недержавної форми власності, фізичними особами.

Основні джерела фінансування розвитку освіти можуть доповнюватися джерелами, віднесеними до категорії додаткових. Серед них варто назвати такі:

- кошти, одержані за навчання, підготовку, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів згідно з укладеними договорами;
- плата за надання додаткових освітніх послуг;
- кошти, одержані за науково-дослідні роботи та послуги, виконані навчальним закладом на замовлення підприємств, установ, організацій та громадян;
- доходи від реалізації продукції навчально-виробничих майстерень, підприємств, цехів і господарств, від надання в оренду приміщень, споруд, обладнання;
- дотації місцевих бюджетів;
- кредити банків;
- добровільні грошові внески, матеріальні цінності, одержані від підприємств, установ, організацій, окремих громадян;
- інші кошти.

У випадку одержання коштів з інших джерел бюджетні асигнування навчально-виховних закладів, установ та заходів системи освіти не зменшуються. Бюджетні асигнування на освіту та позабюджетні кошти не підлягають вилученню.

В різних країнах світу фінансування має свої принципи, моделі та стратегічну напрямленість. Практично в усіх країнах ЄС (за винятком Болгарії, Кіпру, Литви, Латвії) фінансування університетів відбувається за схемою одноразового гранту (blockgrant). В Україні всі джерела фінансування системи освіти поділено на два основні фонди: державний бюджет та спеціальний фонд (позабюджетні джерела). Обмеженість обсягів бюджетного фінансування зумовлює необхідність формування спеціального фонду, в якому акумулюються кошти за надані вищим навчальним закладом платні послуги.

Загальновідомо, що економічно розвинені країни не заощаджують на освіті. Вони щорічно кардинально збільшують витрати на освіту з державного бюджету, забезпечуючи таким чином свій майбутній розвиток. Достатньо навести такі приклади: США витрачають на освіту 16%, Німеччина – 12%, Франція – 16%, Фінляндія – 7,2% від річного обсягу ВВП. Японія, що претендує на світове лідерство, оголосила про готовність переходу до обов'язкової вищої освіти. Участь приватних фондів у фінансуванні системи освіти не перевищує 6% [1, с. 75–84].

Український ринок освітніх послуг має всі передумови для розвитку, але обов'язковою умовою є реформи у фінансуванні освіти. Тому державна політика у реформуванні сфери освіти, зокрема вищої освіти, повинна базуватися на таких пріоритетних напрямках, як: розширення автономії закладів освіти відповідно до європейських норм; посилення взаємодії вищої освіти і ринку праці; встановлення принципу рівності ВНЗ усіх форм власності; визначення фінансування вищої освіти як пріоритетного напряму державних видатків та формування багатоканальної системи фінансового забезпечення закладів вищої освіти; розробка нової, адаптованої до ринкових умов економічної моделі навчально-виховного процесу, спрямованого на підвищення якості знань майбутніх фахівців. Реформи мають відбуватися за рахунок розвитку платної

освіти, залучення кредитів для навчання, створення та функціонування спеціальних накопичувальних та страхових фондів. Викладацький склад є досить кваліфікованим, проте, без матеріальних стимулів, нормальної матеріально-технічної бази, спостерігатимемо відтік талановитих викладачів за кордон, або ж зростання рівня корумпованості, а відтак – диплом перетвориться з показника рівня освіти на показник рівня доходів.

Серед проблем, які характеризують сучасну ситуацію у сфері освіти, варто відзначити низьку ефективність використання бюджетних видатків на освіту, корумпованість, формальність освіти (недостатність визнання випускників з дипломами молодшого спеціаліста та бакалавра на ринку праці), відтік кваліфікованих працівників освіти через низький рівень оплати їх праці.

Висновки і перспективи подальших розробок. Узагальнюючи вищевикладене можна дійти висновку, що програма реформування освіти, насамперед, її належного фінансування, має відбуватися з урахуванням сучасних економічних реалій в Україні та зарубіжного досвіду. Будь-які зміни в системі освіти неможливі без належного фінансового забезпечення, а вивчений досвід як командно-адміністративної, так і ринкових систем господарювання, підтверджує, що саме бюджет є їх домінуючим джерелом, наповнення якого відбуватиметься за умови відродження реального сектору економіки.

Для підвищення ефективності використання фінансових ресурсів установ освіти необхідно проводити виважену кадрову політику, розширювати перелік платних послуг, більше уваги приділяти розвитку кредитної системи фінансування вищої освіти і науки, надати автономію закладам освіти, що обумовлює необхідність проведення більш глибоких досліджень.

Список використаної літератури

1. Величко А. В. Питання бюджетного фінансування закладів освіти / А. В. Величко, І. В. Калько // Освіта Донбасу. – 2007 – № 5. – С. 75–84.
2. Закон України «Про освіту» № 1060-12 від 23.03.1996 р. (зі змінами та доповн.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1060-12>.
3. Денисюк В. А. Напрями розвитку венчурного фінансування в країнах ЄС та актуальність їх використання в Україні: інноваційно-інвестиційна діяльність / В. А. Денисюк // Проблеми науки. – 2006. – № 11. – С. 9–20.
4. Шумар Н. Л. Наукові засади побудови ефективного механізму бюджетного фінансування освіти / Н. А. Шумар // Держава та регіони. – 2007. – № 5. – С. 133–137.
5. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2011 рік / [І. Ф. Щербина, А. Ю. Рудик, В. В. Зубенко, Ш. В. Самчинська та ін.]. – ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи», USAID. – К., 2012. – 96 с.
6. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2012 рік / [В. В. Зубенко, І. В. Самчинська, А. Ю. Рудик та ін.]. – ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-ІІ) впровадження», USAID. – К., 2013. – 73 с.
7. Конституція України: Закон України № 254к/96-ВР від 28.06.1996 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
8. Указ Президента України «Про Національну стратегію розвитку освіти в Україні на період до 2021 року» № 344/2013 від 25.06.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
9. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

АВТОРИ СТАТЕЙ

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ПІДПРИЄМНИЦТВА В СУЧASНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

1. **Алейнікова О.В.** доктор наук з державного управління, завідувач кафедри економічної теорії Національного університету водного господарства та природокористування, м. Рівне;
2. **Андрійчук Ю.А.** аспірант кафедри менеджменту персоналу та адміністрування Національного університету «Львівська політехніка», м. Львів;
3. **Анохіна К.О.** аспірант кафедри економіки підприємства Одесського національного університету, м. Одеса;
4. **Арутюнян Р.Р.,
Арутюнян С.С.,
Ітигіна О.В.** к.е.н., доцент кафедри банківської справи Одеського національного економічного університету, м. Одеса; к.е.н., доцент кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету, м. Одеса; к.е.н., доцент кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
5. **Білега О.В.** к.е.н., доцент кафедри менеджменту та управління проектами Одеської державної академії будівництва і архітектури, м. Одеса;
6. **Гончаренко О.М.,
Світлична О.С.** к.е.н., доцент кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету, м. Одеса; к.е.н., доцент кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
7. **Горобець І.Ю.** аспірант кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету ім. Івана Франка, м. Львів;
8. **Дойсан-
Коров'янкова Н.В.** аспірант кафедри економіки підприємства та корпоративного управління Одеської національної академії зв'язку ім. О. С. Попова, м. Одеса;
9. **Дроздова О.Г.** к.е.н., доцент кафедри обліку, аудиту і статистики Одесського інституту фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі, м. Одеса;
10. **Ілюхіна Н.П.** к.е.н., доцент кафедри економіки, організації і обліку в АПК Одесського національного економічного університету, м. Одеса;

11. **Кальченко М.М.** аспірант кафедри обліку, аудиту та фінансів ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон;
12. **Карпов В.А.,** к.е.н., доцент кафедри економіки та управління національним господарством, начальник НДЧ Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
- Батанова Т.В.** аспірант кафедри економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
13. **Корицька О.І.** аспірант кафедри обліку і аудиту Львівського національного університету ім. Івана Франка, м. Львів;
14. **Костецький В.В.** к.е.н., доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування Тернопільського національного економічного університету, м. Тернопіль;
15. **Кравчук Н.В.** к.е.н., доцент кафедри фінансів, обліку і контролю Тернопільського національного технічний університету ім. І. Пуллюя, м. Тернопіль;
16. **Міхель Р.В.** аспірант кафедри міжнародних економічних відносин Львівського національного університету ім. Івана Франка, м. Львів;
17. **Молодченко Т.Г.,** к.е.н., доцент кафедри управління проектами в міському господарстві і будівництві Харківського національного університету міського господарства ім. О. М. Бекетова, м. Харків;
- Мущинська Н.Ю.** к.е.н., доцент кафедри управління проектами в міському господарстві і будівництві Харківського національного університету міського господарства ім. О. М. Бекетова, м. Харків;
18. **Носирев О.О.** к.геогр.н., доцент кафедри фінансів Національного технічного університету «Харківського політехнічного інституту», м. Харків;
19. **Плисюк Т.Г.,** здобувач кафедри менеджменту Рівненського державного гуманітарного університету, м. Рівне;
- Князевич А.О.** к.е.н., професор кафедри менеджменту Рівненського державного гуманітарного університету, м. Рівне;
20. **Потьомкін Л.М.** д.е.н., доцент кафедри ринкової економіки НУХТ, директор ДЗО Одеського інституту післядипломної освіти національного університету харчових технологій, м. Одеса;

21. **Пудичева Г.О.** аспірант кафедри економіки підприємства
Одеського національного економічного
університету, м. Одеса;
22. **Радулов Д.Д.** аспірант кафедри економіки підприємства
Одеського національного економічного
університету, м. Одеса;
23. **Рибак О.В.** аспірант кафедри міжнародних економічних
відносин Хмельницького національного
університету, м. Хмельницький;
24. **Собченко А.М.** к.е.н., доцент кафедри обліку, аудиту та фінансів
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний
університет», м. Херсон;
25. **Супрун О.О.** аспірант кафедри обліку, аудиту та фінансів ДВНЗ
«Херсонський державний аграрний університет»,
м. Херсон;
26. **Чуркіна І.Є.** к.е.н., доцент кафедри фінансів, грошового обігу та
кредиту Одеського інституту фінансів Українського
державного університету фінансів та міжнародної
торгівлі, м. Одеса;
27. **Янковий О.Г.** д.е.н., завідувач кафедри економіки підприємства
Одеського національного економічного
університету, м. Одеса.

ЕКОНОМІЧНІ ТА СОЦІАЛЬНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

1. **Баранова В.Г.**, д.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів Одеського
національного економічного університету,
м. Одеса;
- Курганська Е.І.** викладач кафедри фінансів Одеського національного
економічного університету, м. Одеса;
2. **Затєйщикова О.О.** к.е.н., доцент кафедри управління персоналом та
економіки праці Харківського національного
економічного університету ім. С. Кузнеця,
м. Харків;
3. **Кривцова М.С.** к.е.н., викладач кафедри управління персоналом і
економіки праці Одеського національного
економічного університету, м. Одеса;
4. **Милашко О.Г.** к.е.н., доцент кафедри статистики Одеського
національного економічного університету,
м. Одеса;
5. **Нестеренко О.С.** аспірант кафедри економіки та управління
національним господарством Одеського
національного економічного університету,
м. Одеса;

6. **Никифоренко В.Г.**, д.е.н., професор кафедри управління персоналом і економіки праці Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
- Бережна О.Ю.** аспірант кафедри управління персоналом і економіки праці Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
7. **Никифоренко В.Г.**, д.е.н., професор кафедри управління персоналом і економіки праці Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
- Табанова А.І.** аспірант кафедри управління персоналом і економіки праці Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
8. **Осійчук О.А.** спеціаліст відділу міжнародних зв'язків та зв'язків з громадськістю Хмельницького національного університету, м. Хмельницький;
9. **Петриченко П.А.** к.е.н., доцент кафедри економіки та управління туризмом Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
10. **Пилипенко К.А.** к.е.н., доцент кафедри організації бухгалтерського обліку Полтавської державної аграрної академії, м. Полтава;
11. **Письменна Т.В.** к.е.н., ст. викладач кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування Тернопільського національного економічного університету, м. Тернопіль;
12. **Погорєлова Т.В.**, к.е.н., доцент кафедри статистики Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
- Микитишина Г.Ю.** аспірант кафедри статистики Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
13. **Русак О.П.** к.е.н., ст. викладач кафедри аналізу і статистики ім. І. В. Поповича Житомирського національного агроекологічного університету, м. Житомир;
14. **Скрипник С.В.** к.е.н., доцент кафедри обліку, аудиту та фінансів ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон;
15. **Слепцов В.А.** к.е.н., доцент кафедри організації бухгалтерського обліку Полтавської державної аграрної академії, м. Полтава;
16. **Чайка І.В.** асистент кафедри економіки підприємства та міжнародної економіки Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ, м. Вінниця;
17. **Шепель І.В.** к.е.н., доцент кафедри обліку, аудиту та фінансів ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон;

18. **Шрамко О.О.**, викладач кафедри вищої математики та інформаційних технологій Одеського інституту фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі, м. Одеса;
- Бахчеван Е.В.**, викладач кафедри вищої математики та інформаційних технологій Одеського інституту фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі, м. Одеса.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**ВІСНИК
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ**

Збірник наукових праць

Випуск 2 (53)

За загальною редакцією:

проф. Звєрякова М.І., проф. Ковальова А.І., проф. Буркинського Б.В.,
проф. Максимової В.Ф., та ін.

Підп. до друку 25.06.2014. Формат 84x108/8. Папір офсетний.

Гарнітура Times New Roman. Ум. друк. арк. 36,0

Наклад 100 прим. Зам. № 924

Друкарня «Атлант» ВОІ СОІУ
65029, м. Одеса, Ольгієвський узвіз, 8
Тел.: 728-45-71
e-mail: ev_atlant@mail.ru
Свідоцтво: 23179617

*Свідоцтво про внесення видання видавничої продукції до Державного реєстру видавців,
виготовників та розповсюджувачів видавничої продукції від 31.08.2009 р., серія ДК № 3564.*