

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТАВРІЙСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ В. І. ВЕРНАДСЬКОГО**

Журнал заснований у 1918 році

**ВЧЕНІ ЗАПИСКИ
ТАВРІЙСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ІМЕНІ В. І. ВЕРНАДСЬКОГО**

Серія: Економіка і управління

Том 29 (68). № 3, 2018

**Київ
2018**

Головний редактор:

Горник Володимир Гнатович – доктор наук з державного управління, доцент, директор Навчально-наукового інституту управління, економіки та природокористування Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського.

Члени редакційної колегії:

Клименюк Микола Миколайович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та міжнародних економічних відносин Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського.

Ладонько Людмила Степанівна – доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку та аудиту Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського.

Путінцев Анатолій Васильович – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів та кредиту Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського.

Сук Петро Леонідович – доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку та аудиту Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського.

Кураташвілі Альфред Анзорович – доктор економічних наук та доктор юридичних наук, професор, Міжнародна Академія соціально-економічних наук (м. Тбілісі, Грузія), Президент; Дійсний член Нью-Йоркської Академії наук і Академік Академії політичних наук США.

Корнєєв Володимир Вікторович – доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів та кредиту Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського.

Каменська Тетяна Олександрівна – доктор економічних наук, доцент, Голова Аудиторської палати України.

Редько Олександр Юрійович – доктор економічних наук, професор, перший проректор з науково-педагогічної роботи та академік Національної академії статистики, обліку та аудиту

Царенко Оксана Вячеславівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку та аудиту Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського.

Хлобистов Євген Володимирович – доктор економічних наук, професор, директор Науково-дидактичного інституту Вищої школи економіки та гуманітаристики, м. Бельсько-Бяла (Польща).

Петровська Ірина Олегівна – кандидат економічних наук, доцент, в. о. завідувача кафедри економіки, підприємництва та природничих наук Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського.

Безус Павло Іванович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту та міжнародних економічних відносин Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського.

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського
(протокол № 10 від 12.06.2018 року)**

Науковий журнал «Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління»
zareestrovano Міністерством юстиції України (Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого ЗМІ
серія KB № 15716-4187P від 28.09.2009 року)

Видання входить до «Переліку друкованих фахових видань, в яких можуть публікуватися
результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук»
на підставі Наказу МОН України від 28 грудня 2017 № 1714 (Додаток 7)

ЗМІСТ

1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Іринчина І.Б.

ГЛОБАЛЬНА ТОРГОВЕЛЬНА ІНТЕГРАЦІЯ НА РИНКУ ЗДОРОВ'Я
ЗА СПРИЯННЯМ КОМУНІКАТИВНОЇ ПЛАТФОРМИ ISPOR..... 1

Пісна О.М.

КЛЮЧОВІ ПОКАЗНИКИ РОЗВИТКУ СЕРЕДОВИЩА
БІЗНЕС-ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ..... 5

Сідоров В.І., Савін Р.С.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДОСЛІДЖЕННЯ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ
МІЖНАРОДНИХ АГРОХОЛДІНГІВ НА СВІТОВОМУ ФІНАНСОВОМУ РИНКУ..... 10

2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Мардус Н.Ю.

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОГРЕСИВНОСТІ ЗМІН В СТРУКТУРІ РОЗДРІБНОГО
ТОВАРООБОРОТУ НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ ТОВАРІВ..... 16

Самойленко Т.Г.

«КООПЕРАЦІЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ
ЯК НАПРЯМОК СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОЇ МІСЦЕВОСТІ»..... 22

Слюсаренко В.Є.

ФОРМИ І МЕТОДИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ
ТРЬОХСТОРОННЬОГО СПІВРОБІТНИЦТВА..... 25

Суска А.А.

АНАЛІЗ СЕРЕДОВИЩА СТАНОВЛЕННЯ РИНКУ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНИХ ПОСЛУГ ЛІСУ..... 30

Улько Є.М.

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВДОСКОНАЛЕННЯ НОРМАТИВНОЇ
ГРОШОВОЇ ОЦІНКИ РІЛЛІ ЗА МАРКЕТИНГОВИМИ ПІДХОДАМИ..... 34

Філяк М.С.

ОГЛЯД ВИЗНАЧНИКІВ КЛАСТЕРНОЇ СИСТЕМИ ПОСЕЛЕНЬ
ВІДПОВІДНО ДО ПРОСТОРОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТЕРИТОРІЇ..... 43

3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Андрущенко Д.І.

ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ ПРОДАЖУ
СТРАХОВИХ ПОСЛУГ КОРПОРАТИВНОМУ СЕКТОРУ..... 49

Безчасний О.У.

ОПТИМІЗАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ КОМУНІКАЦІЙ
В ПРОЦЕСІ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА..... 54

Бошота Н.В.

ВПЛИВ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ
НА ТУРИСТИЧНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО КРАЇНИ..... 58

Веремєєнко О.О.

ОСНОВНІ ЦІЛІ ТА ІНСТРУМЕНТИ ПІДВИЩЕННЯ
ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ..... 64

Джерелюк Ю.О.

ПРОГНОЗУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ СИСТЕМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
АНТИКРИЗОВОЇ СТІЙКОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 68

Михайленко О.В., Лобас А.А.

ХАРАКТЕРИСТИКА ОСОБЛИВОСТЕЙ СКЛАДАННЯ БІЗНЕС-ПЛАНІВ..... 74

Савченко С.М., Селіверстова А.С. ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ ТА ВИЯВЛЕННЯ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ АВТОМОБІЛЕБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	78
--	----

4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Брянцев В.О., Мельниченко Г.М., Лишко С.В. ВПЛИВ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ПІДСИСТЕМИ РЕГІОНУ НА ЙОГО РОЗВИТОК.....	83
Брянцев В.О. СТАЛІЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ: СУЧАСНІ ПІДХОДИ ТА ПРИНЦИПИ.....	87
Дармограй В.І., Корнєєв В.В., Кочарян І.С., Білоус С.П. ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РИНКУ ПРАЦІ.....	91
Квасній О.Р., Тимечко І.Р. АНАЛІЗ СТАНУ ФОРМУВАННЯ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД НА ДРОГОБИЧЧИНІ	98
Клименюк М.М., Клименюк О.М., Пархоменко Н.М. ПРОДУКТИВНІ СИЛИ ТА ВИРОБНИЧІ ВІДНОСИНИ ЯК ФАКТОРИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ КРАЇНИ.....	102
Криштопа М.В. ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІКУ В МОДЕРНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	107
Міца В.В. ЧИННИКИ СТРИМУВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В РЕГІОНІ.....	113
Чечетова Н.Ф., Гаман П.І., Павлова А.І. ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПІДТРИМКИ МАЛОГО БІЗНЕСУ З ВИКОРИСТАННЯМ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО МЕТОДУ.....	118
Щелкунов В.І., Панасюк В.М., Гаман Н.О. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ЦІЛЬОВИХ ПРОГРАМ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНУ.....	123

5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Тарасенко Д.Л. ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ЕКОЛОГІЧНОЇ ТА СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ.....	129
---	-----

6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Бондаренко Л.Ф., Водолазська Н.В., Бондарець О.М. ПОДАТКОВА ЗНИЖКА З ПДФО: СУТНІСТЬ ТА НЮАНСИ ЗАСТОСУВАННЯ.....	135
Дружиніна В.В., Луценко Г.П., Старчик Н.В. СУТНІСНО-КРИТЕРІАЛЬНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ МІСЦЕВОГО РИНКУ ПРАЦІ.....	141
Старостенко Г.Г. СПЕЦИФІКА ФУНКЦІОНУВАННЯ СВІТОВОГО РИНКУ ПРАЦІ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ СУСПІЛЬНОГО РОЗВИТКУ.....	149

7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Андрущенко В.І. МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ ПЕРЕСТРАХОВОГО ПОКРИТТЯ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ АНДЕРАЙТИНГУ.....	154
Далгич К.В. ПРОБЛЕМИ, ТЕНДЕНЦІЇ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	158

Сегеда Л.М. ТРАНСМІСІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ОСНОВА ВПЛИВУ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ НА ПЕРЕБІГ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ.....	164
--	-----

Яцух О.О., Захарова Н.Ю. ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА ТА МЕТОДИКА ЙОГО ОЦІНКИ.....	173
--	-----

8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Карпуньо Я.М., Ткаченко Н.М. ОБЛІК КАПІТАЛЬНОГО БУДІВНИЦТВА ГОСПОДАРСЬКИМ СПОСОБОМ.....	181
---	-----

Трачова Д.М. РОЛЬ ОБЛІКУ В ІНФОРМАЦІЙНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ.....	184
---	-----

9. СТАТИСТИКА

Бабєєва О.В. НАУКОВЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ.....	190
---	-----

Шемчук М.Ю. СТАТИСТИЧНЕ ВИВЧЕННЯ СЕЗОННО СКОРИГОВАНИХ ДАНИХ З ЕКСПОРТУ-ІМПОРТУ ТОВАРІВ У 2017 РОЦІ.....	194
--	-----

10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Демиденко В.И. МОДЕЛИРОВАНИЕ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПРОДУКТА (ЧАСТНЫЙ СЛУЧАЙ).....	199
--	-----

CONTENTS

1. WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Iry`nchy`na I.B.

THE GLOBAL INTEGRATION OF TRADE
ON THE HEALTH ECONOMY IN SUPPORT OF ISPOR.....1

Pisna O.M.

KEY INDEXES OF BUSINESS ENVIRONMENT DEVELOPMENT IN UKRAINE5

Sidorov V.I., Savin R.S.

THE METHODOLOGICAL APPROACH TO STUDYING THE PROSPECTS
OF AGRIBUSINESS DEVELOPMENT IN THE WORLD INVESTMENT SYSTEM.....10

2. ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Mardus N.Yu.

RESEARCH OF THE PROGRESSIVITY OF CHANGES
IN THE RETAIL TRADE STRUCTURE ON THE INTERNAL MARKET OF GOODS.....16

Samojlenko T.G.

COOPERATION IN THE AGRICULTURAL SECTOR
AS A DIRECTION FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF RURAL AREAS.....22

Slyusarenko V.Ye.

FORMS AND METHODS OF PUBLIC SUPPORT TO THREE-ECONOMIC COOPERATION.....25

Suska A.A.

ANALYSIS OF THE ENVIRONMENT OF FORESTS
SOCIAL-ECOLOGICAL SERVICES MARKET ESTABLISHING.....30

U`ko Ye.M.

METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF IMPROVEMENT OF NORMATIVE
MONETARY EVALUATION OF ARABLE ON MARKETING APPROACHES.....34

Filyak M.S.

AN OVERVIEW OF THE DETERMINANTS
OF THE CLUSTER SYSTEM OF SETTLEMENTS IN ACCORDANCE
WITH THE SPATIAL ORGANIZATION OF THE TERRITORY.....43

3. ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Andrushhenko D.I.

FEATURES OF PLANNING SALES OF INSURANCE
SERVICES TO THE CORPORATE SECTOR.....49

Bezchasny`j O.U.

OPTIMIZATION OF ORGANIZATIONAL COMMUNICATIONS
IN THE PROCESS OF DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISE ABSTRACT.....54

Boshota N.V.

INFLUENCE OF TRANSPORT INFRASTRUCTURE
ON THE COUNTRY'S TOURISM BUSINESS.....58

Veremeyenko O.O.

MAIN OBJECTIVES AND INSTRUMENTS
FOR ENERGY EFFICIENCY ON THE ENTERPRISE.....64

Dzherelyuk Yu.O.

PREDICTION OF THE INDICATORS OF THE SYSTEMIC PROVISION68
OF ANTI-CRISIS SUSTAINABILITY OF TOURIST ENTERPRISES.....73

My`xajlenko O.V., Lobas A.A.

KEY FEATURES OF BUSINESS PLANNING.....74

Savchenko S.M., Seliverstova A.S.

ASSESSMENT OF THE STATE AND IDENTIFICATION
OF THE PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT
OF THE AUTOMOTIVE ENTERPRISES IN UKRAINE.....78

4. DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

Bryancev V.O., Mel'ny'chenko G.M., Ly'shko S.V.

THE INFLUENCE OF INVESTMENT-INNOVATIVE SUMMIT
OF THE REGION ON ITS DEVELOPMENT..... 83

Bryancev V.O.

SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN THE REGION:
MODERN APPROACHES AND PRINCIPLES..... 87

Darmograj V.I., Korneyev V.V., Kocharyan I.S., Bilous S.P.

DETERMINANTS OF DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS
IN THE REGIONAL MARKET OF LABOR..... 91

Kvasnij O.R., Ty'mechko I.R.

ANALYSIS OF THE STATUS OF FORMATION
OF JOINT TERRITORIAL GROUPS IN DROHOBYCHCHINIYA..... 98

Kly'menyuk M.M., Kly'menyuk O.M., Parxomenko N.M.

PRODUCTIVE FORMS AND PRODUCTION RELATIONS
AS FACTORS OF ECONOMIC GROWTH OF THE COUNTRY..... 102

Kry'shtopa M.V.

USE OF MODERN METHODS OF INFLUENCE ON ECONOMY IN MODERNIZING
SYSTEM OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE REGION OF UKRAINE..... 107

Micza V.V.

FACTORS OF CONTRIBUTING TO DEVELOPMENT
OF SMALL BUSINESS IN THE REGION..... 113

Chechetova N.F., Gaman P.I., Pavlova A.I.

FORMATION OF THE MECHANISM OF REGIONAL SUPPORT
OF SMALL BUSINESS IN CONDITIONS OF THE PROGRAM-TARGET METHOD..... 118

Shhelkunov V.I., Panasyuk V.M., Gaman N.O.

METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING EFFICIENCY OF IMPLEMENTATION
OF TARGETED SOCIAL INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT PROGRAMS OF THE REGION.... 123

5. ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION

Tarasenko D.L.

INTERCONNECTION OF ENVIRONMENTAL AND SOCIAL POLICY..... 129

6. DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS

Bondarenko L.F., Vodolazs'ka N.V., Bondarecz' O.M.

TAX DEDUCTION FROM PIT: THE ESSENCE AND NUANCES OF APPLICATION..... 135

Druzhynina V.V., Lucenko G.P., Starchy'k N.V.

ESSENTIAL-CRITERIAL CHARACTERISTICS OF THE LOCAL LABOR MARKET..... 141

Starostenko G.G.

SPECIFIC FUNCTIONING OF THE WORLD LABOR MARKET IN CONDITIONS
OF GLOBAL TRANSFORMATIONS OF SOCIAL DEVELOPMENT..... 149

7. MONEY, FINANCES AND CREDIT

Andrushhenko V.I.

METHODOLOGICAL ASPECTS OF DETERMINING THE COST
OF REINSURANCE COVERAGE IN THE IMPLEMENTATION OF ANDERRAYING..... 154

Dalgy'ch K.V.

PROBLEMS, TRENDS AND DIRECTIONS OF IMPROVEMENT
OF INSTITUTIONAL DEVELOPMENT OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE..... 158

Segeda L.M.

TRANSMISSION MECHANISM OF MONEY-CREDIT POLICY
AS THE BASIS OF THE INFLUENCE OF THE CENTRAL BANK
ON THE CIRCUMSTANCES OF ECONOMIC PROCESSES..... 164

Yaczux O.O., Zaxarova N.Yu. FINANCIAL STATE OF THE ENTERPRISE AND METHOD OF ITS EVALUATION.....	173
---	------------

8. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Karpuxno Ya.M., Tkachenko N.M. ACCOUNTING OF CAPITAL BUILDING BY ECONOMIC APPROACH.....	181
---	------------

Trachova D.M. THE ROLE OF ACCOUNTING IN THE INFORMATION SUPPORT OF DEPRECIATION POLICY.....	184
--	------------

9. STATISTICS

Babyeyeva O.V. SCIENTIFIC GROWTH OF FACTORS INFLUENCES ON LABOR POTENTIAL.....	190
--	------------

Shemchuk M.Yu. STATISTICAL STUDY OF SEASONALLY ADJUSTED DATA ON EXPORT-IMPORT OF GOODS IN 2017.....	194
--	------------

10. MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Demy'denko V.Y'. MODELING ASSESSING THE QUALITY OF THE INTELLECTUAL PRODUCT (SPECIAL CASE).....	199
--	------------

1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 399.5.61

Іринчина І.Б.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної торгівлі і маркетингу,
Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана

ГЛОБАЛЬНА ТОРГОВЕЛЬНА ІНТЕГРАЦІЯ НА РИНКУ ЗДОРОВ'Я ЗА СПРИЯННЯМ КОМУНІКАТИВНОЇ ПЛАТФОРМИ ISPOR

Матеріал статті розкриває проблематику глобальної торговельної інтеграції на прикладі сфери охорони здоров'я. Пропонується започаткування нового формату, нового виміру функціонування національних систем охорони здоров'я у форматі глобального ринку здоров'я, де глобальній інтеграції новітній моделі економік здоров'я держав, за сприяння комунікативної платформи ISPOR – надається провідна роль.

Ключові слова: глобалізація, ВВП, економіка здоров'я, ринок економіки здоров'я, міжнародне товариство з фармакоекономічних досліджень та результатів лікування (ISPOR), фармацевтичний ринок, якість життя.

Постановка завдання. Посилення взаємозалежності відчують усі національні економіки поза залежністю від рівня економічного, торговельного, фінансового, інвестиційного, інноваційного, науково-технічного, освітнього, інформаційного, політичного розвитку. Проте, конфлікт прибуткових інтересів перешкоджає ефективній глобалізації. Втім, є сфера, яка забезпечує якість і кількість життя людини, глобальний формат якої, сприятиме формуванню безпеки життєдіяльності людини в усіх державах Світової співдружності – сфера охорони здоров'я (згідно національної термінології) – health care (міжнародна термінологія). Сфера забезпечення здоров'я включає, передусім, світовий фармацевтичний ринок, який має всі підстави для об'єднання інтересів національних економік задля створення глобального ринку здоров'я з доведено ефективними (ціна/якість) інноваційними препаратами. Аналізу передумов та перспектив глобальної торговельної інтеграції фармацевтичного ринку за сприяння комунікативної платформи ISPOR – міжнародного товариства з фармакоекономічних досліджень та результатів лікування, присвячено нижченаведене науково-практичне дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблематики інтеграційних процесів на фармацевтичному ринку присвячено численні публікації зарубіжних та вітчизняних науковців та фахівців, зокрема, Лівен Аніманс, професор з еконо-

міки здоров'я, Бельгія, присвятив своє науково-практичне дослідження еволюції становлення економіки здоров'я, проблематиці формуванню ефективних моделей економіки здоров'я в різних державах, проблематиці сучасного інноваційного розвитку на світовому фармацевтичному ринку [1]. Мондхер Тоумі, професор публічного здоров'я, Франція, зосередив наукову увагу на дослідженні системи реімбурсації для фармринку в країнах Європи, що має неабияку цінність при врегулюванні конфлікту інтересів між учасниками ринку [2]. В Україні провідним фахівцем, що присвятив свою науково-практичну діяльність формуванню фармакоекономіки як результату ефективного об'єднання економіки та медицини, задля результативного функціонування національного ринку є Заліська Ольга Миколаївна, професор [3; 4]. Піняжко Ореста, PhD, Україна, яка є президентом українського чаптеру ISPOR, інтенсивно впроваджує комунікативні технології задля ефективної інтеграції фармацевтичного національного ринку та виявляє придатні НТА (технології доступу на ринок) моделі обрахунку раціональних експортно/імпортних товаропотоків [5].

Формулювання цілей статті. Метою написання статті є обґрунтування ефективних напрямків інтеграції національних систем охорони здоров'я, завдяки їх трансформації в національні моделі економіки здоров'я у глобальну систему економіки здоров'я та виявлення провідної ролі міжнародного товариства з фармакоеко-

номічних досліджень та результатів лікування в якості комунікативної платформи оптимізації інтеграційних намірів понад 120 держав-членів.

Викладення основного матеріалу. Сучасний економічний Світ – це динамічна система, у якій економічні відносини невід’ємні від політики, соціуму, етики, мислення й здоров’я населення. Добробут, як окремо взятої національної економіки, так і Глобального співтовариства, як сукупності національних економічних утворень, передбачає наявність працездатної (здорової) робочої сили, що поряд з інноваціями забезпечує високу продуктивність праці – передумову ефективного господарювання, а, отже, й еволюції Всесвітнього добробуту. Виникають нові поняття, які на сьогодні не мають економічного виміру, проте, доведено впливають на фінансово-економічні показники розвитку держав: якість життя, щастя людини, ринок здоров’я, гуманізація економіки, економіка здоров’я тощо. Достатній рівень ВВП країни здатне забезпечити здорове фізично і психологічно населення.

Що таке економіка як наука? Економіка – це управління (використання) обмежених можливостей (ресурсів). Що є першочерговим ресурсом, можливістю для будь-якої людини й населення будь-якої держави – здоров’я. Отож, національні економіки, що пережили й переживають численні кризові явища приходять до розуміння необхідності започаткування раціонального використання здоров’я людини. В науці та практиці існують наступні напрацювання, щодо розуміння суті «економіки здоров’я». Зокрема, Лівен Аніманс вважає, що економіка здоров’я (health economy) – є результатом впровадження тієї чи іншої моделі політики охорони здоров’я. Лівен Анімас наголошує на необхідності впровадження в державах health care policy – політики охорони здоров’я – метою, якої є оптимізація здоров’я населення в територіальних межах компетенції, задля чого стимулювала запровадження інноваційних медичних технологій [1].

Георг Халворсон вважає можливим оперувати поняттям економіка здоров’я за умов впровадження досконалої health information system. Тільки при умові володіння інформацією про стан здоров’я всіх пацієнтів, протягом всього часу є підстави говорити про витрачання грошей [1].

Економіка охорони здоров’я – галузь науки, що вивчає місце охорони здоров’я у народному господарстві, розробляє методи раціонального використання ресурсів задля забезпечення охорони здоров’я населення [4].

Абсолютно погоджуємося з переконанням Киселевої, про те, що економіка здоров’я має стати пріоритетним прикладним напрямком розвитку економічної науки. Відтворювальний підхід найбільш близький до суті економіки здоров’я, коли категорія «здоров’я» розглядається не тільки в якості виробничого ресурсу (як в економіці праці), але і в якості економічного блага, тобто потреба в його збереженні і нарощуванні повинна бути в усіх суб’єктів економіки (держав, фірм, домогосподарств) [7].

Економіка здоров’я – це наука про те, як в умовах обмежених ресурсів найбільш ефективно підтримувати здоров’я з точки зору кінцевого результату – потенціалу здоров’я. Визначальна мета науки «економіка здоров’я» полягає в оцінці ресурсів здоров’я та розробці найбільш ефективних шляхів його збереження та зміцнення. Вочевидь, здоров’я – це галузь взаємних інтересів та взаємної відповідальності держави, бізнесу, суспільства та людини [7].

Узагальнюючи результати дослідження ролі економіки здоров’я у процесі інтеграції національних економік в єдину Глобальну економіку здоров’я, вважаємо нагальним розширення підходів до розуміння економіки здоров’я, через утворення ринку здоров’я у рамках кожної національної економіки. Коли категорія «здоров’я» буде вимірюватися фінансово-економічними показниками для всіх зацікавлених суб’єктів – відчуватиметься її цінність у грошовому вимірі. Що насправді так і є, проте актуальним є легітимне визнання даному явищу.

Сучасний формат економіки здоров’я – це сполука 5-ти суб’єктів – 1) фармацевтичного бізнесу; 2) багатокладна медична інфраструктура; 3) споживач фармацевтичних товарів; 4) державні органи, уповноважені регламентувати сферу охорони здоров’я в країні. Глобальний ринок здоров’я є результатом глобальної торговельної інтеграції національних економік здоров’я за сприянням симбіозу всіх зацікавлених та причетних суб’єктів національних економік. Інноваційний формат функціонування глобального ринку здоров’я означатиме доведену потужність та доведену впевненість у результаті лікування.

Платформою для фахових комунікацій стосовно розробки інструментів глобальної інтеграції економік здоров’я країн є міжнародна наукова фармацевтична організація – ISPOR – International Society Pharmacoeconomics and Outcomes Research [6]. Багаторічне функціонування ISPOR є втіленням глобального підходу до економіки здоров’я. ISPOR (International Society Pharmacoeconomics and Outcomes Research) – міжнародна організація з фармакоекономічних досліджень та результатів лікування, що є платформою для комунікацій суб’єктів економік здоров’я національних економік більш ніж 128 країн. Організація акцентує увагу своїх членів на першочерговому значенні якості життя населення для росту ВВП країн і ефективного інноваційного розвитку усіх сфер і галузей народного господарства. Діяльність ISPOR доводить першочерговість глобалізації національних ринків здоров’я.

Проаналізуємо проблематику щорічних Світових та регіональних зібрань товариства, задля виявлення трендів Глобального ринку здоров’я. Так, особливого значення у рамках теми нашого дослідження має 20 європейський щорічний збір учасників ISPOR, який відбувся у Глазго, Шотландія, 4-11 листопада 2017 року, де обговорювали еволюцію цінності здоров’я – The evolution of value in health care [8]. Особливу цінність для представників країн мали короткі

курси з роз'яснення особливостей еволюції моделей економіки здоров'я та моделей реімбурсації в політиці національних систем охорони здоров'я країн Європи, де міжнародні фахівці акцентували увагу представників країн, що кожна держава має розробити і втілити власну національну модель економіки здоров'я, позаяк кожен почутий досвід придатний для держави, яка його висвітлювала. Для всіх інших держав цей шлях реформування системи охорони здоров'я може стати небезпечним, проте, безумовно корисним стануть вибіркові інструменти та технології оцінки ліків, health policy тощо. На міжнародному 22 конгресі ISPOR, який відбувся в Бостоні 20-24 травня 2017 року за темою – Доказовість і цінність під час соціальних та політичних змін – Evidence and Value in a Time of Social and Policy Change – актуалізували проблематику турбулентності у якій слід формувати Глобальну економіку здоров'я [6]. Учасники міжнародного конгресу погодились, що ринок здоров'я у складі своїх суб'єктів має бути поза політикою, адже здоров'я будується на фундаменті потужних інноваційних медичних технологій

Економіка здоров'я функціонує на основі НТА (Health technology assessment) – ретельного прорахунку цінності фармакологічних препаратів для споживача та держави в умовах соціальної відповідальності усіх суб'єктів ринку. Піняжко О.Б. у своїй науково-практичній роботі зазначає, що оцінка технологій здоров'я (health technology assessment) – це міждисциплінарний процес, який узагальнює інформацію про медичні, економічні, соціальні, етичні та правові аспекти щодо використання ТОЗ (технологій охорони здоров'я) в систематичний, неупереджений та прозорий спосіб для системного і прозорого процесу прийняття управлінських рішень, враховуючи інтереси пацієнтів та для досягнення найвищої користі для здоров'я [6].

Отож, основою при обґрунтуванні доцільності та ефективності участі на ринку здоров'я тих чи інших суб'єктів мають стати результати оцінки медичних технологій.

Проблематика полягає в тому, що кожна держава самостійно надає, зокрема, право на доступ тих чи інших медичних технологій на національний ринок, як правило орієнтуючись на можливості бюджетних витрат та купівельну спроможність громадян. Й доступ на ринки слабо розвинених держав інно-

ваційних медичних препаратів та технологій доволі проблематичний. Країни третього світу задовольняються генериками а не оригінальними препаратами, які, безумовно є дешевшими. Проте, питання стоїть у цивілізованому Світі про майбутні ефекти та витрати з бюджету Держави. Про єдині високі та досконалі стандарти лікування людини, а отже високі гарантії якості та кількості життя.

Еволюціонування національних систем охорони здоров'я до Глобального ринку здоров'я кропіткий, багатогранний процес, який слід мобілізувати в часі задля раціоналізації витрат учасників. Розробка та адаптація категорійного апарату, якісне запровадження оцінки медичних технологій й узгодження, відпрацювання показників оцінки ефективності участі суб'єктів в сфері економіки здоров'я ці та багато інших завдань стоїть перед учасниками подальших досліджень у сфері економіки здоров'я.

Висновки та подальші дослідження. Відомо, що Глобальне торговельне співтовариство надзвичайно не однорідне за показниками фінансово-економічного, інноваційного, технологічного, інформаційного розвитку держав. Проте, найнебезпечнішою для подальшого еволюціонування Світового господарства є різниця у показниках, стандартах та підходах системи охорони здоров'я (Health care) населення держав. Відсутність уніфікованих підходів та технологій оцінки, відновлення та зміцнення здоров'я людини, й, що найефективніше з огляду на витрати з бюджету країн – попередження проблематики зі станом здоров'я населення. Тому, базовим обґрунтуванням першочерговості гармонізації розвитку національних ринків здоров'я, а це означає ефективної їх інтеграції є впровадження національної стратегії першочергової цінності Життя. Для чого, слід узагальнити міжнародний досвід моделей функціонування Health care та Health policy в країнах. Що, на сьогодні, успішно здійснює комунікативна платформа ISPOR. Узагальнення, систематизація та адаптація категорійного апарату, технологій лікування до кожної національно-ментальної території, показники оцінки цінності медичних технологій, показники якісного та кількісного виміру життєдіяльності та здоров'я людини – має стати результатом колаборації економістів, медиків, фармацевтів, фахівців страхового бізнесу й державних компетентних структур.

Список літератури:

1. Lieven Annemans, PhD, MSc, Senior Full Professor of Health Economics, ICHER (Interuniversity Center for Health Economics Research), Ghent University – Brussels University, Ghent, Belgium. Introduction to Health Economic/Pharmacoeconomic Evaluations [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ispor.org/Event/ShortCourses/2017Glasgow>.
2. Mondher Toumi, MD, PhD, MSc Professor, France. Public Health. Reimbursement Systems for Pharmaceuticals in Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ispor.org/Event/GetShortCourse?itemId=7&productId=13&eventId=54>.
3. О.М. Заліська. Фармакоекономіка раціональне використання ліків: Навч. посібник / МОЗ України/ За ред. Б.Л. Парновського. – Львів: Афіша, 2014. – 252 с.
4. Піняжко О.Б. Методичні підходи до оцінки технологій охорони здоров'я в Україні на основі європейської моделі / О.Б. Піняжко, О.М. Заліська // Соціальна фармація в охороні здоров'я. – 2015. – Укрмедпатентінформ МОЗ України. – К., 2015. – 3 с.

5. Міністерство охорони здоров'я України. Експертний комітет з відбору та використання основних лікарських засобів МОЗ України автор: Піняжко О.Б., к.е.н. (керівник розробки). Керівна настанова із оцінки технологій охорони здоров'я.
6. Офіційний сайт Міжнародне товариство з фармакоекономічних досліджень та результатів лікування (ISPOR) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.ispor.org/member_profile.asp.
7. Офіційний сайт. Global International Scientific Analytical Project / Киселева Л.С. Экономика труда и экономика здоровья: различия и взаимосвязи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gisap.eu/ru/node/205>.
8. ISPOR 20th Annual European Congress / 4-11 November 2017, Glasgow, Scotland [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ispor.org/Event/Index/2017Glasgow>.

ГЛОБАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ ИНТЕГРАЦИЯ НА РЫНКЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ ПРИ СОДЕЙСТВИИ КОМУНИКАЦИОННОЙ ПЛАТФОРМЫ ISPOR

Материал статьи затрагивает проблематику глобальной торговой интеграции на примере сферы охраны здоровья. Предлагается новый формат, новое измерение функционирования национальных систем охраны здоровья в формате глобального рынка здоровья. В частности, новой модели экономики здоровья в государствах при поддержке коммуникационной платформы ISPOR, предоставляется ведущая роль при оптимизации интеграционных процессов.

Ключевые слова: глобализация, ВВП, экономика здоровья, рынок экономики здоровья, международное сообщество фармакологических исследований и результатов лечения (ISPOR), фармацевтический рынок, качество жизни

THE GLOBAL INTEGRATION OF TRADE ON THE HEALTH ECONOMY IN SUPPORT OF ISPOR

The materials of article are objective of the Globalization of trade for health economy. The proposition include of new models of health market in the country. The new model of health economy will have the main role in process of integration in support ISPOR.

Key words: globalization, GDP, health economy, market of health economy, ISPOR (International Society for Pharmacoeconomics and outcome research, quality of life.

Пісна О.М.

здобувач кафедри міжнародного менеджменту,
Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана

КЛЮЧОВІ ПОКАЗНИКИ РОЗВИТКУ СЕРЕДОВИЩА БІЗНЕС-ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Статтю присвячено аналізу ключових показників сучасного стану розвитку середовища бізнес-діяльності в Україні на основі дослідження динаміки її позицій в ключових глобальних рейтингах міжнародних організацій та узагальнення факторів, що визначають такі трансформації. Детально проаналізовано динаміку індикаторів розвитку основних складових бізнес-середовища України, визначено причини падіння позицій в рейтингах та окреслено необхідні заходи для поліпшення національного бізнес-клімату. Результати дозволяють спрогнозувати потенційні зміни для визначення стратегій розвитку компаній в глобальному середовищі бізнес-діяльності.

Ключові слова: глобальні трансформації середовища бізнес-діяльності, показники розвитку середовища бізнес-діяльності, рейтинги міжнародних організацій.

Постановка проблеми. Сучасні умови глобального розвитку не лише впливають, а й формують вектори розвитку національного бізнес-середовища кожної країни. Протягом останніх років політичні фактори визначали основні тренди розвитку економіки України, що, в свою чергу, вплинуло на ключові показники розвитку національного середовища бізнес-діяльності. Моніторинг таких показників, визначення основних факторів, що призвели до змін позицій України в глобальних рейтингах, а також аналіз сучасних трансформаційних процесів в національному бізнес-середовищі дозволять спрогнозувати потенційні зміни для визначення стратегій розвитку компаній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти формування та особливостей сучасного розвитку складових глобального бізнес-середовища та бізнес-середовища в Україні аналізуються в роботах таких учених, як: Г. Андрощук, А.С. Гальчинський, В.М. Гейсць, В.Г. Герасимчук, Д.Г. Лук'яненко, О.Д. Лук'яненко, М.І. Мельник, А.М. Поручник, В.Р. Сіденко, Я.М. Столярчук, А.С. Філіпенко та ряду інших. Проте метою даної статті є аналіз ключових показників сучасного стану розвитку середовища бізнес-діяльності в Україні на основі дослідження динаміки її позицій в ключових глобальних рейтингах міжнародних організацій та узагальнення факторів, що визначають такі трансформації, для прогнозування потенційних змін та розробки відповідних стратегій діяльності компаній в глобальному середовищі бізнес-діяльності.

Виклад основного матеріалу. Для визначення особливостей та стану розвитку ключових елементів бізнес-середовища фахівці використовують ряд глобальних рейтингів, які визначаються міжнародними організаціями, фондами, провідними університетами та компаніями. Для аналізу сучасного стану розвитку середовища бізнес-діяльності в Україні нами було

обрано та досліджено динаміку наступних показників та рейтингів (таблиця 1).

Індекс рівня глобалізації країн світу розраховується з 2002 року Швейцарським економічним інститутом (KOF Swiss Economic Institute) за участю Федерального Швейцарського технологічного інституту (Swiss Federal Institute of Technology). Це комбінований показник, який дозволяє оцінити масштаб інтеграції тієї чи іншої країни в глобальний простір і порівняти різні країни за його компонентами – економічними, соціальними та політичними. Україна в 2017 році змістилася на 45 позицію з 41 (з 207), що свідчить про погіршення показників залученості до глобальних процесів. На думку фахівців, в першу чергу, це пов'язано з повільністю трансформаційних процесів в політико-правовому середовищі, що негативно впливає як на економічну, так і на соціальну сфери [1].

В рейтингу за рівнем економічної свободи американського дослідницького центру «The Heritage Foundation» і газети «The Wall Street Journal» Україна посідає 150 місце з 180, піднявшись на 16 позицій порівняно з попереднім роком. Експерти The Heritage Foundation визначають економічну свободу як «відсутність урядового втручання або перешкоджання виробництву, розподілу і споживання товарів і послуг, за винятком необхідного громадянам захисту і підтримки свободи як такої» [2].

Оскільки ступінь економічної свободи розраховується за середнім арифметичним десяти показників: свобода бізнесу, торгівлі, фінансового сектора, інвестицій, праці, монетарна та фіскальна свободи, гарантії прав власності, розмір бюрократичного апарату і ступінь захисту від корупції, то покращення середньосвітового значення Індексу було обумовлено, в основному, поліпшенням свободи торгівлі, грошово-кредитної свободи і зниженням корупційного навантаження [3].

Динаміка ключових показників та позицій України в глобальних рейтингах

№	Індекси/рейтинги	2010 рік (значення індексу/ позиція в рейтингу)	2015 рік (значення індексу/ позиція в рейтингу)	2016 рік (значення індексу/ позиція в рейтингу)	2017-2018 рік (значення індексу/ позиція в рейтингу)
1	Індекс рівня глобалізації країн світу (KOF Index of Globalization)	85,55 (41)	69,50 (42)	70,71 (41)	70,24 (45)
2	Індекс економічної свободи (Heritage Foundation)	46,4 (162)	46,85 (162)	48,1 (166)	51,9 (150)
3	Індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index)	3,90 (89)	4,03 (79)	4,00 (85)	4,11 (81)
4	Рейтинг конкурентоспроможності (The IMD World Competitiveness Ranking)	57	60	59	60
5	Рейтинг найпривабливіших країн для ведення підприємницької діяльності (по версії журналу «Форбс»)*	98	61	74	80
6	Рейтинг легкості ведення бізнесу (сприятливості бізнес-середовища – Doing business)	145	83	80	76
7	Індекс залученості країни в міжнародну торгівлю (The Global Enabling Trade Index)	3,84 (81 з 121)	–	4,0 (95 з 136)	–
8	Індекс логістичної ефективності (The Logistics Performance Index (LPI))	2,57 (102)	–	2,74 (80)	–
9	Глобальний індекс інновацій (The Global Innovation Index)	3,06 (61)	36,45 (64)	35,72 (56)	37,62 (50)
10	Індекс сприйняття корупції (Transparency International)	134,00	130	131	130
11	Індекс людського розвитку (Human Development Index)	0,73 (67)	0,747 (81)	0,743 (84)	–
12	Міжнародний індекс захисту прав власності (The International Property Right Index)	4,10	3,9 (109)	–	3,424 (123)
13	Індекс екологічної ефективності (стійкості) (The Environmental Performance Index)	58,2 (87)	–	79,69 (44)	52,87 (109)
14	Рейтинг податкового навантаження (Total Tax Rate –TTR)	149	70,69 (107)	72,72 (84)	80,77 (43)

* – значення окремих індексів та рейтингів у 2017 році наведено відповідно до методики розрахунку (2016–2017, 2017–2018 р. або як за 2018 рік).

Джерело: розроблено на основі джерел [1-21]

Натомість в Україні загальна оцінка економічної свободи зросла на 3,8 пункту, що свідчить про покращення у 8 з 12 показників економічної свободи та особливо, у сфері монетарної свободи та свободи інвестицій. Україна займає останню позицію серед 44 країн регіону Європи, а її загальна оцінка нижча за регіональні та середньосвітові [4].

Індекс глобальної конкурентоспроможності – глобальне дослідження і супроводжуючий його рейтинг країн світу за показником економічної конкурентоспроможності за версією Всесвітнього економічного форуму (World Economic Forum) [5]. Україна піднялася на 4 позиції у 2017 році – з 85 на 81 (з 137 країн світу). Найбільш проблемними факторами, які негативно впливають на позицію країни в даному рейтингу, можна визначити інфляцію, корупцію, політичну нестабільність, рівень оподаткування та податкове законодавство. Хоча в цілому фахівці позитивно оцінюють зміни в бізнес-середовищі країни, проте вони відбуваються дуже повільно і не мають суттєвого ефекту [5].

Щорічний рейтинг глобальної конкурентоспроможності за версією Інституту розвитку менеджменту (Institute of Management Development) презентує власний рейтинг 63 країн світу за показником економічної

конкурентоспроможності [6]. На жаль, серед країн, конкурентоспроможність яких аналізується, Україна займає найнижчі позиції поряд з Аргентиною, Хорватією, Бразилією, Монголією та Венесуелою.

Американський журнал Forbes публікує щорічні рейтинги найкращих та найгірших країн для ведення бізнесу. Журнал оцінює 153 країни за 15 критеріями: право власності, ступінь впровадження інновацій, рівень оподаткування, технології, рівень корупції, свобода (особиста, торговельна та фінансова), бюрократизм і захищеність інвесторів. За підрахунками Forbes, найкращою для ведення бізнесу в 2017 році було визнано Швецію, Нову Зеландію та Гонконг. Україна займала 74-е місце зі 139-ти у 2017 році. У 2018 році список найкращих країн для ведення бізнесу очолили Великобританія, Нова Зеландія, Нідерланди, Швеція та Канада. Україна опинилася на 80 позиції, опустившись на 6 позицій. Вперше за 10 років Форбс змінив певні критерії для оцінки, припинивши враховувати показники розвитку фондового ринку, але додавши такі категорії, як «робоча сила», «інфраструктура», «розмір ринку», «якість життя» і «політичний ризик». Саме за останніми показниками Україна займає не найкращі позиції [7].

Аналізуючи показники рейтингу легкості ведення бізнесу за останні роки, слід наголосити, що з 2013 року Україна піднялася з 137 позиції до 76 (за новою методологією підрахунку серед 190 країн). Основними здобутками у створенні умов розвитку бізнесу можна назвати наступні: суттєво покращилися умови реєстрації власності – Україна змістилася з 149 на 64 позицію (сьогодні ця процедура потребує 17 днів, тоді як у 2013 році – 69), змінилися правові засади захисту прав інвесторів – країна піднялася на 47 сходинок, у сфері оподаткування піднялася з 165 до 43 позиції (кількість податкових платежів зменшилося з 28 до 5, тоді як в Європі та Центральній Азії їх кількість становить в середньому 16,5), тримає попередні позиції по забезпеченню виконання контрактів [8].

За даними Світового банку, протягом останніх років в сфері легкості започаткування ведення бізнесу Україна займала 30-е місце з 189. Країні вдалося скоротити час, необхідний для реєстрації платників податків ПДВ, був також скасований збір за реєстрацію бізнесу. Крім того, Україна піднялася зі 185-го на 128 місце за показником доступності електроенергії: на сьогодні підключення бізнесу до електромереж займає 281 день (в Європі в середньому 113). За останній рік Україна піднялася в рейтингу на 4 позиції, що дозволяє, все ж таки, зробити висновки про певне покращення умов ведення бізнесу в країні. Проте інвестори, в першу чергу, враховують реальну ситуацію в економіці країни, а не її позиції в рейтингах [8].

Всесвітній економічний форум розраховує Індекс залученості країн світу до міжнародної торгівлі раз на два роки. Так, у 2015 році оцінювались 136 країн світу. Україна займала 95 позицію, що пов'язано з низькою залученістю до світових експортно-імпорتنих операцій – лише 0,22% світової торгівлі припадає на Україну. Аналізуючи субіндекси, доцільно відмітити, що за таким критерієм, як доступ до ринку наша країна займає 80 позицію, при чому 24 позицію в доступі до національного ринку та 110 в можливості доступу до зовнішніх ринків, що підтверджує суттєву імпортозалежність України. На 95 позиції Україна за кількістю формальностей з перетину кордону, на 69 – за якістю транспортної інфраструктури та послуг щодо забезпечення зовнішньої торгівлі, за якістю операційного середовища взагалі, на 125 серед 136 країн [9].

Для визначення ризиків та можливостей при здійсненні міжнародних логістичних операцій використовують Індекс ефективності логістики (LPI), який розраховується на основі шести показників (ефективність процедур оформлення, у т.ч. митних і прикордонних; якість інфраструктури, пов'язаної з торгівлею та транспортом; простота організації постачань товарів за конкурентними цінами; якість логістичних послуг; можливість відслідковувати та відстежувати партії вантажів; своєчасність доставки у місця призначення в межах запланованого або очікуваного строку) Світовим банком кожні два роки. Якщо порівнювати позиції України у 2010 та 2016 роках, то вони суттєво покращились,

змістившись з 102 на 80 сходинку. Проте у порівнянні з 2014 роком позиції погіршилися на 19 пунктів [10], що пояснюється військовим конфліктом на Сході України та анексією Криму, які впливають на всі логістичні показники, що формують індекс.

Глобальний індекс інновацій – ґрунтовне дослідження інноваційної діяльності 127 країн та економік світу за 81 показником (включаючи фактори, які впливають на розвиток інновацій, в т.ч. політичне середовище, освіту, інфраструктуру та складність ведення бізнесу) за версією міжнародної бізнес-школи INSEAD. Україна поступово піднімається в рейтингу, з минулого року позиції покращилися на 6 пунктів, сьогодні країна на 50-й позиції [11]. Основною причиною таких позитивних змін є людський капітал, ефективне застосування якого є основною конкурентною перевагою країни [12]. Проте, на жаль, порівняно з 2016 роком позиції в рейтингу змінилися за рахунок скорочення державних витрат на освіту та науку. Основним фактором, який стримує інноваційний розвиток України є низький рівень витрат на R&D, що змушує шукати інші джерела фінансування та призводить до міграції науковців за межі України.

Індекс сприйняття корупції – глобальне дослідження країн світу за показником поширеності корупції в державному секторі (розраховується Transparency International на основі вивчення політичних та соціальних процесів в країні). Оцінюються 180 країн і територій щодо рівня корупції в державному секторі за шкалою від 0 до 100, де 0 дуже корумпована країна та 100 вільна від корупції. Цього року більш, ніж дві третини країн оцінені менше, чим 50, середній бал 43 [13]. Україна посіла 130 місце в рейтингу з 30 балами у 2017 році (у минулому році 29 балів, 131 місце зі 176 країн). Серед причин, які дозволили піднятися Україні в рейтингу, основними є: робота Антикорупційних органів (САП/НАБУ) у 2017 році, реєстрація електронних декларацій, реформа державних закупівель та обов'язкового використання системи ProZorro, реформа ринку газу, зниження рівня корупції в поліції та зменшення кількості випадків, коли представники бізнесу змушені давати хабарі [14]. Проте наявність інших проблем та неспішність їх вирішення підтверджують, що корупція залишається для бізнесу та звичайних громадян однією з головних проблем.

Індекс людського розвитку характеризує розвиток людини в 188 країнах і регіонах світу (Програма розвитку Організації Об'єднаних Націй (UNDP). При розрахунку поєднуються зведені показники для оцінки прогресу у трьох основних сферах людського розвитку: тривалість життя та здоров'я в суспільстві – вимірюється за допомогою показника очікуваної тривалості життя при народженні, доступ до знань визначається очікуваною тривалістю навчання – кількістю років навчання, яке, як очікується, може отримати дитина з вступу до школи, якщо протягом її життя зберігаються поточні тенденції залучення населення до освіти та середньою кількістю років навчання серед людей віком

понад 25 років та достойний рівень життя (розраховується як ВНД на душу населення).

За підсумками минулого року Україна посіла 84-е місце, що на 3 пункти нижче порівняно з попереднім роком і тепер її позиція – одна з найнижчих серед країн регіону та Європи. Найбільш песимістичні результати стосуються рівня життя в країні. Хоча протягом останніх років значення ІРЛ України зросло на 5,2%, проте валовий національний дохід на сьогодні нижчий, ніж на початку 90-х років. Протягом 1990–2015 років очікувана тривалість життя при народженні зросла на 1,3 року, очікувана тривалість навчання – на 2,9 року, середня кількість років навчання – на 2,2 року, але ВНД на душу населення впав на 31,9% [15; 16]. В порівнянні з країнами зі схожими умовами розвитку бізнес-середовища, які поступово підвищують свої позиції в рейтингу, ситуація в Україні є несприятливою й досі.

Міжнародний індекс захисту права власності – комбінований показник Міжнародного Альянсу прав власності [17], який вимірює досягнення країн світу з точки зору захисту прав приватної власності за трьома основними категоріями:

- правове і політичне середовище (незалежність судової системи та неупередженість судів, верховенство закону, політична стабільність, рівень корупції);
- права на фізичну власність (захист фізичних прав власності, реєстрація власності, доступність позик);
- права на інтелектуальну власність (захист прав інтелектуальної власності, захист патентного права, рівень «піратства») [18].

У 2017 р. показник України в рейтингу ІРЛ знизився на 0,51 до 3,42 в порівнянні з попереднім роком, країна посіла 24 місце в регіоні Східної Європи та Центральної Азії та 123 місце у світі з 127 (у 2015 році країна була на 109 позиції, у 2016 р. відзначалося невелике зростання більшості показників захисту право власності в Україні, включаючи «захист прав інтелектуальної власності» та «контроль над корупцією» [18]. Однак, зниження показника «політична стабільність» призвело до того, що загальний показник залишився незмінним). Фахівці наголошують, що Україні потрібно спрямувати зусилля на зміцнення правового і політичного середовища для захисту прав на фізичну та інтелектуальну власність, оскільки саме ці питання залишаються досі не врегульованими.

Індекс екологічної ефективності – показник, що розраховується Єльсинським і Колумбійським університетами у співпраці з Всесвітнім економічним форумом із супроводжуючим його рейтингом країн світу, позиції в якому розподілені на підставі Індексу, що відображає досягнення країн у сфері управління природними ресурсами та їх раціонального використання.

Дослідження в цьому році підготовлено із застосуванням зміненої методології формування Індексу, що робить неможливим співставлення рейтингових показників з минулими роками. Даний індекс включає оцінку стану навколишнього середовища та життєздатність екосистем 180 країн світу. У цьому році лідером за рівнем екологічної ефективності визнано Швейцарію [19].

Україна в рейтингу посіла 109 сходинку з 180 (52,87 бали) і опинилась між Туреччиною (108) та Гватемалою (110). Найгірше значення отримав показник, який оцінює втрати лісового покриву (14,08). Крім того, ряд показників оцінено менше, ніж на 50 балів – біорізноманіття та середовище проживання, ліси, зміни клімату та проживання, забруднення повітря, що свідчить про негативні тенденції в екологічній складовій бізнес-середовища України [19; 20].

В рейтингу податкового навантаження Україна піднялася на 43 позицію з 190 країн в порівнянні з 84 місцем у 2017 році (поліпшивши свої позиції майже вдвічі – на 41 відсотковий пункт). На думку фахівців, найбільше вплинуло на поліпшення позицій в рейтингу зниження єдиного соціального внеску.

Загальне податкове навантаження в Україні оцінено в 37,8%, в ЄС – 40,5%, при значенні загально світового показника 39,6%. Сьогодні в Україні п'ять податків, при середньому показнику в світі – 24, в ЄС – 12. Україна суттєво поступається іншим країнам у вимогах і правилах заповнення податкової звітності [21].

Висновки. Таким чином, дослідження ключових показників та позицій України в глобальних рейтингах дозволяє зробити висновки про сучасний стан розвитку середовища бізнесу, а саме: погіршення показників залученості до глобальних процесів, що пов'язано з повільністю трансформаційних процесів в політико-правовому середовищі та негативно впливає як на економічну, так і на соціальну сфери; низькі позиції у рейтингу за рівнем економічної свободи як на регіональному, так і світовому рівнях; найбільш проблемними факторами, які негативно впливають на позиції України в рейтингу за індексом глобальної конкурентоспроможності, є інфляція, корупція, політична нестабільність, рівень оподаткування та податкове законодавство. Зміни в бізнес-середовищі відбуваються дуже повільно і не мають суттєвого ефекту; не найкращі позиції країни для ведення бізнесу за такими складовими, як «робоча сила», «інфраструктура», «розмір ринку», «якість життя» і «політичний ризик»; за показником рейтингу легкості ведення бізнесу Україна піднялася в рейтингу за рахунок покращення умов реєстрації власності, змін правових засад захисту прав інвесторів, позитивних змін у сфері оподаткування (скорочення часу, необхідного для реєстрації платників податків ПДВ, скасування збору за реєстрацію бізнесу) та забезпеченні виконання контрактів; за індексом залученості країн світу до міжнародної торгівлі Україна займає 95 позицію з 136, що пов'язано з низькою залученістю до світових експортно-імпорتنих операцій; незважаючи на позитивні зрушення в рейтингу за індексом ефективності логістики, основні проблеми залишаються актуальними й до сьогодні – стан доріг, процедури перетину кордону та митного оформлення, неможливість доставки на Схід України та в Крим; у рейтингу глобального індексу інновацій позиції України покращилися, проте виключно за рахунок скорочення державних витрат на освіту та науку та R&D, що змушує шукати інші дже-

рела фінансування та призводить до міграції науковців за межі України; за індексом сприйняття корупції Україна посіла 130 місце в рейтингу з 180 країн і територій, що підтверджує, що корупція залишається для бізнесу та звичайних громадян однією з головних проблем; не зважаючи на покращення позицій в рейтингу Індексу людського розвитку, в порівнянні з країнами зі схожими умовами розвитку бізнес-середовища, в Україні

ситуація є несприятливою й досі, потенціал суспільства не використовується належним чином, на 123 позиції з 127 країна знаходиться у рейтингу за Міжнародним індексом захисту права власності, що свідчить про значні проблеми, як і в рейтингу за індексом екологічної ефективності; в рейтингу податкового навантаження Україна піднялася на 43 позицію з 190 країн за рахунок зниження єдиного соціального внеску.

Список літератури:

1. Офіційний сайт Eidgenössische Technische Hochschule Zürich [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html>.
2. Офіційний сайт The Heritage Foundation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.heritage.org/international-economies/commentary/2018-index-economic-freedom>.
3. Офіційний сайт ІАА Центр гуманітарних технологій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gtmarket.ru/news/2016/02/01/7293>.
4. Офіційний сайт The Heritage Foundation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.heritage.org/index/country/ukraine>.
5. Офіційний сайт World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index/>.
6. Офіційний сайт International Institute for Management Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imd.org/>.
7. Forbes опублікував рейтинг найкращих країн для ведення бізнесу в 2018 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://news.finance.ua/ua/news/-/417414/forbes-opublikuvav-rejtyng-najkrashhyh-krayin-dlya-vedennya-biznesu-v-2018-rotsi>.
8. Україна піднялася в рейтингу Doing Business до 80-ї позиції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://dt.ua/ECONOMICS/ukrayina-pidnyalasya-v-reytingu-doing-business-do-80-yi-poziciyi-222687_.html.
9. Офіційний сайт World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-enabling-trade-report-2016/economy-profiles/#economy=UKR>.
10. Офіційний сайт The World Bank Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://lpi.worldbank.org/>.
11. Офіційний сайт Cornell INSEAD WIPO [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.globalinnovationindex.org/>.
12. Хоменко О. Україна піднялася на 6 позицій у Глобальному інноваційному індексі / О. Хоменко. – 15.06.2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uifuture.org/uk/post/ukraina-pidnalasa-na-6-pozicij-u-globalnomu-innovacijnomu-indeksi_305.
13. Офіційний сайт Transparency International [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2017.
14. Офіційний сайт Transparency International Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ti-ukraine.org/research/index-korupsiyi-cpi-2017/>.
15. Чела Б. Індекс людського розвитку: Україна падає, що робити / Б. Чела. – 13.04.2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/columns/2017/04/13/623821/>.
16. Україна опустилася на 3 пункти в рейтингу ООН за Індексом людського розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://economics.unian.ua/other/1850374-ukrajina-opustilasya-na-3-punkti-v-reytingu-onn-za-indeksom-lyudskogo-rozvitku.html>.
17. Офіційний сайт Property Rights Alliance [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.internationalpropertyrightsindex.org/>.
18. Андрощук Г. Міжнародний індекс захисту прав власності: місце України / Г. Андрощук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pressreader.com/ukraine/yurydychna-gazeta/20180116/281831464139708>.
19. Офіційний сайт Yale University [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://epi.envirocenter.yale.edu/>.
20. Позиції України в рейтингу екологічної ефективності у 2018 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciyi-ukrayiny-v-reytingu-ekologichnoyi-efektyvnosti-u-2018-roci>.
21. Україна вдвічі покращила позицію в рейтингу оподаткування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ukr.segodnya.ua/economics/business/ukraina-vdvoe-uluchshila-mesto-v-reytinge-nalogooblozheniya-1092015.html>.

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАЗВИТИЯ СРЕДЫ БИЗНЕС-ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

Статья посвящена анализу ключевых показателей развития современной среды бизнес-деятельности в Украине на основе исследования динамики ее позиций в ключевых глобальных рейтингах международных организаций и обобщения факторов, определяющих такие трансформации. Подробно проанализирована динамика индикаторов развития основных составляющих бизнес-среды Украины, определены причины падения позиций в рейтингах и обозначены необходимые меры по улучшению национального бизнес-климата. Результаты позволяют спрогнозировать потенциальные изменения для определения стратегий развития компаний в глобальной среде бизнес-деятельности.

Ключевые слова: глобальные трансформации среды бизнес-деятельности, показатели развития среды бизнес-деятельности, рейтинги международных организаций.

KEY INDEXES OF BUSINESS ENVIRONMENT DEVELOPMENT IN UKRAINE

The article is devoted to the analysis of key indicators of the business environment development in Ukraine based on the study of the dynamics of its positions in key global ratings created by international organizations and to the summarizing the factors that determine such transformations. The dynamics of the main indicators of the Ukrainian business environment development is analyzed in depth, the reasons for ratings falling positions and the necessary measures for improving the national business climate are determined. The results allow to predict potential changes and to determine the strategies for companies development in the global business environment.

Key words: business environment global transformations, indicators of business environment development, international organizations' ratings.

УДК 320.322

Сідоров В.І.

кандидат економічних наук, професор,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Савін Р.С.

аспірант,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДОСЛІДЖЕННЯ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ АГРОХОЛДИНГІВ НА СВІТОВОМУ ФІНАНСОВОМУ РИНКУ

Виконано теоретико-логічний аналіз дослідження перспектив розвитку агрохолдингів у системі світового інвестування. З урахуванням стратегічних напрямів розвитку національних економік та світового господарства сформовано послідовність етапів, які доцільно застосовувати для аналізу проблем та перспектив розвитку агрохолдингів на регіональному та міжрегіональному рівнях. Розроблено методичний підхід перспектив розвитку агрохолдингів у системі світового інвестування на основі чотирьох етапів дослідження. В процесі розглянутого вище алгоритму дослідження пропонується застосування комбінованого підходу з використанням багатфакторних методів дослідження. Сформовано алгоритм оцінювання рівня діяльності агрохолдингів на основі економетричних методів, який дозволяє скласти рейтинг впливу відповідних показників на глобальні процеси діяльності агрохолдингів та виявити найбільш важливі з них, за допомогою яких формують стратегії їх розвитку.

Ключові слова: методичний підхід, агрохолдинг, інвестування, світогосподарські процеси, етапи дослідження, прогнозування, перспективи розвитку, кластерний аналіз, факторний аналіз.

Постановка проблеми. Світогосподарські процеси є динамічною підсистемою функціонування глобальної економіки зі складною структурною організацією,

яка відображує міжнародну діяльність держав та інвестиційних процесів у всіх сферах людської діяльності. Вони характеризуються наявністю галузевого та гео-

графічного сегментів, динамічністю розвитку у часі та просторі.

Діяльність агрохолдингів, яка є однією з складових сучасних світогосподарських процесів, в умовах сучасного інвестування набула всесвітнього розповсюдження й характеризується як своїми масштабами, інтенсивністю, так і географічними відмінами. Це вимагає адекватного її особливостям методичного апарату дослідження, який у свою чергу, має базуватися на наукових положеннях методології.

На основі теоретико-логічного аналізу та аналітичних обчислень, з урахуванням стратегічних напрямів розвитку національних економік та світового господарства стає можливим сформулювати послідовність етапів, які доцільно застосовувати для аналізу проблем та перспектив розвитку агрохолдингів на регіональному та міжрегіональному рівнях. Така процедура становить підґрунтя для всебічного деталізованого аналізу та обґрунтування стратегічних рішень в питанні формування стратегій розвитку агроформувань у системі світового інвестування, підвищення їх ефективності та дієвості. Але дослідження перспектив розвитку агрохолдингів у системі сучасного світового інвестування, вивчення характеру їх взаємодії на рівні регіонального й міжрегіонального характеру має базуватися на використанні відповідного методичного апарату.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тематикою прогнозування результатів дослідження перспектив розвитку агрохолдингів займалося багато вчених. Питання розробки та побудови сценаріїв розвитку їх діяльності розкривають у своїх роботах [1-3]. Для цього використовуються розрахунки трендів на базі лінійної та нелінійної регресії. У роботах [4-6] проводиться дослідження вимірювання ознак об'єктів в економіці та аналіз даних на основі використання багатомірних статистичних методів.

Сучасна методологія оцінки ефективності діяльності агрохолдингів згідно з [7-9] має розроблятися з урахуванням органічного поєднання економічних і соціальних, якісних і кількісних оцінок, процесних і результативних характеристик взаємодії учасників таких інтеграційних структур, як холдинги [10]. Одним з існуючих підходів до оцінки ефективності та рівня розвитку агрохолдингів є оцінка, що виникає в результаті інтеграції синергетичного ефекту, під яким розуміється ефект, викликаний скоординованим в просторі і часу дією різномірних за своєю природою механізмів, що призводять до якісних змін в системі [11].

Аналіз літературних джерел з точки зору використання методичних підходів та індикаторів до оцінки ефективності діяльності агрохолдингів указав на доцільність застосування системного підходу при аналізі та вивченні інтеграційних явищ у світогосподарських процесах інвестування.

Формулювання цілей статті. Дослідження методичних підходів та розробка етапів методичного підходу дослідження перспектив розвитку агрохолдингів у системі світового інвестування.

Виклад основного матеріалу. Важливою складовою методології дослідження діяльності агрохолдингів та оцінки їх ефективності в умовах сучасного інвестування є аналіз взаємних зв'язків [1; 3]. Їх величина може визначатися на основі розрахунків парних та множинних коефіцієнтів кореляції [8].

Існує кілька схем обчислення коефіцієнтів кореляції. Зокрема, при парній кореляції, що оцінює величину зв'язку між двома чинниками, використовується формула [5]:

$$r = \frac{\frac{1}{n} \cdot \sum |X - \bar{X}| \cdot |Y - \bar{Y}|}{\sigma_X \cdot \sigma_Y}, \quad (1)$$

де $|X - \bar{X}| \cdot |Y - \bar{Y}|$ – сума центральних відхилень;
n – число спостережень;

σ_X і σ_Y – середньоквадратичні відхилення X та Y, що обчислюються за формулою:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n |x - \bar{x}|^2}{n-1}}$$

Побудова та аналіз трендів розвитку інтеграційних процесів зручно здійснювати за формулою лінійної та нелінійної регресії [10]:

Лінійна регресія описується класичним рівнянням:

$$Y = px + v, \quad (2)$$

де x і y – змінні, p і v – параметри.

Для оцінки результату спостережень (значень) змінних x і y, що мають вірогідний характер розподілу значень та обчислення параметрів p і v використовується спосіб найменших квадратів.

Для дослідження діяльності агрохолдингів, як свідчить досвід досліджень багатьма науковцями, зручно використовувати кластерний аналіз з побудовою відповідних дендрограм.

Кластерний аналіз – метод класифікаційного характеру, основне призначення якого полягає у розбитті множини досліджуваних об'єктів і ознак на однорідні в деякому сенсі групи, або кластери [11]. Це багатовимірний статистичний метод, тому передбачається, що вихідні дані можуть бути значного обсягу, тобто істотно великим може бути як кількість об'єктів дослідження (спостережень), так і ознак, що характеризують ці об'єкти.

Значна перевага кластерного аналізу в тому, що він дає можливість здійснювати розбиття об'єктів не за однією ознакою, а за рядом ознак. Крім того, кластерний аналіз на відміну від більшості математико-статистичних методів не накладає ніяких обмежень на вид розглянутих об'єктів і дозволяє досліджувати безліч вихідних даних практично довільної природи. Так як кластери – це групи однорідності, то завдання кластерного аналізу полягає в тому, щоб на підставі ознак об'єктів розбити їх множину з m (m – ціле) кластерів так, щоб кожен об'єкт належав тільки одній групі розбиття. При цьому об'єкти, що належать одному кластеру, повинні бути однорідними (подібними), а об'єкти, що належать різним кластерам, – різномірними [2].

Якщо об'єкти кластеризації уявити як точки в n -вимірному просторі ознак (n – кількість ознак, що характеризують об'єкти), то схожість між об'єктами визначається через поняття відстані між точками, так як інтуїтивно зрозуміло, що чим менше відстань між об'єктами, тим вони більш схожі. Таким чином, існує можливість графічного зображення та характеристики даних, які аналізуються.

Таким чином, результатом кластерного аналізу є розбивки масивів показників, що задовольняють деякому критерієві оптимальності [10]. Цей критерій може бути деяким функціоналом, який виражає рівні бажаності різних розбивок і угруповань цільової функції у вигляді внутрішньогрупової суми квадратів відхилення:

$$W = \sum_{j=1}^n (x_j - \bar{x})^2 = \sum_{j=1}^n x_j^2 - \frac{1}{n} \left(\sum_{j=1}^n x_j \right)^2, \quad (3)$$

де x_j – вимір j -го об'єкта.

Нажаль, кластерний аналіз не має можливості визначати причинно-наслідкові зв'язки. Через це є необхідність здійснювати додатково факторний аналіз.

Теоретичні та практичні основи методики факторного аналізу господарської діяльності висвітлені у працях [2-4; 5].

Факторний аналіз – це методика комплексного системного вивчення і оцінки впливу факторів на величину результативних показників [12]. Роль факторного аналізу в управлінні економічними системами полягає в тому, що він дає можливість формувати та змінювати параметри досліджуваного об'єкта шляхом відповідного підбору та коригування чинників, які їх обумовили. Побудова факторної моделі є основою факторного аналізу. Фактори повинні знаходитися в причинно-наслідкових зв'язках із досліджуваним показником. За такої умови побудованій факторній системі можна дати економічну інтерпретацію, що сприяє проведенню аналізу та оцінки впливу кожного фактору на формування фінансових результатів діяльності агрохолдинга.

Практична реалізація проведення факторного аналізу передбачає, в першу чергу, визначення типу факторної моделі. В практиці виділяють детермінований та стохастичний типи, однак для оцінки фінансового стану господарської системи, як правило, використовують детермінований, оскільки для нього є характерним функціональний зв'язок факторів з досліджуваним (результативним) показником, а для стохастичного притаманний неповний, ймовірний (кореляційний). Якщо при функціональному зв'язку із зміною аргументу завжди відбувається зміна функції, то при кореляційному зв'язку зміна аргументу може дати декілька значень приросту функції в залежності від сполучення інших факторів, які визначають даний показник.

Основними завданнями факторного аналізу є:

1. Визначення мети аналізу та відбір факторів, що обумовлюють досліджувані результативні показники.
2. Класифікація і систематизація факторів з метою забезпечення групування їх за ступенем впливу на результати господарської діяльності.

3. Визначення форми залежності між факторними і результативними показниками.

4. Побудова моделі, яка б описувала означену залежність.

5. Перевірка моделі на адекватність і при необхідності уточнення.

6. Розрахунок впливу факторів і оцінка ролі кожного із них у зміні величини результативного показника.

7. Практичне використання моделі для управління економічними процесами на підприємстві.

Задача факторного аналізу зводиться до визначення головних факторів, що впливають на певну кількість змінних, і оцінки сили впливу кожного з них на кожну змінну (факторне навантаження).

Рівняння факторного аналізу має вигляд:

$$a_p = \sum_{r=1}^r f_{pr} + e_p \quad (4)$$

де a_p – вихідні показники;

f_r – виокремлені головні фактори, які дають синтетичну оцінку досліджуваному явищу;

l_{pr} – вага кожному фактору в синтетичній оцінці;

e_p – залишок, що характеризує невраховані відхилення.

Згідно з [1] факторний аналіз припускає існування таких зовнішніх причин (факторів), які одночасно впливають на множину змінних величин і тим самим створюють можливість бачити наявності кореляційного зв'язку між ними. Враховуючи, що зовнішні фактори стосовно сукупності змінних у світогосподарських процесах існують повсюдно, такий спосіб може широко використовуватися в аналізі зовнішньоекономічної діяльності.

У нашому випадку задача факторного аналізу полягає в тому, щоб визначити фактори, що впливають на певну кількість складових в інтеграційних процесах та визначити силу впливу кожного з них на ці складові (факторне навантаження).

Теоретико-логічний аналіз наукових літературних джерел, стосовно сформованих методологічних підходів до оцінки ефективності глобальних інтеграційних процесів та методів їх дослідження показує на значну кількість праць присвячених даному питанню. Особливої актуальності набуває питання математичної характеристики та прогнозування даних процесів.

Кількісні методи оцінки ефективності інтегрованих структур досить різноманітні. Розрізняють показники фінансових результатів діяльності окремих учасників інтегрованої групи, а саме використовують традиційний підхід до виявлення співвідношення витрат і результатів; прямі сумарні показники діяльності окремих блоків інтегрованої структури (фінансового, виробничого, науково-дослідного, комерційного) і прямі показники ефективності об'єднання в цілому (оцінка вартості компанії, ринкова вартість активів, величина загального обороту за певний період, валовий прибуток та ін.) [13].

Проведений аналіз методів оцінки ефективності діяльності агрохолдингів, що використовується різ-

ними авторами в дослідницькому процесі, дозволяє сформулювати наступні висновки:

- Всі методи оцінки ефективності можна розділити на дві групи:
 - кількісні методи (використання моделювання, імовірнісні методи);
 - якісні методи (стратегічного та конкурентного аналізу, експертних оцінок).
- Оцінка ефективності може здійснюється:
 - а) за функціями управління (маркетинг, фінанси, виробництво);
 - б) за ефектами діяльності (у розрізі галузевого, соціального, технологічного, інвестиційного, синергетичного) [14].

Таким чином, з огляду на існуючі методологічні підходи, можна сформувати алгоритм оцінювання рівня діяльності агрохолдингів на основі економетричних методів, який дозволяє скласти рейтинг впливу відповідних показників на глобальні процеси діяльності агрохолдингів та виявити найбільш важливі з них, за допомогою яких формують стратегії їх розвитку (рис. 1).

На першому етапі здійснюється огляд проблематики, аналіз компонентів в умовах розвитку діяльності агрохолдингів сучасних процесів інвестування задля об'єктивності дослідження. Потім на основі аналізу показників розвитку діяльності агрохолдингів формується базис системи показників оцінки розвитку їх діяльності, який допоможе кількісно скласти характеристику процесам діяльності, що досліджуються. На третьому етапі реалізується прогнозування показників та побудова можливих варіантів розвитку діяльності агрохолдингів та їх трансформацій. На заключному етапі можливо зобразити здобуті сценарії розвитку агрохолдингів та підвести підсумки проведеному дослідженню.

В процесі розглянутого вище алгоритму дослідження пропонується застосування комбінованого підходу з використанням багатфакторних методів дослідження, а саме: кластерного аналізу (зادля угруповання ряду країн за переліком ознак макроекономічних показників); факторного аналізу (для визначення основних факторів впливу на рівень розвитку країни та всього інтеграційного об'єднання); кореляційно-регресійний аналіз (для виділення напрямів розвитку над інтеграційних процесів); прогнозування (для передбачення майбутніх тенденцій розвитку та їх графічного відображення).

На відміну від традиційного підходу, при якому проблема вирішується в суворій послідовності вищевказаних етапів (або в іншому порядку), системний підхід полягає в багатозв'язності процесу рішення: етапи розглядаються спільно, у взаємозв'язку і діалектичній єдності. При цьому можливий перехід до будь-якого етапу, в тому числі і повернення до постановки мети дослідження.

Головною ознакою системного підходу є наявність домінуючої ролі складного, а не простого, цілого, а не складових елементів. Якщо при традиційному підході до дослідження думка трансформується від простого до складного, від частин – до цілого, від елементів – до системи, то в системному підході, навпаки, думка рухається від складного до простого, від цілого до складових частин, від системи до елементів. При цьому ефективність системного підходу тим вище, ніж до більш складній системі він застосовується.

Висновки. Таким чином, з огляду на існуючі методологічні підходи, сформовано алгоритм оцінювання рівня діяльності агрохолдингів на основі економетричних методів, який дозволяє скласти рейтинг впливу відповідних показників на глобальні процеси діяльності агрохолдингів та виявити найбільш важливі з них, за допомогою яких формують стратегії їх розвитку.

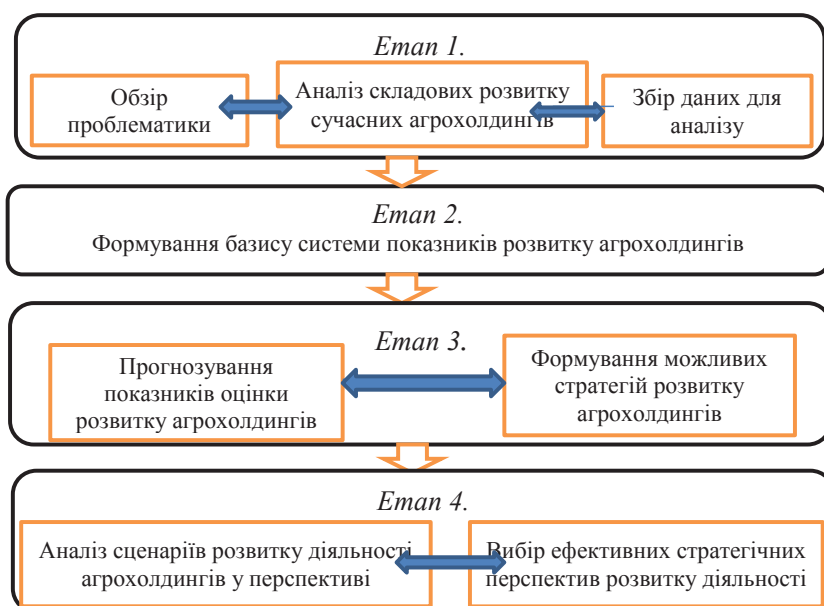


Рис. 1. Методичний підхід до оцінювання перспектив розвитку діяльності агрохолдингів

Джерело: розроблено автором

Список літератури:

1. Бабенко В.О. Управління інноваційними процесами переробних підприємств АПК (математичне моделювання та інформаційні технології): моногр. / В.О. Бабенко; Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. – Х.: ХНАУ, Мачулін, 2014. – 380 с.
2. Baden-Fuller C. Business Models as Models / C. Baden-Fuller, M.S. Morgan // Long Range Planning. – 2010, 43. – P. 156–171.
3. Бабенко В.О. Задача ідентифікації параметрів моделі управління інноваційними процесами переробних підприємств АПК / В.О. Бабенко // Економічна кібернетика. – Донецьк: ДНУ, 2013. – № 4–6 (82–84) – 95 с. – С. 44–51.
4. Роджерс Э. Коммуникации в организации / Э. Роджерс, Р. Агарвала-Роджерс. – М.: Экономика, 1980. – 176 с.
5. Amit R. Value Through Business Model Innovation / R. Amit, C. Zott // MIT Sloan Management Review. – 2012, 53(3). – P. 41–49.
6. Бабенко В.О. Дослідження механізму розвитку діяльності агрохолдингів в умовах економічної глобалізації / Бабенко В.О., Сідоров В.І., Савін Р.С. – Информационная экономика: этапы развития, методы управления, модели: монография. – Под ред. докт. экон. наук, проф. В.С. Пономаренко, докт. экон. наук, проф. Т.С. Клебановой. – Харьков, ВШЭМ – ХНЭУ им. С. Кузнеця, 2018. – 668 с. – С. 446–457.
7. Johnson M.W. Seizing the white space. Business Model Innovation for growth and renewal / M.W. Johnson. – Harvard Business Press: Boston, Massachusetts, 2010.
8. Strunz Herbert. Tagebuch der Weltwirtschaft, 2000–2010: Kommentare, Kritik, Reflexionen / Herbert Strunz. – Frankfurt-M.: Lang. – 2011. – 205 p.
9. Бабенко В.О. Проблемні аспекти інноваційної діяльності України на світовому ринку сільськогосподарської продукції / В.О. Бабенко // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Сер. «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». Вип. 6, ч. 1. – 2016. – 177 с. – С. 26–29.
10. Teece D.J. Business models, business strategy and innovation / D.J. Teece // Long Rang Planning – 2010, № 43. – P. 172–194.
11. Babenko V.A. Modelling of factors affecting innovational agricultural activity of enterprises AIC in Ukraine / V.A. Babenko. – Scientific bulletin of Polissia. – 2017. – № 1(9), p. 2. – P. 115–121.
12. World economic outlook, September 2011: slowing growth, rising risks / Intern. Monetary Fund. – Washington: IMF. – 2011, XVIII. – 219 p.
13. World economic outlook, April 2015: recovery strengthens, remains uneven / Intern. Monetary Fund. – Washington: IMF. – 2015, XVI. – 216 p.
14. Наука, технології та інновації [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД ИССЛЕДОВАНИЯ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ АГРОХОЛДИНГОВ НА МИРОВОМ ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

Выполнено теоретико-логический анализ исследования перспектив развития агрохолдингов в системе мирового инвестирования. С учетом стратегических направлений развития национальных экономик и мирового хозяйства сформирован последовательность этапов, которые целесообразно применять для анализа проблем и перспектив развития агрохолдингов на региональном и межрегиональном уровнях. Разработан методический подход перспектив развития агрохолдингов в системе мирового инвестирования на основе четырех этапов исследования. В процессе рассмотренного выше алгоритма исследования предлагается применение комбинированного подхода с использованием многофакторных методов исследования. Сформирован алгоритм оценки уровня деятельности агрохолдингов на основе эконометрических методов, который позволяет составить рейтинг влияния соответствующих показателей на глобальные процессы деятельности агрохолдингов и выявить наиболее важные из них, с помощью которых формируют стратегии их развития.

Ключевые слова: методический подход, агрохолдинг, инвестирование, мирохозяйственные процессы, этапы исследования, прогнозирования, перспективы развития, кластерный анализ, факторный анализ.

THE METHODOICAL APPROACH TO STUDYING THE PROSPECTS OF AGRIBUSINESS DEVELOPMENT IN THE WORLD INVESTMENT SYSTEM

The theoretical and logical analysis of the prospects of agroholdings development in the world investment system is fulfilled. The subject of the study is methodological approach to the activities of agricultural holdings in the world investment markets. Systems research, cluster analysis, factor analysis and other multidimensional statistical methods are considered as research methods. Taking into account the strategic directions of the development of national economies and the world economy, a sequence of stages has been formed that should be used for analyzing the problems and prospects of agroholdings development at the regional and interregional levels. The research of the activity of agroholdings, which is one of the components of modern world economic processes, is under the conditions of modern world economic investment processes. The methodical approach of perspectives of agroholdings development in the world investment system on the basis of four stages of research is developed. The first stage includes a survey of issues, an analysis of the components of modern agroholdings and the collection of data for analysis. The second stage is the formation of the basis of a system of indicators for the development of agricultural holdings in conditions of world investment. The third stage includes forecasting indicators of development assessment and formation of possible strategies for the development of agroholdings. The fourth stage consists of analysis of scenarios for the development of agroholdings in the future, as well as the selection of effective strategic prospects for the development of agroholdings.

Key words: methodical approach, agroholding, investment, world economic processes, stages of research, forecasting, prospects of development, cluster analysis, factor analysis.

2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.001.36

Мардус Н.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОГРЕСИВНОСТІ ЗМІН В СТРУКТУРІ РОЗДРІБНОГО ТОВАРООБОРОТУ НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ ТОВАРІВ

Досліджено вплив структурних зрушень на внутрішньому ринку товарів з метою визначення стратегічних орієнтирів розвитку внутрішнього товарів України. Для досягнення мети було досліджено обсяг роздрібного товарообороту продовольчих та непродовольчих товарів, структуру і зміни в структурі роздрібного товарообороту за товарними групами, було визначено питому вагу обсягів продажу товарів вітчизняного виробництва у роздрібному товарообороті. У результаті проведеного аналітичного дослідження визначено рівень прогресивності змін в структурі роздрібного товарообороту за суб'єктами (виробниками товарів).

Ключові слова: структура, структурні зміни, товарооборот, товарний ринок, товари, динаміка, питома вага.

Постановка проблеми. Питання дослідження внутрішнього ринку товарів є завжди актуальні, адже вивчення будь-яких процесів або явищ, що відбуваються на внутрішньому ринку необхідно для постійно досліджувати з метою визначення рівня забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів. Для дослідження внутрішнього ринку доцільно впроваджувати аналітичні процедури, застосування яких дає змогу сформувати аналітично-інформаційну базу, що дозволить окреслити основні стратегічні орієнтири розвитку внутрішнього ринку товарів.

Визнано, що дослідження внутрішнього ринку товарів полягає у дослідженні його структури і структурних змін. Проте, незважаючи на значну кількість аналітичних напрацювань дослідників у даній сфері дослідження, подальшого методологічного осмислення потребує створення аналітично-інформаційної бази щодо забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання аналітичного дослідження процесів, що виникають на внутрішньому ринку товарів розглядали ні є новими. Дослідженням розвитку внутрішнього ринку товарів займалися такі вчені, як В. Апопій, І. Бланк, В. Бодров, А. Герасименко, В. Лагутін, О. Міняйло, В.О. Точилін,

Т.О. Осташко, О.В. Пустовойт [1], А. Кредисов, І. Сіваченко, Ю. Пахомов, О. Паценко, В. Чередниченко, О. Шнипко та ін. Проте, потребує глибокого і всебічного дослідження потребують питання дослідження прогресивності змін в структурі внутрішнього ринку товарів, а саме роздрібного товарообороту.

Мета статті. Дослідження і оцінка структури і структурних змін роздрібного товарообороту, що дасть змогу дослідити структуру та структурні зрушення на внутрішньому ринку товарів.

Виклад основного матеріалу дослідження. В ході дослідження структури внутрішнього ринку товарів слід вивчити, як змінилась структура оптового та роздрібного товарообороту за окремими товарними групами та суб'єктами, що функціонують на ринку.

Розглянемо обсяг роздрібного товарообороту продовольчих та непродовольчих товарів, який наведено на рисунку 1, з даних якого видно, що обсяг роздрібного товарообороту продовольчих товарів мав досить стійку тенденцію до щорічного зростання. Якщо на початку досліджуваного періоду обсяг роздрібного товарообороту продовольчих товарів складав 85,1 млрд грн., то наприкінці його обсяг сягнув 233,2 млрд грн., що більше за рівень базового періоду на 148,1 млрд грн., тобто у 2,74 рази (рис. 1).

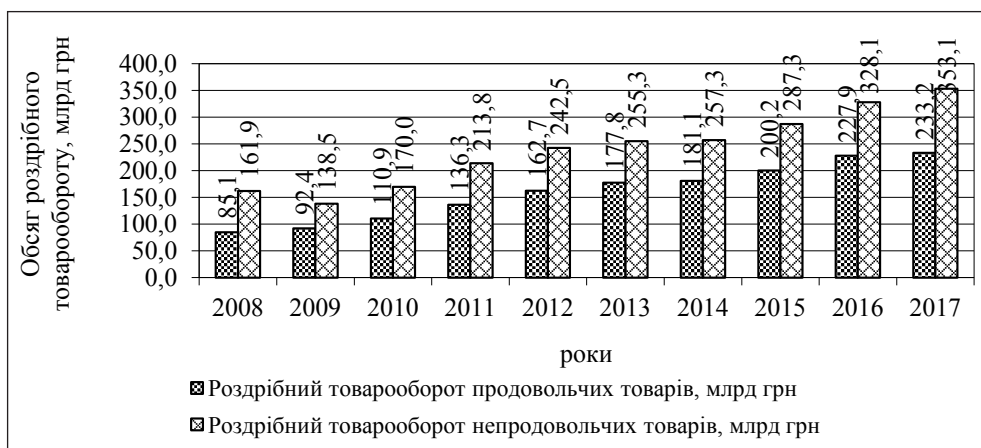


Рис. 1. Обсяг роздрібного товарообороту продовольчих та непродовольчих товарів

Джерело: складено автором на основі [2-10]

Водночас, слід відзначити, що зростання даного показника відбувалось вкрай нерівномірно. Найнижчими темпами приросту обсягів роздрібного товарообороту продовольчих товарів вирізнялись 2009 рік (7,4%), 2014 рік (3,2%) та 2017 рік (5,3%). Найсуттєвіше зростання обсягів роздрібного товарообороту продовольчих товарів спостерігалось у 2010–2011 роках (на 22,71 та 25,75%, відповідно). Хоча у 2017 році також відбулося зростання обсягів роздрібного товарообороту продовольчих товарів порівняно з попереднім періодом, проте його величина була вкрай несуттєвою.

Обсяг роздрібного товарообороту непродовольчих товарів у 2009 році знизився на 23,3 млрд грн. або на 14,40%. Проте, починаючи з 2010 року зниження обсяг роздрібного товарообороту непродовольчих товарів поступилося місцем зростанню, яке тривало впродовж всього наступного періоду. Якщо на початку досліджуваного періоду обсяг роздрібного товарообороту непродовольчих товарів складав 161,9 млрд грн., то наприкінці його обсяг сягнув 353,1 млрд грн., що більше за рівень базового періоду на 191,2 млрд грн., тобто у 2,18 рази. Щодо темпів зростання, то вони були досить нерівнозначними. Найнижчими темпами приросту обсягів роздрібного товарообороту непродовольчих товарів вирізнялись 2009 рік (зниження на 14,40%),

у 2013–2014 роках (зростання на 5,28% та 0,80%, відповідно). За іншими роками досліджуваного періоду приріст обсягів роздрібного товарообороту непродовольчих товарів був досить значущим. Найсуттєвіше зростання обсягів роздрібного товарообороту непродовольчих товарів спостерігалось у 2010–2011 роках (на 22,71 та 25,75%, відповідно). Хоча у 2017 році також відбулося зростання обсягів роздрібного товарообороту непродовольчих товарів порівняно з попереднім періодом, проте його величина була досить незначною і склала лише 25,1 млрд грн. або 7,64%.

Структура роздрібного товарообороту за основними товарними групами наведена на рисунку 2, з даних якого спостерігаємо, що в структурі роздрібного товарообороту переважають непродовольчі товари, хоча їх частка і була меншою, ніж по оптовому товарообороту. Найнижча величина частки непродовольчих товарів в структурі роздрібного товарообороту впродовж досліджуваного періоду становила 58,7% у 2014 році, а найбільша – 65,6% у 2008 році. Водночас, слід зауважити, що частки непродовольчих товарів знижувались у 2009 та 2012–2014 роках, тоді як по інших роках досліджуваного періоду спостерігалось зростання цього показника.

Найвища частка продовольчих товарів в структурі оптового товарообороту була зафіксована у 2014 році,

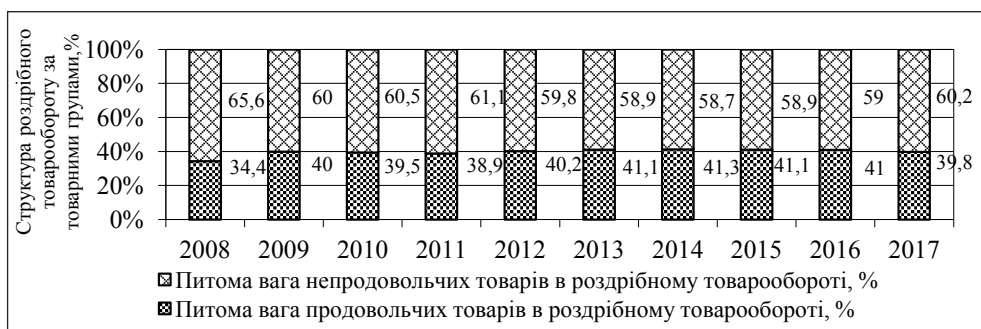


Рис. 2. Структура роздрібного товарообороту за товарними групами

Джерело: складено автором на основі [2-10]

який характеризувався домінуванням негативних соціально-економічних тенденцій, зумовлених дестабілізацією ситуації на сході України та початком військового конфлікту. В цілому за 2008–2017 роки частка непродовольчих товарів так і не перевищила рівня, що спостерігався на початку досліджуваного періоду. У 2017 році значення цього показника склало 60,2%, що на 1,2% більше за рівень 2016 року, проте на 5,4% менше за рівень 2008 року. Це свідчить про те, що зміни структури роздрібного товарообороту за товарними групами неможна назвати прогресивними.

На основі даних попереднього рисунку, пропонується розрахувати коефіцієнт прогресивності змін у структурі роздрібного товарообороту за товарними групами як співвідношення досягнутого значення частки непродовольчих товарів (як найбільш пріоритетної складової частини роздрібного товарообороту) до частки непродовольчих товарів попереднього (базисного) року. Якщо значення даного коефіцієнта перевищує 1, то це свідчить про прогресивні зрушення у структурі роздрібного товарообороту за товарними групами.

Як видно з даних рисунку 3, в порівнянні з попередніми роками дослідження зміни в структурі роздрібного товарообороту за товарними групами були прогресивними у більшості років досліджуваного періоду, за виключенням 2008–2009 та 2012–2013 років. В порівнянні з базовим 2008 роком зміни в структурі роздрібного товарообороту за товарними групами нажалі неможна вважати прогресивними.

Структура роздрібного товарообороту за суб'єктами, що функціонують на внутрішньому ринку, характеризується, перш за все, питомою вагою продажу товарів вітчизняного виробництва в обсязі роздрібного товарообороту. Інформація про динаміку цього показника представлена на рисунку 4.

З огляду на рис. 4 спостерігаємо, що питома вага продажу товарів вітчизняного виробництва в структурі роздрібного товарообороту продовольчих товарів була

досить значною та не вирізнялась суттєвими коливаннями, хоча й мала явно виражену тенденцію до зниження.

Незначним зниженням цього показника відзначились всі роки досліджуваного періоду, починаючи з 2011 року. В цілому, за 2008–2017 роки питома вага обсягів продажу вітчизняного виробництва в роздрібному товарообороті продовольчих товарів знизилась на 6% що негативно характеризує зміни в структурі роздрібного товарообороту продовольчих товарів за суб'єктами (виробниками продукції, представленої на внутрішньому ринку).

Водночас, якщо розглядати питому вагу продажу товарів вітчизняного виробництва в роздрібному товарообороті непродовольчих товарів, то слід відзначити, що, незважаючи на підвищення у 2009 році (на 4,3% порівняно з 2008 роком), починаючи з 2010 року спостерігається тенденція до зниження цього показника. Лише 2014 рік характеризувався підвищенням цього показника, яке, водночас, було вкрай незначним. В цілому, за 2008–2017 роки питома вага продажу товарів вітчизняного виробництва в роздрібному товарообороті непродовольчих товарів знизилась з 51,2% до рекордно низького рівня 32,6%. Це, однозначно свідчить про домінування негативних тенденцій щодо зміни структури роздрібного товарообороту непродовольчих товарів за суб'єктами (виробниками продукції, представленої на внутрішньому ринку). Негативні структурні зрушення, які спостерігались в роздрібній торгівлі продовольчими та непродовольчими товарами призвели до того, що частка продажу товарів вітчизняного виробництва в роздрібному товарообороті за досліджуваний період знизилась з 63,1% у 2008 році до 52,3% у 2017 році, що негативно характеризує зміни структури роздрібного товарообороту за суб'єктами (виробниками продукції, представленої на внутрішньому ринку).

На основі даних рис. 5, визначимо коефіцієнт прогресивності структури роздрібного товарообороту за суб'єктами (виробниками), що визначається як спів-

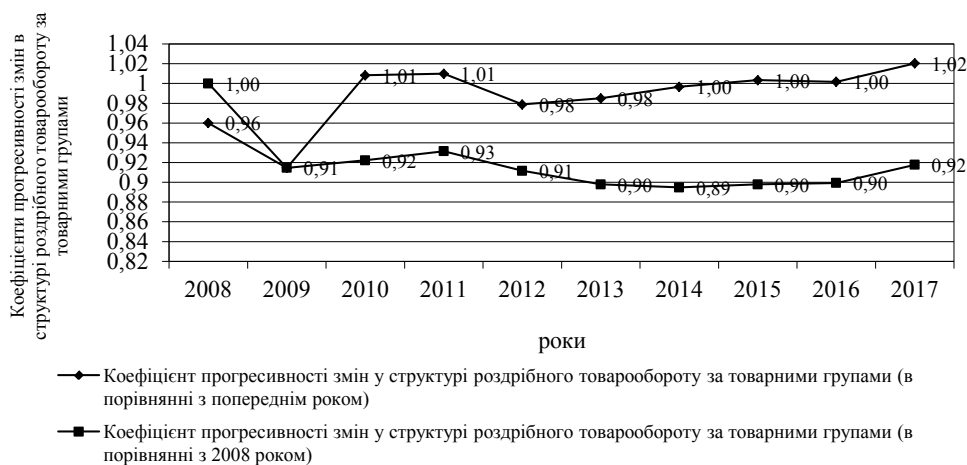


Рис. 3. Результати дослідження прогресивності змін в структурі роздрібного товарообороту за товарними групами

Джерело: складено автором на основі [2-10]

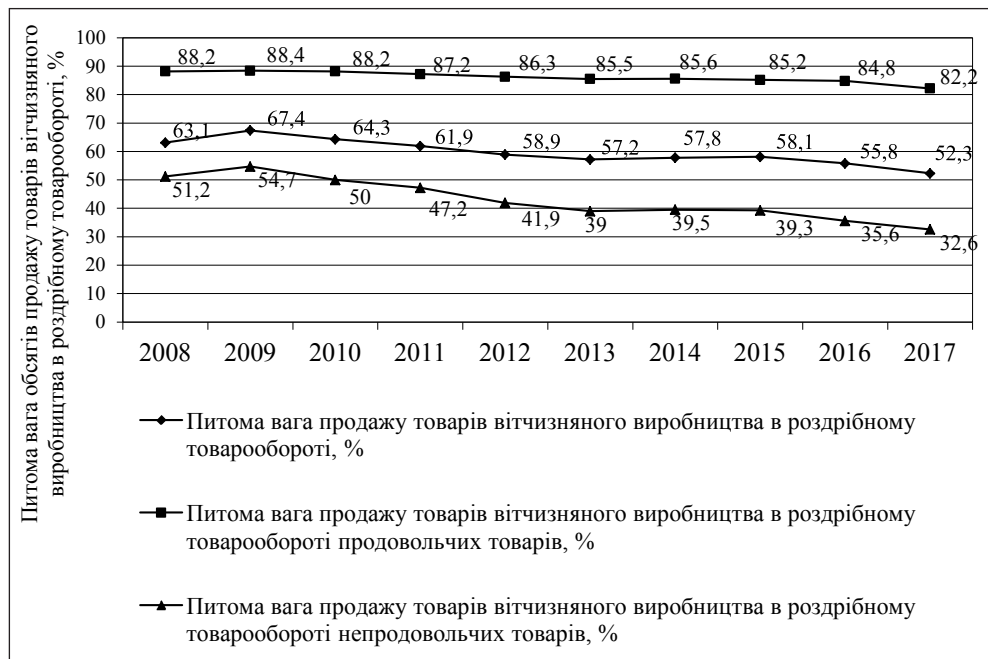


Рис. 4. Питома вага обсягів продажу товарів вітчизняного виробництва у роздрібному товарообороті, %

Джерело: складено автором на основі [2-10]

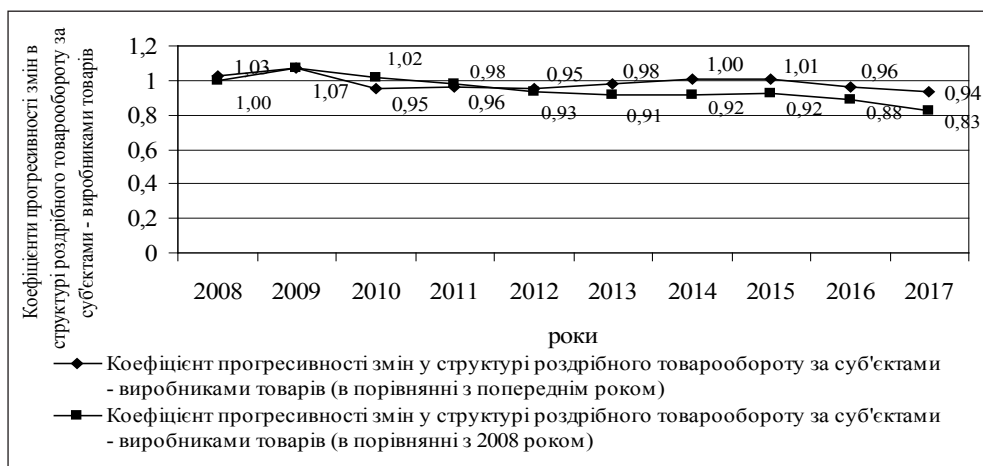


Рис. 5. Результати дослідження прогресивності змін в структурі роздрібного товарообороту за суб'єктами (виробниками товарів)

Джерело: розробка автора на основі [2-10]

відношення досягнутого значення питомої ваги товарів вітчизняного виробництва в структурі роздрібного товарообороту (як найбільш пріоритетної складової його частини) до аналогічного показника попереднього (базисного) року. Якщо значення даного коефіцієнта перевищує 1, то це свідчить про прогресивні зрушення у структурі роздрібного товарообороту за суб'єктами (виробниками товарів).

Як видно з даних рисунку 5, починаючи з 2011 року зміни в структурі оптового товарообороту за суб'єктами (виробниками товарів) неможна вважати прогресивними, адже коефіцієнт прогресивності змін в порівнянні з 2008 роком є меншим за одиницю. Як окремий показник функціонування внутрішнього ринку, що

характеризує його структуру, можна використовувати обсяг роздрібного товарообороту у% до обсягу внутрішнього ринку. Величина цього показника свідчить, яку частку внутрішнього ринку товарів, займають споживчі товари. Інша частина обсягу внутрішнього ринку пов'язана з купівлею-продажем товарів інвестиційного характеру, які є більш пріоритетними для національної економіки.

Як видно з даних рисунку 6, роздрібний товарооборот складає близько 25,0-34,0% обсягів внутрішнього ринку товарів. Найвище значення цього показника становило 33,83% у 2015 році, а найнижче – 25% у 2017 році. Очевидним позитивом, на наш погляд, є зниження за 2008–2017 роки даного показника з 30,04%

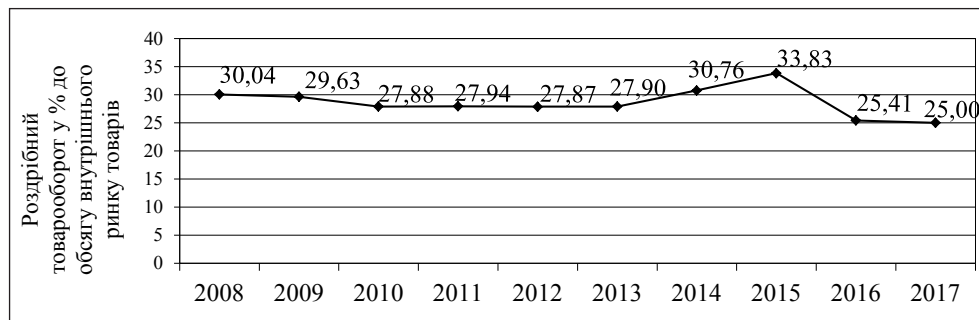


Рис. 6. Роздрібний товарооборот до обсягу внутрішнього ринку товарів

Джерело: розробка автора на основі [2-10]

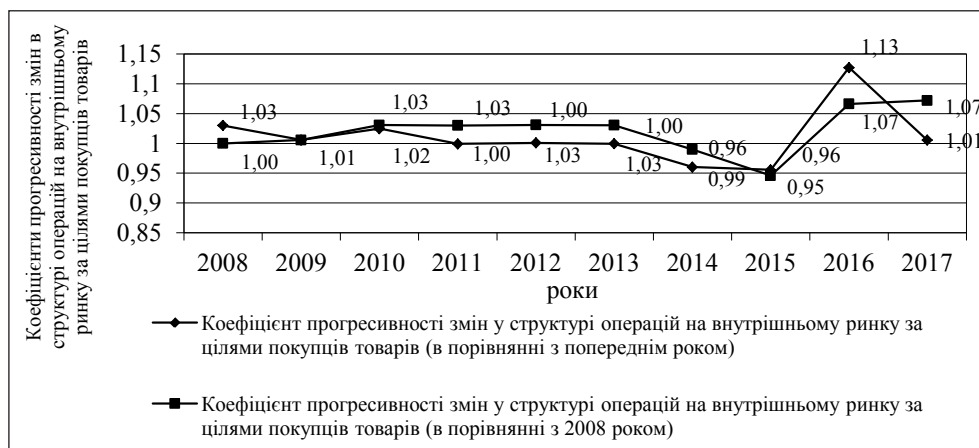


Рис. 7. Результати дослідження прогресивності змін у структурі роздрібногo товарообороту за суб'єктами (виробниками товарів)

Джерело: розробка автора на основі [2-10]

у 2008 році до 25,00% у 2017 році, що свідчить про зростання обсягів купівлі-продажу товарів інвестиційного характеру.

На основі даного показника можна розрахувати коефіцієнт прогресивності структури операцій внутрішнього ринку за цілями покупців товарів рис. 7.

Як видно з даних рисунку 7, за цілями покупців зміни в структурі операцій на внутрішньому ринку можна вважати прогресивними за всіма роками досліджуваного періоду, окрім 2014 та 2015 років.

Висновки. Слід відзначити, що обсяг роздрібногo товарообороту як продовольчих, так і непродовольчих товарів, так само, як і обсяг оптового товарообороту, збільшувався значною мірою за рахунок зростання цін, а не фізичних обсягів товарообороту.

На зміну параметрів функціонування внутрішнього ринку, а також характер структурних зрушень значною мірою впливають умови здійснення товарно-грошових операцій, які потребують подальшого вивчення та аналітичного дослідження.

Список літератури:

1. Ринки реального сектора економіки України : структурно інституціональний аналіз / [Точилін В.О., Осташко Т.О., Пустовийт О.В. та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. В.О. Точиліна ; Ін-т екон. та прогноз. НАН України. – К., 2009. – 640 с.
2. Звіт Антимонопольного комітету за 2013 рік [Електронний ресурс] / Затверджено Розпорядженням Антимонопольного комітету України від 14.03.2014 № 131-р. – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=103172&schema=main>.
3. Звіт Антимонопольного комітету за 2014 рік [Електронний ресурс] / Затверджено Розпорядженням Антимонопольного комітету України від 12.03.2015 № 6-рп. – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=110270&schema=main>.
4. Звіт Антимонопольного комітету за 2015 рік [Електронний ресурс] / Затверджено Розпорядженням Антимонопольного комітету України від 14.03.2016 № 3-рп. – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=122547>.

5. Звіт Антимонопольного комітету за 2016 рік [Електронний ресурс] / Затверджено Розпорядженням Антимонопольного комітету України від 14.03.2017 № 2-рп. – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=133712&schema=main>.
6. Звіт Антимонопольного комітету за 2017 рік [Електронний ресурс] / Затверджено Розпорядженням Антимонопольного комітету України від 28.02.2018 № 5-рп. – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=140483&schema=main>.
7. Doing Business оценка бизнес регулирования. Наборы ретроспективных данных и данные о трендах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org/custom-query>.
8. Внутрішня торгівля [Електронний ресурс] / Публікації Державної служби статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publtorg_u.htm.
9. Економічна статистика / Економічна діяльність / Внутрішня торгівля [Електронний ресурс] / Розділ статистичної інформації Державної служби статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/spr.htm.
10. Багатогалузева статистична інформація / Регіональна статистика [Електронний ресурс] / Розділ статистичної інформації Державної служби статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sestr.htm.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОГРЕССИВНОСТИ ИЗМЕНЕНИЙ В СТРУКТУРЕ РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ ТОВАРОВ

Исследовано влияние структурных сдвигов на внутреннем рынке товаров с целью определения стратегических ориентиров развития внутреннего товаров Украины. Для достижения цели были исследованы объем розничного товарооборота продовольственных и непродовольственных товаров, структура и изменения в структуре розничного товарооборота по товарным группам. Также в статье было определено удельный вес объемов продажи товаров отечественного производства в розничном товарообороте. В результате проведенного аналитического исследования определен уровень прогрессивности изменений в структуре розничного товарооборота по субъекту (производителями товаров).

Ключевые слова: структура, структурные изменения, товарооборот, товарный рынок, товары, динамика, удельный вес.

RESEARCH OF THE PROGRESSIVITY OF CHANGES IN THE RETAIL TRADE STRUCTURE ON THE INTERNAL MARKET OF GOODS

The influence of structural shifts on the domestic market of goods has been investigated in order to determine the strategic guidelines for the development of domestic goods of Ukraine. In order to achieve the goal, the volume of retail trade turnover of food and non-food products, structure and changes in the structure of retail commodity turnover by commodity groups was investigated. Also, the article determined the share of sales of domestic goods in the retail trade turnover. As a result of the conducted analytical research the level of progressiveness of changes in the structure of retail commodity circulation by the subjects (producers of goods) is determined.

Key words: structure, structural changes, commodity turnover, commodity market, goods, dynamics, specific gravity.

Самойленко Т.Г.

старший викладач кафедри економіки,
Сумський національний аграрний університет

«КООПЕРАЦІЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЯК НАПРЯМОК СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОЇ МІСЦЕВОСТІ»

У статті розглянуто проблеми та перспективи розвитку сільськогосподарської кооперації, а також значення розвитку кооперації для сталого розвитку сільських територій. Досліджено її переваги як ефективної форми організації сільськогосподарського виробництва.

Ключові слова: сталий розвиток, кооперація, сільські території, сільськогосподарські кооперативи, сільськогосподарські товаровиробники.

Постановка проблеми у загальному її вигляді. За останні кілька десятиліть в українському селі склалася непроста ситуація, що характеризується знеціненням праці її жителів, низькою мотивацією розвитку, відсутністю належної інфраструктури, відтоком молоді, депопуляцією сільських територій.

Розвиток малих форм господарювання в аграрному секторі економіки багато в чому покликаний вирішувати комплекс соціально-економічних завдань, таких як виробництво найбільш трудомісткої сільськогосподарської продукції, підвищення якісного рівня життя сільського населення і зниження бідності, що є досить складним без розвитку інституту сільськогосподарської кооперації.

На сьогоднішній день в Україні відсутні єдиний напрямок і чітка стратегія в питаннях впливу розвитку кооперації на сталий розвиток сільських територій. У нинішній ситуації наростаючої глобальної економічної кризи, саме розвиток різних форм кооперації забезпечить найкраще виживання і конкурентоспроможність виробництва, дозволяють спільно протистояти несприятливим економічним і природним чинникам, які виявляються згубними для кожного господарства окремо, допоможе збереженню і сталому розвитку сучасного села.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку сільськогосподарської кооперації в аграрному секторі національної економіки присвятили свої дослідження вітчизняні та зарубіжні економісти-аграрники. Теоретико-методологічні основи розвитку сільськогосподарської кооперації закладено у дослідженнях І. Ємельянова, М. Кондратьєва, М. Туган-Барановського, О. Чаянова та ін. Загостреній проблемі збереження та сталого розвитку сільських територій в світлі вимог продовольчої безпеки приділено увагу П. Березівським, В. Гончаренко, Ф. Горбоносом, В. Зіновчуком, М. Маліком, О. Могильним, Л. Молдаван, П. Саблуком, Г. Черевко, В. Юрчишиним та багатьма іншими дослідниками, які вказують на прямий зв'язок між стійким розвитком сільських територій та рівнем розвитку кооперації. Відзначаючи цінність результатів досліджень науковців варто відмітити, що не всі теоретичні розробки знаходять

застосування на практиці, що свідчить про необхідність подальшого дослідження даної тематики.

Метою статті є доведення, що кооперативні організації є засобом забезпечення сталого розвитку сільських територій та являють собою дієву альтернативу великим сільськогосподарським підприємствам в силу своїх особливостей, в першу чергу соціальної та територіальної спрямованості своєї діяльності.

Виклад основного матеріалу. Сільськогосподарське кооперативний рух в сучасному світі отримав значного розвитку. У різних країнах діють близько 1 млн. кооперативних організацій понад 120 різновидів. У ряді розвинених країн сільськогосподарська виробнича кооперація представлена фермерськими об'єднаннями. Про важливість розвитку сільськогосподарських кооперативів для аграрного сектора свідчить також зарубіжний досвід багатьох країн з розвинутою ринковою економікою. Найбільш ефективно вони функціонують в Швеції, Італії, Франції, Данії, Німеччині та ін. При цьому специфіка кооперативної форми настільки велика, що, наприклад, у французькій правовій системі, в якій суспільство поділяють на цивільне і торгове, сільськогосподарські кооперативи не належать ні до тих, ні до інших. Основна мета, яка об'єднує збутові споживчі кооперативи за кордоном, полягає в забезпеченні захисту інтересів фермерів в національному виробництві та реалізації сільськогосподарської продукції, особливо тієї, яка не витримує цінової конкуренції з імпортною за аналогічними показниками якості [1].

Практика кооперативного руху в Україні тільки частково використовує накопичений кооперативний досвід розвинених країн. Одним з перспективних напрямків розвитку сільськогосподарської кооперації в сільській місцевості виступають обслуговуючі кооперативи з надання допомоги учасникам кооперації в придбанні палива, насіння, добрив, хімікатів, техніки, отриманні кредитів. Такі фермерські об'єднання займають лідируючі позиції в кооперативах США, Канади, Австралії. У країнах ЄС на ці об'єднання приходить більше половини сумарного обороту кооперативного сектора. Тут кооперативи об'єднують понад 80% сільськогосподарських виробників.

Отже, слід зазначити, що на початковому етапі формування і розвитку сільськогосподарських споживчих кооперативів на основі особистих підсобних господарств (ОПГ) важливо визначитися з їх базовою виробничою спеціалізацією.

На нашу думку, найбільшу значимість для вибору об'єктів кооперування має збільшення виробництва молока в господарствах населення. Головним спонукальним мотивом першочергового вибору цього напрямку є різке зниження обсягів виробництва молока в цій категорії господарств.

Згідно з останніми даними Державної служби статистики України [2], у січні-травні 2018 року виробництво молока в господарствах усіх категорій склало 3903 тис. тонн, в тому числі в господарствах населення 2729 тис. тонн, що на майже 1,3% та 3% відповідно менше, ніж за відповідний період минулого року. При цьому, згідно з інформацією офіційної статистики, поголів'я великої рогатої худоби в Україні на 1 січня 2018 року становило 3573 тис. голів, що на 3% менше, ніж на рік раніше. Зокрема, поголів'я корів скоротилося на 3,2% – до 2109 тис. голів. За даними Міністерства аграрної політики і продовольства, на даний час майже 66% поголів'я великої рогатої худоби утримується в господарствах населення, і лише 34% припадає на сільськогосподарські підприємства. Близько 1500-1600 тис. голів дійних корів міститься в господарствах населення, які виробляють близько 6-6,5 млн. тонн молока. Тим часом, великі підприємства виробляють всього 2,7-2,8 млн. тонн молока [3].

Отже, в умовах дефіциту бюджетних коштів, необхідних (на першому етапі) для формування та підтримки сільськогосподарських споживчих кооперативів, основну увагу найімовірніше слід приділити формуванню на базі ОПГ кооперативів з виробництва, переробки та реалізації молока і молочної продукції [4, с. 27].

Кооперація є альтернативою монополізації і дозволяє з'єднати приватну ініціативу і переваги фермерських господарств з можливостями великих АПК.

Сьогодні українські фермери обробляють 22,3% (4,438 млн. га) сільськогосподарських земель в Україні. Вони формують 6-7% аграрного ВВП. Фермерські господарства створили 93,7 тис. робочих місць.

Кооперативи для фермерів – можливість виходу на ринок. У деяких галузях, наприклад, молочному скотарстві – це надзвичайно критична річ для забезпечення належного рівня якості кінцевої продукції. Тому кооперативи важливі. На жаль, Україна при потужному розвинутому господарюванні налічує лише 590 економічно активних кооперативів. Тоді як в Австрії чи Данії з усього об'єму молока кооперативами виробляється 97%. Тому у нас величезний потенціал і потреба, щоб кооперативи утворювалися [5].

Великотоварне сільськогосподарське виробництво в Україні уже склалося. Його головне завдання – нарощувати експортний потенціал, і воно з цим справляється. Сьогодні великі господарства, які застосовують потужну техніку та новітні технології, мають чітку мотивацію – динамічний розвиток. Для середніх же і

дрібних господарств поки що головне – це можливість просто вижити. Держава сьогодні повинна переносити увагу саме на тих, хто виживає. І саме, на нашу думку, через кооперацію. Кооперативний рух серед дрібних та середніх товаровиробників – один із дієвих європейських інструментів сталого сільського розвитку. Більшість дрібних та середніх сільгоспвиробників взагалі не мають або мають вкрай обмежені можливості для первинної обробки та зберігання зібраного урожаю. Вони не в змозі забезпечити ефективного просування і збуту своєї продукції на ринку. Кооперативні ж формування таку можливість надають. Вони дозволяють включити вироблене у фермерських і селянських господарствах до маркетингового ланцюга, підвищити вартість продукції шляхом покращення первинної обробки і зберігання. Крім того, кооперативи стануть ефективним механізмом згуртування селян і нададуть можливість вирішити низку їхніх соціально-економічних проблем [6, с. 27].

Крім того, як свідчить досвід передових країн, з метою зменшення кількості посередників в процесі просування продукції від виробника до кінцевого споживача, вагоме місце в аграрному секторі цих країн посідають саме обслуговуючі кооперативи, як одна із основних форм самоорганізації та самопомогі сільськогосподарських товаровиробників.

Вимоги політики імпортозаміщення, необхідність підвищення рівня продовольчої безпеки країни викликають інтерес до розвитку сільськогосподарської кооперації як альтернативної форми агропродовольчого виробництва. Значення сільськогосподарської кооперації посилюється завдяки можливостям цієї форми економічної діяльності ефективно вирішувати соціальні завдання розвитку сільських територій. Необхідно також позитивно оцінювати високу адаптивність кооперації до потреб ринку.

Для успішного розвитку сільськогосподарської кооперації аграрна політика держави повинна бути доповнена трьома основними принципами [7].

По-перше, економічна політика держави по відношенню до сільськогосподарської кооперації повинна базуватися на системному принципі визнання рівноправності всіх форм організації сільгоспвиробників, державна підтримка повинна надаватися сільгоспвиробникам незалежно від форми їх організації. По-друге, слід брати до уваги те, що поточний стан сільськогосподарської кооперації не дозволяє кооперативам виходити не тільки на національний, але навіть на регіональний рівень, тому необхідні заходи щодо підтримки кооперативів на локальному рівні, що створить для них потенціал подальшого зростання. По-третє, сільськогосподарська кооперація повинна розглядатися як одна з рівноправних форм організації сільськогосподарського виробництва, але не як «остання надія» для виправлення критичної економічної ситуації в сільських територіях. Виключно важлива роль кооперації підтверджена досвідом розвинутих країн. Але кооперативи можуть виникнути і розпочати свою роботу лише тоді, коли самі учасники кооперації виявлять своє бажання і здійснять відповідні організаційні заходи.

Подальший розвиток сільськогосподарської кооперації сприятиме аграрно-економічному розвитку сільських територій, під яким ми розуміємо, систематичне, довгострокове поліпшення матеріальних та соціальних умов життя сільських жителів на основі зростання продуктивності праці і капіталу, перш за все, в сільськогосподарській галузі.

Висновки. Останні роки кооперація стала одним з напрямків, за яким розвивається сільське господарство України. Сільськогосподарські кооперативи створюються з ініціативи селян або ж за підтримки міжнародних організацій або великих компаній.

До стримуючих чинників розвитку кооперації відноситься брак інформації про особливості такого виду підприємства, навичок управління ними. Люди не розуміють, як ці механізми працюють і які переваги у них з'являються, якщо вони працюють в СОК. А це і підвищення доходів, і рівну участь всіх членів в управлінні підприємством, і справедливий розподіл результатів праці, і підвищення ефективності виробництва за рахунок ефекту масштабу.

Значна частина проблем, що стосуються сільського населення, може бути вирішена на базі споживчої кооперації. Однак для цього необхідна активна діяльність держави у відповідному напрямку.

З метою підготовки молодого покоління фахівців з організації та управління споживчими кооперати-

вами слід розробити навчальні програми по кооперації для використання у всіх середніх і вищих професійних навчальних закладах як обов'язкової дисципліни. Можливо також на рівні окремих громад проведення щорічних конкурсів бізнес-проектів по створенню споживчих кооперативів серед молоді.

Для підвищення інформованості про кооперативи повинні бути розроблені національний і регіональні веб-сайти, що містять всю необхідну інформацію про переваги споживчої кооперації.

На рівні кожного муніципального утворення повинен бути створений Інтернет-каталог з даними про кооперативи, створені в районі. Це дозволить потенційним учасникам кооперації вибрати для вступу найбільш підходящий кооператив в безпосередній близькості.

Необхідно також проводити навчання регіональних і муніципальних чиновників основам споживчої кооперації, а також зарубіжного досвіду кооперативного руху з метою поліпшення законодавчих та політичних умов розвитку кооперативів. Пропаганда кооперації повинна здійснюватися на найвищому рівні влади.

Але у будь-якому випадку кооперація більш розвинена там, де активну участь бере держава, муніципальні органи влади через голів сільських громад, громадські об'єднання та ініціативне сільське населення, фермери.

Список літератури:

1. Микитюк В.М. Організація особистих селянських господарств у кооперативи: світовий досвід і можливості для України / В.М. Микитюк // Економіка АПК. – 2014. – № 5. – С. 93.
2. В Україні скорочується виробництво молока [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://economics.unian.ua/agro/2272374-v-ukrajini-skorochuetsya-virobnitstvo-moloka.html>.
3. Молочні кооперативи – пріоритетний напрямок держпідтримки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agroportal.ua/ua/news/zhivotnovodstvo/martynyuk-molochnye-kooperativy--prioritetnoe-napravlenie-gospodderzhki/>.
4. Кузняк Б.Я. Проблеми становлення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в Україні / Б.Я. Кузняк // Управління економікою: теорія і практика. – 2015. – № 3. – С. 26–32.
5. Половину бюджетних коштів з допомоги для фермерів отримують кооперативи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://agropolit.com/news/5822-pоловину-byudjetnih-koshtiv-z-dopomogi-dlya-fermeriv-otrimayut-kooperativi>.
6. Кооперація в агробізнесі : підручник / Ф.В. Горбонос, Л.А. Янковська, Н.Ф. Павленчик, А.О. Павленчик, Н.Ф. Павленчик, Ж.В. Семчук, С.Ф. Яців. – Львів: Університет бізнесу та права, 2011. – 360 с.
7. «Програма розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів України на 2013–2020 роки». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.coop-union.org.ua/wp-content/uploads/ProgrammSOK_new_ver.pdf.

КООПЕРАЦИЯ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ КАК НАПРАВЛЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ

В статье рассмотрены проблемы и перспективы развития сельскохозяйственной обслуживающей кооперации, а также значение развития кооперации для устойчивого развития сельских территорий. Исследованы ее преимущества как эффективной формы организации сельскохозяйственного производства.

Ключевые слова: устойчивое развитие, кооперация, сельские территории, сельскохозяйственные обслуживающие кооперативы, сельскохозяйственные товаропроизводители.

COOPERATION IN THE AGRICULTURAL SECTOR AS A DIRECTION FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF RURAL AREAS

The article discusses the problems and prospects for the development of agricultural service cooperatives, as well as the importance of development of cooperation for the sustainable development of rural areas. Its advantages as an effective form of organization of agricultural production are investigated.

Key words: sustainable development, cooperation, rural areas, agricultural service cooperatives, agricultural producers.

Слюсаренко В.Є.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Ужгородський національний університет

ФОРМИ І МЕТОДИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ТРЬОХСТОРОННЬОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

У даній статті автор досліджував форми і методи державної підтримки трьохстороннього співробітництва. Проаналізовано нормативно-правові акти які мають поліпшувати законодавче поле для створення та діяльності певних організацій. Проаналізовано існуючі механізми співпраці органів державної влади з організаціями громадянського суспільства в контексті реалізації Національної Стратегії сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні 2016–2020. Вказано методи та форми державно-приватного партнерства. Сформовано відбір форми державно-приватного партнерства для певних інфраструктурних проектів.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, державна підтримка, громадські об'єднання, громадська думка.

Постановка проблеми. Ситуація, що створилася в українському суспільстві, потребує створення демократичних механізмів в управлінні суспільством. Ця ситуація набула критичного характеру не лише з огляду на продовження курсу перетворень, а й з огляду забезпечення національної безпеки. Тому авторам пропонується одним із основних напрямів ефективної трансформації суспільства обрати узгоджену консолідацію зусиль влади, бізнесу, третього сектору та створенню ефективних форм та методів їх взаємодії. В зазначеній тріаді держава відіграє ключову роль оскільки в її функції входить унормування між секторних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням формування партнерських відносин досліджували багато вітчизняних та зарубіжних вчених таких як О.В. Тофанюк, Ц. Куейрос, Е. Пірс, О.Г. Чалого, Дж. Б'юкеннен, Т. Сміт, Є. Прусенко, Т. Єфименко, О. Яременко, Т. Бабич та інші.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження форм та методів міжсекторного партнерства.

Виклад основного матеріалу. В партнерських стосунках некомерційні інституції виконують роль активуючої ланки яка має потужний потенціал у виявленні потреби соціальної проблеми суспільства на вирішення якої необхідно звернути увагу з поряд вже діючими соціальними програмами, доведенні цих потреб до державних та бізнесових структур, виявленні потенційних можливостей останніх для вирішення пріоритетної потреби, залученню необхідних фахівців та донорських організацій для додаткового фінансування об'єднання всіх перерахованих інститутів за для досягнення поставленої мети [20].

Протягом останніх років нормативна база, що регулює діяльність організацій громадянського суспільства, значно поліпшила законодавче поле для створення та діяльності певних організацій.

Так, прийнято Закони України «Про громадські об'єднання», «Про благодійну діяльність і благодійні організації», в основу яких покладено європейські стандарти. В результаті прийнятих змін до нормативних актів України, забезпечено сприятливе законодавче поле для створення та діяльності організацій громадянського суспільства шляхом вирішення проблеми безпосереднього ведення організаціями громадянського суспільства підприємницької діяльності та оподаткування такої діяльності; розширений обсяг повноважень об'єднань, а також здійснено спрощення реєстраційних процедур та процедур отримання громадськими об'єднаннями статусу неприбуткової організації. Серед різноманіття нормативних актів, що регулюють діяльність громадських об'єднань, законодавчі акти умовно поділяють на такі групи:

1. *нормативні акти, що поширюють свою дію на всі громадські об'єднання* (Цивільний кодекс України [21], Господарський кодекс України [3], Закон України «Про громадські об'єднання» [6], Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань» [7] та ін.);

2. *нормативні акти, якими регулюється діяльність окремих видів громадських об'єднань*, основними з яких є наступні: Закони України «Про свободу совісті та релігійні організації» [13], «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності» [11], «Про благодійну діяльність та благодійні організації» [4], «Про волонтерську діяльність» [5], «Про організації роботодавців, їх об'єднання, права і гарантії їх діяльності» [8], «Про професійних творчих працівників та творчі спілки» [12] та ін.

3. *нормативні акти, які регулюють правовий статус певної групи осіб* (Закони України: «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту» [14], «Про статус ветеранів військової служби, ветеранів

органів внутрішніх справ і деяких інших осіб та їх соціальний захист» [15], «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні» [9], «Про основні засади соціального захисту ветеранів праці та інших громадян похилого віку в Україні» [10] тощо).

Серед нормативних актів слід приділити увагу актам Президента України, які приймаються з найважливіших питань державного і суспільного життя, зокрема, Указ Президента України від 26.02.2016 № 68/2016 «Про сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні» [18]. Національна стратегія сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні визначила мету та принципи державної політики, стратегічні напрями та шляхи їх реалізації, фінансове забезпечення реалізації. Функції із забезпечення реалізації національної стратегії сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні покладено на органи виконавчої влади.

Важливе місце у формуванні законодавчого поля діяльності громадських об'єднань відіграє Кабінет Міністрів України (далі – КМУ), який в межах наданих йому повноважень створює необхідні умови для функціонування ОГС та забезпечує фінансування їх видатків у межах, визначених законом про Державний бюджет України на відповідний рік. Так, наприклад, постановою КМУ від 12.10.2011 № 104927 регламентовано механізм проведення конкурсу проектів ОГС, який удосконалено змінами від 16.03.2016 (процедура конкурсу передбачає його проведення у 3 етапи, конкурс проводиться у році, що передує року, в якому переможці отримають відповідне фінансування). А постановою КМУ від 05.11.2008 № 97628 затверджено процедуру, за якою проводиться оцінка ефективності діяльності будь-якого органу виконавчої влади України шляхом проведення громадської експертизи, а також процедуру її врахування останніми.

Існуючі механізми співпраці органів державної влади з організаціями громадянського суспільства в контексті реалізації Національної Стратегії сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні 2016–2020.

Відповідно до Закону України «Про сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні»: забезпечення ефективних процедур участі громадськості під час формування та реалізації державної, регіональної політики, вирішення питань місцевого значення, за цим стратегічним напрямом вирішуватимуться такі завдання:

1) *унормування на законодавчому рівні:*

- порядку проведення органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування консультацій з громадськістю щодо проектів нормативно-правових актів під час їх розроблення зі встановленням вичерпного переліку випадків, коли такі консультації не проводяться, та механізму запобігання порушенню вимог щодо обов'язковості таких консультацій;

- порядку ініціювання та проведення місцевих референдумів;

- гарантій реалізації права на мирні зібрання із закріпленням вичерпного переліку підстав для обмеження мирних зібрань;

- порядку ініціювання, проведення загальних зборів (конференцій) членів територіальної громади за місцем проживання та реалізації їх рішень;

- обов'язковості затвердження у кожній територіальній громаді її статуту, що визначає, зокрема, порядки організації громадських слухань, внесення місцевої ініціативи та реалізації інших форм демократії участі;

2) *сприяння запровадженню на рівні органів місцевого самоврядування публічних консультацій з громадськістю, громадської експертизи їх діяльності та діяльності їх виконавчих органів, посадових осіб, комунальних підприємств, організацій та установ;*

3) *сприяння запровадженню обов'язкових публічних консультацій у процесі підготовки проектів Державного бюджету України та місцевих бюджетів;*

4) *визначення порядку здійснення громадської експертизи діяльності з надання адміністративних послуг, а також діяльності бюджетних установ, які надають соціальні послуги;*

5) *створення ефективного механізму реалізації права громадянина на звернення до органів місцевого самоврядування з електронними петиціями;*

6) *сприяння включенню до регламентів місцевих рад обов'язкових процедур забезпечення інформаційної прозорості і відкритості, у тому числі питань залучення громадськості до підготовки проектів актів, що мають важливе суспільне значення.*

Проведення консультацій з громадськістю з питань формування та реалізації державної політики здійснюється згідно із порядком, затвердженим Постановою Кабінету Міністрів України від 03.11.2010 р. № 996 (далі – Порядок). У Порядку визначено, що інститутами громадянського суспільства є: громадські, релігійні, благодійні організації, професійні спілки та їх об'єднання, творчі спілки, асоціації, організації роботодавців, недержавні засоби масової інформації та інші невідприємницькі товариства і установи, легалізовані відповідно до законодавства України (п. 7 Порядку). Організація і проведення консультацій з громадськістю покладається на органи виконавчої влади, які є ініціаторами/головними розробниками проекту нормативно-правового акту або готують пропозиції щодо реалізації державної політики у певній сфері. Проведення консультацій з громадськістю здійснюється згідно із складеним та оприлюдненим органами влади на офіційному веб-сайті щорічним орієнтованим планом. Ініціювати проведення консультацій можуть також інститути громадянського суспільства (коли пропозиція з одного питання надходить не менше, ніж від трьох інститутів) та громадські ради. Порядок передбачає дві форми консультацій з громадськістю:

- безпосередня форма (публічне громадське обговорення);

- опосередкована форма (вивчення громадської думки). Форми та методи консультацій з громадськістю, передбачені Порядком представлені у табл. 1.

Методи консультацій органів влади з громадськістю

Публічного громадського обговорення		Вивчення громадської думки	
Методи	<ul style="list-style-type: none"> – конференції – форуми – громадські слухання – круглі столи – збори – зустрічі – теле та радіо-дебати – інтернет-конференції – електронні консультації 	Методи	<ul style="list-style-type: none"> – опитування – анкетування – контент-аналіз Інформаційних матеріалів – фокус-групи тощо – телефонні “гарячі лінії” – моніторинг коментарів, відгуків, інтерв’ю – опрацювання та узагальнення звернень громадян

Джерело: розроблено автором на основі [2]

Необхідно зазначити, що у європейській практиці розрізняють і відповідно використовують такі види консультування, як інформація (односторонні зв’язки), консультація (двосторонні відносини), активна участь (стосунки, що будуються на “партнерстві” між державними органами та громадянами) [17].

Можна структурувати форми державно-приватного партнерства за рівнем розподілу повноважень між партнерами (див. рис. 1):

– контракти на послуги – обумовлюють участь приватного партнера лише в наданні певних послуг за проектом, розробляються на короткі проміжки часу і лишають координацію дій та відповідальність за інвестування за державним сектором;

– контракти на управління – схожі на контракти на послуги тим, що період контракту варіюється від трьох до п’яти років. Відповідальність за управління та підтримання проекту переноситься на приватний сектор, а інвестування лишається за державою;

– лізинг – більшість комерційних ризиків приймає на себе приватний партнер, а його доходи залежать від

того, наскільки ефективно він використовує отримані ресурси;

– спільне підприємство – створюється за участю держави і є формою, де інтереси партнерів пов’язуються вже безпосередньо з правом володіння підприємством;

– контракти BOT (Build Operate Transfer), де приватний сектор здійснює будівництво та управління об’єктом, але права власності переходять до держави, тоді як за умов BOO (Build Operate Owt) право власності залишається за інвестором (будівництво – управління – перехід / будівництво – оперування – володіння, від англ. Build Operate Transfer / Build Operate Owt);

– контракти DBOF приватний партнер здійснює розробку (проекування), будівництво, управління та фінансування проекту, а вкладені гроші повертає лише за рахунок платежів держави. У кінці дії контракту права власності на об’єкти угоди переходять до держави;

– концесійні контракти – відрізняються від DBOF лише тим, що приватний партнер повертає інвестиції, стягуючи плату з користувачів або через субвенції дер-

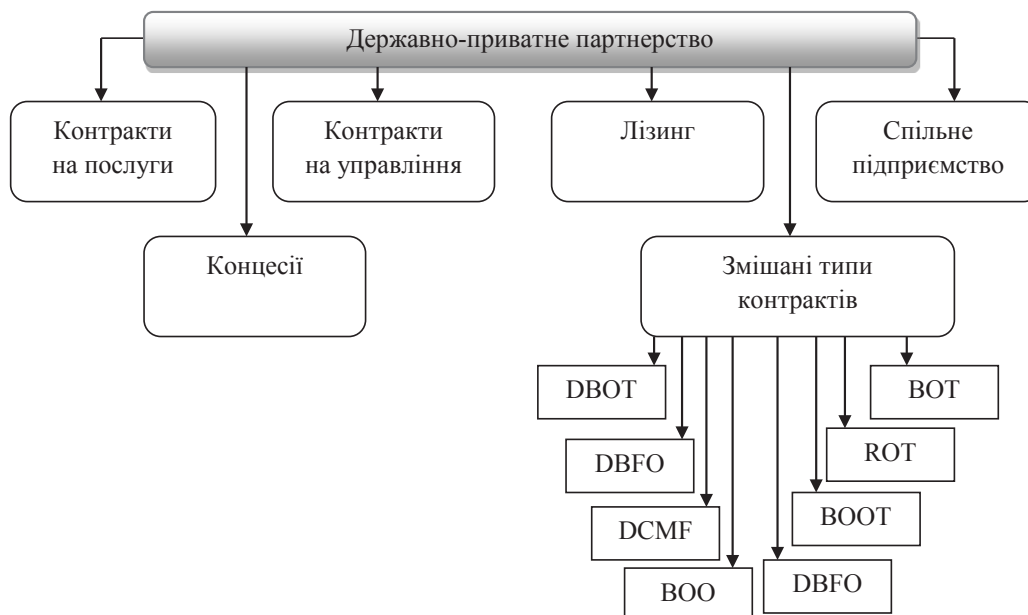


Рис. 1. Форми державно-приватного партнерства

Джерело: власна розробка автора

Відбір форми державно-приватного партнерства для певних інфраструктурних проектів

Форми ДПП	Управління та зміст	Інвестиції	Кінцева власність	Ризик	Термін контракту, років
Будівництво-володіння-передача (BOT)	Приватне	Приватні	Напівприватна	Приватний	20-30
Будівництво-володіння-управління-передача (BOOT)	Приватне	Приватні	Напівприватна	Приватний	30+
Будівництво-володіння-управління (BOO)	Приватне	Приватні	Приватна	Приватний	30+
Будівництво-оренда-володіння (BLO)	Приватне	Приватні	Приватна	Приватний	30+
Часткова приватизація	Приватне	Приватні	Приватна	Приватний	30+
Повна приватизація	Приватне	Приватні	Приватна	Приватний	Не визначений
Реконструкція-управління-передача (ROT)	Приватне	Приватні	Державна	Напівприватний	20-30
Реконструкція-оренда-лізинг-передача (RLRT)	Приватне	Приватні	Державна	В більшості приватний	20-30
Будівництво-реконструкція-управління-передача (BROT)	Приватне	Приватні	Державна	Приватний	20-30
Контракт на управління	Приватне	Державні	Державна	Державний	3-5
Лізинг	Приватне	Державні	Державна	Напівприватний	8-15

Джерело: складено автором на основі [19]

жави. Держава у більшості випадків залишає за собою власність та інші права на активи, які зрештою переходять до держави після закінчення контракту, що зазвичай складає від 10 до 50 років.

Застосування різних форм державно-приватного партнерства, може змінюватись залежно від способу участі, власності об'єкта інфраструктури, розподілу ризиків, тривалості співробітництва (таблиця 2).

Контракти на послуги (державні контракти). Цей тип передбачає можливість підписання контракту між державною стороною та приватним підприємством для виконання поставлених завдань щодо розвитку виробничого інфраструктурного комплексу. Такі контракти застосовуються в операційній діяльності і містять в собі

завдання щодо впровадження, функціонування та утримання нового обладнання. Ці контракти є короткотерміновими, від декількох місяців до декількох років. Вони дозволяють державі застосовувати технічний досвід приватного сектору, його виробничий потенціал та зберігати кошти. Обов'язки щодо управління та надання фінансових ресурсів у повній мірі залишаються за урядом [1].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, запропоновані форми та методи до формування організаційно-економічного механізму регулювання, розвитку і підтримки державно-приватного партнерства вказують, на те що це складна система, ефективність функціонування якої вимагає створення відповідних передумов розвитку.

Список літератури:

1. Авксентьев М.Ю. Державно-приватне партнерство як сучасний механізм залучення інвестицій в інфраструктурні галузі України [Текст]: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / М.Ю. Авксентьев. – К., 2010. – 20 с.
2. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, № 41, ст. 372.
3. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV.
4. Закон України «Про благодійну діяльність та благодійні організації» від 05.07.2012 № 5073-VI.
5. Закон України «Про волонтерську діяльність» від 19.04.2011 № 3236-VI.
6. Закон України «Про громадські об'єднання» від 22.03.2012 № 4572-VI.
7. Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань» від 15.05.2003 № 755-IV.
8. Закон України «Про організації роботодавців, їх об'єднання, права і гарантії їх діяльності» 22.06.2012 № 5026-VI.
9. Закон України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні» від 21.03.1991 № 875-XII.
10. Закон України «Про основні засади соціального захисту ветеранів праці та інших громадян похилого віку в Україні» від 16.12.1993 № 3721-XII.
11. Закон України «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності» від 15.09.1999 № 1045-XIV.
12. Закон України «Про професійних творчих працівників та творчі спілки» від 07.10.1997 № 554/97-ВР.
13. Закон України «Про свободу совісті та релігійні організації» від 23.04.1991 № 987-XII.
14. Закон України: «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту» від 22.10.1993 № 3551-XII.
15. Закон України «Про статус ветеранів військової служби, ветеранів органів внутрішніх справ і деяких інших осіб та їх соціальний захист» від 24.03.1998 № 203/98-ВР.

16. Крилова Н.В. Міжнародні стратегії розвитку державно-приватного партнерства в транспортній галузі / Н.В. Крилова // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://sworld.education/konfer30/849.pdf>.
17. Посібник щодо проведення публічних консультацій [Текст] : посібник / [Віра Нанівська]; проект «Позиція громадськості щодо урядових пріоритетів та інституціоналізація урядових консультацій з громадськістю у процесі формування державної політики в Україні». – К.: Друкарня «Київська типографія», 2004. – 69 с.
18. Указ Президента України від 26.02.2016 № 68/2016 «Про сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні».
19. Ресурсний центр ГУРТ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gurt.org.ua/news/events/8590/>.
20. Слюсаренко В.Є. Вплив громадських інституцій на розв'язання соціальних проблем / В.Є. Слюсаренко // Науковий вісник УжНУ «Говерла». – Ужгород, 2013. – Вип. 3(40). (Серія „Економіка”). – С. 190–194.
21. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV.

ФОРМЫ И МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ТРЕХСТОРОННЕГО СОТРУДНИЧЕСТВА

В данной статье автор исследовал формы и методы государственной поддержки трехстороннего сотрудничества. Проанализированы нормативно-правовые акты которых улучшают законодательное поле для создания и деятельности определенных организаций. Проанализированы существующие механизмы сотрудничества органов государственной власти с организациями гражданского общества в контексте реализации Национальной Стратегии содействия развитию гражданского общества в Украине 2016–2020. Указаны методы и формы государственно-частного партнерства. Сформирован отбор формы государственно-частного партнерства для определенных инфраструктурных проектов.

Ключевые слова: *государственно-частное партнерство, государственная поддержка, общественные объединения, общественное мнение.*

FORMS AND METHODS OF PUBLIC SUPPORT TO THREE-ECONOMIC COOPERATION

In this article, the author researched the forms and methods of state support for trilateral cooperation. The normative acts, which should improve the legislative field for creation and activity of certain organizations, are analyzed. The existing mechanisms of cooperation between public authorities and civil society organizations in the context of the implementation of the National Strategy for the Promotion of Civil Society in Ukraine 2016–2020 are analyzed. The methods and forms of public-private partnership are indicated. Formed a selection of public-private partnership forms for certain infrastructure projects.

Key words: *public-private partnership, state support, public associations, public opinion.*

Суска А.А.

кандидат економічних наук,
член-кореспондент Академії економічних наук України,
завідувач кафедри деревооброблювальних технологій та
системотехніки лісового комплексу,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка

АНАЛІЗ СЕРЕДОВИЩА СТАНОВЛЕННЯ РИНКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНИХ ПОСЛУГ ЛІСУ

В статті проводиться аналіз ринкового середовища лісового сектора економіки України щодо його відповідності цілям і завданням становлення і функціонування нової еколого-економічної системи, ринку соціально-екологічних послуг лісу. Проводиться групування факторів ринкового середовища з урахування специфіки ринку соціально-екологічних послуг, визначається їх стан і пропонуються заходи, проведення яких дозволить ринковому середовищу набутися потрібного рівня якості щодо можливості активних та результативних ринкових зрушень.

Ключові слова: ринкове середовище, еколого-економічна система, ринок соціально-екологічних послуг, ресурсні фактори, екологічні фактори, соціальні фактори, підприємницькі фактори, інституціональні фактори.

Постановка проблеми. Еволюція потреб людини визначила їх новий ієрархічний рівень – екологічні потреби. В загальному розумінні екологічні потреби – це потреби в екологічно безпечному виробництві за сучасними технологіями, комфортному відпочинку і оздоровленні в умовах сприятливого мікроклімату та чудових природних краєвидів, максимальній локалізації можливих природних катаклізм.

Значну частину таких потреб можуть задовольняти соціально-екологічні функції лісу, обсяг і якість яких визначається нематеріальною складовою природного ресурсу лісу – соціально-екологічним ресурсом. Задоволення екологічних потреб в необхідному обсязі й на необхідному якісному рівні потребує трансформації існуючого порядку безкоштовного споживання соціально-екологічного ресурсу лісу в новий механізм розподілу, який передбачає капіталізацію тієї складової соціально-екологічного ресурсу лісу, споживання якої суб'єктами інших галузей економіки і соціальної сфери приносить їм додатковий прибуток. Нові підходи до розподілу соціально-екологічних благ лісу, викликає необхідність становлення нових форм соціально-економічних відносин. Упорядкування процесів комерційного обігу соціально-екологічного ресурсу лісу можливо через функціонування в лісовому секторі економіки України нової еколого-економічної системи – ринку соціально-екологічних послуг. Перспективи становлення будь-якого ринку визначаються існуючими умовами ринкових зрушень – ринковим середовищем, зокрема ринковим середовищем ринку соціально-екологічних послуг. Специфіка такого ринку, як нової для лісового сектору економіки України еколого-економічної системи висуває проблему щодо визначення фак-

торів, які формують ринкове середовище, аналізу та оцінки їх стану й рівня відповідності цілям і завданням функціонування ринку, інструментів та заходів впливу на стан факторів. Саме рішення наведеної проблеми і визначає актуальність наукової статті.

Аналіз відомих результатів досліджень. За дослідженнями Я.В. Ковалю, цільовими установками подальшого розвитку лісоресурсної сфери України є розробка стратегічних пріоритетів екологічно збалансованого лісокористування в умовах глобальних викликів, побудова інноваційної моделі розвитку лісогосподарського виробництва [1].

Саме становлення ринку соціально-екологічних послуг може бути важливою умовою досягнення визначених стратегічних пріоритетів, а саме: забезпечити збалансоване лісокористування шляхом зменшення обсягів лісових рубок і компенсації фінансових втрат від зменшення продажів деревини за рахунок додаткових фінансових потоків від комерційного обігу соціально-екологічного ресурсу; інноваційний розвиток лісового сектору економіки шляхом становлення і функціонування нової еколого-економічної системи – ринку соціально-екологічних послуг [2].

Якщо визначити ринок соціально-екологічних послуг як галузевий внутрішній товарний ринок, то, за визначенням В.Г. Бодрова – це система суспільно-економічних відносин і взаємопов'язаних інституцій у сфері товарно-грошового обігу, які опосередковують взаємовідносини між вітчизняними виробниками-продавцями і споживачами-покупцями на території певної держави [3].

В роботах А. Дейнеки можливості становлення і функціонування любого ринку лісопромислового комплексу визначаються як ринковий потенціал. Рин-

ковий потенціал – збирання, накопичення, обробка й використання різноманітних форм інформації для оцінки можливості збуту товарів ЛП споживачам на певному ринку в певний період часу. Ресурсний потенціал – забезпечення сировиною виробничого процесу. Трудовий потенціал – кількість працівників, кваліфікаційний рівень та освітній рівень персоналу. Виробничий потенціал – основне виробниче обладнання та інвентар. Фінансовий потенціал складається з активів підприємств галузей лісової промисловості, їх ліквідності та наявності кредитів. Організаційно-управлінський потенціал – характер прийняття рішень і швидкість їх виконання, гнучкість керівної системи [4].

За дослідженнями А. Швиденко, середовище становлення ринку соціально – екологічних послуг повинно охоплювати фактори, які визначають ситуацію щодо: асортименту послуг і можливостей щодо виміру їх обсягу; економічної цінності і характеру прояву економічного ефекту; потенційних покупців і продавців; регуляторів взаємовідносин суб'єктів ринку [5].

Мета статті. Метою статті є визначення системи факторів ринку соціально-екологічних послуг лісу, аналіз та оцінка рівня відповідності їх стану цілям й завданням становлення ринку, обґрунтування інструментів і заходів впливу на стан факторів ринкового середовища.

Викладення основного матеріалу. Перспективи становлення будь-якої ринку визначаються існуючими умовами ринкових зрушень – ринковим середовищем, зокрема ринковим середовищем ринку соціально-екологічних послуг. Ринкове середовище ринку соціально-екологічних послуг – це сукупність факторів, які можуть впливати на становлення і функціонування ринку як еколого-економічної системи. Для аналізу та оцінки відповідності ринкового середовища поставленим цілям щодо становлення і функціонування ринку соціально екологічних послуг, як нової еколого-економічної системи лісового сектора економіки, фактори ринкового середовища доцільно згрупувати за характером походження та можливим напрямом впливу на ринкові процеси.

Відносно окремими групами факторів, які формують ринкове середовище ринку соціально-екологічних послуг лісу є:

- ресурсні фактори – визначають можливості джерела соціально-екологічних корисностей (лісового масиву) щодо обсягу і асортименту товару, тобто формують пропозиції на ринку. При аналізі і оцінці ресурсних факторів потрібно враховувати те, що товаром, об'єктом ринку, соціально-екологічний ресурс лісу може стати за умов прикладення до нього людської праці, що полягає в догляді за лісами, відновленні лісів, формуванні оптимальної структури і оптимальної лісистості лісів певних територій, а також за умов сформованого чи перспективного попиту на певний вид соціально-екологічних корисностей лісу;

- екологічні фактори – визначають рівень екологічної напруженості територій, на яких формується

ринку соціально-екологічних послуг, і можуть бути мотиваторами попиту на екологічні функції лісу, а саме природоохоронні і природоохоронні функції. Соціально-екологічні функції лісів можуть бути альтернативою затратним технічним проектам щодо рішення екологічних проблем територій, зокрема, меліорації земель, будівництва інженерних споруд для запобігання паводків, зсуву ґрунтів, селевих потоків тощо;

- соціальні фактори – визначають обсяг та структуру соціального замовлення етноприродних територій, і, формувати потреби на соціальні функції лісу, а саме рекреаційні, оздоровчі, естетичні функції. При аналізі і оцінці соціальних факторів, в першу чергу, потрібно усвідомити традиції, що історично склалися на певних територіях, у взаємовідношення людини і лісу. Саме традиції визначають розуміння людиною цінності соціально-екологічних функцій лісу, рівень моральної відповідальності за збереження і відновлення соціально-екологічного потенціалу лісів;

- фактори підприємницької активності – визначають рівень активності суб'єктів лісового господарства щодо просування соціально-екологічних послуг лісу. Важливою умовою становлення і функціонування ринку соціально-екологічних функцій лісу, як нової для лісового сектора економіки еколого-економічної системи, є розуміння менеджерами лісового господарства перспектив капіталізації соціально-екологічного ресурсу і зацікавленість в реалізації таких перспектив. Саме ці фактори можуть впливати на активність пошуку покупців специфічного товару, переконання інвесторів в бізнес – перспективах інвестування екологічних проектів, можуть сформувати конкурентне середовище ринку;

- фактори інституціонального забезпечення – визначають поведінкову модель суб'єктів ринку соціально-екологічних послуг, яка формується за умов правового і нормативного поля, що охоплює процеси комерційного обігу соціально-екологічного ресурсу лісу. При аналізі і оцінці факторів інституціонального забезпечення важливим є визначення відповідності існуючій в лісовому господарстві системи інституціонального забезпечення цілям і завданням формування і функціонування ринку соціально-екологічних послуг. Саме це дозволить побудувати інституціональну структуру ринку, яка може включати інститути економічної системи, яка еволюціонує без їх кординальних змін, інститути цієї системи за умов певного ринково-екологічного розвитку, нові інститути, які здатні охопити специфіку еколого-економічної системи, зокрема ринку соціально-екологічних послуг.

Фактори ринкового середовища ринку соціально-екологічних послуг наведені в таблиці 1.

Що стосується ресурсних факторів, то саме соціально-екологічний природний ресурс лісу, що виходить на ринок як специфічний товар – соціально-екологічна послуга, і є об'єктом ринку соціально-екологічних послуг. Обсяг і якість такого ресурсу, і, відповідно, можливий обсяг та асортимент ринку, залежать від

Фактори ринкового середовища ринку соціально-екологічних послуг

Ринкове середовище ринку соціально-екологічних послуг	Групи факторів	Носії факторів	Напрями впливу
	Ресурсні	Соціально-екологічний ресурс лісу	На обсяг і асортимент ринку (пропозиції)
	Екологічні	Екологічний стан території (рівень екологічної напруженості)	На рівень попиту щодо екологічних послуг
	Соціальні	Соціальне замовлення етноприродних територій	На рівень попиту щодо соціальних послуг
	Підприємницькі	Активність суб'єктів лісового господарства щодо просування соціально-екологічних послуг	На маркетингове, інвестиційне і конкурентне середовище ринку
	Інституціональні	Правова і нормативна база лісового сектору економіки	На порядок регулювання процесів комерційного обігу соціально-екологічного ресурсу

рівня лісистості територій і структури лісів щодо деревинних порід й вікового стану дерев. Саме ці фактори визначають спроможність «сировинної бази» нової для лісового сектору економіки галузі – «виробництво» і надання соціально-екологічних послуг насити ринок необхідним товаром, який здатний задовольнити сформований та перспективний попит.

Екологічна напруженість значної частини території України, екологічні потреби населення є передумовою щодо формування попиту на соціально-екологічні послуги.

Певні проблеми несе в собі підприємницька складова середовища ринку соціально-екологічних послуг. Особливостями підприємництва в лісовій галузі є те, що основними суб'єктами господарювання є державні підприємства, які значно обмежені навіть у формальних ознаках підприємництва: економічна незалежність господарювання, самостійність у виборі напрямів діяльності, виборі постачальників та споживачів.

Існуюча система інституціонального забезпечення лісового сектору економіки, яка являє собою інституціональну складову середовища становлення ринку, може набути необхідного рівня відповідності при певній еколого-ринковій трансформації інститутів.

Висновки. Становлення і активне функціонування ринку соціально-екологічних послуг лісу, як нової еколого-економічної системи лісового сектора економіки України можливе за умов відповідності середовища

становлення ринку визначеним цілям. Середовище становлення ринку соціально-екологічних послуг – це сукупність факторів, що можуть впливати на ринково-екологічну трансформацію економічних процесів в лісовій галузі. За характером походження і напрямом впливу фактори ринкового середовища складають певні групи. Група ресурсних факторів визначає можливості лісів і суб'єктів лісового господарства щодо наповнення ринку необхідним обсягом і асортиментом послуг – формують пропозиції. Група екологічних і соціальних факторів визначають потреби в екологічному рішенні соціально-екологічних проблем територій – формують попит. Група підприємницьких факторів визначають спроможність і зацікавленість суб'єктів господарювання в розширенні економічного простору шляхом капіталізації соціально-екологічних корисностей лісу. Група інституціональних факторів визначає здатність існуючої системи інституціонального забезпечення лісового господарства охопити правовим і нормативним полем процеси комерційного обігу соціально-екологічного ресурсу лісу. При певному рівні відповідності цілям і завданням ринку ресурсних, екологічних і соціальних факторів, фактори підприємницької активності можуть набути необхідної якості за умови надання суб'єктам господарювання економічної незалежності і свободи вибору напрямку діяльності, а інституціональні фактори – за умов ринково-екологічної трансформації існуючих інститутів лісового господарства.

Список літератури:

1. Коваль Я.В. Лісові екосистеми у форматі еколого-економічної безпеки / Я.В. Коваль // Економіка природокористування і охорони довкілля. – К.: РВПС України НАН України. – 2010. – С. 4–10.
2. Suska A.A. Investigation of the institutional equilibrium of the market of social and environmental services of forest: conditions and development strategies // Technology audit and production reserves: International Journal. 2017, № 3/5(35). С. 26–31.
3. Бодров В.Г. Внутрішній ринок України : теорія та стратегія посткризового розвитку : [наук.-метод. розробка] / [В.Г. Бодров, Н.І. Балдич, В.О. Гусев та ін.] ; за заг. ред. В.Г. Бодрова. – Київ: НАДУ, 2011. – С. 12.
4. Дейнека А.М. Методологія управління лісовим господарством на еколого-економічних засадах : дис. ... доктора екон. наук : 08.00.06 / Дейнека Анатолій Михайлович. – Київ, 2010. – С. 49.
5. Швиденко А.Й. Лісознавство: підручник / А.Й. Швиденко, Б.Ф. Остапенко. – Чернівці: Зелена Буковина, 2001. – С. 190–247.

АНАЛИЗ СРЕДЫ СТАНОВЛЕНИЯ РЫНКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ ЛЕСА

В статье проводится анализ рыночной среды лесного сектора экономики Украины относительно его соответствия целям и задачам становления и функционирования новой эколого-экономической системы, рынка социально-экологических услуг леса. Производится группировка факторов рыночной среды с учетом специфики рынка социально-экологических услуг, определяется их состояние и предлагаются мероприятия, проведение которых позволит рыночной среде приобрести нужного уровня качества по возможности активных и результативных рыночных сдвигов.

Ключевые слова: рыночная среда, эколого-экономическая система, рынок социально-экологических услуг, ресурсные факторы, экологические факторы, социальные факторы, предпринимательские факторы, институциональные факторы.

ANALYSIS OF THE ENVIRONMENT OF FORESTS SOCIAL-ECOLOGICAL SERVICES MARKET ESTABLISHING

The article analyzes the market environment of the forest sector in Ukrainian economy towards the accordance to its objectives and targets of the formation and functioning of a new eco-economic system, the forest socio-ecological services market. The factors of market environment are grouped with taking into account the socio-ecological services market specifics, along with the determination of their conditions, and there are proposed the measures which would allow the market environment to acquire the required quality level in terms of potential dynamic and effective market changes.

Key words: market environment, eco-economic system, socio-ecological services market, resource factors, ecological factors, social factors, business factors, institutional factors.

Улько Є.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу, підприємництва
і організації виробництва,
Харківський національний аграрний університет імені В.В. Докучаєва

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВДОСКОНАЛЕННЯ НОРМАТИВНОЇ ГРОШОВОЇ ОЦІНКИ РІЛЛІ ЗА МАРКЕТИНГОВИМИ ПІДХОДАМИ

У статті розглянуто відмінності між трьома методичними підходами щодо нормативної грошової оцінки ріллі в Полтавській області, а саме: 1) за зерновими культурами, 2) за п'ятма сільськогосподарськими культурами та 3) при коригуванні другого варіанту на підставі врахування поправкового коефіцієнту за зерновими культурами. Обґрунтовано та розкрито розбіжності між досліджуваними методичними підходами щодо НГО ріллі за рахунок кількісного розподілу значень показників залежно від синусоїдальної функції та в результаті їх позиціонування (розміщення) на тригонометричному колі. Виявлено, що нормативна грошова оцінка ріллі за п'ятма сільськогосподарськими культурами істотно відрізняється від методики обчислення лише за зерновими культурами, при цьому величина НГО ріллі для останньої за абсолютним і відносним порівнянням значно поступається. Встановлено, що в результаті обчислення НГО ріллі за п'ятма сільськогосподарськими культурами (II варіант) відбулося позитивне зрушення даного показника, зокрема найбільше це відмічається за Чутівським районом, що у відносному прирості становить 182,7% порівняно з I варіантом та 88,4% за III варіанту. Однак, наявна зміна величин між II і III варіантом показує на присутність істотних розходжень у зв'язку з частотою невідповідністю розподілу рентного доходу серед адміністративних районів на підставі бонітету ґрунтів і за поправкового коефіцієнту за зерновими.

Ключові слова: бонітет ґрунтів, диференціальна рента, економічна оцінка земель, нормативна грошова оцінка ріллі, рентний дохід.

Вступ. Нормативна грошова оцінка (НГО) земель сільськогосподарського призначення є вагомим елементом здійснення регуляторної аграрної політики в сфері земельних відносин. По суті вона є економічним регулятором і характеризується широким набором функцій. Це випливає з того, що НГО базується і є похідною від базового інструменту – економічної оцінки іммобільних (нерухомих) майнових (земельних) об'єктів. Тобто і згідно з п. 2 ст. 5 Закону України «Про оцінку земель» дані з економічної оцінки земель є основою при проведенні нормативної грошової оцінки земельних ділянок [1]. Остання обчислюється виходячи з величини рентного доходу одержаного із земельної ділянки, а також залежить від строку капіталізації.

Наукове обґрунтування методичних засад, які становлять спосіб вирішення існуючих проблем щодо вдосконалення НГО земель сільськогосподарського призначення, ніяким чином не повинні йти в розріз із ключовими принципами проведення такого оцінювання, мають відповідати об'єктивності, бути тісно пов'язаними з фактичними результатами господарської діяльності сільськогосподарських виробників. Тому методичні засади є актуальною й першочерговою віхою під час опрацювання напряму засадничого вдосконалення НГО. Також слід зважати й на те, що від величини НГО земель прямо чи побічно залежатиме нарахування різних видів податків і зборів, втрат сільськогосподар-

ського і лісгосподарського виробництва, створення умов для стимулювання раціонального використання та охорони земель, а для земель державної та комунальної власності – мінімальної суми орендної плати за земельні ділянки. При цьому НГО виступає регулятором і в інших питаннях, що більш повно розкривається в ЗУ «Про оцінку земель» та Земельному кодексі України [1; 2].

Однак методичні засади НГО земель мають бути не лише обґрунтовані за вартісною (грошовою) величиною, а й враховувати якісну складову. У жодному разі не варто допускати, щоб якісні земельні ділянки оцінювалися за неприйнятно низькою грошовою оцінкою. Це явно призведе до негативних наслідків, створить підґрунтя для зловживань й позбавить можливості стимулювати раціональне використання земель.

Таким чином, НГО земель сільськогосподарського призначення є важливим економічним регулятором у сфері земельних відносин і залежить від методичних засад. Загалом від обрання того чи іншого методичного підходу зрештою залежатиме ефективне й раціональне використання земельних ресурсів, збереження та примноження ґрунтового потенціалу.

Аналіз останніх наукових досліджень. Даному колу проблем пов'язаних із методичними засадами вдосконалення нормативної грошової оцінки земель та їх окремих сільськогосподарських угідь приділена значна увага вітчизняних і закордонних науковців. Мето-

дичний підхід із обчислення НГО ріллі, який базувався на рентному доході одержаних від зернових культур був запропонований М.М. Федоровим [3]. Капіталізація рентного доходу на підставі не лише основних зернових культур, у тому числі враховуючи й кукурудзу на зерно, а також окремо цукровий буряк і соняшник, тобто за п'ятьма сільськогосподарськими культурами, вирощування яких переважно поширено в Україні запропоновано в низці робіт, зокрема досліджується в монографії Г.І. Шарого [4]. Пропозиції щодо вдосконалення методичного підходу з обчислення НГО ріллі за зерновими культурами розкрито в науковій роботі [5], де приводиться формула поправкового коефіцієнту зернових культур, що виникає через розбіжність між фінансово-економічними результатами господарської діяльності сільськогосподарських підприємств і відповідним бонітетом ґрунтів. Між тим для порівняльної оцінки ефективності впровадження різних технологій вирощування сільськогосподарських культур був використаний саме методичний підхід подібний НГО ріллі за п'яти сільськогосподарських культур, який дозволив комплексно проаналізувати всі досліджувані технології на підставі ефективності використання земельних ресурсів [6, с. 137–162]. Методика нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення, яка є наразі чинною в Україні, спирається на нормативи капіталізованого рентного доходу, які запропоновано А.Г. Мартином [7].

Слід зазначити, що в Україні водночас діють два види грошової оцінки земель, а саме нормативна і експертна [1]. Допущене роздвоєння грошової оцінки земель викликане через різні цільові їх задачі. Проте Р.В. Тихенко та А.М. Федоренко вважають, що цього не слід допускати, а в ринкових умовах грошова оцінка землі має бути одна, і в її основу повинна бути покладена бонітетна оцінка ґрунтів, оскільки вона відображає справжні природні властивості земель. Автори зазначають, що саме така практика існує у цивілізованих країнах з ринковою економікою [8, с. 66].

За відсутності реальної ринкової вартості земельних ділянок вчені пропонують змінити методичний підхід на користь масової оцінки земель. Так, А.О. Кошель зазначає, що із-за відсутності чітких алгоритмів реалізації можливих підходів до грошової оцінки земельних ділянок, то в цьому разі необхідно перейти на комплексний алгоритм методики масової оцінки земель сільськогосподарського призначення [9, с. 118]. При цьому Ш.І. Ібатулін та О.В. Степенко спираючись на отримані результати масової оцінки земель підкреслюють, що дана методика засвідчує про реальну вартість земель, що дає можливість підвищити ринкову капіталізацію земельних ресурсів із метою залучення кредитних та інвестиційних активів для забезпечення перетворення національного багатства країни на високоліквідний капітал [10, с. 96].

Між тим, закордонні вчені, як правило досліджують грошову оцінку земель з позицій ціни згідно з об'єктом оцінки. Основною моделлю в такому випадку виступає приведена (теперішня) вартість майбутніх рентних над-

ходжень з даної земельної ділянки за певний строк капіталізації або скорочено PVM. Відтак, учені Л. Латруфф, Дж. Мінфіель та Дж. Саланьє застосовують загальний підхід щодо формування ціни на землю, який базується на моделі PVM з деякою модифікацією, що запропоновано А. Веєрсінком та ін. [11]. Проте остання модель щодо обчислення цін на землю, вченими застосовується за дещо іншого підходу, який враховує спеціальну авторегресійну модель (SARAR). Крім того, вчені до моделі вводять значну кількість факторів при обчисленні цін на землю, сформувавши економетричну модель у такий спосіб, що передбачає вплив на ціни від змін навколишнього середовища в регіоні Бретань Франція [12, с. 6]. Не зважаючи на різні моделі цін на землю, але між ними залишається переважно спільне те що вони пов'язані з капіталізацією рентних надходжень за певний строк.

Модель обчислення ціни на землю, яку пропонує застосовувати К. Брэдчова передбачає щорічну суму ренти (LAR). Величина останньої становить різницю між вартістю нормативної продукції одержаної від земельної ділянки та сумою стандартної вартості понесених витрат нормативної продукції та нормативного прибутку на рівні 10% [13, с. 185]. Такий методичний підхід є досить близьким з методикою запропонованою М.М. Федоровим, зокрема з формулою розрахунку диференціального рентного доходу (2) [3, с. 9].

Не зважаючи на широкий спектр досліджень в напрямі грошової оцінки земель як вітчизняних, так і закордонних учених все ж таки залишається недостатньо висвітленими різні методичні підходи до оцінки розподілу їх між собою та обґрунтування достовірності такого розподілу, особливо на підставі маркетингової компоненти.

Мета статті. Обґрунтувати та розкрити розбіжності між досліджуваними методиками щодо обчислення нормативної грошової оцінки ріллі згідно з їх кількісного розподілу, які б враховували методичні засади вдосконалення нормативної грошової оцінки ріллі за сучасними маркетинговими підходами.

Викладення основного матеріалу. За відсутності розвинутого ринку сільськогосподарських земель процес установаження грошової вартості ускладнюється та об'єктивно не може в повній мірі відображати конкретну ціну на неї. Тому в переважній більшості ринковий механізм заміщений підходами пов'язаними з приблизними економічними оцінками. До того ж, нормування вартості використання земель сільськогосподарського призначення не визначається суто ринковими підходами, а містить законодавчі норми та імперативні приписи [14, с. 322]. Останнє є особливо актуальним в умовах, коли мова йде про процеси, які пов'язані з управлінням відтворення родючості ґрунтів, що без достовірної та ефективної економічної оцінки цього не вдасться досягнути [15, с. 239].

Відтак, нормативна грошова оцінка земель сільськогосподарського призначення в своїй методиці обчислення має враховувати якісні показники оцінки земель, наприклад, бонітет ґрунту. Крім того, відповідність економічної результативності використання

земель має спиратися й на якісну їх характеристику, ставити до відповідності першу від другої. Недопущення істотних викривлень повинно бути запорукою в цілому ефективного регулювання господарського обігу земель, спрямування їх на економічне ефективне та стимулювання раціонального використання, забезпечувати умови для їхньої охорони.

Вітчизняна модель економічної оцінки земель сільськогосподарського призначення покладається на теоретичні основи політичної економії, ніж на підходи західної економічної школи, де важливу роль відіграли в даному питанні наукові здобутки А. Маршалла, які стосувалися в цілому економічної ренти. Тим не менше, вченим земельна рента розглядається з позицій факторного підходу, і у відомому сенсі є граничним результатом використання даного виробничого фактору в сільськогосподарському виробництві. Проте зважаючи на те що граничний підхід властивий не скільки всій ренті, а лише її певній частині, тобто диференціальній ренті, і вже це постає серцевиною наукових здобутків Д. Рікардо. А відтак, теорія земельної ренти в політичній економії частково враховує принципи обчислення ренти на основі граничної концепції.

У цілому слід відмітити, що рентна концепція дає переваги при оцінюванні земель за їх якістю, так як земельна рента є різницею продуктом, в першу чергу викликаним через неоднорідність якості земель, які водночас залучені до господарського обігу [16]. Тому з огляду на безпосередню методику, то слід зазначити, що однією з традиційних є розрахунок нормативної грошової оцінки земель, що запропоновано М.М. Федоровим, яка обчислюється за такої формули 1 [3, с. 10]:

$$G_{\text{ноз}} = (L_{\text{нрр}} + A_{\text{нрр}}) \times C_p \times T_k, \quad (1)$$

де $G_{\text{ноз}}$ – нормативна грошова оцінка земель 1 га, грн; $L_{\text{нрр}}$, $A_{\text{нрр}}$ – величина нормативного диференціального і абсолютного рентного доходів з 1 га, ц; C_p – поточна біржова або нормативна ціна реалізації центнера зерна, грн; T_k – термін капіталізації загального нормативного рентного доходу (за даного методичного підходу прийнято 33 рокам).

Важливим моментом у даному методичному підході є визначення величини диференціального рентного доходу ($\dot{A}_{\text{іда}}$), який обчислюється за формулою 2 [3, с. 9]:

$$L_{\text{нрр}} = (Y \times C_p - B - B \times K_{\text{нр}}) : C_p, \quad (2)$$

де Y – урожайність зернових з гектара (у центнерах); B – виробничі витрати на гектар, грн; $K_{\text{нр}}$ – коефіцієнт норми рентабельності (до початку 2018 року приймалося на рівні 35%).

Однак для переходу між рівнями об'єктів оцінки, для визначення НГО земель, у тому числі для земельних ділянок передбачено знаходити через застосування коефіцієнтів співвідношення за показником бонітету ґрунтів, і зрештою покладається на шкали нормативної грошової оцінки. Звідси, для складання шкал нормативної грошової оцінки агрогосподарських груп ґрунтів сільськогосподарських угідь природно-сільськогосподарського району пропонується здійснювати завдяки формулі [7, с. 35]:

$$G_{\text{агр}} = HPD \times B_{\text{агр}} : B, \quad (3)$$

де $G_{\text{агр}}$ – нормативна грошова оцінка агрогосподарської групи ґрунтів відповідного сільськогосподарського угіддя природно-сільськогосподарського району, грн/га; HPD – норматив капіталізованого рентного доходу відповідного сільськогосподарського угіддя природно-сільськогосподарського району за більшої територіальної одиниці (області), грн/га; $B_{\text{агр}}$ – бал бонітету агрогосподарської групи ґрунтів відповідного сільськогосподарського угіддя природно-сільськогосподарського району; B – середній бал бонітету ґрунтів відповідного сільськогосподарського угіддя природно-сільськогосподарського району за більшої територіальної одиниці (області).

Вищенаведені формули 1-3, становлять методичне підґрунтя для обчислення НГО землі за зерновими культурами (без кукурудзи), що широко розглядається М.М. Федоровим [3]. Проте наявність відмінностей за величиною результативності виробництва на землях різної якості, потребують зміни порядку співставлення показників, і загалом уточнення методичного підходу щодо економічної оцінки земель, оскільки виникають істотні розбіжності між рентним доходом одержаним за деякої агрогосподарської групи ґрунтів і їх якісною оцінкою. З метою вирішення окресленої проблеми було введено до обчислень поправковий коефіцієнт за зерновими (включно з кукурудзою). Обчислення даного показника здійснюється за формулою 4, яка детально описана в науковій роботі [5].

$$K_{n(p)}^3 = \frac{IV_{(p)}^3}{IO\phi_{(p)}^3}, \quad (4)$$

де $IV_{(p)}^3$ – розрахунковий індекс урожайності зернових деякого району або агрогосподарської групи ґрунтів за сільськогосподарським угіддям (ріллею); $IO\phi_{(p)}^3$ – розрахунковий індекс окупності витрат із виробництва зернових культур у деякому районі або агрогосподарської групи ґрунтів за сільськогосподарським угіддям (ріллею).

Для визначення методичних засад з метою вдосконалення НГО ріллі, пропонується більш детально проаналізувати різні методичні підходи щодо такої оцінки земель. Таким чином, в даному дослідницькому апараті слугували три різні підходи щодо НГО ріллі, а саме:

– обчислення загального рентного доходу за об'єктом оцінки, якими виступають виключно зернові культури, включаючи кукурудзу на зерно (I варіант);

– загальний рентний дохід, який впливає з об'єктів оцінки, що становлять найбільш питомі в структурі посівів сільськогосподарські культури, якими переважно є п'ять сільськогосподарських культур на території Полтавської області (озима пшениця, ярий ячмін, кукурудза на зерно, соняшник і цукровий буряк або це II варіант);

– корегування розподілу диференціального рентного доходу, як частини загального рентного доходу, за величиною поправкового коефіцієнту за зерновими, що здійснено для НГО ріллі за п'ятьма сільськогосподарськими культурами (III варіант).

При цьому в усіх без винятку випадках (варіантах) методологічною основою обчислення НГО ріллі слугувала концепція рентного доходу. Основні положення якої враховуючи певні відмінності (методичного підходу щодо визначення строку капіталізації тощо) викладені в наукових працях [3; 7], а за поправковим коефіцієнтом, достатньо повно описано в колективній монографії [5]. Інформаційною базою слугують статистичні дані господарської діяльності агропідприємств за п'ять років (2009–2013 рр.), до моменту різкого підвищення споживчих цін (інфляції) в Україні, тобто обраний достатньо тривалий період із найменшим рівнем ринкової волатильності, зокрема стабільності курсових різниць та за більш низької облікової ставки Національного банку України, ніж яка є наразі.

Для розподілу кількісних значень НГО ріллі за різними методичними підходами (три варіанти), що здійснено за адміністративним поділом території Полтавської області було використано періодичну синусоїдальну функцію з радіанним переведенням одержаних даних. Теоретично-прикладні аспекти, використання синусоїдальних функцій та їх властивості взято з наукового джерела [17], а також їх загальна специфіка наведена в формульному записі 5 і 6.

$$y = \sin(x_i^p) + 2\pi = \sin(x_i^p), \quad (5)$$

$$\text{при цьому } x_i^p = R, \text{ а } y \in [-1; +1], \quad (6)$$

де x_i^p – радіанна міра величини нормативної грошової оцінки ріллі за P -го методичного підходу для i -го району Полтавської області; 2π – період повторення за синусоїдальною функцією; R – будь-яке дійсне число змінної ознаки (умова дотримання).

Посилення уваги на маркетинговому підході в напрямі вдосконалення НГО ріллі, сприяє більш широкому застосуванню сучасних його інструментів, а величина такої оцінки має задовольняти якомога більший загальний учасників земельних відносин, створюючи ефективні й сталі взаємозв'язки між їх складовими. Принцип ефективності землекористування має бути пов'язаним з дією ринкового механізму, стимулюючи тим самим стейкхолдерів до підвищення екологічності управління земельними ресурсами, зокрема в досягненні нарощення родючості ґрунтів і упередження від їх різноманітних проявів деградації.

Розподіл і порівняння змін синусоїдальних значень НГО ріллі за зерновими, п'ятьма сільськогосподарськими культурами та поправковим коефіцієнту обчисленого за зерновими культурами в Полтавській області наведено на рис. 1 і 2.

Найменші відхилення за синусоїдальних значень НГО ріллі між зерновими та п'ятьма сільськогосподарськими культурами з врахуванням поправкового коефіцієнту зернових відмічається в Глобинському, Козель-

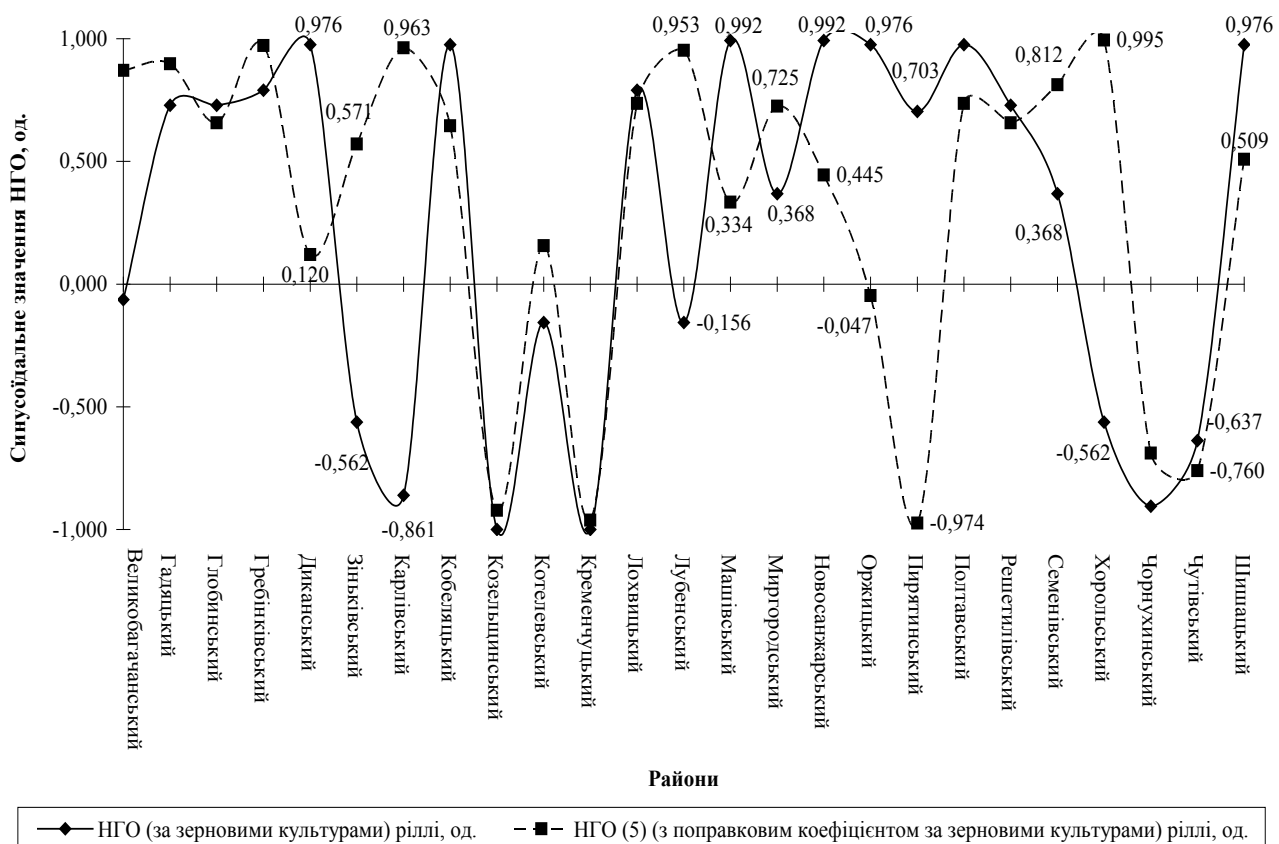


Рис. 1. Зміни нормативної грошової оцінки ріллі за зерновими та п'ятьма с.-г. культурами з поправковим коефіцієнтом по зерновим відображених за синусоїдальною функцією розподілу в Полтавській області

Джерело: складено автором на підставі власних розрахунків за даними [18–20]

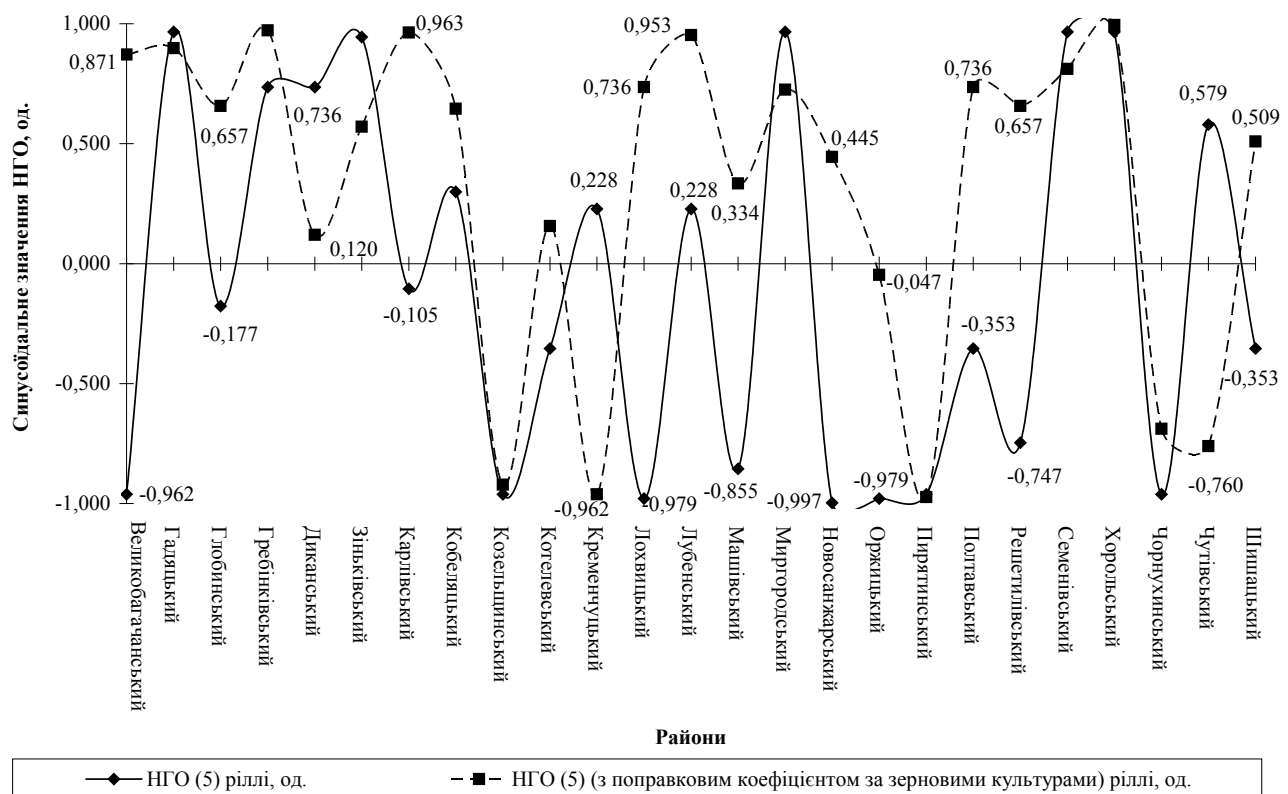


Рис. 2. Зміни нормативної грошової оцінки ріллі за п'яти с.-г. культур та з поправковим коефіцієнтом по зерновим відображених за синусоїдальної функції розподілу в Полтавській області

Джерело: складено автором на підставі власних розрахунків за даними [18–20]

щанському, Кременчуцькому, Лохвицькому та в деяких інших районах. При цьому близький розподіл значень (поміrkована розбіжність) характерна як для районів із низьким бонітетом ґрунтів, так і навпаки, з високим. Істотні зміни в НГО ріллі проявляються в Зінківському, Карлівському, Лубенському, Пирятинському та Хорольському районах Полтавської області. Між тим до істотних змін слід відносити повністю протилежні розбіжності між додатними й від'ємними величинами синусоїдального розподілу даних. У даному разі такі розбіжності показують, що НГО ріллі обчислені за двома методичними підходами зовсім протилежні, і це потрібно враховувати як фактаж (аргумент) для поглиблення й покращення їх методичного забезпечення.

На рис. 2 видно, що НГО ріллі за п'яти сільськогосподарських культур та водночас з поправковим коефіцієнтом за зерновими культурами в ряді районів Полтавської області стали істотно розходитися, ніж це було в попередньому випадку (рис. 1). Так, Чутівський район, який мав близькі позиції (значення) за синусоїдального розподілу НГО ріллі між I і III варіантами методичного підходу, і був на гребні спаду (рис. 1). Однак, між II і III варіантами розбіжності стали істотними, а дві криві мають абсолютно протилежні значення (рис. 2), що підтверджується даними табл. 1. Саме за цим районом відмічаються найбільші розходження НГО ріллі за п'ятьма сільськогосподарськими культурами (II варіант) порівняно з іншими (I і III варіантами). Загалом відносний приріст НГО

ріллі за п'яти сільськогосподарських культур (II варіант) порівняно з I і III варіантами відповідно становить 182,7 і 88,4%. Як можна з цього побачити для Чутівського району відхилення величини НГО ріллі за п'яти сільськогосподарських культур є набагато більшими за зерновими чим за поправкового коефіцієнту, хоча останній серед всіх інших районів області теж має найбільший приріст.

Між тим розподіл синусоїдальних значень НГО ріллі від I і III варіантів методичного підходу, який був на спаді гребня, тобто за зерновими й поправкового коефіцієнту теж обчисленого за зерновими культурами перемістився на зростаючий гребінь за II методичного підходу, що показує якісну відмінність в оцінці найбільш родючих ґрунтів Полтавської області за п'ятьма сільськогосподарськими культурами, ніж лише за зерновими.

У Решетилівському районі, який має найменший бонітет ґрунтів у Полтавській області, розходження між НГО ріллі за I і III варіантів є незначним, але порівняно з II варіантом вони стали істотні. Так, відносний приріст НГО ріллі за п'яти сільськогосподарських культур порівняно із методикою за зерновими становить 34,5%, водночас за поправкового коефіцієнту зернових проявляється зменшення, яке становить 14,8% (табл. 1). Тобто дані варіанти методичних підходів показують, що для Решетилівського району НГО ріллі за п'яти сільськогосподарських культур розходиться із методичними підходами за зерновими культурами, при цьому останні дають більший вклад у формування рентного доходу.

**Динаміка абсолютного та відносного приросту (зменшення) величини НГО
одного гектара ріллі за п'яти с.-г. культур порівняно з оцінкою за зерновими
та поправковим коефіцієнтом у Полтавській області станом на 01.01.2014 року**

Райони (порядковий номер)	Абсолютний приріст (зменшення) НГО 1 га ріллі за п'яти с.-г. культур (II варіант) у тис. грн до:		Відносний приріст (зменшення) НГО за п'яти с.-г. культур (II варіант) у% до:	
	НГО за зерновими (I варіант)	НГО за поправкового коефіцієнту (III варіант)	НГО за зерновими (I варіант)	НГО за поправкового коефіцієнту (III варіант)
Великобагачанський (1)	7817,7	-6286,5	32,4	-16,4
Гадяцький (2)	10051,8	-2531,1	44,8	-7,2
Глобинський (3)	13536,6	570,9	60,3	1,6
Гребінківський (4)	9715,2	-4709,1	39,6	-12,1
Диканський (5)	14704,8	4194,3	75,2	14,0
Зіньківський (6)	15015,0	3564,0	73,7	11,2
Карлівський (7)	15173,4	1359,6	64,0	3,6
Кобеляцький (8)	11220,0	382,8	57,4	1,3
Козельщинський (9)	11144,1	-353,1	53,6	-1,1
Котелевський (10)	17849,7	7949,7	95,4	27,8
Кременчуцький (11)	12856,8	1712,7	61,8	5,4
Лохвицький (12)	10286,1	-4194,3	41,9	-10,8
Лубенський (13)	10777,8	-2425,5	47,1	-6,7
Машівський (14)	14916,0	-1580,7	54,4	-3,6
Миргородський (15)	10883,4	-1468,5	50,3	-4,3
Новосанжарський (16)	10263,0	-5880,6	37,4	-13,5
Оржицький (17)	12780,9	435,6	58,0	1,3
Пирятинський (18)	4078,8	-12602,7	14,6	-28,3
Полтавський (19)	14523,3	2313,3	65,9	6,8
Решетилівський (20)	7738,5	-5227,2	34,5	-14,8
Семенівський (21)	10883,4	-1389,3	50,3	-4,1
Хорольський (22)	12130,8	1089,0	59,5	3,5
Чорнухинський (23)	8649,3	-5009,4	37,1	-13,6
Чутівський (24)	28875,0	20964,9	182,7	88,4
Шишацький (25)	14523,3	1851,3	65,9	5,3
Всього по області	12365,1	0,0	55,1	0,0

*Примітка. Для зменшення негативного впливу на строк капіталізації рентного доходу ріллі від величини облікової ставки НБУ та інфляційних очікувань при обчисленні НГО ріллі використана необхідна інформація за 2009–2013 роки.

Джерело: складено автором на підставі власних розрахунків за даними [18–20]

Таким чином для Чутівського району НГО ріллі за п'ятьма сільськогосподарськими культурами показує не лише, що її величина більша, ніж за зерновими, але й розкриває саме підґрунтя створення рентного доходу, де позитивно на його формування впливає саме п'ять сільськогосподарських культур, ніж безпосередні зернові культури. І навпаки, в Решетилівському районі не зважаючи на більшу величину НГО ріллі за п'яти сільськогосподарських культур, все ж таки вони вносять менший вклад, ніж це проявляється за скорегованим значенням за зерновими культурами, а саме значення НГО ріллі за п'ятьма сільськогосподарськими культурами за синусоїдального розподілу перебуває на спаді (від'ємне значення), що видно на тригонометричному колі рис. 3 і 4.

Як видно з рис. 3, найбільш позитивні зміни (від застосування методики НГО ріллі за п'ятьма сільськогосподарськими культурами порівняно із зерновими відмічаються для Зіньківського (позначка 6/2 за величи-

ною синусу максимально наближена до 1 або становить 0,944), Кременчуцького (11/2), Чутівського (24/2) та деяких інших районів. Покращили свої результати також і Карлівський (7/2) та Козельщинський (9/2) райони. Разом із тим відмічається погіршення становища за Решетилівським (20/2) і Пирятинським (9/2) районом водночас зі збільшенням абсолютної величини НГО ріллі за п'ятьма сільськогосподарськими культурами.

Не зважаючи на те що НГО ріллі за II варіанту методичного підходу за всіма районами Полтавської області зросло, однак величини НГО ріллі за поправкового коефіцієнту найбільш варіюється, і має як зростання, так і спади. Тобто з підвищення НГО ріллі за II варіанту серед усіх районів досліджуваної області відмічається, що розподіл рентного доходу за III варіанту призводить до істотних викривлень значень НГО розподіленої на тригонометричному колі. Наприклад, Лохвицький район (рис. 4, позиція 12/2) має проти-

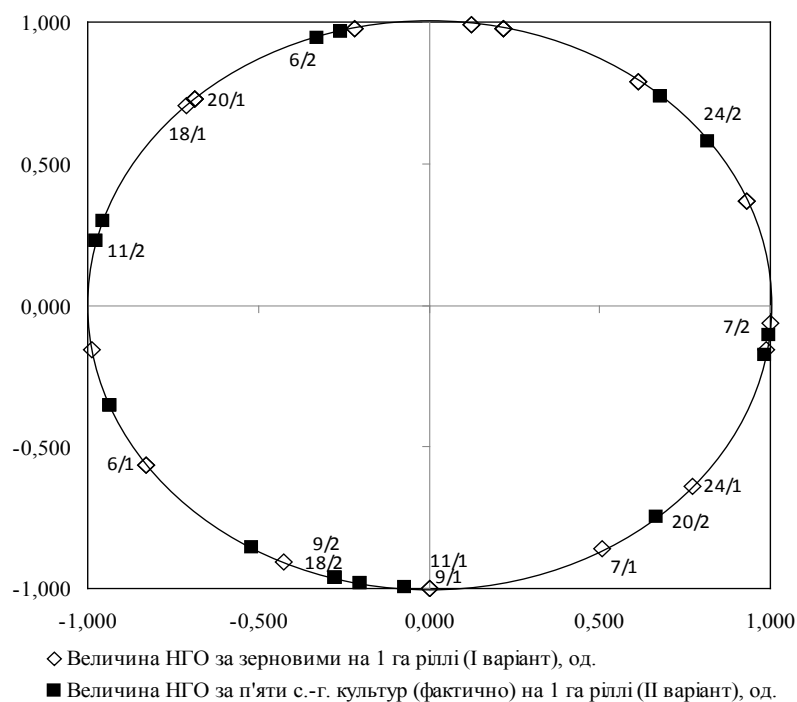


Рис. 3. Зміни нормативної грошової оцінки ріллі за зерновими та п'ятьма с.-г. культурами в Полтавській області розміщених (розподілених) на тригонометричному колі*

*Примітка. Параметр (число) 1/2 вказує на перше порядкове місце району (чисельник) та другий варіант методичного підходу за яким обчислено НГО 1 га ріллі (знаменник).

Джерело: складено автором на підставі власних розрахунків за даними [18–20]

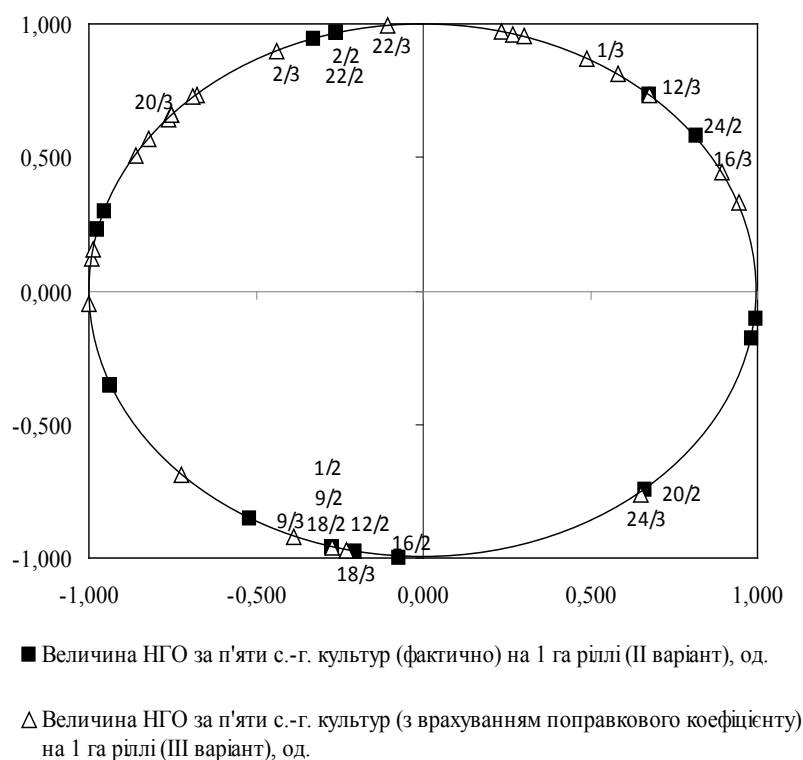


Рис. 4. Зміни нормативної грошової оцінки ріллі за п'ятьма с.-г. культур та з поправковим коефіцієнтом по зерновим у Полтавській області розміщених (розподілених) на тригонометричному колі*

*Примітка. Параметр (число) 1/2 вказує на перше порядкове місце району (чисельник) та другий варіант методичного підходу за яким обчислено НГО 1 га ріллі (знаменник).

Джерело: складено автором на підставі власних розрахунків за даними [18–20]

лежне значення НГО ріллі за синусом, і розбіжність між II і III варіантом є істотною, що також підтверджується відносним приростом НГО ріллі за II варіанту порівняно з I варіантом на 41,9%, і зменшенням на 10,8% порівняно з III варіантом (табл. 1).

Також суттєві відхилення характерні й Великобагачанському району (рис. 4, позиція 1/2), а зважаючи на те що даний район має незначний бонітет ґрунтів серед усіх районів Полтавської області, то збільшення величини НГО ріллі за III варіантом указує на недостатній рівень утворення рентного доходу за п'ятьма сільськогосподарськими культурами на противагу зерновим. Так, НГО ріллі за II варіанту перевищує значення показника одержаного за I варіантом на 32,4%, а порівняно з III варіантом величина показника поступається на 16,4% (табл. 1).

Такі проблеми проявляються для багатьох районів Полтавської області, навіть у тих із них, які мають високий бонітет ґрунтів, зокрема Машівський район. На сьогодні гостро назріла потреба переглянути значення якісних характеристик ґрунтів, провести достатньо повну економічну оцінку земель, адже протягом багатьох років вона зовсім не проводилася, а останні результати були одержані ще на підставі широкомасштабних спостережень, які були проведені у 80-х роках минуло століття. Загалом це говорить про те, що існуючі проблеми, які пов'язані з об'єктивністю та науковим обґрунтуванням методичного забезпечення щодо можливостей подальшого вдосконалення НГО ріллі (земель) є доволі багатоаспектним і не до кінця вирішеним завданням, яке потребує враховувати сучасні досягнення економічної науки, в тому числі в напрямі більш широкого застосування маркетингових інструментів.

Висновки. Проведені дослідження дають всі необхідні підстави для формулювання дієвих висновків щодо методичних засад вдосконалення нормативної грошової оцінки ріллі за сучасними маркетинговими підходами. Теоретико-методичною основою проведених досліджень слугувала рентна концепція. У ході досліджень проаналізовано відмінності НГО ріллі за адміністративно-територіальними поділом Полтавської області за трьома варіантами методичних підходів до їх обчислення. Перший варіант передбачає проведення обчислення НГО ріллі виключно за зерновими культурами, в тому числі з кукурудзою на зерно. Другий варіант спирається на питому вагу сільськогосподарських культур у посівах сільськогосподарських товаровиробників (агropідприємств),

виділивши серед усіх п'ять: 1) озима пшениця, ярий ячмінь, кукурудза на зерно, цукровий буряк і соняшник. Основою третього варіанту слугував поправковий коефіцієнт за зерновими культурами, завдяки чому здійснений скорегований розподіл рентного доходу одержаного за п'ятьма сільськогосподарськими культурами в розрізі районів досліджуваної області.

Виявлено, що всі методичні підходи мали відмінності в змінні значень НГО ріллі Полтавської області. Однак найбільш істотні зміни виявилися за синусоїдальної функції розподілу значень НГО ріллі та відповідного їх розташування на тригонометричному колі. Не зважаючи на те, що в усіх без винятку районах досліджуваної області НГО ріллі за II варіантом (п'яти сільськогосподарських культур) перевищує даний показник порівняно з I варіантом (зерновими), разом із тим порівняння з III варіантом (за поправкового коефіцієнту за зерновими) вказує про наявність істотних розбіжностей між загальними НГО ріллі.

Водночас установлено, що така кількісна розбіжність притаманна землям з різною якістю. Застосування в обчисленні НГО ріллі методичного підходу за п'яти сільськогосподарських культур (II варіант) виявило суттєві позитивні зміни, особливо для Чутівського району (з високим бонітетом ґрунтів) та Решетилівського району (з найнижчим бонітетом ґрунтів), де відносний приріст порівняно з I варіантом відповідно становить 182,7 і 34,5%, а порівняно з III варіантом для Чутівського району приріст становить 88,4%, для Решетилівського району, навпаки відбувається зменшення, яке становить 14,8%. Тому такі відхилення показують про часто неефективну алокацію земель в господарському обігу згідно від обраних об'єктів оцінки.

Отже, відмічені чисельні розбіжності між кількісним розподілом значень НГО ріллі за трьома варіантами згідно до синусоїдальної функції показують, що об'єктивно фактичний рентний дохід з ріллі є дещо більшим, ніж при застосуванні традиційного підходу за зерновими. Крім того, встановлено невідповідність НГО ріллі між зростанням її величини за п'ятьма сільськогосподарськими культурами та скорегованим його значенням за зерновими. Це потребує здійснення більш широких наукових розвідок із використанням не лише кількісного розподілу досліджуваних показників, а й при врахуванні якості земель. Тому подальші дослідження слід проводити в напрямі виявлення й обґрунтування варіації розподілу не лише за НГО ріллі, а також і за її якості.

Список літератури:

1. Про оцінку земель: Закон України від 11 грудня 2003 р. № 1378-IV. Відомості Верховної Ради. 2004. № 15. Ст. 229. Дата оновлення : 28.06.2015. URL: zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1378-15 (дата звернення: 10.06.2018).
2. Земельний кодекс України : Закон України від 25 жовтня 2001 р. № 2768-III. Відомості Верховної Ради України. 2002. № 3-4. Ст. 27. Дата оновлення : 12.04.2018. URL : zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2768-14 (дата звернення: 10.06.2018).
3. Федоров М.М. Нормативна грошова оцінка земель як складова механізму регуляторної політики держави. Економіка АПК. 2009. № 11. С. 3–10.
4. Шапий Г.І. Інституційне забезпечення розвитку земельних відносин в аграрному секторі України : монографія. Х.: Смугаста тип., 2016. 601 с.

5. Бухало О.В., Улько Є.М. Підвищення ефективності сільськогосподарського землекористування за рахунок вдосконалення нормативно-грошової оцінки земель. Економічні, екологічні та соціальні аспекти використання земельних ресурсів в Україні : колективна монографія / За ред. д-ра екон. наук, професора, чл.-кор. НААН О.В. Ульянченко. Х.: Смугаста тип., 2015. С. 128–146.
6. А.В. Кучер, О.В. Анісімова, Є.М. Улько. Ефективність інновацій для раціонального використання ґрунтів : теорія, методика, аналіз: монографія. Х.: ФОП Бровін О.В., 2017. 275 с.
7. Мартин А.Г. Оновлення методичних засад нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення. Землеустрій і кадастр. 2013. № 3. С. 30–51.
8. Тихенко Р.В., Федоренко А.М. Особливості удосконалення грошової оцінки земель. Землеустрій, кадастр і моніторинг земель. 2012. № 1-2. С. 63–66.
9. Кошель А.О. Еколого-економічні передумови масової оцінки земель сільськогосподарського призначення в Україні. Збалансоване природокористування. 2014. № 4. С. 116–119.
10. Ібатуллін Ш.І., Степанко О.В. Методичні підходи до масової оцінки земельних ресурсів. Економічний часопис – XXI. 2014. № 3-4(1). С. 93–96.
11. Weersink A., Clark S., Turvey C., Sarker R. The effect of agricultural policy on farmland values. Land Economics. 1999. № 75(3). P. 425–439.
12. Latruffe L., Minviel J.J., Salanie J. The role of environmental and land transaction regulations on agricultural land price: The example of Brittany. Working paper Factor markets. 2013. № 52. 19 p.
13. Bradáčová K. Official agricultural land price in the Slovak Republic Agric. econ. Czech. 2007 (4). № 53. P. 184–188.
14. Улько Є.М. Економічна оцінка та оренда земель сільськогосподарського призначення. Бухгалтерський облік, аналіз і аудит в управлінні економічними процесами світової і національної економіки: сучасний стан та перспективи : зб. наук. праць міжнар. наук.-практ. конф. (11 грудня 2015 р., м. Кам'янець-Подільський, ПДАТУ). Тернопіль: Крок, 2015. С. 321–324.
15. Улько Є.М. Нормативна грошова оцінка земель сільськогосподарського призначення як важіль в управлінні відтворення родючості ґрунтів. Модернізація національної системи управління державним розвитком: виклики і перспективи : матеріали II міжнар. наук.-практ. конф. (8-9 грудня 2016 р., м. Кам'янець-Подільський, ПДАТУ). Тернопіль: Крок, 2016. Ч. II. С. 238–241.
16. Улько Є.М. Рентна концепція. Матеріали підсумкової наукової конференції професорсько-викладацького складу, аспірантів і здобувачів (13-14 березня 2018 р., м. Харків, ХНАУ). Х.: ХНАУ, 2018. Ч. II. С. 154–156.
17. Гельфанд И.М., Львовский С.М., Тоом А.Л. Тригонометрия. М.: МЦНМО, 2002. 199 с.
18. Сільське господарство області у 2010 році: стат. зб. / За ред. Л.М. Безхлібняк. Полтава: Головне управління статистики у Полтавській області, 2011. 270 с.
19. Сільське господарство області у 2013 році: стат. зб. / За ред. Л.М. Безхлібняк. Полтава: Головне управління статистики у Полтавській області, 2014. 254 с.
20. Облікова ставка НБУ. Національний банк України : офіційне Інтернет-представництво. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=53647 (дата звернення: 16.05.2018).

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НОРМАТИВНОЙ ДЕНЕЖНОЙ ОЦЕНКИ ПАШНИ НА МАРКЕТИНГОВЫХ ПОДХОДАХ

В статье рассмотрены различия между тремя методическими подходами к нормативной денежной оценке пашни в Полтавской области, а именно: 1) по зерновым культурам, 2) по пяти сельскохозяйственным культурам и 3) при корректировке второго варианта на основе учета поправочного коэффициента по зерновым культурам. Обосновано и раскрыто расхождение между исследуемыми методическими подходами к НДО пашни за счет количественного распределения значений показателей в зависимости от синусоидальной функции и в результате их позиционирования (размещения) на тригонометрическом круге. Выявлено, что нормативная денежная оценка пашни по пяти сельскохозяйственным культурам существенно отличается от методики вычисления только за зерновыми культурами, при этом величина НДО пашни для последней по абсолютным и относительным сравнением значительно уступает. Установлено, что в результате вычисления НДО пашни по пяти сельскохозяйственным культурам (II вариант) имеет место положительного изменения данного показателя, в частности больше всего это отмечается в Чутовском районе, для которого относительный прирост составляет 182,7% по сравнению с I вариантом и 88,4% согласно третьего варианта. Однако, имеющиеся изменения величин между II и III вариантами показывают на присутствие существенных различий в связи с частым несоответствием распределения рентного дохода среди административных районов на основании бонитета почв и за поправочного коэффициента по зерновым.

Ключевые слова: бонитет почв, дифференциальная рента, экономическая оценка земель, нормативная денежная оценка пашни, рентный доход.

METHODICAL FOUNDATIONS OF IMPROVEMENT OF NORMATIVE MONETARY EVALUATION OF ARABLE ON MARKETING APPROACHES

The article considers the differences between the three methodological approaches to the normative monetary assessment of arable land in the Poltava region, namely: 1) for cereals, 2) for five crops, and 3) for adjusting the second option, based on the correction factor for cereals. The discrepancies between the methodological approaches to the NME of arable land are substantiated and revealed due to the quantitative distribution of the values of the indicators depending on the sinusoidal function and as a result of their positioning (placement) on the trigonometric circle. It is revealed that the normative monetary assessment of arable land for five crops differs significantly from the method of calculation only for cereals, while the amount of NME of arable land for the latter in terms of absolute and relative comparison is significantly inferior. It has been established that as a result of the calculation of the NME of arable land for five crops (variant II), there is a positive change in this indicator, particularly in the Chutovsky district, for which the relative increase is 182,7% compared to variant I and 88,4% according to the third option. However, the existing changes in the values between the II and III variants show the presence of significant differences due to the frequent discrepancy between the distribution of rental income among administrative districts based on soil quality and the grain correction factor.

Key words: soil bonitet, differential rent, economic valuation of land, normative monetary estimation of arable, rental income.

УДК 330.56

Філяк М.С.

кандидат економічних наук, докторант,
Львівський університет бізнесу і права

ОГЛЯД ВИЗНАЧНИКІВ КЛАСТЕРНОЇ СИСТЕМИ ПОСЕЛЕНЬ ВІДПОВІДНО ДО ПРОСТОРОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТЕРИТОРІЇ

Стаття представляє серію дискурсів, які виділяє типи держав-містоутворювачів та розвиває дискусію про фактори сумісності промислових міст із сільськогосподарською діяльністю. Визначено типові поселення, що входять у територіальний кластер, та типи самих кластерів. Автор пропонує шляхи покращення описаних недоліків для використання у програмно-орієнтованому підході до управління розвитком поселень і територій.

Ключові слова: програмно-орієнтований підхід (ПОП), ініціативна група, стратегія, об'єднана територіальна громада, кластер.

Постановка проблеми. Види кластерів та їхня взаємна залежність у науковому дискурсі описуються тому, що в основному саме цю форму просторової організації ми спостерігаємо на практиці. І хоча ми припускаємо, що, будівництво мережі торгових міст, а потім – військово-виробничих кластерів – це рудимент від минулих мікроцівілізацій, однак у кластерах ми часто помічаємо такі підтипи міст як «культурна столиця» і «виробничий вузол». Крім того, є типові «видобувні міста» і «торгові міста» (останні – часто поєднують цю функцію з іншою). Окрім цього, було помічено, що «культурні надбудови» найбільш потрібні та виражені в такому типі міст як «культурна столиця». Ці фактори зумовлюють необхідність подальшого дослідження на означену тему.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження територіально-виробничих кластерів є тематикою таких вчених, як, зокрема, О. Гладкий,

Н. Параниця, В. Федорова, Ю. Папіж, А. Шевченко, В. Савченко, Ю. Сотніков та ін. Дане дослідження надає власну типологію та проводить історичні аналогії, прослідковуючи еволюцію таких кластерів.

Мета дослідження: розвинути тезу про несумісність міст-промислових центрів з такою діяльністю як сільське господарство, виділити типи держав-містоутворювачів, та дослідити стратегії взаємодії у кластерах «місто-село».

Виклад основного матеріалу дослідження. Як ми знаємо, видобувне місто живе, поки є, що добувати там. Відповідно, торгове місто живе, поки навколо є населення – джерело попиту, і поки до цього міста-ринку можна зручно і просто дістатися. Крім того, в ньому повинні бути захищені торгові майданчики. Місто-промисловий вузол знаходиться в тісному зв'язку з «культурною столицею», і в разі її занепаду промисловий

вузол або повинен перейняти на себе її функції, або перепрофілюватися. Підтипом промислового вузла є ланка третинної переробки, тобто виробництва засобів виробництва для видобувних міст. Є, ймовірно, ще вузли переробки продуктів видобутку, але в сільському господарстві вони складно оформляються в міста (ймовірно, тому, що у таких вузлів не завжди є необхідність в тих інфраструктурних елементах, які роблять поселення містом), а в промисловості це також фабрики, але поселення навколо них оформлюються в робітничі селища і далі в більшості випадків не еволюціонують – оскільки в такому поселенні занадто мала потреба у «міській» інфраструктурній надбудові і немає особливої необхідності в його перетворенні на «повноцінне» місто.

Саме через те, що життєвий цикл цих малих поселень невеликий і обмежується здебільшого одним технологічним укладом, і формуються такі територіальні кластери, де т.зв. «Культурна столиця» виступає центром і спирається на 2-3 «промислові вузли», а також, паралельно, на мережу «вузлів переробки», до якої приєднані «видобувні міста». Схожа ситуація і в сільському господарстві, де, можливо, кількість «видобувних міст» більше, а вузли переробки укрупнені. Додамо до цього мережу гарнізонів, рівномірно розподілених по території та сконцентрованих біля великих поселень.

Культурні столиці – це старі багаті міста, які пережили декілька мікроцивілізацій. У них завжди є історична частина, де земля найдорожча. Ціни в культурних столицях в 1,5 ... 3 рази вище, ніж в «виробничих вузлах». Ці культурні центри великі, і частини міст там були побудовані в різні історичні епохи. Вони багаті і часто відкуповувалися від завойовників, тому руйнування переламних періодів торкнулися їх менше. Саме там знаходяться ознаки культурного життя: а саме опера, театри драми, ексклюзивні ресторани, а також розвинена система балансів і стримування в надбудовах самоврядування. Живуть там лише ті, хто згоден і може там жити. Також завжди, і в т.ч. заради власного розвитку цього міста, там засновані університети, дослідницькі та наукові центри регіонального значення. Туди приїжджають навчатися молоді люди вищих технічних наук, але часто, (і це ексклюзивно можна знайти у культурних столицях) – саме гуманітарних наук. У Культурних столицях також часто існує «розсадник» соціальних паразитів, а також всі більше – людей з хворою психікою, які не витримали життя в такому місті, але не можуть звідти виїхати. Також там ви знайдете деяку кількість «ексцентричних диваків», які, проте, все ж більше прагнуть перебратися у Головну політичну столицю. Культурні столиці трохи схожі між собою, і розподілені по одній на кожен історичний, унікальний соціокультурний регіон. У неї всередині з часом створюється «концентрат» з культурної спадщини і продуктивних ментальних задатків саме того регіону, центром якого вона є. Чому саме там універ-

ситети і опера? Тому що десь необхідно розмішувати той суспільний прошарок, якому за родом діяльності необхідні такі розваги, а дітям з такими задатками необхідні місця навчання у вищій гуманітарній сфері. Також «культурні столиці» здатні генерувати набутий досвід і їх керівна ланка готова мислити довгостроково, у т.ч. краще готуватися до зміни епох і правлінь. Саме там визрівають ядра політичних партій, полем арени яких стане згодом Головна політична столиця, але куди (в свої культурні столиці) вони, після виснажливого бою або поразки в центрі, повертаються на перегруповання.

Виробничі вузли пережили 2-3 мікроцивілізації, і часом стояли закинутими на протязі як мінімум десятиліть. Нові інвестори, чергуючись, вдихали нове виробниче життя в ці вузли, але завжди, здається, на схожій базі. Населення там пристосоване саме до високих технологій, але часто саме до матеріальної економіки – тобто коли в результаті роботи отримується матеріальне обладнання, машини. У виробничих вузлах високий рівень зайнятості, і майже немає жебраків (вкрай не вітається). Тут люди сподіваються на бадьорий, здоровий розум і умілі руки, та на власну працю, яка непогано оплачується. Найгірше для виробничого вузла – це втрата фундаментального ринку збуту, втрата клієнтів з культурної столиці і втрата більшості виробничих баз на місцях. Тоді він не загине але прийде в занепад. Як правило, рівень компетенції керівництва такого вузла достатній для того, щоб вміло згладжувати «сезонність розвитку» такого міста на шкалі «розбагатіння – занепаду» і підтримувати його параметри на більш-менш стабільному рівні.

Взаємостосунки місто-село в межах мікрорегіонального кластера

Припустимо у якості робочої гіпотези, що тип людей, які живуть та працюють у місті, скеровують свою енергію – майже всю – на досягнення результатів у межах та згідно цілей тих організаційних одиниць, яким вони підпорядковуються. Натомість, якщо вони половину цієї енергії віддаватимуть власній присадибній ділянці, то вони перестануть бути ефективними. Оскільки сільськогосподарські ділянки для міста виявляться менш прибутковими, аніж основні інституції, то перші будуть знищені чи закриті – адже цінна енергія працівників не мусить витрачатися на вирощування собі їжі, а не на роботу в великій організаційній системі¹.

Приклад ситуації дисбалансу у сприйнятті психології міста та села, що сталася на початку 1980-х у одному з нафтодобувних міст Євразійського континенту, добре ілюструє цю несумісність за недосконалого рівня технологій. У промисловому місті, де дорого утримувати працівників дефіцитних спеціальностей та загалом кваліфікованих робітники у дефіциті, хоча нафтова галузь у той час була високоприбутковою, заробітчани вирішили зекономити на привозних овочах і вирішили у теплі періоди вирощувати свою

¹ Дозволимо запропонувати дещо утопічне рішення майбутнього – майже повну автоматизацію присадибних господарств на побутовому рівні, що зробить можливим співіснування зелених зон (продуктивних присадиб) у окремих промислових вузлах та, більш ймовірно, у культурних столицях.

городину у саморобних тепличках. Це виявилось для них хорошим рішенням – і інші робітники почали на ділянках біля свого житла висаджувати овочі під теплиці. Однак, в результаті вони почали часто відпрошуватися додому, тому що їм треба було доглядати овочі, а також робити помилки під час роботи на нафтодобувних підприємствах. Врешті, керівництво міста під час чергового великого прибирання території вирішило знести ці саморобні теплиці – тим більше, що вони розташовувалися на державній землі і були, по суті, незаконною забудовою. На підприємствах цього міста, що були містоутворюючими, менеджмент вирішив, що, оскільки робітники добре заробляють, то нехай платять за дорогі овочі, які привозяться з інших регіонів, і не відволікаються на теплиці – вони ж тут не для того, щоб вирощувати собі овочі, а для того, щоб добувати та переробляти нафту і газ.

Традиційне нерозміщення сільського господарства у містах веде початок, ймовірно, від традиційного поділу суспільства на 3 класи: військових, селян та монахів [1], на базі яких у промислово-ремісничих містах сформувався клас ремісників, а згодом – вже в 19 ст. – промислових робочих. Селянам відводилася важлива суспільна роль – обробляти землю та вирощувати їжу, достатню для того, щоб прогодувати все населення державного формування. При цьому, зауважимо, у державах, що не вели колонізаційну політику, а вирішили залишатися у своїх межах, сільське господарство слугувало функціям задоволення внутрішньої потреби держави у їжі та не було взагалі орієнтоване на експорт, навіть залишки скоріше кладалися на склад для створення державного резерву. З іншого боку, створення експортно-орієнтованих галузей сільського господарства стало можливим лише на колонізованих територіях². З цього почалася регулятивна політика та, зокрема, на цій основі Адам Сміт, [2] аналізуючи незалежних виробників зернових, створив свої постулати «невидимої руки ринку». Раніше, коли весь виробіток сільськогосподарської продукції регламентувався і не був у надлишку, такої проблеми як перевиробництво та парадокси попиту на зернові, не було. Саме тому в світових виробників зернових існують добре налагоджені системи квотування.

Треба також сказати, що клас ремісників у містах сформувався не одразу, хоча ми бачимо також, яку сильну необхідність державне формування навіть раннього середньовіччя відчувало у створенні та життєздатності своїх міст – аж настільки, що їх створення високопосадовцями за власний рахунок на нових приєднаних територіях віталось та містам при бажанні надавалися привілеї «міського права» (зокрема, напр. Магдебургського). Таким чином, ймовірно, державні формування початково спиралися на систему укріплених військово-промислових вузлів (міст), а задля під-

тримки продовольчої безпеки розселили «своїх» селян на контрольованих територіях та надали їм завдання по вирощуванню їжі³, а вже наступним кроком було створення власне промисловості, яку супроводжувала поява ремісничого класу і саме у містах. Це дуже схоже на схему початкової колонізації території, але з невеликими відмінностями – коли селяни або якісь місцеві люди частково вже були на території, але у них просто змінився менеджмент та були запроваджені деякі нові традиції. Так, зокрема, діяла і австрійська імперія після чергового поділу Польщі [4]: вона цікавилася на нових приєднаних польських землях не стільки ресурсами сільського господарства, як рудними ресурсами та можливостями (коштом та безпекою) їх транспортування до вузлів переробки та до центрів масового попиту на своїх територіях. Почавши із забезпечення збройної підтримки функціонування модулів добуток та, при можливості, переробки копалин, вони свідомо почали, вже дещо згодом, зважати на настрої місцевого населення – як на фактор, що заважає чи сприяє добутку природних ресурсів та є одним з чинників стабілізації нових надбаних територій.

З наведеного вище в контексті просторового планування кластеру поселень можна зробити висновок: *держава, яка має за мету добуток та переробку земельних ресурсів (промислово-орієнтована) спочатку, окрім фортів, будує дороги та укріплені виробничі вузли базового циклу переробки, і постачає у ці вузли кваліфіковані кадри, а вже потім, можливо, починає вирішувати соціальні питання місцевого населення та сільського господарства – навіть для підтримки свого існування*. Такій державі легше привезти їжу із безпечних місць, аніж вирощувати її у місцевій, незрозумілій ситуації. З іншого боку, держава військова, без промислової цілі, формується одразу ж як трикласова єдність та наділяє кожен клас (військові, селяни, монахи) чіткою функцією, та освоює територію із початковою спрямованістю на розвиток сільського господарства. Вона найперше хоче нагодувати всіх своїх, а вже потім переходить до ремісництва.

Таким чином, і міста минулого треба розглядати як два головних підтипи: а) місто-завод для виробничої держави, б) місто-форт для військової держави. У підтипі а) можуть виділятися декілька, наприклад: 1) добувне місто; 2) місто-переробне підприємство; 3) місто-транспортна розв'язка, порт + склад; 4) місто-адміністративний центр та пункт освіти, культури та розваг; 5) місто-військовий гарнізон та 6) можливо, деякі інші. При цьому треба зауважити, що різновид 5), хоч і існував, але не видається цілком логічним у цій схемі, хоча він майже завжди у цій державі представляє собою потужну фортецю, військовий вузол або, у нашому розумінні, «ставку».

² Наприклад, у США перед незалежністю, Канаді, та Україні в період втрати державності. Причому, зауважимо, корінне населення цих країн прогало колонізаторам та віддало їм свої ресурси, зокрема, і чорноземи, які потребували якогось використання і тому на них було дешево вирощувати зернові.

³ Чи адаптувало селян під себе, як у імперії Карла Великого. При цьому також, не виключено, що місцевий феодал відігравав функцію державного представника, який контролював процес створення продуктів харчування та, вибірково, підтримки боєготовності.

Окрім цього, у власне військовій державі міста згаданого нами підтипу «б») також можуть поділятися на різновиди: 1) велике місто – «караван-сарай» та ринок з палацами місцевих керівників; 2) сільська укріплена садиба-двір; 3) казарми чи військовий табір польових військ (призовників та законтракованих військових); 4) ймовірно, сільські населені пункти, де живуть селяни та місцеве населення (якщо таке було до колонізації) без кваліфікації (агенти натуральної економіки). Таким чином, ми бачимо, що Перший тип держави є більш ієрархічним функціонально та нібито розвинутий «вглиб» спеціалізації та технології, а Другий тип держави розвинутий за територіальним принципом та має тенденцію до охоплення «вшир». Технології та ставлення до них у двох типах держав також різне. У першій державі технології добре вивчені, стандартні, на все є рішення, і вони глибоко інтегровані у державу. Експерименти обмежені та не дуже вітаються, хіба що як останній вихід із ситуації. У Другій державі немає такого багатства технологій, а акцент робиться на військово-промислому комплексі⁴. Тоді як Перша держава не мириться із місцевим населенням та просто нівелює його, переселяє чи винищує, то Друга держава вимушено бачить у місцевому населенні потенціал – адже у них бракує людей та вони сподіваються на життя у мирі серед місцевих, на змішані шлюби та на отримання з місцевих джерел продуктів харчування. Друга держава краще ставиться до місцевого населення, що залишилося на зайнятій території. Якщо розглядати місто у взаємодії з селом, то це можливо в основному в державі Другого типу. Якщо Римську імперію на етапі розквіту можна розглядати як Першу державу (промислову), то Імперію Карла Великого – як Другу державу (військову).

Як можна зрозуміти, на території, що складається з мережі міст, завжди знайдуться ще й села, і, розуміючи згубність стратегії перетворення міста на село та загалом деструктивність навіть тимчасового домінування села над містом для території загалом, підхід держави до партнерства «місто-село» у ХХІ сторіччі еволюціонував. Оскільки кризи економічного устрою призводили ще у ХІХ ст. до селянських бунтів, викликаних ревізіціями та голодом [5], а відповідно – до вбивств великих землевласників та їх менеджменту, то на сучасному етапі економічна система вирішила позбавитися селян як впливового класу. Залишивши таку групу як малі фермери заради прояву автентичності та підтримки малого виробника, вона зараз довіряє виробництво сільгосп. продукції великим холдингам, тому що знає: вони більш прогнозовані та говорять зрозумілою для міст мовою. Вони не схильні до раптових революцій і з ними завжди можна домовитися, чого не скажеш про селян як про масову групу. Далі, місто у цьому кластері «місто-село» вирішило адаптувати у себе тих, хто міг би народитися у селі, але тепер так чи інакше зростає у міській культурі. Адже з практики та історичного

досвіду відомо, що у занадто заможного селянина просянаються не ті якості характеру, які потрібні для плано-мірного, правильного особистого розвитку.

Далі, якщо ми бачимо політику держави як працевдаця та розпорядника ресурсами на території, то вона не особливо відрізняється від політики згаданого нами великого приватного працевдаця. На місцях поселення територіальної громади, де знайдені ресурси, такий працевдавець будує комбінат, на який на керівні та відповідальні посади призначає зовнішніх фахівців, у т.ч. керівників, а місцеве населення залучається в основному на другорядні роботи. На сам населений пункт увага звертається мінімально, по мірі необхідності забезпечення інфраструктури комбінату. При цьому вважається, що самоврядування та місцеві підприємства громади мають самі займатися покращенням життя мешканців. Інша стратегія виявляється, коли працевдавець будує містоутворювальне підприємство на новому місці або руйнує старе поселення та будує повністю нове на місці старого. Тоді на розвиток усіх сторін життя цього поселення виділяються значні ресурси – ймовірно, в очікуванні високих прибутків від підприємства, і певний час там облаштовується приватний чи державний «соціалізм». Населення у це місто завозиться повністю зовнішнє, на усі рівні відповідальності та з різноманітних регіонів. При цьому часто якість людського капіталу підтримується високою, а чисельність мешканців контролюється. Тоді це поселення має шанс бути створеним як місто, і отже, його треба вважати штучно створеним, за умов послідовного розвитку господарських систем «великого працевдаця» на його території, і всередині має підтримуватися подібна культура, що є правилом майже в усіх випадках промислових міст. Ми маємо сподівання, що окреслені дисбаланси будуть вирішені більшою мірою в ході реформи самоврядування та створення дієвих мікрорегіональних кластерів – об'єднаних територіальних громад (ОТГ), аналізу стратегій та планів яких ми присвячуємо окрему частину дослідження.

Ми вже не раз розглядали суперництво села, міста та конкурентних племен чи груп поміж сусідніми міськими поселеннями, та зрозуміли, наскільки жорстка боротьба за домінування точиться між конкурентними поселеннями та, певною мірою, між містами та «людьми землі» паралельно із цим. Фактично, ця постійна боротьба і є єдиною сполучною ланкою та спільною рисою, як поєднує різноманітні відомі нам етапи історії поселень. Як виняток, у Великобританії, королева Вікторія керувала без внутрішніх війн та з незмінною податковою політикою декілька десятків років (не менше, ніж одне покоління) – і цей відносний спокій настільки запам'ятовувався народові Англії, що люди ще десятиліттями згадували цей проміжок спокійного життя – як епоху процвітання та благополуччя. *Отже, протистояння, за окремим винятками, є правилом у житті та розвитку поселень.*

Для нас, таким чином, суттєвим фактором, що вкаже при діагностиці на поточний стан міста, є швидкість

⁴ Вони змушені будуть, врешті, розвивати свою техніку тому, що вони змушені рухатися вшир, колонізувати нові простори, особливо у диких сусідів.

його розвитку на загальному фоні конкурентного протистояння. При цьому, однак, розвиток треба в основному, але не завжди, розглядати як процес, що не створює фатального перевантаження у інших, суттєвих сферах суспільно-економічного життя, тобто, наприклад, будівництво двох нових заводів не повинно зазвичай, у добре спланованому та «базовому» сценарії розвитку, призводити до екологічної катастрофи у місті. Розвиток технологій та якості життя із збереженням потенціалу навколишньої природи можна описати рядом показників, які будуть показувати місту, наскільки швидко воно розвивається у порівнянні з конкурентами і наскільки збалансовано цей розвиток відбувається.

Висновки з проведеного дослідження. Різні типи міст існують відповідно до їхнього групування щодо просторової організації території. До них належать такі умовні типи: «головна політична столиця», «культурна столиця», «промисловий вузол», «рудник-шахта», «вузол пакування та збуту (ринок)», «сільськогосподарський вузол», «багате село», «село-транспортний роз'їзд», а також «хутір» (останній тип дуже малий, дуже віддалений від міста та дуже близький до природи). В залежності від типової ролі цих поселень в складі кластеру, визначається і співвідношення шарів (лат. strata) у соціальній структурі поселення. Склад та стосунки міст у кластері, а також самі розміри та композиція кластеру, відрізняються в залежності від періоду та циклу – в основному від того, чи це «імперський» період розвитку території, чи незалежний. Таким чином власне регулюється розвиток та занепад міст у складі кластеру: залежно від циклу, композиції соціального капіталу, наявної ролі поселення у існуючому кластері, а також з урахуванням ближчих

планів та планів поколіннєвих. Наприклад, місто може бездумно прагнути стати «культурною столицею» в період, коли несприятливими є умови циклу (імперський промисловий) або несприятливі умови соціальної структури (недостатньо культурного прошарку та через покоління він не збільшиться визначально). Аналогічно і промисловим вузлом в Європі місто не стане у випадку, коли воно хоче в найближчі ½ покоління наростити виробництво у традиційному секторі економіки, а у регіоні перейшли в наступний технологічний уклад (нанотехнології і т.д.), а традиційна галузь лишилася лише, наприклад, у промислових регіонах інших континентів.

Таким чином для міста варто сформувати параметри аналізу не лише на основі природно-ресурсної забезпеченості, але й з урахуванням факторів циклу, соціуму, та ролі міста у просторовому кластері. Поряд з описом цього аналізу станом на зараз варто збудувати нібито «дзеркало» аналітичної таблиці з відстанню в ½ покоління вперед – це ті самі елементи аналізу, що й зараз, але з передбачуваними результатами за найбільш ймовірного сценарію розвитку. В процесі потрібно визначити такий суттєвий параметр як ступінь гнучкості проектування у майбутнє та характер диспозиції основних ліній, що формують сценарії майбутнього. Чи це одна основна і декілька малих вздовж основної? Чи 2-3 рівнозначних альтернативних шляхи? Чи можливий перелам на середині в залежності від суттєвих соціально-економічних рішень? Можливі й інші диспозиції сценаріїв, що формуються в основному параметрами циклу та в меншій мірі іншими згаданими факторами. Аналіз повинен враховувати ресурсну забезпеченість на момент «зараз» та за кожного сценарію.

Список літератури:

1. Dobson R. (1977). Urban Decline in Late Medieval England. Transactions of the Royal Historical Society, 27, 1-22. doi:10.2307/3679185.
2. Smith Adam. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. Edited by Sálvio M. Soares. MetaLibri, 2007.
3. Сутність категорії «територіальна організація суспільства» / Г.П. Підгрушний // Проблеми суспільної географії : Зб. наук. пр. – К.: Інститут географії НАН України, 2010. – Вип. 1. – С. 49–54.
4. Віднянський С.В. Австро-Угорщина [Електронний ресурс] // Енциклопедія історії України: Т. 1: А-В / Редкол.: В.А. Смолій (голова) та ін. НАН України. Інститут історії України. – К.: В-во «Наукова думка», 2003. – 688 с.: іл. – Режим доступу: http://www.history.org.ua/?termin=Avstro_Uhorschyna.
5. Антонінський край у просторі і часі : матеріали Міжнар. наук.-краєзн. конф., 11–14 черв. 2008 р., смт Антоніни Красилів. р-ну Хмельниць. обл. / ред.: М.Ю. Костриця; Житомир. обл. ін-т післядиплом. пед. освіти, Житомир. обл. краєзн. музей, Центр дослідж. історії Поділля Ін-ту історії України НАН України при Кам'янець-Поділ. нац. ун-ті. – Житомир: В.Котвицький, 2008. – 308 с.

ОБЗОР ОПРЕДЕЛИТЕЛЕЙ КЛАСТЕРНОЙ СИСТЕМЫ ПОСЕЛЕНИЙ В СООТВЕТСТВИИ С ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ТЕРРИТОРИИ

Статья представляет серию дискурсов, которые выделяет типы государств-мистоутворяющих и развивает дискуссию о факторах совместимости промышленных городов с сельскохозяйственной деятельностью. Определены типичные поселения, входящих в территориальный кластер, и типы самих кластеров. Автор предлагает пути улучшения описанных недостатков для использования в программно-ориентированном подходе к управлению развитием поселений и территорий.

Ключевые слова: программно-ориентированный подход (ПОП), инициативная группа, стратегия, объединенная территориальная община, кластер.

AN OVERVIEW OF THE DETERMINANTS OF THE CLUSTER SYSTEM OF SETTLEMENTS IN ACCORDANCE WITH THE SPATIAL ORGANIZATION OF THE TERRITORY

The article presents a series of discourses that highlight types of city-founding states and develops a discussion on the factors of compatibility of industrial cities with agricultural activities. The typical settlements included in the territorial cluster and the types of clusters themselves are determined. The author suggests ways to improve the described shortcomings for use in a software-oriented approach to managing the development of settlements and territories.

Key words: program-oriented approach (POA), initiative group, strategy, united territorial community, cluster.

3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 332.834

Андрущенко Д.І.аспірант кафедри страхування,
Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана

ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ ПРОДАЖУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ КОРПОРАТИВНОМУ СЕКТОРУ

В статті проведено дослідження основних методів, видів планування продажу страхових послуг корпоративним клієнтам. Розкрито перелік методів планування продажів страхових продуктів, які мають найбільше поширення в наукових та практичних колах, це: метод прогнозу, екстраполяційний метод, нормативний метод, метод капіталізації. Виявлено основні сучасні підходи до методологічного забезпечення планування збуту страхових послуг. Визначено, що в наукових колах приділяють недостатню увагу методологічному аспекту коригування планів, потреба в яких часто виникає через дію ринкових, фінансово-економічних ситуацій. З огляду на вказане, розроблено та запропоновано моделі коригування планів продажу страхових послуг за основними методами, видами страхування.

Ключові слова: планування, продаж, страхові послуги, корпоративний сектор, коригування, методи, види.

Постановка проблеми. Сучасний рівень конкуренції, складні економічні умови, методика і практика страхової справи зумовили той факт, що відправною точкою управління продажами страхових послуг є їх планування. Традиційно система планування продажів включає в себе наступні складові, а саме, види планів, методи планування, процедури планування. Планування продажів страхових продуктів, в тому числі корпоративному сектору, має свої особливості і напрямки, які необхідно враховувати для успішного функціонування на ринку. Формальний підхід, недостатня увага до тих чи інших аспектів планування, невірне орієнтування тільки на фінансову сторону без належної концентрації на технологіях і підходах до досягнення планів стають каталізаторами втрати клієнтів, збитків, зниження конкурентних позицій, виходу зі страхового ринку. Зважаючи на це, розгляд такого важливого напрямку як планування продажів страхових продуктів корпоративним клієнтам вважаємо актуальним в контексті теоретико-методологічного аналізу видів, методів, особливостей планування на кожному етапі цієї процедури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання методологічного дослідження планування продажу страхових послуг висвітлено в наукових працях А. Бочарової, С.В. Князева, Е. Кемпбелла, К.С. Лачса, М.Ю. Кривощокової, М.П. Ніколенка, М.М. Нікуліної, Л.Ф. Сухоедової, Н.Д. Еріашвілі, С.В. Березіної тощо. Незважаючи на те, що серед науковців існують напрацювання за вказаною темою, є необхідність розширення

методологічного забезпечення, створення універсальних підходів та систематизацій поглядів на проблему.

Ціль статті – систематизація основних методів, видів планування продажів страхових продуктів корпоративному сектору.

Виклад основного матеріалу. Дослідження науково-методологічних підходів до процесу планування продажів страхових продуктів передбачає визначення таких елементів як методи, види планування, особливості, які можуть виникнути на кожному з етапів вказаної процедури.

По-перше, визначимо основні методи планування продажів страхових продуктів, які розглядаються в наукових працях та в практичних аналітичних дослідженнях.

Зокрема, можна відзначити підхід М.П. Ніколенка [5], який визначає, що до таких методів, переважно, відносять, зокрема:

1) метод прогнозу. Як відмічає автор, використання такого методу передбачає визначення приросту загального обсягу збуту страхових продуктів на потенційних ринках, що сегментовані за клієнтською, продуктовою, змішаною ознаками, розрахунок частки страхової компанії, яку вона займає у цьому обсязі, здійснення розподілу продажів страхової компанії за видами страхування та цільовим клієнтським сегментом (роздрібні та корпоративні клієнти), формування плану продажів на довгостроковий (стратегічний план), середньостроковий (тактичний план), короткостроковий (оператив-

ний план) періоди. Використання методу прогнозу, на нашу думку, є науково обґрунтованим та доцільним, оскільки він передбачає врахування такого комплексу елементів, як ринкова складова, фінансово-економічна складова, продуктова складова, складова цільового клієнтського сегменту;

2) екстраполяційний метод, основою якого виступають значення середньорічних темпів приросту продажів страхових послуг страхового оператора в попередні періоди (роки). Автор зауважує, що окрім порівняння вказаних показників між собою є можливість їх порівнювати з темпами зростання ринку страхування (локального, національного, міжнародного, якщо страхова компанія функціонує на міжнародному ринку);

3) нормативний метод. Цей метод, як вказує М.П. Ніколенко [5], може застосовуватися страховими операторами, які використовують систему КРІ (ключових показників діяльності) в сфері продажів страхових послуг;

4) метод капіталізації. Цей метод реалізується наступним чином: визначається величина капіталізації страхової компанії на плановий рік, і виходячи з нього прогнозується обсяг продажів на рік. На нашу думку, такий підхід, більш прийнятний для цілей фінансового менеджменту, а не для планування продажів за видами страхових послуг, цільовими сегментами споживачів тощо.

Дослідження наукових, емпіричних матеріалів, даних функціонування страхових компаній показує, що вказані методи планування є найбільш актуальними на сьогоdnішньому етапі розвитку науки, методологічного забезпечення розрахунків, у практичній сфері тощо.

По-друге, розглянемо основні види планування продажу страхових послуг корпоративним клієнтам.

Щодо видів планування в наукових колах спостерігаються підходи, які в цілому не відрізняються від підходів щодо переліку видів планування на загальному рівні щодо більшості галузей.

Зокрема, М.Ю. Кривошочкова [4, с. 5-8] виділяє стратегічне (на п'ять років) та оперативне (бізнес-планування на рік) планування страхової компанії, в рамках якого в тому числі визначаються плани продажу страхових послуг. Автор представляє класичне бачення стратегічного плану розвитку страхової компанії (1-й етап – підприємницький задум і основні бізнес-ідеї; 2-й етап – стратегічні цілі розвитку бізнесу; 3-й етап – прогноз ринку і аналіз конкуренції; 4-й етап – маркетингова стратегія; 5-й етап – функціональні стратегії в області HR, IT, операційної підтримки, фінансів і менеджменту; 6-й етап – ресурсне забезпечення реалізації стратегії), зауважуючи при цьому, що кожен з етапів пов'язаний з плануванням продажу на стратегічному рівні. За твердженням М.Ю. Кривошочкової [4, с. 6]:

– якщо перші два етапи передбачають, відповідно, загальне комплексне визначення перспективних напрямків страхування, їх цілей, видів щодо охоплення ніш страхового ринку;

– то на третьому, визначається склад цільових сегментів клієнтів (потенційних страхувальників страхової компанії). Це можуть бути юридичні (корпо-

ративний сектор) та фізичні особи, сегментовані за певними критеріями (рівнем доходу, територіальними особливостями, потребами для тих або інших галузей економіки у страховому захисті (наприклад, сільське господарство, промислове виробництво високотехнологічної продукції, промислове виробництво сезонної продукції, будівництво, транспортні послуги в складних геологічних територіальних зонах тощо));

– на четвертому етапі в рамках маркетингової стратегії за визначеними клієнтськими сегментами (роздрібному та корпоративному) та видами страхування (за кожним окремим видом) встановлюються планові: щорічні параметричні показники (оперативний план) та їх сумарне значення на п'ять планових років. Як вказує автор [4], для розрахунків та розробки плану продажу необхідно визначити кількісне значення продажу та середню ціну страхового полісу (договору), множення яких є значенням плану продажу за видами страхування в рамках кожного клієнтського сегменту. Стратегічний план, за справедливим твердженням автора, складається, зазвичай, на період п'яти років з огляду на прогнозну частку ринку, на яку орієнтована страхова компанія, або в розрізі планів зростання капіталізації, страхових премій, розрахованих в межах щорічного оперативного плану. Необхідно відмітити, що план продажів страхових продуктів, в тому числі на сегмент корпоративного сектору, тісно пов'язаний з фінансовим планом (бюджетом), маркетинговим планом, планом інформаційних технологій, планом роботи з кадрами страхової компанії, планом матеріально-технічного забезпечення в рамках витрат на створення та утримання робочих місць персоналу з продажу страхових продуктів, операційним планом, бізнес-планом (оперативним планом), стратегічним планом тощо. Слід констатувати важливість точного складання плану продаж, оскільки в ньому формується основа дохідної частини бюджету вітчизняних страхових компаній, так як саме прогнозні страхові премії, визначені в цьому плановому документі складають базу бюджету доходів від страхової діяльності. Так, через обмеженість фінансового забезпечення саме ця стаття доходів є визначальною при формуванні основної частини доходів українського страхового оператора, тоді як провідні зарубіжні страхові компанії отримують значні доходи від інвестиційних вкладень на ринку цінних паперів тощо;

– на п'ятому та шостому етапах під вказану маркетингову стратегію розробляються функціональні стратегії в області управління людськими ресурсами, інформаційними технологіями, операційної підтримки, фінансів і менеджменту; планується ресурсне забезпечення реалізації стратегії страхової компанії. Всі ці вищезазначені складові, за справедливим твердженням автора, є суттєвими важелями ефективного планування як на загальному рівні страхової компанії, так і стосовно планування продажів страхових продуктів.

Слід зазначити, що підхід М.Ю. Кривошочкової в цілому схожий з традиційними поглядами бага-

тьох авторів на те, що планування продажів страхових послуг здійснюється на стратегічному та оперативному рівнях, відповідно, за двома видами. Також структура видів планування (стратегічного та оперативного) в авторському підході побудована у відповідності до загальних засад планування в рамках функціонування підприємницьких структур. Заслугує на увагу в даному підході визначення потреби планування за двома клієнтськими сегментами (корпоративного і роздрібного сектору) саме в рамках дворівневого планування (в стратегічному та оперативному (бізнес-плані) планах). Окрім цього, потрібно відмітити, що актуальною особливістю, на яку звертає увагу дослідниця, є вказівка на важливість чіткості та оптимальності параметрів плану продаж, який входить як до оперативного, так і до стратегічного планів, оскільки він визначає прогноз надходжень страхових премій страхової компанії, які у вітчизняних умовах розвитку складають основну статтю доходу бюджету. Можна констатувати, що автор в більшій мірі концентрується на методологічному забезпеченні планування продажів страхових продуктів і при цьому не визначає перелік методів, які можуть бути використані для вказаної процедури. Вивчення загальних засад методологічного підходу автора показує, що передбачається використання методу прогнозу.

В наукових колах є підходи, в яких, як і попереднього автора, передбачається планування продажів в рамках загального планування страхової компанії, але замість двох планових рівнів визначають три, серед яких, зокрема, стратегічний, тактичний (для середньої ланки менеджменту), оперативний (розраховується на місяць, квартал, рік для нижчої ланки менеджменту). Такий погляд на вказане питання висвітлено в дослідженні С.В. Князева [2]. За його твердженням [2], структура планування продажів страхових послуг в страховій компанії відбувається на таких рівнях (за такими видами планування), а саме:

- оперативному (на нижчому рівні менеджменту страхової компанії). Як вказує автор, що на вказаному рівні планування визначаються: 1) основні оперативні планові місячні, квартальні, річні показники продажу основних видів страхових продуктів; 2) підходи до продажів на рівні нижчої ланки менеджменту; 3) функції та ключові завдання персоналу, орієнтовані на досягнення вказаних цілей (техніка просування, продажу страхових продуктів на рівні операторів страхової компанії, агентської мережі страхової компанії, порядок видання бланків страхових полісів, перевірка правильності їх оформлення, навчання, консультації персоналу, клієнтів тощо); 4) варіанти оперативного реагування на зміни в асортименті, цінах (у разі дії ринкових, макроекономічних, внутрішньофірмових факторів);

- тактичному (середньому рівні менеджменту страхової компанії). В рамках вказаного етапу, на думку автора, найбільш оптимальним є не функціонування страхової компанії для досягнення визначених на рік фінансових та ринкових показників, а виконання кож-

ною функціональною підсистемою визначених цілей (параметрів) на місяць, квартал, рік;

- стратегічному (найвищому рівні менеджменту страхової компанії, розробляється, переважно, на період трьох-п'яти років). Як зазначає автор, стратегічне планування здійснюється за напрямком визначення місії та довгострокових цілей розвитку страхової компанії щодо фінансово-економічного та ринкового стану, це, зокрема, отримання певної частки ринку (локального, національного, міжнародного) за певний період (близько п'яти років) страхування за продажем страхових послуг, досягнення певних фінансово-економічних показників тощо.

С.В. Князев [2] пропонує стратегічний план продажу страхових послуг представити у вигляді функціональної підсистеми «Продаж страхових послуг» та включити в загальний стратегічний план розвитку. Визначено, що ця складова передбачає встановлення показників продажу, за якими визначаються планові граничні значення на рік, три роки, п'ять років. На нашу думку, досліджувана нами функціональна підсистема «Продаж страхових послуг» має дещо обмежений перелік планових показників, оскільки не визначено планові стратегічні довгострокові показники щодо зростання охоплення ринку страхування (рівень збільшення частки ринку страхової компанії як за певними клієнтськими сегментами, так і за охопленням видів страхування в рамках територій, країни, на міжнародному ринку).

С.В. Князев [2] також пропонує ґрунтовний підхід до тактичного рівня планування, виокремлюючи при цьому аспект тактичного планування продажів страхових послуг, і наголошуючи на його зв'язку з основними стратегічними цілями кожної функціональної підсистеми страхової компанії. За твердженням автора, цілі тактичного рівня планування необхідно деталізувати у відповідності до каналів продажів, і вказані аспекти деталізації не повинні суперечити основним стратегічним орієнтирам страхової компанії, і їх визначення характеризується як логічне розширене продовження.

В рамках оперативного планування автор [2] пропонує поступове, комплексне розроблення планових показників на рівні нижчого рівня менеджменту. Зазначені показники є основою для складання тактичних, стратегічних планів продажу страхових послуг.

Аналізуючи комплексний підхід С.В. Князева [2] слід зазначити, що автор розробив та представив ґрунтовну картину планування продажів страхових послуг на стратегічному, тактичному та оперативному рівнях. Дослідник, як і попередній автор, розглядає процедуру планування продажів страхових послуг в рамках загальної багаторівневої системи планування страхової компанії. Особливістю вказаного підходу є обґрунтування того, що здійснення планування на рівні функціональних підсистем, в тому числі функціональної підсистеми продажу страхових послуг, є найбільш прийнятним для розвитку страхової компанії порівняно з підходом, який використовує планування на

рівні загальних фінансових та ринкових показників без виокремлення функціональних складових. Стосовно ідентифікації методу планування, на який орієнтується автор у викладенні власної методології, можна зазначити, що це метод прогнозу.

В рамках підходів, які розглядають планування продажів страхових послуг в контексті загальної системи планування страхової компанії можемо відзначити дослідження М.П. Ніколенко [5]. Автор, як і С.В. Князєв [2], виділяє три основних рівні системи планування (стратегічний, тактичний та оперативний), і в рамках оперативного пропонує здійснювати прогнозні розрахунки як в натуральних, так і в фінансових показниках, у відповідності до цільового сегменту клієнтів (роздрібні, корпоративні), за страховими продуктами та каналами продажів. За твердженням автора, планування вказаних показників можливо здійснювати різними методами, розглянутими вище. Хоча, слід відмітити, що для планового встановлення означених параметрів можуть бути використані, переважно, метод прогнозу (як найбільш прийнятний з огляду на склад та характер показників, зокрема, присутні, як ринкові, продуктові, фінансові, так і ті, що визначають ключові сегменти клієнтів), екстраполяційний метод та нормативний метод. Метод капіталізації, на нашу думку, може бути використаний для визначення фінансових планових показників продажу та порівняння їх з аналогічними, які заплановані за допомогою інших методів. Слід зазначити, що використання різних методів планування є корисним для пошуку оптимального варіанту планування, визначення найбільш оптимістичного та найбільш песимістичного сценаріїв розвитку картини продажу страхових послуг в рамках певного прогнозного періоду. Розгляд підходу М.П. Ніколенко [5] до питання планування продажів страхових послуг дозволяє прийти висновку, що автор, на відміну, від С.В. Князєва [2] не зосереджує увагу на необхідності впровадження функціональної відповідальності за підсистемами управління страхової компанії, а вказує на потребу побудови всієї внутрішньофірмової системи планування навколо сфери продажів. Можливо такий підхід може бути дієвим в рамках функціонування невеликих страхових компаній, але для крупних організацій, на нашу думку, існує потреба використання функціональної відповідальності.

Можемо відзначити підхід А. Бочарової [1], в якому також, як і в попередніх, передбачається можливість використання багаторівневої системи планування, зокрема, виділяється стратегічна та оперативна, але при цьому вагома увага приділяється як кількісному, так і якісному напрямку. Автор [1], як і М.П. Ніколенко [5] всю систему планування страхової компанії позиціонує навколо напрямку продажів страхових послуг. За її твердженням, до основних елементів стратегічного планування продажів страхових продуктів можна віднести такі, як: 1) розроблення стратегії продажів страхових продуктів; 2) прийняття рішення щодо торговельних посередників-партнерів, яких страхова компанія

може задіяти в рамках продажу страхових продуктів; 3) планування продажу основних страхових продуктів (за: кількісними та вартісними показниками, видами страхування; сегментом ключових споживачів; часткою ринку страхування, яку заплановано зайняти внаслідок досягнення показників продажу страхових послуг тощо); 4) планування діяльності з продажу страхових продуктів в рамках страхової компанії через власний кол-центр страхової компанії, агентську мережу в автосалонах, крупних ТРЦ, тощо через систему кількісних та якісних показників; 5) планування стратегії управління персоналом з продажу страхових продуктів.

Представлений підхід А. Бочарової [1], на нашу думку, хоча і не містить такої чіткої систематизації процедур щодо кожного з рівнів планування продажів страхових послуг, все ж відрізняється іншим позитивним аспектом, який пов'язаний, зокрема, з врахуванням, як кількісних, так і якісних (непараметричних) напрямків прогнозування організації вказаного процесу. Це є дуже важливим, оскільки без врахування визначених вище якісних аспектів планування продажу страхових продуктів неможлива успішна та ефективна організація збуту страхових послуг на ринку.

Розгляд вказаних підходів, вивчення інших наукових підходів [3; 6; 7] до питання планування продажів страхових продуктів дозволили зробити висновок, що автори, не в достатній мірі приділяють увагу методологічному аспекту коригування планів, потреба в яких часто виникає під впливом ринкових, фінансово-економічних ситуацій. Необхідність у таких змінах може з'являтися як на етапі вже складених планових показників, так і в процесі продажів страхових послуг, коли плани вже прийняті. Зважаючи на вищезазначену проблему методологічного забезпечення планування за вказаним напрямком, нами було розроблено моделі коригування планів продажу страхових послуг за основними методами (орієнтованими, як на ринкові, так і на фінансові аспекти), видами страхування (таблиця 1).

Розробка методології здійснювалась із використанням методу ланцюгових підстановок для врахування впливу змішаних факторів. Представлена авторська розробка розширює існуючу базу методологічного забезпечення планування продажів страхових послуг на сучасному етапі розвитку. Запропоновані моделі коригування планів продажу страхових послуг за основними методами, видами страхування передбачають можливість внесення змін на будь-якому етапі планування, виконання планів.

Висновки. Досліджено основні методи, види планування продажу страхових послуг корпоративним клієнтам. Визначено перелік методів планування продажів страхових продуктів, які мають найбільше поширення в наукових та практичних колах, це, зокрема, метод прогнозу, екстраполяційний метод, нормативний метод, метод капіталізації. Систематизація показала, що в наукових та практичних колах існують різні підходи, які передбачають планування в рамках загальної

Таблиця 1

Моделі коригування планів продажу страхових послуг за основними методами, видами страхування

Назва показника	Характеристика та порядок розрахунку
2	3
Модель коригування планів продажу страхових послуг при використанні методу прогнозу (amp)	$amp \sim Fppsa, Fppta, Fppopa \uparrow Fz1 \sim Fppsz1, Fpptz1, Fppopz1 \dots \uparrow Fzn \sim Fppszn, Fpptzn, Fppopzn$ де Fpps – показники стратегічного плану продажу страхових послуг; Fppt – показники тактичного плану продажу страхових послуг; Fppop – показники оперативного плану продажу страхових послуг; F – дія факторів (умов) $Fpps \sim nps, Qps, Qp1s, \dots Qpnas, Qpks, Qprs, Iss$ $Fppt \sim npt, Qpt, Qp1t, \dots Qpnat, Qpkt, Qprt, Ist$ $Fppop \sim npop, Qpop, Qp1op, \dots Qpnaop, Qpkop, Qprop, Isop$ де np – планова частка ринку за кожним видом страхування, сегментами клієнтів (корпоративним, роздрібним сектором); Qp – загальний плановий обсяг продажу страхових послуг; Qp1 – загальний плановий обсяг продажу страхових послуг виду страхування 1; Qpn – загальний плановий обсяг продажу страхових послуг виду страхування n; Qrk – загальний плановий обсяг продажу страхових послуг корпоративному сектору; Qrg – загальний плановий обсяг продажу страхових послуг роздрібному сектору; Is – планові якісні параметри стратегічного плану (планування роботи з персоналом, задіяним у продажу страхових продуктів, методів продажу; контролю; профілактики розторгнення страхових договорів, планові напрямки дій страхової компанії у разі настання страхових випадків за видами страхування, за сегментами клієнтів (корпоративні, роздрібні) тощо; s – за умов стратегічного плану; t – за умов тактичного плану; op – за умов оперативного плану; a – початкові умови планування a; z1 – наступні умови планування z у випадку 1; zn – наступні умови планування z у випадку n
Модель коригування планів продажу страхових послуг при використанні екстраполяційного методу (ame)	Зміни, аналогічні, представленим щодо використання методу прогнозу (amp)
Модель коригування планів продажу страхових послуг при використанні нормативного методу (amn)	Зміни, аналогічні, представленим щодо використання методу прогнозу (amp)

Джерело: авторська розробка

системи планування страхової компанії, в тому числі через використання якісного та кількісно-вартісного, функціонального підходів, орієнтує всієї внутрішньо-фірмової системи планування навколо сфери продажів тощо. Визначено, що в наукових колах приділяють недостатню увагу методологічному аспекту коригування планів, потреба в яких часто виникає з огляду на

дію ринкових, фінансово-економічних ситуацій. Зважаючи на це, запропоновано моделі коригування планів продажу страхових послуг за основними методами, видами страхування. Доведено, що ця розробка розширює існуючу базу методологічного забезпечення планування продажів страхових послуг на сучасному етапі розвитку в контексті вирішення окресленої проблеми.

Список літератури:

1. Бочарова А. Практические рекомендации по организации работы отдела продаж в страховых компаниях [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://annabocharova.ru/stati/factory-uspeha-roznychnogo-magazina/prakticheskie-rekomendacii-po-organizacii-raboty-otdela-prodazh-v-strahovyh-kompaniyah/>.
2. Князев С.В. Стратегическое планирование в филиале страховой компании // Управление в страховой компании. 2007. № 3. С. 28–40.
3. Кемпбелл Э., Лач К.С. Стратегический синергетизм / пер. с англ. Е. Ковачева. С-Пб.: Питер, 2004. 416 с.
4. Кривошекова М.Ю. Методическое пособие МДК.03.02. «Учет страховых договоров и анализ показателей продаж (по отраслям)» ПМ.03 «Сопровождение договоров страхования «Определение франшизы, страховой стоимости и премии» для специальности СПО 080118 «Страховое дело (по отраслям)». Ярославль, 2013. 37 с.
5. Николенко Н.П. Разработка плана продаж [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.reglament.net/ins/prod/2007_1_article.htm.
6. Никулина Н.Н., Сухоедова Л.Ф., Н.Д. Эриашвили. Страховой маркетинг. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 503 с.
7. Никулина Н.Н., Березина С.В. Финансовый менеджмент страховой организации. М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2014. 431 с.

ОСОБЕННОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ УСЛУГ КОРПОРАТИВНОМУ СЕКТОРУ

В статье проведено исследование основных методов, видов планирования продаж страховых услуг корпоративным клиентам. Раскрыто перечень методов планирования продаж страховых продуктов, имеющих наибольшее распространение в научных и практических кругах, это: метод прогноза, экстраполяционный метод, нормативный метод, метод капитализации. Выявлены основные современные подходы методологического обеспечения планирования сбыта страховых услуг. Определено, что в научных кругах уделяют недостаточное внимание методологическому аспекту корректировки планов, потребность в которых часто возникает из-за действия рыночных, финансово-экономических ситуаций. Учитывая указанное, разработаны и предложены модели корректировки планов продаж страховых услуг по основным методам, видам страхования.

Ключевые слова: планирование, продажа, страховые услуги, корпоративный сектор, корректировки, методы, виды.

FEATURES OF PLANNING SALES OF INSURANCE SERVICES TO THE CORPORATE SECTOR

The article explores the main methods, types of planning sales of insurance services to corporate clients. A list of methods for planning sales of insurance products that have the greatest distribution in scientific and practical circles is disclosed. These are: forecasting method, extrapolation method, normative method, capitalization method. The main modern approaches of methodological support of marketing of insurance services are revealed. It is determined that in scientific circles insufficient attention is paid to the methodological aspect of adjusting plans, the need for which often arises from the action of market, financial and economic situations. Taking this into account, models for adjusting insurance sales plans for basic methods and types of insurance have been developed and proposed.

Key words: planning, sale, insurance services, corporate sector, adjustments, methods, types.

УДК 339.138:004.9

Безчасний О.У.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та аудиту,
Державний університет інфраструктури та технологій

ОПТИМІЗАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ КОМУНІКАЦІЙ В ПРОЦЕСІ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Запропоновано підхід до оптимізації організаційних комунікацій в процесі розвитку промислового підприємства, який складається з визначення реальної інформаційної потреби підприємства при впровадженні проектів розвитку, діагностування діючої системи організаційних комунікацій, виявлення та нівелювання існуючих та прихованих дисбалансів в передачі та обробці інформації на підприємстві. На основі відфільтрованої системи організаційних комунікацій від існуючих неузгоджень, запропоновано проводити оптимізацію за допомогою відповідних шаблонних карт комунікаційних процесів за сферами впровадження проектів розвитку промислового підприємства.

Ключові слова: підприємство, комунікації, процес, система, розвиток, проект, інформація.

Постановка проблеми. Динамічність зовнішнього середовища, залежність від світових ринкових коливань, політико-економічна нестабільність в країні зумовлюють необхідність пошуку нових джерел підвищення ефективності господарської діяльності вітчизняних

промислових підприємств, що стане одним з факторів забезпечення їх стійкого функціонування та розвитку. Обмеженість фінансового забезпечення, недосконалість або повна відсутність дієвих механізмів матеріального стимулювання персоналу, плінність кадрів, нерозбір-

ливість в виборі проектів розвитку підприємств, високий рівень ризику їх неуспішного впровадження при обмеженому бюджеті, - умови за яких нематеріальні фактори, одним з яких є організаційні комунікації, набувають наукового та практичного значення.

Не дивлячись на очевидні переваги в використанні ефективних механізмів управління організаційними комунікаціями на підприємстві, на даний час ця сфера в управлінні промислових організацій носить хаотичний та безсистемний характер в виду великого обсягу інформації, що надходить з різних джерел з високою швидкістю без врахування справжньої потреби підприємства в комунікаціях. В результаті виявляються такі проблеми, як надлишкова тривалість виробничого та управлінського циклів, нездатність своєчасно реагувати на зміну попиту, неповне використання кадрового потенціалу, втрата можливостей для розвитку в сприятливий момент та інші наслідки.

Особливої актуальності набувають питання забезпечення ефективних комунікаційних процесів на промислових підприємствах, виробництво яких здебільшого характеризується випуском складної наукоємної продукції, що потребує постійного впровадження проектів розвитку з вдосконалення продукції, технології її виробництва, модернізації парку обладнання та ін. Вирішення даного питання можливе за рахунок оптимізації організаційних комунікацій, що забезпечить мінімізацію надходження надлишкового обсягу інформації, скорочення часу на її обробку та високу ступінь узгодженості управлінських рішень на всіх етапах впровадження проектів розвитку промислового підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тематика дослідження комунікацій на підприємстві не є новою, як показав аналіз, питання визначення сутності комунікацій, управління комунікаційним процесом піднімалися в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Проте, на даний час майже відсутні наукові праці з вирішення питання оптимізації системи комунікацій на підприємстві, виявлення та усунення існуючих дисбалансів в комунікаційному процесі в виду відсутності відповідного методичного та практичного інструментарію.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розробка напрямків оптимізації організаційних комунікацій в процесі розвитку промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу. В широкому розумінні під організаційними комунікаціями слід розуміти процес, за допомогою якого керівники надають інформацію великій кількості людей всередині організації та окремим індивідуумам та інститутам за її межами. Вони служать необхідним інструментом в координації діяльності підрозділів організації, що дозволяє отримувати необхідну інформацію на всіх рівнях управління [1].

За видами така інформація ділиться на зовнішню та внутрішню (табл. 1). В процесі розвитку промислового підприємства потреба в інформації значно підвищується, від керівників організації надходять запити щодо впровадження того чи іншого проекту розвитку, умов їх впровадження, налагодження співпраці з партнерами,

отримання необхідних дозволів від державних органів, пошук необхідного персоналу, придбання матеріального забезпечення проектів розвитку тощо. В такому випадку інформаційна потреба керівників промислового підприємства підвищується, що обумовлює підвищення ефективності роботи організаційних комунікацій з задоволення цієї потреби для достовірної фіксації передачі для виконання управлінських рішень та зворотного зв'язку.

Швидкість та повнота задоволення інформаційних потреб промислового підприємства в процесі розвитку залежить від ефективності роботи організаційних комунікацій, їх налагодженості та здатності відповідати інформаційним вимогам:

- точність;
- лаконічність;
- повнота;
- адресність;
- прозорість та ін.

Для проведення ефективної оптимізації організаційних комунікацій на промисловому підприємстві в процесі впровадження проектів розвитку та супутніх заходів, зменшення надходження та обробки великого обсягу інформації, що часто не має відношення до суті питання, доцільно визначити дисбаланси в існуючій системі організаційних комунікацій та шляхи їх нівелювання. Визначення дисбалансів пропонується проводити шляхом опитування користувачів системи організаційних комунікацій на підприємствах промисловості на основі оцінювання (табл. 2).

На основі отриманих результатів стає можливим визначити шляхи підвищення ефективності роботи системи організаційних комунікацій, мінімізувати існуючі або приховані дисбаланси в комунікаційному процесі.

Після проведення даних заходів, наступним етапом буде оптимізація організаційних комунікацій (з урахуванням виправлених дисбалансів) при впровадженні проектів розвитку промислового підприємства. Для зручності та швидкості адаптації оптимізованої системи організаційних комунікацій, в якості одного з інструментів управління, пропонується використовувати карти комунікаційних процесів, які будуть містити таку уніфіковану інформацію:

1. Засоби управління комунікаційним процесом.
2. Критерії результативності руху комунікаційного процесу.
3. Вхідні інформаційні дані.
4. Обробка вхідних інформаційних даних за встановленою процедурою, регламентом, стандартами та ін.
5. Вихідні інформаційні дані.
6. Відповідальні за комунікаційний процес: власник процесу, виконавець процесу.
7. Ресурси задіяні в забезпеченні комунікаційного процесу.
8. Показники моніторингу руху комунікаційного процесу.

Для наочності запропонованого підходу оптимізації системи організаційних комунікацій промислового підприємства в процесі його розвитку далі наведемо

Таблиця 1

Інформаційна потреба промислового підприємства при впровадженні проектів розвитку

Вид інформації	Суб'єкт від якого надходить інформація	Приклад інформаційної потреби підприємства від суб'єкта
Зовнішня	Органи державної влади	Облікова ставка НБУ, терміни подачі фінансової звітності про результати діяльності, зміни щодо форм фінансової звітності ін.
	Банківські установи, фінансово-кредитні організації	Можливість отримання кредиту, зміни щодо ставки і умов кредитування проектів розвитку.
	Підприємства-партнери (постачальники, покупці, замовники та ін.)	Фінансовий стан та можливість відповідати за власними зобов'язаннями, фінансові результати і юридична інформація, інформація про збори акціонерів та ін. Очікування споживачів щодо виходу нового виду продукції. Потреби споживачів в техніко-економічних характеристиках нового або вдосконаленого виду продукції. Можливість постачальників забезпечити необхідними матеріалами, сировиною, обладнанням в оговорені терміни, умови оплати та відстрочення платежів.
	Підприємства-конкуренти	Дата виходу з новим продуктом на ринок (або аналогом). Рефлексивні атаки щодо спотворення образу споживачів та їх очікувань, цінової політики, загальних галузевих тенденцій, змова, шпіднаж.
	Інші установи та організації	Інформація про зміну в господарській діяльності.
Внутрішня	Власники підприємства та управлінський персонал	Накази, розпорядження, інформація про управлінські рішення щодо впровадження проектів розвитку, терміни та умови їх виконання.
	Менеджери підприємства	Інформація про управлінські рішення, зміни в кадровому складі, координація, контроль та організація виконавців управлінських рішень з впровадження проектів розвитку.
	Керівники задіяних підрозділів	Інформація про забезпеченість матеріальними та кадровими ресурсами з виконання управлінських рішень, звітування щодо отриманих результатів.
	Працівники	Інформація про виконання управлінських рішень, статус їх виконання та результати.

Джерело: складено та доповнено на основі [2]

Таблиця 2

Діагностування систем комунікацій промислових підприємств

Параметри оцінювання (якісні)	Частки у загальній кількості досліджених підприємств, %			
	Незад.	Задов.	Добре	Відм.
1. Орієнтація системи комунікацій на задоволення внутрішніх та зовнішніх інформаційних потреб				
2. Джерела надходження зовнішньої інформації				
3. Спосіб введення внутрішньої первинної інформації до бази даних				
4. Відповідність управлінської звітності підприємства його інформаційним потребам				
5. Обсяг доступної оперативної інформації				
6. Рівень проблем, що виникають в процесі обміну інформацією				
7. Залежність прийняття рішень від отриманої інформації				
8. Спосіб подання керівництву стратегічної інформації				
9. Відповідність існуючої системи комунікації потребам зростання підприємства				
10. Рівень існуючої системи підвищення кваліфікації				
11. Очікувані результати подальшого вдосконалення системи комунікацій				
12. Ступінь ефективності виробничих нарад				
13. Рівень автоматизації управлінських процесів				
14. Наявність та ступінь використання програмного забезпечення				
15. Рівень забезпечення обчислювальною технікою				
16. Рівень автоматизації внутрішнього документообігу				
17. Рівень інформаційного навантаження персоналу				
18. Рівень конфліктності в колективі				
19. Рівень передачі інформації в первинному вигляді				
20. Швидкість передачі інформації				
21. Рівень передачі спотвореної інформації				
22. Кількість ланцюгів в комунікаційному процесі				
Усереднена оцінка				

Джерело: складено та доповнено на основі [3; 4]

приклад розробки карти комунікаційного процесу «Управління проектуванням та розробкою».

1. Засоби управління комунікаційним процесом:
 - стандарти ISO 9001; ISO 14001; OHSAS 18001;
 - процедура СТП ІСМ;
 - посадові інструкції;
 - інструкції технічних вимог;
 - керівництво ІСМ.
2. Критерії результативності руху комунікаційного процесу:
 - термін складання техніко-конструкторської документації;
 - термін розробки конструкторського завдання;
 - кількість листів невідповідності;
 - кількість посадових записок;
 - кількість змін, проведених без внесення в Журнал змін.
3. Вхідні інформаційні дані:
 - технічне завдання;
 - запит замовника.
4. Обробка вхідних інформаційних даних за встановленою процедурою, регламентом, стандартами та ін.
 - процес СТП ІСМ «Управління проектуванням та розробкою».
5. Вихідні інформаційні дані:
 - актуальна затверджена ідентифікована конструкторська документація;
 - креслення, електричні схеми, монтажні схеми, експлуатаційна документація.
6. Відповідальні за комунікаційний процес:
 - власник процесу: керівник проектно-конструкторського відділу;

– виконавець процесу: керівники проектних груп.
7. Ресурси задіяні в забезпеченні комунікаційного процесу:

- персонал;
- оргтехніка;
- спеціалізовані програмні продукти.

8. Показники моніторингу руху комунікаційного процесу:

- дата проекту документа;
- дата затвердження документа;
- дати внесення змін в документацію.

Виконання комунікаційного процесу «Управління проектуванням та розробкою» за запропонованим шаблоном карти дозволить уникнути надлишкового інформаційного навантаження та «шуму», що чинять перешкоди в отриманні, передачі, обробці та інтерпретації інформації при впровадженні проектів розвитку промислового підприємства в напрямку конструкторського проектування та розробки нових або удосконалених видів продукції.

Висновки. Запропоновано підхід до оптимізації організаційних комунікацій в процесі розвитку промислового підприємства, який складається з визначення реальної інформаційної потреби підприємства при впровадженні проектів розвитку, діагностування діючої системи організаційних комунікацій, виявлення та нівелювання існуючих та прихованих дисбалансів в передачі та обробці інформації на підприємстві. На основі відфільтрованої системи організаційних комунікацій від існуючих неузгоджень, запропоновано проводити оптимізацію за допомогою відповідних шаблонних карт комунікаційних процесів за сферами впровадження проектів розвитку промислового підприємства.

Список літератури:

1. Кабкова Е.Н. Теория организации / Е.Н. Кабкова // Современная классика менеджмента, 2010. – 608 с.
2. Панчук И.П. Информационные потребности и информационные ресурсы украинских промышленных предприятий при управлении финансовой деятельностью // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XL междунар. науч.-практ. конф. № 8(40). – Новосибирск: СибАК, 2014.
3. Босак А.О. Оцінка поточного стану та перспектив розвитку системи комунікацій підприємств // Вісник соціально-економічних досліджень Одеського державного економічного університету. Вип. 24. Одеса: ОДЕУ, 2006. – С.199–205.
4. Фещур Р.В., Босак А.О. Графічна модель формування системи комунікацій підприємства // Збірник наукових праць Національного університету водного господарства та природокористування „Проблеми раціонального використання соціально-економічного і природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика і інвестиції”. Випуск XII № 2. Рівне: НУВГП, 2006. – С.149–158.

ОПТИМИЗАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ КОММУНИКАЦИЙ В ПРОЦЕССЕ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Предложен подход к оптимизации организационных коммуникаций в процессе развития промышленного предприятия, состоящий из определения реальной информационной потребности предприятия при внедрении проектов развития, диагностики действующей системы организационных коммуникаций, выявления и нивелирования существующих и скрытых дисбалансов в передаче и обработке информации на предприятии. На основе отфильтрованной системы организационных коммуникаций от существующих несогласований, предложено проводить оптимизацию с помощью соответствующих шаблонных карт коммуникационных процессов по сферам реализации проектов развития промышленного предприятия.

Ключевые слова: предприятие, коммуникации, процесс, система, развитие, проект, информация.

OPTIMIZATION OF ORGANIZATIONAL COMMUNICATIONS IN THE PROCESS OF DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISE ABSTRACT

In the article proposed the approach to optimization of organizational communications in the process of development of an industrial enterprise, which consists of determining the real information needs of the enterprise in the implementation of development projects, diagnosing the current system of organizational communications, identifying and leveling existing and hidden imbalances in the transfer and processing of information at the enterprise. Based on the filtered system of organizational communications from existing disagreements, it is proposed to optimize with the help of appropriate template maps of communication processes in the areas of implementation of industrial enterprise development projects.

Key words: enterprise, communication, process, system, development, project, information.

УДК 338.48:338.1

Бошота Н.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів та кредиту,
Мукачівський державний університет

ВПЛИВ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ НА ТУРИСТИЧНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО КРАЇНИ

Представлена в статті транспортна інфраструктура туризму розглядається в якості комплексу, що охоплює транспортні засоби, транспортні об'єкти, транспортні та туристичні компанії, транспортні шляхи і маршрути, об'єкти сервісу і туризму в системі транспортного обслуговування, засоби інформації і зв'язку, трудові ресурси, що використовуються для організації туризму. Показано місце транспортної інфраструктури в структурі потенціалу туризму. Запропоновано класифікацію транспортної інфраструктури туризму. Визначена мета наступних досліджень – з'ясування кореляції між забезпеченістю транспортною інфраструктурою з рівнем економічних показників діяльності туристичних підприємств, оскільки недостатньо висока якість об'єктів транспортної інфраструктури, а також наявність невирішених проблем в даній сфері в цілому, включаючи фінансування, є перешкодою розвитку підприємництва як у транспортній галузі, так і в інших сферах підприємницької діяльності.

Ключові слова: туризм, потенціал, туристична інфраструктура, транспортна інфраструктура, туристичне підприємство, розвиток, підприємництво.

Постановка проблеми. Транспорт, будучи потужним двигуном прогресу, став двигуном і туризму. Очевидно, що поява автомобіля, залізниці, реактивних авіа- та морських лайнерів надала можливість пересуватися швидше і далі, з'явився доступ до невідомих регіонів світу. Таким чином, історія розвитку туризму нерозривно пов'язана з розвитком транспорту. Сучасні туристи вже не відчувають тих обмежень на пересування по земній кулі, з якими можна було зіткнутися ще кілька десятиліть тому. Практика останніх років показала, що території з більш високою транспортною доступністю, як правило, мають більш високий рівень розвитку, тому в Національній транспортній стратегії України до 2030 року [11] одним з головних пріоритетів розвитку транспорту є забезпечення доступності транспортних послуг, побудова новітньої та ефективної транспортної інфраструктури, як рушійної сили еконо-

мічного і соціального розвитку України, для створення сприятливих умов для бізнесу і сервісу для пасажирів.

Актуальність дослідження транспортної інфраструктури туризму визначається тим, що туризм – міжгалузева індустрія і залежить від розвитку багатьох інших галузей економіки. Інфраструктура туризму, як і сам туризм, носить міжгалузевий характер і забезпечує інтеграцію між галузями виробництва, регіонами та державами. Транспорт і транспортна інфраструктура є складовою частиною і туристичної індустрії, і туристської інфраструктури, а саме: транспортну інфраструктуру туризму можна віднести до інфраструктури туризму, до інфраструктури транспорту і до інфраструктури підприємств в туризмі. Отже, назріла необхідність у вивченні саме транспортної інфраструктури туризму як підсистеми туризму і транспорту, як провідника транспортних і туристичних послуг і системи вирішення важливих завдань підприємництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження завдань розвитку транспортної галузі, формування і розвитку транспортної інфраструктури і транспортних систем, фінансування їх розвитку знайшло відображення в роботах таких науковців, як Хоменко І.О. [14], Логотова Т.Г. [9], Кудрицька Н.В. [8], Дорошкевич Д.В. [3], Пашенко Ю.Є. [13] та ін. Питання управління індустрією туризму та формування її інфраструктури розроблялися та висвітлені у працях Масюк Ю.О. [10], Кошової Б.Р. [7].

Менша кількість досліджень присвячена темі транспортної інфраструктури туризму, і в основному, вони мали географічну спрямованість [1]. Питання розвитку транспортної інфраструктури в туризмі піднімалися Карась О.С. [5], Котельнікова В.Є. [6]; оцінки – Невенченко А.І. [12], Іванунік В.О. [4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Більшість досліджень теми, як в Україні, так і за кордоном присвячено видам і формам транспортних подорожей, проте доцільно також висвітлити транспортну інфраструктуру та її вплив на діяльність туристичного підприємства.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в теоретичному обґрунтуванні впливу транспортної інфраструктури на туристичне підприємництво країни.

Виклад основних результатів. Туризм є феноменом, явищем, системою, способом соціально-культурної взаємодії і пізнання, складним міжгалузевим комплексом. В період високої волатильності світових ринків, економічної невизначеності і загрози нових фінансових і політичних криз туризм демонструє стабільний розвиток у всіх регіонах світу. Згідно з прогнозом розвитку міжнародного туризму UNWTO (World Tourism Organization – Всесвітня туристична організація) «Туризм 2030», зростання міжнародних туристських прибуттів буде зростати щорічно на 3% і в 2030 р. досягне рівня \$1,8 млрд. [15].

В Україні є прекрасні можливості для розвитку туризму, хоча поки внесок цієї міжгалузевої індустрії у ВВП країни становить лише 1,2-1,6%, а в сукупності з суміжними галузями – близько 7% і останні п'ять років спостерігається негативна тенденція динаміки кількості засобів розміщення та кількості працівників в індустрії (рис. 1).

За даними Державної служби статистики України, за 2010–2017 рр. в 2017 році вперше показники виїзного туризму досягли максимальних значень: якщо в 2010 р. виїхали за кордон 13,42 млн. чол., в 2010 р. – 21,20 млн. чол., то в 2017 р. закордонні подорожі здійснили 26,44 млн. осіб (рис. 2).

Скорочення як виїзних, так і в'їзних туристичних потоків 2014–2015 рр. пов'язано, в першу чергу, із зовнішніми факторами – анексією Криму та окупацією частини Луганської та Донецької областей. Багато в чому цей факт пояснюється транспортною недоступністю віддалених від центру регіонів України, недостатньою мобільністю жителів, низьким розвитком транспорту.

Без зміни місця перебування немає сенсу говорити про туризм, оскільки туристична поїздка визначається, в першу чергу, переміщенням в часі і просторі при наявності відповідних цілей і тривалості перебування. Туристичні ресурси прив'язані до певних територій і ступінь їх популярності і використання визначається транспортною доступністю таких регіонів. Отже, туризм не може розглядатися поза зв'язком з транспортною системою і розвиток туризму вимагає від транспортної інфраструктури створення умов для вільного руху туристичних потоків [16].

Для більш детального вивчення транспортної інфраструктури туризму виникає необхідність в уточненні визначення основних понять теми, розробки системної класифікації транспортної інфраструктури туризму.

До теперішнього часу накопичений певний термінологічний досвід в частині визначення поняття «інф-

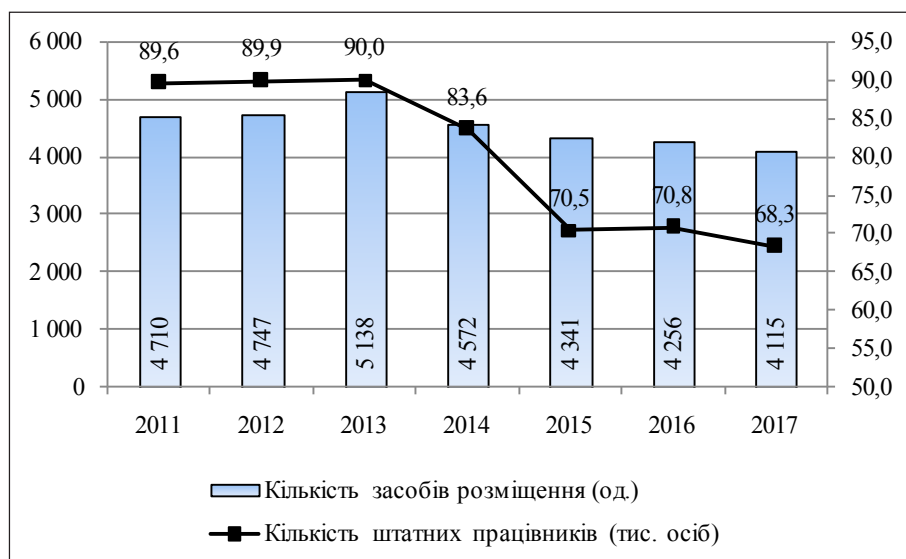


Рис. 1. Динаміка показників туризму в Україні за 2012–2017 рр. [2]



Рис. 2. Динаміка туристичних потоків в Україні за 2000–2017 рр. [2]

раструктура». Найбільш доцільним представляється трактування інфраструктури, як організаційно-економічної системи, яка є підсистемою економіки і включає сукупність підприємств, організацій, зв'язків між ними та інституційних умов функціонування, яка забезпечує сталий економічний розвиток шляхом регулювання потоків ресурсів і продуктів і тим самим сприяє конкуренції та безперерйній діяльності.

Транспортну інфраструктуру можна розглядати як підсистему економічної системи, яка встановлює інституційні зв'язки і надає транспортні послуги як галузям економіки, так і населенню, як складову туристичного потенціалу країни/регіону (рис. 3).

У цьому контексті можна вважати, що транспортна інфраструктура є сполучною ланкою в економічних процесах виробництва, розподілу, обміну та споживання, впорядковуючи матеріальні потоки і впливаючи на значну частину витрат на виробництво і реалізацію, забезпечуючи, тим самим, стійке зростання галузі економіки.

Транспортна інфраструктура туризму – це комплекс, що охоплює транспортні засоби, транспортні об'єкти, транспортні та туристичні компанії, транспортні шляхи і маршрути, об'єкти сервісу і туризму в системі транспортного обслуговування, засоби інформації і зв'язку, трудові ресурси, що використовуються для організації туризму. Особливість транспортної інфраструктури туризму полягає в тому, що при наявності спеціального туристичного транспорту і туристичних маршрутів в більшості випадків вона використовується не тільки туристами, а й всіма громадянами для вирішення щоденних соціально-економічних завдань: приватних поїздок, транспортування вантажів та інших цілей.

З метою більш чіткого розуміння транспортної інфраструктури в туризмі необхідно розробити її класифікацію за кількома ознаками (рис. 4).

Таким чином, запропонована класифікація здійснюється за приналежністю – розташована на території кількох держав; в межах кордонів однієї держави; в межах одного регіону; за формою власності – єдиним

власником є держава; власником є приватні структури; власниками є держава і приватні структури; за типом використання – для масового туризму (чартерні рейси літаків, автобусів, поїздів, круїзні судна, туристські автобуси та ін.); для індивідуального туризму (приватні літаки, індивідуальні причали, яхти та ін.); для громадського використання та туризму (громадський транспорт, потяги, регулярні рейси, аеропорти, вокзали та ін.); за ступенем розвитку – в якій достатності для розвитку туризму є кількість міжнародних, регіональних аеропортів, залізничних вузлів і станцій, автовокзалів, як розвинена маршрутна мережа якісних автомобільних доріг; за функціональним призначенням – транспортні засоби (автобуси, автомобілі, поїзди, річковий та морський транспорт, інші засоби пересування), об'єкти транспортної інфраструктури (автовокзали, аеропорти, залізничні вокзали, порти), транспортні шляхи та маршрути (повітряні, річкові, морські, залізничні, автомобільні, велосипедні, пішохідні), транспортні послуги, засоби інформації, об'єкти сервісу та туризму на об'єктах транспорту та в засобах транспорту і поблизу транспортних шляхів [6].

По суті, транспортна інфраструктура туризму може охоплювати майже весь транспортний комплекс. І вирішення проблем цього комплексу вирішить багато завдань, пов'язаних з управлінням її розвитку, а значить, і розвитком туризму.

Діяльність транспортної інфраструктури туризму, як складної структури, орієнтована на повне і своєчасне задоволення потреби юридичних і фізичних осіб в транспортних і допоміжних соціально орієнтованих послугах, що здійснюються на будь-якій території в інтересах її життєзабезпечення і розвитку.

Функціонування транспортної інфраструктури орієнтоване на:

– досягнення синергетичних (полягають в якісному прирості обсягів перевезення пасажирів та надання інших послуг) і мультиплікативних (зростання нових робочих місць в туристичній галузі) ефектів, що сприя-

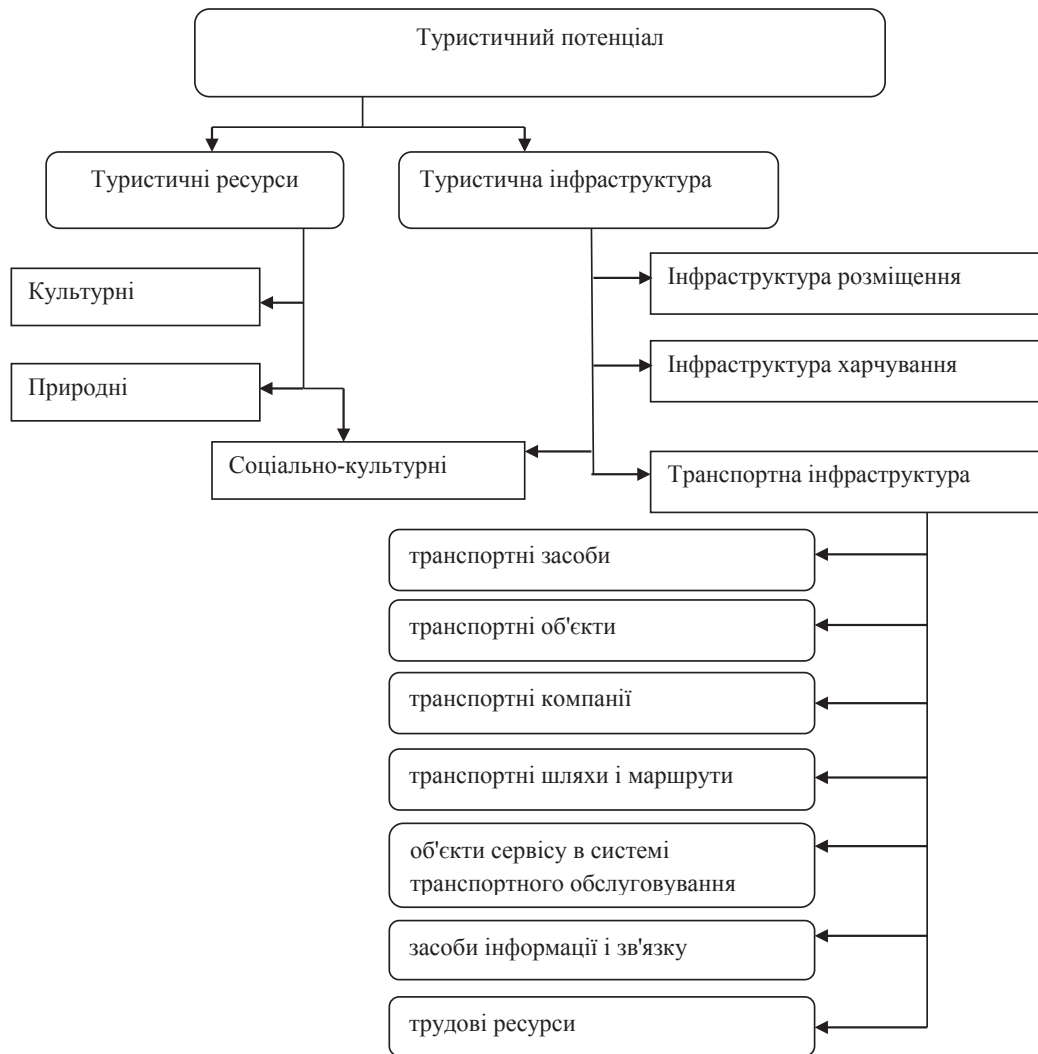


Рис. 3. Місце транспортної інфраструктури в структурі туристичного потенціалу

ють розвитку регіону на основі партнерської взаємодії елементів даної системи;

– повне і своєчасне задоволення зростаючих потреб економічних суб'єктів туризму в послугах, що надаються транспортною інфраструктурою;

– сприяння стимулюванню процесів просторової і трудової мобільності населення, які виступають в якості важливого фактора, що забезпечує розвиток туризму в регіоні;

– сприяння зростанню привабливості регіону, як об'єкта туристичного значення;

– забезпечення зростання конкурентоспроможності туристичних послуг, додана вартість яких стимульована раціональним використанням транспортної інфраструктури, і які надаються не тільки на українському, а й міжнародному ринках.

Розвиток транспортної інфраструктури туризму неможливий без розвитку підприємництва в сфері туризму. Але доведено, чим вищий рівень інфраструктурного забезпечення, тим ефективніше розвивається підприємництво. Створення високорозвиненої інфраструктури є також необхідною умовою зростання

малого та середнього бізнесу, ефективність функціонування якого безпосередньо залежить від ефективності цієї інфраструктури.

Нерозв'язаним залишається питання, яким чином оцінювати не тільки ефективність транспортної інфраструктури, а й результати її впливу на підприємництво в туризмі, оскільки питання ефективності її функціонування з позиції впливу на підприємництво доволі специфічне і пов'язане з соціальним ефектом.

При всій кількості факторів впливу транспортної інфраструктури на розвиток підприємництва, їх можна об'єднати в наступні групи:

- політичні (державна політика в сфері розвитку транспортної інфраструктури);
- економічні (рівень капіталізації, конкуренція);
- організаційні (внутрішня взаємодія між суб'єктами і об'єктами управління і зовнішнім середовищем);
- соціально-культурні;
- технологічні (рівень кваліфікації фахівців, нові технології);
- екологічні;

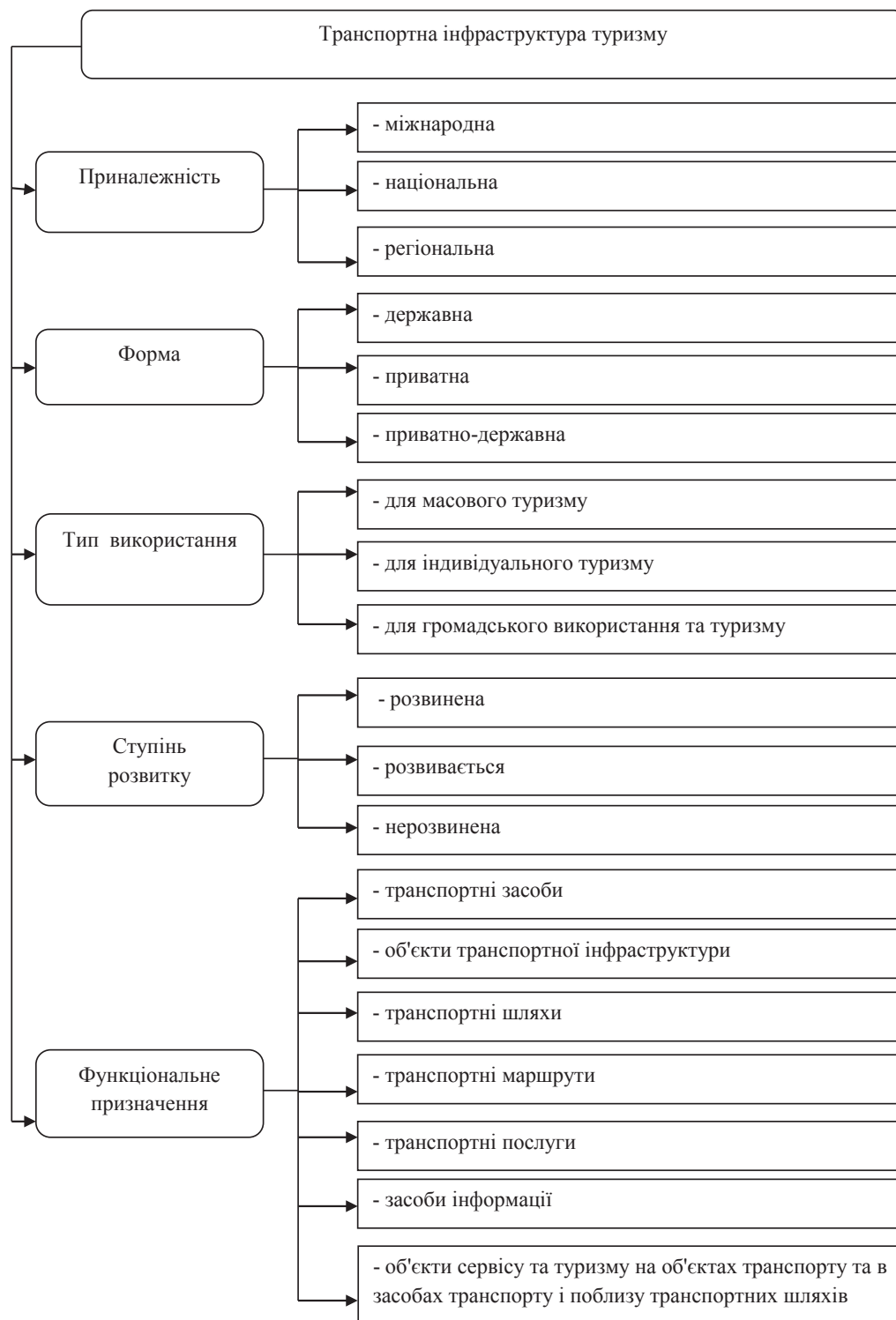


Рис. 4. Класифікація транспортної інфраструктури туризму

- інституційні (нові організаційно структурні елементи, реорганізація, ротація кадрів);
- фактори економічної безпеки.

Для отримання як кількісної, так і якісної оцінки впливу факторів на результативний показник застосовуються різні методи, які є сукупністю специфічних прийомів і інструментів спрямованих на вивчення окремих об'єктів в рамках основної методики. Можна

також сказати, що використання того чи іншого методу обумовлюється сферою дії підприємства, в кожній з яких по низці причин кращою є певна методика. Тому виникає необхідність не тільки вказати можливі методи, але і провести їх порівняльний аналіз для виявлення адекватності застосування кожного методу при визначенні впливу транспортної інфраструктури туризму на підприємництво.

Висновки та перспективи подальших досліджень. В цілому розвиток транспортної інфраструктури, як невід'ємної частини загальної стратегії розвитку туризму, орієнтований не тільки на підвищення якісних показників підприємств туризму, а й на покращення якості життя населення і сприяння економічному зростанню регіону/країни. Роль і значення транспортної інфраструктури в туристичному підприємстві переоцінити неможливо, оскільки підприємництво в туризмі носить явно виражений соціальний

характер і передбачає цілеспрямовані дії не тільки прибуткової роботи підприємств, а й задоволення потреб людей у якісному відпочинку, подорожах і т.д.

Підтвердження гіпотези про забезпеченість економічного простору добре розвиненими транспортними системами, як однієї з ключових умов ефективної діяльності підприємств, визначення кореляції між забезпеченістю транспортною інфраструктурою з рівнем економічних показників діяльності туристичних підприємств – мета наступних досліджень.

Список літератури:

1. Бордун О.Ю. Транспортна інфраструктура західноукраїнського прикордоння: економіко-географічне дослідження: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. геогр. наук : спец. 11.00.02 «Економічна та соціальна географія» / О.Ю. Бордун. – Львів, 2003. – 20 с.
2. Державна служба статистики – офіційний сайт [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Дорошкевич Д.В. Комплексний підхід до розвитку транспортної інфраструктури територій Причорноморського регіону [Електронний ресурс] / Д.В. Дорошкевич // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 20. – С. 57-61. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2014_20_13.
4. Іванунік В.О. Сучасний стан та оцінка рівня розвитку транспортної та торгівельної інфраструктури для потреб туризму та рекреації (на прикладі Чернівецької області) [Електронний ресурс] / В.О. Іванунік // Географія та туризм. – 2011. – Вип. 14. – С. 188-195. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/gt_2011_14_37.
5. Карась О.С. Напрями розвитку транспортної інфраструктури України в умовах міжнародного туризму [Електронний ресурс] / О.С. Карась // Географія та туризм. – 2010. – Вип. 7. – С. 26-31. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/gt_2010_7_9.
6. Котельникова В.Е. Управление развитием услуг транспортной инфраструктуры туризма: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – транспорт, сфера услуг) / Котельникова Валерия Евгеньевна: М.: Государственный университет управления. – М., 2014. – 184 с.
7. Кошова Б.Р. Соціально-економічний розвиток туристичної інфраструктури: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.03 – економіка та управління національним господарством / Богдана Романівна Кошова; Міністерство освіти і науки України, Національний університет «Львівська політехніка». – Львів, 2018. – 24 с.
8. Кудрицька Н.В. Основні засади стратегії фінансування транспортної інфраструктури України [Електронний ресурс] / Н.В. Кудрицька // Формування ринкових відносин в Україні. – 2017. – № 10. – С. 76-80. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2017_10_15.
9. Логутова Т.Г. Сучасний стан транспортної інфраструктури України [Електронний ресурс] / Т.Г. Логутова, М.М. Полторацький // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2015. – Вип. 2(2). – С. 8-14. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpaeiv_2015_2\(2\)_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpaeiv_2015_2(2)_3).
10. Масюк Ю.О. Стратегічне управління розвитком туризму в Україні: дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук: 08.00.03 – економіка та управління національним господарством / Юлія Олегівна Масюк; Міністерство освіти і науки України, Львівський національний університет імені Івана Франка. – Львів, 2017. – 318 с.
11. Національна транспортна стратегія України до 2030 року. – Режим доступу: <https://mtu.gov.ua/content/krugliy-stil-z-pitan-onovlennya-nacionalnoi-transportnoi-strategii-ukraini-do-2030-roku.html>.
12. Невенченко А.І. Оцінка транспортної інфраструктури в туризмі на території Івано-Франківської області [Електронний ресурс] / А.І. Невенченко // Науковий вісник Чернівецького університету. Географія. – 2013. – Вип. 672-673. – С. 148-150. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvchnu_2013_672-673_35.
13. Пашенко Ю.Є. Модернізація автомобільного транспорту як важливої складової транспортної інфраструктури України [Електронний ресурс] / Ю.Є. Пашенко, Н.В. Кудрицька // Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – № 2. – С. 53-57. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2015_2_15 та ін.
14. Хоменко І.О. Методологічні основи кластеризації транспортної галузі: монографія / І.О. Хоменко. – К.: Кондор-Видавництво, 2015. – 300 с.
15. Tourism Towards 2030 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.e-unwto.org/doi/book/10.18111/9789284414024>.
16. Transport and Tourism: Global Perspectives, 3rd ed., Stephen Page, Pearson. Harlow, UK (2009). 447 p.

ВЛИЯНИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА ТУРИСТИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО СТРАНЫ

Представленная в статье транспортная инфраструктура туризма рассматривается в качестве комплекса, охватывающего транспортные средства, транспортные объекты, транспортные и туристические компании, транспортные пути и маршруты, объекты сервиса и туризма в системе транспортного обслуживания, средства массовой информации и связи, трудовые ресурсы, используемые для организации туризма. Показано место транспортной инфраструктуры в структуре потенциала туризма. Предложена классификация транспортной инфраструктуры туризма. Определена цель последующих исследований – выяснение корреляции между обеспеченностью транспортной инфраструктурой с уровнем экономических показателей деятельности туристических предприятий, поскольку недостаточно высокое качество объектов транспортной инфраструктуры, а также наличие нерешенных проблем в данной сфере в целом, включая финансирование, является препятствием развития предпринимательства как в транспортной отрасли, так и в других сферах предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: туризм, потенциал, туристическая инфраструктура, транспортная инфраструктура, туристическое предприятие, развитие, предпринимательство.

INFLUENCE OF TRANSPORT INFRASTRUCTURE ON THE COUNTRY'S TOURISM BUSINESS

The article describes the transport infrastructure of tourism as a complex covering transport vehicles, transport objects, transport and tourist companies, transport routes and routes, service facilities and tourism in the system of transport services, means of information and communication, labor resources used for tourism organization. The place of transport infrastructure in the structure of tourism potential is shown. The classification of the transport infrastructure of tourism is proposed. The purpose of the following researches is determined – to find out the correlation between the provision of transport infrastructure with the level of economic indicators of tourism enterprises, as the lack of high quality of transport infrastructure objects, as well as the presence of unresolved problems in this area in general, including financing, is an obstacle to entrepreneurship development as in the transport industry, and in other spheres of entrepreneurial activity.

Key words: tourism, potential, tourism infrastructure, transport infrastructure, tourism enterprise, development, entrepreneurship.

УДК 338,45:621:005.342

Веремєєнко О.О.

аспірант кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності,
Запорізький національний університет

ОСНОВНІ ЦІЛІ ТА ІНСТРУМЕНТИ ПІДВИЩЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Досліджено основні цілі виконання програми заходів щодо підвищення енергоефективності підприємства. Проаналізовано основні інструменти енергозбереження в системах споживання електричної енергії. Обґрунтовано необхідність проведення заходів з підвищення енергоефективності.

Ключові слова: енергоефективність, інноваційний розвиток, розвиток підприємства, машинобудування.

Постановка проблеми. Економія паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР), і як наслідок грошей, не є новою ідеєю ні в нашій країні, ні за кордоном. У багатьох країнах енергозбереження – невід'ємна, а іноді і головна складова будь-якого технічного проекту. На практиці, енергозбереження означає раціональну і розумну витрату паливно-енергетичних ресурсів, до

якої стимулює не тільки щорічне зростання тарифів, але і необхідність підвищувати конкурентоспроможність і рентабельність виробництва.

Питання ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів стає особливо актуальним у зв'язку з вступом України до СОТ, адже конкуренція при цьому повинна істотно зрости. Весь світовий досвід показує,

що витрачати менше, при тому ж або більшому обсязі виробництва товарів і послуг цілком можливо.

Тому підвищення енергоефективності промислового підприємства повинно стати однією з визначальних сторін економічної політики підприємства.

Огляд останніх джерел, досліджень і публікацій.

Енергоефективність в сучасних умовах, перспективи розвитку енергозбереження в Україні для виходу з енергетичного і, як наслідок, економічної кризи, бар'єри на шляху впровадження енергоефективних заходів відображені в працях А.А. Пабата, М.Р. Маслікевич, Б.М. Сердюка, А.В. Тарасова, И.Д. Гайнулліна, Р.В. Севастьянова, Е. Г. Гашо, М. В. Степанової [5; 6; 7; 8; 11]. Незважаючи на велику кількість науково-методичні розробок у цій сфері, залишаються актуальні питання щодо подолання бар'єрів щодо впровадження енергоефективності на підприємствах різних галузей промисловості.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження: виявити основні засади енергоефективності та організація заходів з енергозбереження.

Основний матеріал і результати. Енергоефективність – ефективне (раціональне) використання енергетичних ресурсів. Використання меншої кількості енергії для забезпечення того ж рівня енергетичного забезпечення будівель або технологічних процесів на виробництві. Досягнення економічно виправданій ефективності використання ПЕР при існуючому рівні розвитку техніки і технології і дотриманні вимог до охорони навколишнього середовища. На відміну від енергозбереження (заощадження, збереження енергії), головним чином спрямованого на зменшення енергоспоживання, енергоефективність (корисність енергоспоживання) – корисне (ефективне) витрачання енергії.

Підвищення енергоефективності промислового підприємства є одним з пріоритетних факторів зниження виробничих витрат і, отже, отримання додаткового прибутку, завоювання більш значної частки ринку і вирішення соціальних проблем.

Заходи з підвищення енергоефективності промислового підприємства повинні розглядатися як чинник економічного зростання, забезпечення сприятливої соціально-побутової та екологічної обстановки, поліпшення добробуту всього населення, а не як безпредметна економія енергоресурсів, яка часто проводиться в збиток виробництву.

Основними цілями виконання програми заходів щодо підвищення енергоефективності підприємства є:

- збільшення ефективності використання енергоресурсів на одиницю продукції підприємства;
- зменшення фінансових витрат за рахунок зниження плати за енергоресурси, паливо;
- отримання додаткового прибутку за рахунок зменшення плати за енергоресурси і збільшення регіональних і місцевих бюджетів за рахунок додаткових надходжень податків;

Досягнення цих цілей забезпечується шляхом проведення заходів з енергозбереження та впровадження

систем обліку, шляхом застосування передових технологій і розробки продуктивних фінансово-економічних важелів управління виробництвом, споживання і транспортування енергоресурсів.

Разом з тим, це можливо лише в тому випадку, якщо є чітке розуміння, як, і за рахунок чого можна домогтися підвищення енергоефективності. На практиці, це досягається за рахунок розробки та впровадження енергозберігаючих заходів і проектів.

Ефективна економія енергоресурсів – одна з найважливіших завдань будь-якого промислового підприємства. Попит на них постійно зростає, замість з цим підвищуються і тарифи на електрику, газ, тепло- і водопостачання.

Висока вартість ресурсів при нераціональному їх використанні підвищує собівартість продукції і робить виробництво менш конкурентоспроможними порівняно з більш енергоефективним бізнесом.

Тому так важливо проводити постійний контроль заходів з енергозбереження на підприємстві, послідовно знижуючи споживання енергії.

На більшій частині підприємств енергетичні витрати становлять близько 30% від усіх витрат. Це пов'язано з використанням застарілого, фізично зношеного обладнання з високим споживанням енергії.

Також часто зустрічається, – нераціональна організація транспортування енергоресурсів.

Непомірне споживання ресурсів значно підвищує витрати підприємства!

Проведення заходів з енергозбереження дозволяє:

- знизити витрати за рахунок зниження витрат на придбані ресурси;
- знизити витрати ресурсів на виробництво одиниці продукції і підвищити конкурентоспроможність продукції на ринку;
- звільнити додаткові кошти для модернізації виробничих потужностей;
- розширення виробництва;
- знизити ймовірність виникнення аварій за рахунок поновлення електрообладнання, газового обладнання, системи водопостачання та каналізації, які припускають заходи, спрямовані на енергозбереження.

При правильній організації заходів з енергозбереження можна значно знизити споживання ресурсів, при цьому зберігши обсяг виробництва. Інший підхід до заощадження передбачає збільшення рівня виробництва при збереженні колишнього рівня споживання ресурсів.

Будь-які енергозберігаючі заходи слід починати з аналізу поточних умов. В області електрики такий аналіз включає в себе:

1. Аудит умов енергопостачання
2. Аудит технічного стану обладнання і всіх систем забезпечення виробництва підприємства.

Аудит умов енергопостачання дозволяє відповісти на питання:

- Наскільки вигідно підприємство веде роботу з постачальником електричної енергії? Сьогодні кожне підприємство може вибрати для себе оптимальні умови поставки електричної енергії.

- Наскільки оптимальні умови ціноутворення на електричну енергію?

- Оптимальний чи режим споживання електричної енергії?

- Чи контролює підприємство свої витрати електроенергії?

Аудит технічного стану обладнання дозволить дізнатися:

- Чи є у підприємства потенціал підвищення енергетичної ефективності при модернізації обладнання?

- На скільки економічно доцільно впроваджувати енергозберігаючі технології?

- Які заходи можна провести, щоб досягти економічного ефекту?

- Як швидко підприємство зможе досягти бажаних результатів в економії при проведенні необхідних заходів?

Маючи на руках дані про поточну ситуацію складається програма енергозбереження, яка представляє собою план заходів, з розрахунком економічної складової проекту і термінами окупності необхідних фінансових вкладень.

Інструменти енергозбереження в системах споживання електричної енергії:

Підтримка оптимального значення косинуса фі ($\cos \phi$). Параметр косинус фі ($\cos \phi$) значно впливає на ефективність використання електроенергії. Його часто називають коефіцієнтом потужності, тому що при правильній синусоїдальності струму ці два значення виявляються ідентичними. Цей параметр показує яка частина з повної потужності активна, а яка реактивна. Якщо на підприємстві немає проблеми з великим об'ємом конденсаторного навантаження, реактивна потужність не буде корисною, тому для більшості підприємств косинус фі ($\cos \phi$) важливий параметр, на який необхідно звертати увагу при отриманні і оплати електричної енергії.

Оптимальне навантаження трансформаторів. При неоптимальному навантаженні трансформаторів частина електричної потужності, що надходить на підприємство витрачається марно. ККД недовантажених трансформаторів виявляється значно нижче паспортних.

Перевірка з'єднань електричних ланцюгів. Для нормальної і економічної експлуатації електротехнічного обладнання все з'єднання електричних мереж повинно проходити щоквартальну, а при можливості і щомісячну перевірку. Погане електричне з'єднання є джерелом підвищеного перехідного опору – електричних втрат, а також причиною швидкого виходу з ладу електричних контактів і може викликати загоряння.

Забезпечення безперебійності для чутливого виробництва. Забезпечення безперебійності – спосіб зниження втрат через випуск бракованого продукту. Залежно від допустимості перебоїв електропостачання всі промислові підприємства і виробничі ділянки поділяються на категорії. На підприємствах, в яких переривання технологічних процесів може нести багатомільйонні втрати, рекомендується забезпечити електропостачання підприємства як споживача особливої

категорії. В цьому випадку, підвищення витрат на електроенергію в майбутньому компенсується за рахунок скорочення виробництва бракованої продукції.

Оптимальне навантаження існуючого обладнання. Електросилові установки, вже встановлені на промислових підприємствах, повинні навантажуватися згідно паспортних даних. Недовантаження електродвигунів на 10% не дає зниження електроспоживання на таку ж частку. Тому, зниження навантаження електричного обладнання нижче паспортних даних, з великою часткою ймовірності, потребує більше часу роботи даного обладнання і сумарний обсяг спожитої електроенергії виявиться вище, ніж буде при використанні установок з нормальним рівнем навантаження.

Оптимальний підбір електроспоживаючого обладнання з виправданим запасом потужності. При проектуванні і будівництві нових виробничих ділянок необхідно провести аналіз і визначити, який режим роботи буде мати ділянку і які технічні параметри будуть вимагатися для електротехнічного обладнання. Залежно від отриманих даних обладнання повинне підбиратися так, щоб, з одного боку, забезпечити необхідні технологічні параметри в будь-який період роботи, з іншого боку, бути максимально економічними. Для досягнення цих цілей необхідно правильно визначити економічно виправданий запас електричної потужності проєктованих установок і встановити агрегати з паспортною потужністю, максимально близькою до розрахункової.

Використання частотно-регульованих приводів. Використання частотно-регульованих приводів в залежності від мети використання дозволяє піти від декількох видів втрат:

- втрати за рахунок великої потужності існуючого електросилового обладнання (тоді, коли ефект від зайвої потужності гаситься на наступних етапах);

- втрати через постійну зміну параметрів технологічного процесу і неможливості існуючого електричного обладнання реагувати на ці зміни (втрати нерівномірного споживання і пікових витрат енергії);

- інші втрати через некерованості електричного обладнання.

Застосування електричних двигунів з частотним перетворювачем дозволяє, у багатьох випадках, прямо підлаштовувати продуктивність і параметри електроспоживаючого обладнання під різні технологічні потреби. Ефект виходить як за рахунок зниження добового електроспоживання, так і за рахунок підвищення якості, а значить і ціни, товару.

Узагальнюючи, хочеться сказати, що без значних капіталовкладень і закупівлі нових технологій, промислові підприємства можна оптимізувати за рахунок нетрадиційного підходу до питання енергозбереження. Енергозбереження можна розглядати окремо від технологічних процесів – ефективність виробництва необхідно оцінювати не тільки з позиції досягнення кількісно-якісних показників продукції, що випускається, але і з точки зору енергоефективності ведення технологічних процесів. На підприємствах, побудова-

них більше 15 років тому, більшість процесів можна виконувати на 15-20% ефективніше, не знижуючи якості продукції. Залежно від характеру виробництва

і технічної досконалості промислового підприємства впровадження інноваційних енергозберігаючих заходів може дати від 5 до 30% економії енергоресурсів.

Список літератури:

1. Управление эффективностью. Справочное пособие. МЕЖДУНАРОДНОЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО. – International Energy Agency. – 9 rue de la Fédération, 75739, Paris Cedex 15, France. – Режим доступа: www.iea.org.
2. Тези доповіді Голови Держенергофактивності Миколи Пашкевича на спільному засіданні Президії Національної академії наук України та Колегії Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України (16 березня 2011 р.) «Енергоефективність як відповідь на виклики часу» / Пашкевич М. // «Енергосбережение». – 2011. – № 4. – С. 5.
3. Пабат А.А. Економічні чинники конкурентоспроможності національних енергетичних технологій / Пабат А.А. // Держава та регіони. – 2009. – № 2. – С. 144.
4. Національний інститут стратегічних досліджень. «Використання енергозберігаючих технологій в країнах ЄС: досвід для України. Аналітична записка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://od.niss.gov.ua/articles/437/>.
5. Закон України «Про енергозбереження». – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/74/94-вр>.
6. Маслікевич М.Р. Сутність оцінки енергоефективності підприємства / Маслікевич М.Р., Сердюк Б.М. // Актуальні проблеми економіки та управління. – 2011. – Вип. 5.
7. Севастьянов Р.В. Проблемы та перспективи енергозбереження на промислових підприємствах / Севастьянов Р.В. – Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Зб. наук. праць. – Маріуполь: ДВНЗ «ПДТУ», 2013. – Випуск 1. – Т. 3. – С. 107–110.
8. Тарасов А.В. Оценка значимости влияющих на энергоэффективность промышленного предприятия организационно-экономических факторов / Тарасов А.В., Гайнуллин И.Д. // Проблемы экономики и менеджмента. – 2013. – № 8. – С. 89–93.
9. Сергеев Н.Н. Оценка факторов, влияющих на энергетическую эффективность промышленных предприятий / Сергеев Н.Н. // Экономика и право. – 2013. – Вип. 2. – С. 94–97.
10. Подлесный И.В. Налоговый льготы в сфере энергоэффективности / Подлесный И.В. // Энергосбережение. – 2012. – № 12. – С. 9.
11. Гашо Е.Г. «Повышение энергоэффективности как двигатель модернизации промышленности» / Гашо Е.Г., Степанова М.В. // Энергосбережение. – 2013. – № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.abok.ru/for_spec/articles.php?nid=5609.

ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ И ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Исследованы основные цели выполнения программы мероприятий по повышению энергоэффективности предприятия. Проанализированы основные инструменты энергосбережения в системах потребления электрической энергии. Обоснована необходимость проведения мероприятий по повышению энергоэффективности.

Ключевые слова: энергоэффективность, инновационное развитие, развитие предприятия, машиностроение.

MAIN OBJECTIVES AND INSTRUMENTS FOR ENERGY EFFICIENCY ON THE ENTERPRISE

The main objectives of the program of measures to increase energy efficiency of the enterprise are investigated. The main tools of energy saving in electric energy consumption systems are analyzed. The necessity of energy efficiency measures is substantiated.

Key words: energy efficiency, innovation development, enterprise development, machine building.

Джерелюк Ю.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та маркетингу,
Херсонський національний технічний університет

ПРОГНОЗУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ СИСТЕМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНТИКРИЗОВОЇ СТІЙКОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті обґрунтовано науковий підхід, який розширює наукові дослідження антикризової стійкості як комплексної характеристики діяльності підприємства, яка відображає здатність підприємства зберігати у довгостроковому періоді поступове покращення конкурентних позицій та дозволяє сформулювати її аналітичні параметри у двох змістовних сукупностях: результуючого показника конкурентної позиції за рівнем забезпечення антикризової стійкості підприємства; комплексного показника рівня системного забезпечення антикризової стійкості підприємства. Індекс зміни результуючого показника конкурентної позиції у прогностичному періоді характеризує рівень антикризової стійкості підприємства (високий, достатній, низький); індекс зміни комплексного показника рівня системного забезпечення антикризової стійкості підприємства характеризує можливості довгострокового збереження заданого темпу росту рівня системного забезпечення антикризової стійкості підприємства (високий, достатній, низький). Даний підхід дозволяє ідентифікувати положення підприємства в межах двохкритеріальної оцінки. Здійснено прогнозування показників рівня системного забезпечення антикризової стійкості туристичних підприємств з використанням комбінованого методу прогнозування.

Ключові слова: антикризова стійкість, системне забезпечення, методи прогнозування, туристичне підприємство, комплексний показник.

Постановка проблеми. Прогнозування відіграє важливу роль в забезпеченні антикризової стійкості туристичних підприємств. Використання даного інструменту дозволяє приймати науково обґрунтовані управлінські рішення при розробці стратегій подальшого розвитку підприємств, виявляти резерви підвищення антикризової стійкості. Туристична галузь є надприбутковою складовою сучасної ринкової економіки, але в Україні її розвиток є дещо інертним та перебуває під впливом різних за характером загроз, тому прогнозування рівня системного забезпечення антикризової стійкості туристичного підприємства є важливим та складним завданням.

У даний час, орієнтуючись на інтереси і вимоги споживачів, кон'юнктуру ринку, туристичні підприємства намагаються забезпечити антикризову стійкість в конкурентному середовищі як на довгострокову, так і найближчу перспективу. Очевидно, що чим точніше визначено можливості збереження заданого темпу росту рівня системного забезпечення антикризової стійкості підприємства, тим впевненіше здійснюється поточне керівництво, тим ефективніше вирішуються проблеми.

Тому на туристичних підприємствах при підготовці управлінських рішень постійно виникають завдання, пов'язані з оцінкою майбутнього, через що зростає необхідність практичного оволодіння методами визначення можливостей збереження заданого темпу росту рівня системного забезпечення антикризової стійкості підприємства взагалі та найбільш важливих її складових.

Отримання прогностичних даних щодо антикризової стійкості на підприємствах найчастіше має несистематизований, спонтанний характер.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методологічні засади забезпечення стійкості підприємств присвячені праці таких провідних зарубіжних та вітчизняних дослідників, як: Л.Ю. Басовський, О.В. Броїло [1], К.С. Григорян, Д.С. Кондаурова, А.Л. Пустуєв, О.В. Семененко, В.М. Ячменьова, М.С. Яшин [2] та інших. Питанням сутності та оцінювання антикризової стійкості підприємства присвячено дослідження В.О. Коюди [3], В.О. Рогової [4] та Л.В. Уривської [5]. Вивчення опублікованих праць свідчать про недостатнє висвітлення принципово важливих питань, пов'язаних з прогнозуванням показників рівня системного забезпечення антикризової стійкості туристичних підприємств з урахуванням галузевих особливостей. У вітчизняній літературі немає і єдиної формули розрахунку показників рівня системного забезпечення антикризової стійкості туристичних підприємств. Разом з тим, залишаються недостатньо освітленими питання визначення можливостей збереження заданого темпу росту рівня системного забезпечення антикризової стійкості туристичних підприємств.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є обґрунтування наукового підходу щодо визначення та прогнозування можливостей довгострокового збереження заданого темпу росту рівня системного забезпечення антикризової стійкості туристичного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Прогнозування покликане відповісти на такі головні запитання: чого з найбільшою ймовірністю слід очікувати у майбутньому? Як треба змінити внутрішні та зовнішні умови, щоб досягти поставлених цілей? Прогнозування є важливою зв'язуючою ланкою між мінливим конкурентним середовищем, в якому знаходиться туристичне підприємство, і забезпеченням його антикризової стійкості на перспективу.

Під методами прогнозування, що можуть застосовуватися при визначенні можливостей збереження заданого темпу росту рівня системного забезпечення антикризової стійкості туристичних підприємств, будемо розуміти сукупність прийомів якісного і кількісного характеру, що дозволяють на основі аналізу ретроспективної зовнішньої і внутрішньої інформації, властивій даному підприємству, а також її вимірів у рамках конкретних показників винести судження певної вірогідності.

Методи прогнозування дозволяють знайти ступінь впливу окремих закономірностей і причин розвитку, уявити підприємство як динамічну систему обмірюваних з певним ступенем вірогідності взаємодій реальних економічних, техніко-технологічних та інших явищ, факторів, сил суспільної діяльності й тим самим дати можливість відтворити з певним ступенем імовірності параметри цієї системи в майбутньому [6].

За ступенем формалізації методи економічного прогнозування можна підрозділити на інтуїтивні та формалізовані. Інтуїтивні методи використовуються в тих випадках, коли неможливо врахувати вплив багатьох факторів через значну складність об'єкта прогнозування або об'єкт занадто простий і не потребує проведення трудомістких розрахунків. Такі методи доцільно використовувати і в інших випадках у поєднанні з формалізованими методами для підвищення точності прогнозів. Серед інтуїтивних методів великого поширення набули методи експертних оцінок. До формалізованих методів належать методи прогновної екстраполяції. Сутність методів експертних оцінок полягає в тому, що в основу прогнозу закладається думка фахівця або колективу фахівців, котра базується на професійному, науковому і практичному досвіді. Розрізняють індивідуальні та колективні експертні оцінки. Найбільш достовірними є колективні експертні оцінки. Методи колективних експертних оцінок припускають визначення ступеня узгодженості думок експертів із перспективних напрямів розвитку об'єкта прогнозування, сформульованих окремими фахівцями. У сучасних умовах використовується математико-статистичний інструментарій для обробки результатів опитування експертів (обчислюються дисперсія оцінок, середньоквадратичне відхилення оцінок і на цій основі – коефіцієнт варіації оцінок). Чим менше значення цього коефіцієнта, тим вище узгодженість думок експертів. Узагальнюючи результати проведеного дослідження щодо доцільності розробки прогнозів показників рівня системного забезпечення антикризової стійкості туристичних підприємств, необхідно підкреслити, що

забезпечення антикризової стійкості в умовах кожного підприємства в значній мірі залежить від початкової інформації про стан суб'єкта господарювання.

Автором сформовано цілісну систему показників оцінювання рівня забезпечення антикризової стійкості туристичного підприємства, які використовуються у плануванні, обліку та аналізі діяльності туристичних підприємств, що є передумовою практичного застосування цієї оцінки. У результаті розрахунків відібрано 14 оціночних показників, що описують рівень забезпечення зовнішньої та 31 показник, що описують рівень забезпечення внутрішньої антикризової стійкості туристичного підприємства. Результуючий показник конкурентної позиції за рівнем забезпечення антикризової стійкості підприємства – це синтетична величина та «рівнодіюча» всіх параметрів на основі їх зведення, що дозволяє проведення порівняльного аналізу у часі та просторі, у межах яких він може адекватно відображати дійсний рівень конкурентної позиції за рівнем забезпечення антикризової стійкості підприємства.

За основними вимогами комплексного оцінювання, включаючи інформаційну повноту та адекватність використання взаємопов'язаних показників суб'єктної оцінки, в ході дослідження нами адаптовано універсальний методичний підхід щодо вимірювання довжини (норми) вектора та кута між векторами до оцінювання антикризової стійкості підприємства [7, с. 16]. Визначення значення конкурентної позиції надає можливість кількісно визначити рівень її зростання, тобто оцінити рівень системного забезпечення антикризової стійкості підприємства. Показник конкурентної позиції підприємства за рівнем забезпечення антикризової стійкості є вектором, його ж просторове положення в системі координат характеризує рівень системного забезпечення антикризової стійкості підприємства в конкурентному середовищі. Рівновіддаленість вектора від кожної з координат буде відповідати високому рівню системного забезпечення антикризової стійкості підприємства. Наближення ж цього вектора до однієї з координат буде вказувати на високий рівень забезпечення однієї складової і нехтування іншими складовими антикризової стійкості.

Антикризова стійкість підприємства розглядається як комплексна характеристика підприємства, яка відображає здатність підприємства зберігати у довгостроковому періоді поступове покращення конкурентних позицій на ринку [8], тобто антикризово стійким можемо вважати підприємство, якщо виконуються наступні умови:

$$\frac{КП_i^{прогн}}{КП_i^1} \geq \frac{КП_i^1}{КП_i^0} \geq 1, \quad (1)$$

де $КП_i^0$ – базисне значення показника конкурентної позиції i -го підприємства за рівнем забезпечення антикризової стійкості, %;

$КП_i^1$ – звітне значення показника конкурентної позиції i -го підприємства за рівнем забезпечення антикризової стійкості підприємства, %;

$KП_i^{прогн}$ – прогнозне значення показника конкурентної позиції підприємства через певний період часу функціонування на ринку, %.

Індекси зміни конкурентної позиції підприємства (темпи росту) обчислюються за формулою:

$$Y_{КП_i} = \frac{KП_i^1}{KП_i^0}, \quad (2)$$

де $KП_i^1$, $KП_i^0$ – відповідно, базисне і звітне значення конкурентної позиції підприємства.

Якісну оцінку рівня антикризової стійкості підприємства наведено у табл. 1.

Пропонуємо рівень системного забезпечення антикризової стійкості підприємства ($S_{АСП}^{компл}$) розраховувати не тільки з позиції діагностики внутрішнього середовища функціонування підприємства, а й з урахуванням впливу зовнішнього середовища за наступною формулою:

$$S_{АСП}^{компл} = S_{зас} \cdot w_{зас} + S_{вас} \cdot w_{вас}, \quad (3)$$

де $S_{зас}$, $S_{вас}$ – відповідно інтегральні показники оцінювання системного забезпечення зовнішньої та внутрішньої антикризової стійкості підприємства;

$w_{зас}$, $w_{вас}$ – відповідно вагові коефіцієнти показника рівня системного забезпечення зовнішньої та внутрішньої антикризової стійкості підприємства.

Така оцінка інтегрує результати аналізу показників системного забезпечення зовнішньої та внутрішньої антикризової стійкості підприємства. Показники значущості визначаються експертним шляхом відповідно до значущості елементу і особливостей етапу життєвого циклу підприємства.

Індекси зміни рівня системного забезпечення антикризової стійкості підприємства (темпи росту) обчислюються за формулою:

$$Y_{S_i} = \frac{S_i^1}{S_i^0}, \quad (4)$$

де S_i^1 , S_i^0 – відповідно, базисне і звітне значення рівня системного забезпечення антикризової стійкості підприємства.

Якщо виконуються умови:

$$\frac{S_i^{прогн}}{S_i^1} \geq \frac{S_i^1}{S_i^0} \geq 1, \quad (5)$$

де S_i^0 – базисне значення показника рівня системного забезпечення антикризової стійкості i -го підприємства, %;

S_i^1 – звітне значення показника рівня системного забезпечення антикризової стійкості i -го підприємства, %;

$S_i^{прогн}$ – прогнозне значення показника рівня системного забезпечення антикризової стійкості i -го підприємства, %;

емства через певний період часу функціонування на ринку, %,

тоді у підприємства є можливість довгострокового збереження заданого темпу росту рівня системного забезпечення антикризової стійкості підприємства.

Для розрахунку індексів зміни (темпи росту) показника рівня системного забезпечення антикризової стійкості та визначення можливостей довгострокового збереження заданого темпу росту рівня системного забезпечення було спрогнозовано показники рівня системного забезпечення антикризової стійкості туристичних підприємств з урахуванням тенденцій минулих періодів.

Основою динамічних моделей прогнозування є методи екстраполяції даних. Методи простої екстраполяції базуються на припущенні відносної стійкості в майбутньому абсолютних значень рівнів, середнього рівня ряду, середнього абсолютного приросту, середнього темпу зростання, дані методи цілком прийнятні для короткострокового прогнозування. До недоліку середнього темпу зростання слід віднести те, що вони враховують лише початковий і кінцевий рівні динамічного ряду, виключаючи вплив проміжних рівнів. У нашому випадку – це тільки 40% інформації. Проте, цей метод дає хороші результати і може бути використаний як наближений, найпростіший спосіб прогнозування.

Складні методи екстраполяції тенденції у свою чергу можна поділити на трендові (аналітичні криві росту) і адаптивні. В основу аналітичних методів (кривих росту) прогнозування закладений принцип отримання за допомогою методу найменших квадратів оцінки детермінованої компоненти, яка характеризує основну тенденцію. Недоліком використання цих моделей є неоптимальне згладжування динамічного ряду в усіх точках динамічного ряду, оскільки середні показники динаміки найчіткіше окреслюють коливання граничних рівнів динамічного ряду. Цей недолік можливо усунути, застосувавши метод середньої ковзної, який передбачає розрахунок середнього значення показників динамічного ряду по вузлових точках. Проте метод простої середньої ковзної має недолік: під час розрахунків прогнозу останнє значення має однакову значимість, що й попереднє значення [6]. Існують методи прогнозування експоненціального згладжування, базовою основою яких є методика зваженої середньої ковзної. Експоненційне згладжування – спосіб згладжування часових рядів, обчислювальна процедура якого включає обробку всіх попередніх спостережень,

Таблиця 1

Якісна оцінка рівня антикризової стійкості підприємства

Умови	Характеристика ($P_{АСП}$)
$Y_{КП_i^{прогн}} > Y_{КП_i^{факт}}$	Високий рівень антикризової стійкості підприємства
$Y_{КП_i^{прогн}} = Y_{КП_i^{факт}}$	Достатній рівень антикризової стійкості підприємства
$Y_{КП_i^{прогн}} < Y_{КП_i^{факт}}$	Низький рівень антикризової стійкості підприємства

Джерело: власна розробка автора

при цьому враховується старіння інформації по мірі віддалення від прогнозного періоду. Важливою передумовою будь-якого методу згладжування є використання останніх даних ряду, оскільки інформація має властивість «старіння», причому чим ближче дані до інтервалу прогнозу, тим їх вплив для прогнозу повинен бути більший. Інакше кажучи, чим «старше» спостереження, тим менше воно повинно впливати на величину прогнозової оцінки. Ідея експоненційного згладжування полягає в тому, що в міру «старіння» відповідним спостереженнями надаються спадні ваги.

Різні прогнозні моделі можна комбінувати, тоді вони будуть враховувати відразу кілька компонент. Комбіновані методи прогнозування – це методи зі змішаною інформаційною основою, в яких у ролі первісних даних використовується як експертна, так і статистична інформація.

Ми вважаємо, що комбіновані методи прогнозування є найбільш придатними з точки зору їх використання для визначення можливостей збереження заданого темпу росту рівня системного забезпечення антикризової стійкості туристичних підприємств, оскільки вони у порівнянні з інтуїтивними методами менше залежать від суб'єктивізму фахівців, мають достатню інформаційну базу у вигляді статистичних рядів динаміки, потребують значно менших витрат при одночасному забезпеченні досить високої надійності й точності прогнозних оцінок.

Для підтвердження валідності теоретичних напрацювань щодо моделі прогнозування комплексного показника рівня системного забезпечення антикризової стійкості підприємства її апробацію проведено на

прикладі десяти туристичних підприємств м. Херсона. Ці туристичні підприємства є подібними за сукупністю параметрів господарювання, серед яких можна виділити такі: подібність за рівнем формування антикризової стійкості; надають приблизно однаковий спектр туристичних послуг; мають приблизно однакове ресурсне забезпечення (персонал, оргтехніка і т. ін.), що дозволяє їх порівнювати; однакове зовнішнє середовище.

Результати визначення прогнозних значення комплексного показника рівня системного забезпечення антикризової стійкості туристичних підприємств на період 2018 р., що розраховано за вищезгаданими формулами, наведено в табл. 2. Для розрахунку коефіцієнтів вагомості окремого методу прогнозування було враховано значення середнього коефіцієнту детермінації в різних прогнозних моделях та значення коефіцієнту варіації експертних оцінок. Величина коефіцієнтів детермінації та варіації є одними з критеріїв оцінки якості на надійності прогнозних результатів.

При побудові шкали (табл. 3), яка за своїми властивостями є інтервальною шкалою, необхідно врахувати розподіл значень комплексних показників рівня системного забезпечення антикризової стійкості на туристичних підприємствах, що досліджувались та числові характеристики: середню та середньоквадратичне відхилення. Обчислені числові характеристики сукупності значень рівня системного забезпечення антикризової стійкості такі: середнє значення $\bar{d}_i = 0,7922$, середньоквадратичне відхилення $\sigma = 0,0555$. Врахуємо, що значення рівня системного забезпечення антикризової стійкості змінюється від 0 до 1.

Таблиця 2

**Прогнозне значення комплексних показників рівня системного забезпечення
антикризової стійкості туристичних підприємств**

Підприємство	Прогнозне значення на 2018 р. $S_{АСП}^{комп(прогноз)}$	Рівень
«Корсар»	0,8031	вище середнього
«Азимут»	0,8309	вище середнього
«Key Tour»	0,8041	вище середнього
«Вокруг Света Tours»	0,7312	низький
«Aquavita»	0,8185	вище середнього
«Тур Плаза»	0,8063	вище середнього
«Квитки по Європі»	0,7197	низький
«All Tours»	0,8738	високий
«Tourmara»	0,7478	нижче середнього
«Вояж»	0,7555	нижче середнього

Джерело: власна розробка автора

Таблиця 3

**Інтервали змін значень комплексних показників рівня системного забезпечення
антикризової стійкості туристичних підприємств, що досліджувались ($S_{АСП}^{комп}$)**

Інтервали	$\bar{d}_i - 3\sigma$	$\bar{d}_i - 2\sigma$	$\bar{d}_i - \sigma$	$\bar{d}_i + \sigma$	$\bar{d}_i + 2\sigma$	$\bar{d}_i + 3\sigma$
	[0–0,6813)	[0,6813–0,7367)	[0,7367–0,7922)	[0,7922–0,8477)	[0,8477–0,9031)	[0,9031–1,000]
Рівень	Дуже низький рівень	Низький рівень	Нижче середнього	Вище середнього	Високий рівень	Дуже високий рівень

Джерело: розраховано автором

Якісна оцінка можливості довгострокового збереження заданого темпу росту рівня системного забезпечення антикризової стійкості підприємства

Умови	Характеристика
$Y_{\text{спрог}} > Y_{\text{факт}}$	високі можливості довгострокового збереження заданого темпу росту рівня системного забезпечення антикризової стійкості, розробка рекомендацій щодо підтримки рівня системного забезпечення антикризової стійкості підприємства
$Y_{\text{спрог}} = Y_{\text{факт}}$	достатні можливості для довгострокового збереження заданого темпу росту рівня системного забезпечення антикризової стійкості, необхідність формування достатнього обсягу ресурсів та «Банку компетенцій» підприємства, що забезпечить необхідні темпи росту рівня системного забезпечення
$Y_{\text{спрог}} < Y_{\text{факт}}$	низькі можливості довгострокового збереження заданого темпу росту рівня системного забезпечення, розробка рекомендацій щодо підвищення рівня системного забезпечення антикризової стійкості підприємства, необхідність додаткового залучення внутрішніх ресурсів та «Банку компетенцій» підприємства

Джерело: власна розробка автора

Якісну оцінку можливості довгострокового збереження заданого темпу росту рівня системного забезпечення антикризової стійкості підприємства наведено у табл. 4.

Проведення зворотного аналізу оцінок, від комплексних показників рівня системного забезпечення антикризової стійкості до системи оціночних показників, дозволяє виявити найбільш значні проблеми туристичних підприємств на шляху до забезпечення високих можливостей довгострокового збереження заданого темпу росту рівня системного забезпечення антикризової стійкості.

Висновки. На основі одержаних результатів можна типізувати туристичні підприємства за комплексним показником рівня системного забезпечення антикризової стійкості, що дозволить визначити пріоритетні напрями та розробити заходи з підвищення кожної складової антикризової стійкості.

Групування підприємств за оцінкою показника рівня системного забезпечення антикризової стійкості туристичних підприємств дає можливість сфокусувати увагу на тих проблемних моментах у забезпеченні антикризової стійкості туристичного підприємства, які повинні підлягати негайному усуненню і подальшому найдетальнішому аналізу задля запобігання повторенню подібних ситуацій у майбутньому. Постійний моніторинг рівня системного забезпечення туристичного підприємства дасть можливість виявити можливі диспропорції забезпечення та скорегувати його діяльність для забезпечення антикризової стійкості в довгостроковій перспективі.

Подальші дослідження у даному напрямку будуть спрямовані на виявлення причин порушень структурної асиметрії системного забезпечення антикризової стійкості туристичних підприємств.

Список літератури:

1. Броило Е.В. Методология управления экономической устойчивостью коммерческой организации на основе мониторинга кризисных процессов: дисс. ... доктора экономических наук : 08.00.05 / Броило Елена Валериевна. – Сыктывкар, 2008. – 318 с.
2. Яшин М.С. Методологические аспекты обеспечения устойчивости предприятия / М.С. Яшин, Е.С. Григорян // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2014. – № 5(54). – С. 114–116.
3. Коюда В.О. Методичний підхід до оцінки антикризової стійкості підприємства / В.О. Коюда О.М. Костіна // Бізнес Інформ. – 2013. – № 9. – С. 237–239.
4. Рогова В.А. Теоретические основания и формы регулирования антикризисной устойчивости предприятий : дисс. ... кандидата эконом. наук : 08.00.01 / Рогова Виктория Александровна. – Ростов-на-Дону, 2014. – 220 с.
5. Урывская Л.В. Повышение антикризисной устойчивости сельскохозяйственных предприятий в системе государственного регулирования АПК : дисс. ... кандидата эконом. наук : 08.00.01 / Урывская Любовь Васильевна. – Воронеж, 2010. – 195 с.
6. Гура О.Л. Вдосконалення планування на підприємстві за допомогою математико-статистичних методів прогнозування / О.Г. Янковий, О.Л. Гура // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1(91). – С. 229–238.
7. Сталій розвиток регіонів України / науковий керівник М.З. Згуровський. – К.: НТУУ «КПІ», 2009. – 197 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://activity.wdc.org.ua/ukraine/Isd_ukr-2400dpi-10.pdf.
8. Dzhereliuk I.O. The system approach to the assessment of anti-crisis sustainability of the enterprise / G.G. Savina, I.O. Dzhereliuk // Науковий вісник Полісся. – 2018. – № 1(13). – Ч. 2. – С. 36–40.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СИСТЕМНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АНТИКРИЗИСНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ТУРИСТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье обоснован научный подход, который расширяет научные исследования антикризисной устойчивости как комплексной характеристики деятельности предприятия, которая отражает способность предприятия сохранять в долгосрочном периоде постепенное улучшение конкурентных позиций и позволяет сформировать ее аналитические параметры в двух содержательных совокупностях: результирующего показателя конкурентной позиции по уровню обеспечения антикризисной устойчивости предприятия; комплексного показателя уровня системного обеспечения антикризисной устойчивости предприятия. Индекс изменения результирующего показателя конкурентной позиции в прогнозном периоде характеризует уровень антикризисной устойчивости предприятия (высокий, достаточный, низкий); индекс изменения комплексного показателя уровня системного обеспечения антикризисной устойчивости предприятия характеризует возможность долгосрочного сохранения заданного темпа роста уровня системного обеспечения антикризисной устойчивости предприятия (высокие, достаточные, низкие). Данный подход позволяет идентифицировать положение предприятия в пределах двухкритериальной оценки. Проведено прогнозирование показателей уровня системного обеспечения антикризисной устойчивости туристических предприятий с использованием комбинированного метода прогнозирования.

Ключевые слова: антикризисная устойчивость, системное обеспечение, методы прогнозирования, туристическое предприятие, комплексный показатель.

PREDICTION OF THE INDICATORS OF THE SYSTEMIC PROVISION OF ANTI-CRISIS SUSTAINABILITY OF TOURIST ENTERPRISES

The article substantiates the scientific approach which expands scientific researches of anti-crisis sustainability as a complex characteristic of activity of the enterprise, which reflects the ability of the enterprise to maintain in the long run a gradual improvement of competitive positions and allows to form its analytical parameters in two meaningful aggregates: the resulting indicator of a competitive position on the level of providing anti-crisis sustainability enterprises; a complex indicator of the level of systemic provision of anti-crisis sustainability of the enterprise. The index of changes in the resulting indicator of a competitive position in the forecast period characterizes the level of anti-crisis sustainability of the enterprise (high, sufficient, low); The index of the change of the complex indicator of the level of system security of the company's anti-crisis sustainability describes the possibility of long-term preservation of a given pace of growth of the systemic level of anti-crisis stability of the enterprise (high, sufficient, low). This approach allows us to identify the company's position within the two-criterion assessment. Projected indicators of the level of systemic provision of anti-crisis sustainability of tourist enterprises using the combined forecasting method are carried out.

Key words: anti-crisis sustainability, system support, forecasting methods, tourist enterprise, complex indicator.

Михайленко О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Національний університет харчових технологій

Лобас А.А.

магістрант кафедри обліку і аудиту,
Національний університет харчових технологій

ХАРАКТЕРИСТИКА ОСОБЛИВОСТЕЙ СКЛАДАННЯ БІЗНЕС-ПЛАНІВ

Стаття присвячена актуальним питанням формування та розробки бізнес-плану як аналітичного документа, що формує пріоритети розвитку підприємства, враховуючи накопичений міжнародний та вітчизняний досвід. Послідовно розкриваються сутність та структура бізнес-плану. Викладені специфічні особливості бізнес-планування як управлінської технології на основі пророблення маркетингових рішень. Розглянуто специфіку розробки різних бізнес-планів з урахуванням характеру діяльності. Бізнес-плани виступають дієвим інструментом підвищення ефективності виробництва та отримання конкретних конкурентних переваг.

Ключові слова: бізнес-план, планування, підприємництво, спеціалізація, стратегічний план.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток бізнесу можна охарактеризувати швидким розвитком, коли через високу конкуренцію спостерігається зниження рентабельності операцій. Саме це призводить до того, що для підтримання належного рівня та розвитку, підприємствам треба звертати все більше уваги на такі елементи менеджменту, як стратегія, маркетинг, логістика. Це пов'язано з тим, що дивлячись на скільки правильний напрямок розвитку обере підприємство, буде залежати його існування на ринку.

В умовах ринкових відносин зберігається актуальність підприємств планувати свою діяльність. Планування – спосіб пошуку найраціональнішого та найбільш ефективного шляху розв'язку задач. В плануванні виробничої та комерційної діяльності мають потребу підприємства всіх організаційно-правових форм.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою бізнес-планування займалися у своїх роботах як зарубіжні (К. Барроу, Д. Бористайн, Р. Браун, П. Пруетт, Б. Форд, В. Попов, С. Ляпунов, А. Волосський й ін.) так і вітчизняні дослідники (С.Ф. Покропивний, Г.О. Швиданенко, Г.М. Тарасюк, М.П. Мальська, С.М. Соболев, О.Г. Дерев'янко та ін.). Не зважаючи на те, що існують безліч методик розроблення бізнес-планів (TACIS, ЄБРР, UNIDO тощо), які застосовуються у всьому світі, та вітчизняних методичних рекомендацій, питання структури та змістовного формування на сьогоднішній день залишається актуальним.

Метою статті є аналіз особливостей складання бізнес-плану, аналіз методичних підходів щодо формування бізнес-планів для різних видів підприємницької діяльності.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні підприємства не можуть існувати автономно, тому під час ухвалення рішень необхідно враховувати не тільки всі

внутрішні фактори підприємства, але і орієнтуватися на зовнішнє середовище, яке є складним і неоднорідним. Для цього потрібно вміти глибоко спланувати всі майбутні дії підприємства, передбачивши всі можливі варіанти розвитку подій. Саме такий процес має назву бізнес-планування, а результатом його є бізнес-план. Підприємству необхідно швидко та правильно реагувати на зміни, які відбуваються як у зовнішньому так і внутрішньому середовищі підприємства, і саме гарний бізнес-план у багатьох випадках забезпечує адекватну реакцію на зміни.

Необхідність розроблення бізнес-плану обумовлюється як зовнішніми, так і внутрішніми чинниками. До таких зовнішніх чинників можна віднести:

1. на потребу органів державної влади, органів місцевого самоврядування чи бюджетної організації, зокрема:

- при необхідності заохочуванні ведення певного виду діяльності, результатом якої буде, в першу чергу, отримання соціального ефекту (нові робочі місця; природоохоронні технології; надання необхідних послуг населенню тощо) або стимулювання розвитку пріоритетних галузей для економіки відповідної адміністративно-територіальної одиниці;

- у разі об'яви органом державної влади про конкурс на найкращий бізнес-план (наприклад, серед молоді);

- при укладенні органом управління майном контракту з керівником суб'єкта господарювання державного сектору економіки, який має стратегічне значення для економіки і безпеки держави, обов'язковою умовою є розроблення бізнес-плану і подання його на затвердження або погодження відповідному органу. Неподання цього документу у встановленому порядку є однією із підстав для звільнення керівника з посади та дострокового розірвання з ним контракту;

2. якщо необхідно отримати банківський кредит на повне або часткове фінансування нового проекту, для цього організації необхідно представити фінансово-кредитній установі (банку, кредитної спілки тощо) відповідний бізнес-план із реалізації проекту. Тому бізнес-план є невід'ємною частиною при забезпеченні позикового фінансування;

3. потреба довести нову бізнес-ідею до потенційних партнерів чи/та інвесторів, де бізнес-план вважається ключовою ланкою у переконанні цих суб'єктів у доцільності вкладання своїх ресурсів у проект;

4. продаж власного бізнесу, у разі чого розроблення бізнес-плану може значно прискорити процес пошуку покупців, оскільки даний документ є досить дієвим засобом переконання у вигідності угоди.

До внутрішніх чинників, за яких є потреба у розробленні бізнес-плану, можна віднести:

а) започаткування нової ідеї, створення бізнесу (так званий «Start-Up»), у контексті чого бізнес-план допоможе врахувати особливості ведення бізнесу, передбачити вірогідні ризики та опрацювати відповідні варіанти розвитку майбутньої організації;

б) розширення бізнесу (при утворенні дочірніх підприємств, об'єднання компаній);

в) при перевірці та оцінці нової бізнес-ідеї на її шанси щодо реалізації в життя, де бізнес-план є основним критерієм при оцінці перспектив розвитку нової ідеї, а його складання є, по суті, апробацією бізнес-ідеї на папері, тому при виявленні її недоліків компанія не понесе фінансових витрат;

г) необхідність об'єктивно і правильно звірити цілі діяльності організації із наявністю необхідних для їх реалізації ресурсів;

д) перманентну адаптацію діяльності організації до динамічних ринкових змін, що, у свою чергу, також потребує розроблення бізнес-плану.

Тобто, мета бізнес-плану полягає у тому, що за його допомоги організація може реально оцінити задум, втілити його в необхідну документацію, пояснити ефективність та дати прогнози про сильні і найбільш слабкі місця проекту, привернути необхідні ресурси та управляти процесом його реалізації.

Бізнес-план необхідний не лише для нового підприємства, а й для діючих підприємств, які знаходяться на черговому етапі свого розвитку. Рівень складеного бізнес-плану показує не скільки надійний і серйозний підприємець і його справи. Бізнес-плани можуть як частина інвестиційного проекту, як документ, що містить план розробки і реалізації певного інвестиційного проекту. Також, він може бути розроблений для підприємства, до якого входять заплановані результати проекту.

При оформленні бізнес-плану обов'язково враховуються вимоги потенційних інвесторів і партнерів по бізнесу. В ньому мають міститися обов'язкові розділи, а наведені показники повинні бути достовірними, обґрунтованими, та базуватися на документах і розрахунках. Залежно від того, в якому напрямі спрямована справа та її масштабу, кількість робіт по складанню

бізнес-плану може варіювати в досить значному діапазоні, оскільки рівень його деталізації може бути різним. Тобто, в одному випадку бізнес-план потребує незначного об'єму робіт, деякі розділи можуть бути взагалі відсутні. А в іншому випадку навпаки бізнес план має бути опрацьований в повному обсязі, застосовуючи для цього трудомісткі розрахунки та важкі дослідження.

Саме тому необхідно розглянути особливості складання:

- ✓ бізнес-плану для започаткування нової організації;
- ✓ бізнес-плану для компанії, що вже існує;
- ✓ стратегічний бізнес-план;
- ✓ бізнес-план підприємства роздрібної торгівлі;
- ✓ бізнес-план виробничого підприємства;
- ✓ бізнес-план фірми, яка надає послуги;
- ✓ бізнес-план фінансового оздоровлення підприємства.

У бізнес-плані для започаткуванні нової фірми значну частину уваги необхідно приділяти безпосередньо на функціонування бізнесу та характеристику продукту. Даний бізнес-план має містити деталізований аналіз ринку та можливість компанії попасти на цей ринок. Оскільки така інформація базується на здогадках і прогнозах, то такі плани є досить ризиковими, і в них повинна приділятися велика увага процесу аналізу ринку та дослідження на чутливість кінцевих фінансових показників зміни ціни продукту (послуги), її собівартості, обсягу збуту, величини засновницьких, початкових та поточних витрат. Прогноз надходження грошових коштів та обрахунок точки беззбитковості мають містити три варіанти: оптимістичний, статичний, песимістичний. Отже, в даному бізнес-плані потрібно приділити велику увагу ймовірним ризикам підприємницької діяльності та розробити програму дій на випадок виникнення непередбачених обставин.

При формуванні бізнес-плану для існуючої фірми є переваги в отриманні меншого ризику, оскільки вони вже мають деяку практику ведення підприємницької діяльності. Тому метою такого бізнес-плану є вдосконалення існуючої роботи, внесення поправок недоліків поточного стану з урахуванням процесу модернізації, розширення чи диверсифікацію бізнесу, збільшення ефективності виробництва, ширше залучення кадрових та фінансових ресурсів. Найчастіше такі бізнес-плани розробляють для одержання кредиту, позики чи привертання інвестицій. При поданні бізнес-плану в банк, то необхідно наголосити на стабільному фінансовому стані та фінансовій стійкості фірми, достатніх фінансових потоках та активах підприємства. У випадку подання бізнес-плану потенційному інвестору потрібно довести унікальність та/або конкурентні переваги продукту (послуги), пред'явити великий потенційний ринок збуту продукції (послуг), перспективи його стрімкого, стабільного росту та команду менеджерів.

Стратегічний бізнес-план – план виконання задач в довгостроковій перспективі, де концентрується увага на напрямках розвитку бізнесу та захоплення ринкових

позицій на період до шести та більше років. При цьому може застосовуватись одна із альтернатив базової стратегії розвитку – інтенсивного, інтеграційного та диверсифікаційного розвитку, за рахунок зміни або розширення асортименту продукції (послуг), яке виготовляє організація, нових підходів до маркетингової політики, технологічні оновлення бізнесу, зміни організаційної структури тощо.

Хоча бізнес-план є однією із частин стратегічного плану, який його деталізує на поточний період, але бізнес-планування та стратегічне планування не є тотожними поняттями. Вони відрізняються тим, що:

- бізнес-план не містить весь комплекс загальних цілей підприємства, а лише одну з них, яка визначає створення чи розвиток нового для підприємства бізнесу;
- стратегічні плани є перспективними планами, які орієнтуються в перспективі на довгостроковий або середньостроковий період, а бізнес-плани мають чітко встановлені межі;
- по формі бізнес-план нагадує проект з детальною розробкою всіх його елементів, тоді як стратегічний план може містити лише основні концептуальні підходи;
- при розробці стратегічного плану часто користуються неповною та неточною інформацією, яка може з часом коригуватися, тоді як бізнес-план потребує при складанні більш чіткої та повної інформації.

Якщо підприємство позиціонує себе як підприємство у фрагментованій галузі і його діяльність представляє собою роздрібну торгівлю, то в бізнес-плані потрібно максимально приділити увагу таким ключовим аспектам як процесу закупівлі, безпосередньо процесу організації продажу та обслуговуванню клієнтів, команді з продажу. При цьому закупівлі мають забезпечувати широкий асортимент, якість, ціну та обсяги придбання товарів, наявність можливості отримання реклаमाцій та швидкість доставки товарів, контроль товарного запасу та договори про поставки. Разом з тим варто приділяти велику увагу фірмовому дизайну магазину, його чистоті, корпоративній культурі та культурі обслуговування, місцю розташування, системі знижок та можливості після продажного обслуговування тощо.

Якщо бізнес пов'язаний з безпосереднім виробництвом продукції на підприємстві, то найбільшу кількість уваги слід приділити плануванню виробничого процесу, здійснення контролю запасів (як виробничих так і товарних), роботі з підрядниками, собівартості виробленої продукції, ціновій політиці. До плану має входити інформація про закупівлю сировини і комплектуючих, мінімальні та максимальні їх обсяги і обсяги готової продукції, планування виробничого процесу, виробничих потужностей та їх використання, розміщення обладнання та розробку маршруту технологічного процесу, необхідність в робітниках. Оскільки виробничі (товарні запаси) є матеріальним відображенням виведеного з обороту капіталу, то для ефективного їх використання необхідно, з одного боку, мінімізувати рівень товарних запасів, а з іншого – під-

тримувати ритм виробництва, не допустити простоїв та збоїв у виробничому процесі та на робочому місці. Тому слід також звернути особливу увагу на логістичні операції, пов'язані з розташуванням складів, рухом сировини, навантажувально-розвантажувальними роботами тощо [6, с. 441].

З метою обґрунтування матеріально-технічного забезпечення виробництва розглядається на скільки можливо забезпечити проект сировиною, матеріалами, запасними частинами, енергією тощо. Для цього передбачається врахувати наступне:

- розрахунок потреби в матеріально-технічних ресурсах;
- перелік можливих контрагентів з поставки ресурсів;
- періодичність надходження основної сировини та матеріалів (помісячно, в сезон, щоденно) і належність їх якості відповідно вимогам підприємства;
- умови постачальників щодо оплати (передоплата, бартер тощо);
- схема матеріально-технічного забезпечення (транспортування, навантажувально-розвантажувальні роботи, складування);
- оцінка необхідності в енергетичних ресурсах;
- розрахунок економії матеріально-технічних ресурсів при модернізації та впровадженні нових технологій;
- оцінка можливих ризиків в процесі ресурсного забезпечення та заходи щодо їх зниження [5, с. 434].

Говорячи про бізнес-план фірми, яка надає послуги, слід зауважити, що особливості просування на ринок послуг залежать від їх властивостей (неоднорідність, недовговічність, надання в потрібному місці та у визначений час тощо). Разом з тим їх особливості не впливають на подальше зростання частки послуг у валовому внутрішньому продукті країни. Варто відмітити, що пропонувані товари цінні не самі по собі, а в зв'язку з тим, що надають певну функцію чи послугу. Найчастіше товар представляє собою комплекс, до якого входить передпродажне та післяпродажне обслуговування [7, с. 431]. Крім того, часто послуги впроваджуються на ринок швидше, ніж виробництво товарів, і відповідно вимагають менших початкових капітальних витрат.

Для того, щоб бізнес послуг став успішним, необхідно сконцентрувати увагу на таких специфічних його пунктах як імідж фірми та особливості позиціонування її на ринку, пакетність послуг, дотримання задекларованих принципів роботи, індивідуальний підхід працівників до клієнтів тощо.

Бізнес-план фінансового оздоровлення підприємства розробляється для підприємства, яке знаходиться в стані неплатоспроможності і потребує фінансового оздоровлення (санації) своєї діяльності. Такий бізнес-план дозволяє розробити конкретні заходи щодо відновлення платоспроможності підприємства та підтримки ефективної його діяльності за рахунок надання державної фінансової допомоги для проведення заходів санаційного характеру. Загальна структура такого бізнес-плану передбачає наступні складові:

- 1) Загальна характеристика господарської діяльності.
- 2) Стислий план фінансового оздоровлення.
- 3) Аналіз фінансового стану компанії.
- 4) Просування щодо відновлення платоспроможності та підтримки ефективності діяльності підприємства.
- 5) Ринок і конкуренція.
- 6) Маркетингова діяльність [8, с. 193].

Для того, щоб було успішно реалізовано план по фінансовому оздоровленню, необхідно контролювати процес його виконання. Саме тому в плані мають бути представлені:

- опис системи контролю організації за виконанням заходів, передбачених планом фінансового оздоровлення;
- аналіз можливості фінансового оздоровлення та реалізації альтернативних заходів у разі невиконання ключових заходів, які передбачені планом фінансового оздоровлення.

Висновки. Отже, варто зазначити, що бізнес-план не є тільки рекламним продуктом, який позиціонує виробника продукції або надавача послуг на ринку, але й дає аналіз і розкриває особливості ведення бізнесу з точки зору характеристики самого підприємства, його

доцільності та ринкових можливостей. Зміст та оформлення бізнес-плану є важливими, саме тому інвестор при вкладанні коштів має бачити чіткі уявлення про майбутній бізнес, його масштаби і форми; найважливіші показники маркетингу, виробничої і фінансової діяльності; чи отримає проект необхідне сировинне, технічне та кадрове забезпечення; вартість інвестицій, які необхідні, та терміни їх повернення; ризики пов'язані з реалізацією проекту, на які йде підприємець, і інші його характеристики.

Для українських підприємців бізнес-план є найбільш необхідний у тих випадках, коли треба отримати кошти від іноземних інвесторів, оскільки більшість інвесторів віддають перевагу, тим підприємцям, де добре розглянутий бізнес-план.

Дякуючи бізнес-планування підприємець може:

- зрозуміти на скільки майбутнє підприємство є стійким до різних факторів впливу, мінімізувати ризик підприємницької діяльності;
- визначити, які перспективи очікують бізнес;
- отримати кошти від потенційних інвесторів;
- здобути досвід в плануванні.

Список літератури:

1. Головань С.И. Бизнес-планирование. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2008. – 320 с.
2. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: Навч. посібник. – Вид. 2-ге, доп. / С.Ф. Покропивний, С.М. Соболев, Г.О. Швиданенко, О.Г. Дерев'яно. – К.: КНЕУ, 2012. – 379 с.
3. Лудольф Ф., Лихтенберг С. Бизнес-план. Профессиональная подготовка и убедительная презентация. – М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2014. – 208 с.
4. Пасічник В.Г., Акіліна О.В. Планування діяльності підприємства: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2015. – 256 с.
5. Іванова В.В. Планування діяльності підприємства: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2016. – 472 с.
6. Планування і контроль на підприємстві: Навч. посіб. / За ред. М.О. Данилюка. – Львів: Магнолія-2006, 2009. – 531 с.
7. Підприємництво: Навч. посіб. / За ред. В.А. Підсолонко. – К.: Центр навчальної літератури, 2013. – 616 с.
8. Ковтун О.І. Стратегія підприємства: Навч. посібник, 2-ге вид., стереотип. – Львів: Новий Світ-2000, 2016. – 388 с.

ХАРАКТЕРИСТИКА ОСОБЕННОСТЕЙ СОСТАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА

Статья посвящена актуальным вопросам формирования и разработки бизнес-плана как аналитического документа, который формирует приоритеты развития предприятия, учитывая накопленный международный и отечественный опыт. Последовательно раскрываются сущность и структура бизнес-плана. Изложенные специфические особенности бизнес-планирования как управленческой технологии на основе проработки маркетинговых решений. Рассмотрена специфика разработки различных бизнес-планов с учетом характера деятельности. Бизнес-планы выступают действенным инструментом повышения эффективности производства и получения конкретных конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: бизнес-план, планирование, предпринимательство, специализация, стратегический план.

KEY FEATURES OF BUSINESS PLANNING

The article is devoted to the actual issues of business plan formation and its development as an analytical document that forms the priorities of enterprise progress, taking into account international and national experience. Business plan essence and structure are consistently revealed. Peculiar features of business planning as a management technology which are based on marketing decision making are discussed. The specifics of different business plans taking into account the nature of the activities are examined. Business plans are deemed as the effective instruments of increasing the production efficiency and receiving particular competitive advantages.

Key words: business plan, planning, entrepreneurship, specialization, strategic plan.

Савченко С.М.

кандидат економічних наук, доцент,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Селіверстова А.С.

студентка,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ ТА ВИЯВЛЕННЯ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ АВТОМОБІЛЕБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано діяльність автомобілебудівних підприємств України в період з 2009 до 2017 року. Розглянуто політичні, економічні, соціальні та технологічні фактори впливу на автомобілебудування України. На основі факторів зовнішнього впливу сформовано матрицю PEST-аналізу автомобільного ринку України. У рамках стратегічного планування розкрито можливості та загрози автомобілебудування України. У результаті дослідження розроблено рекомендації для зменшення ризиків та зниження впливу загроз на автомобілебудівні підприємства України.

Ключові слова: автомобілебудування, підприємство, легкові автомобілі, виробництво, загрози, можливості, PEST-аналіз.

Постановка проблеми. У промислово розвинутих країнах автомобілебудування має значний вплив на економіку країни в цілому, вплив на розвиток інших галузей, які забезпечують її комплектуючими та сировиною, впливає на соціальний розвиток суспільства тощо. В Україні існує значний потенційний попит на продукцію автомобілебудівної галузі, але не дивлячись на це, автомобільний ринок в Україні значно більше наповнений імпоротною продукцією, ніж вітчизняною. У результаті маємо невідповідність пропозиції і попиту на ринку автомобілів, що свідчить про низьку конкурентоспроможність української продукції автомобілебудування.

За таких умов виникає необхідність виявлення факторів зовнішнього впливу, загроз і можливостей автомобілебудівних підприємств України та на їх основі розробки рекомендацій для зменшення впливу на них виявлених загроз. Таке дослідження допоможе окреслити перспективи розвитку автомобілебудівних підприємств України та галузі в цілому, що обумовлює його актуальність.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивчення стану та тенденцій розвитку автомобілебудування в Україні займалися багато вітчизняних науковців, серед яких Бессонова С. та Краузе О. Оцінюванням характеристик ринку продукції автомобілебудування в Україні займався Семирак О. [1]. Перспективам розвитку легкового автомобілебудування приділяли увагу Бондаренко А., Кривоконь О. [2] та Марущак О. Заслужують на увагу роботи В. Кищуна [3], який досліджував тенденції виробництва легкових автомобілів, та О. Кузьміна, який надавав поради щодо покращення діяльності автомобілебудівних підприємств [4].

Враховуючи вагомий вплив на працювання у даній галузі, варто зазначити, що для автомобілебудівних підприємств важливо розробляти рекомендації з урахуванням постійної зміни факторів, які на них впливають. Сьогодні, в умовах євроінтеграційних процесів, для автомобілебудування України відкриваються нові можливості, які варті уваги.

Формулювання цілей статті – виявити фактори зовнішнього впливу, загрози та можливості автомобілебудівних підприємств України та на їх основі розробити рекомендації для зменшення впливу цих загроз.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стан автомобілебудування в Україні все ще залишається незадовільним. Особливо це стосується легкових автомобілів, обсяг виробництва яких за останні десять років впав більше ніж в 50 разів [5]. Так, за даними Асоціації автовиробників України [5], виробництво легкових автомобілів в Україні представлено наступними підприємствами:

- 1) ПрАТ «Запорізький автомобілебудівний завод» (ПрАТ «ЗАЗ»);
- 2) Корпорація «Богдан»;
- 3) ТзОВ «Кременчуцький автоскладальний завод» (КрАСЗ);
- 4) ПрАТ «Єврокар».

У табл. 1 представлено обсяги виробництва легкових автомобілів цими підприємствами у 2008–2017 роках.

З 2015 року до цього часу Корпорація «Богдан» не виробляла легкові автомобілі. А ТзОВ «Кременчуцький автоскладальний завод» припинив свою діяльність у 2015 році. Отже, 2014 рік був останнім, коли працювали всі чотири автомобілебудівні підприємства в

Таблиця 1

Обсяги виробництва легкових автомобілів (шт.)

Рік	ПрАТ «ЗАЗ»	Корпорація «Богдан»	КрАСЗ	ПрАТ «Єврокар»
2008	252476	87328	25036	35892
2009	43958	14386	3738	3564
2010	42266	19190	6341	7464
2011	59360	20240	6329	11656
2012	39917	12034	3180	14556
2013	19257	5958	9049	11494
2014	12749	1999	7514	3649
2015	3624	0	Закриття	2030
2016	403	0	—	3937
2017	1151	0	—	6145

Джерело: складено за [5]

Україні. Найбільше легкових автомобілів в 2014 році вироблялося на ПрАТ «ЗАЗ» (рис. 1).

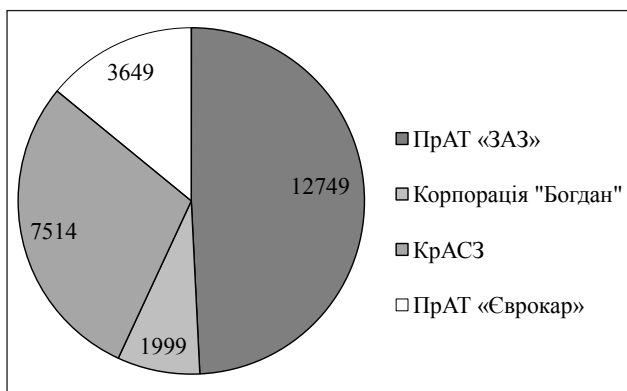


Рис. 1. Обсяги виробництва легкових автомобілів в Україні у 2014 році

Джерело: розроблено за [табл. 1]

Після 2008 року обсяг виробництва легкових автомобілів в Україні різко скоротився. Розглянемо, як змінювалась кількість вироблених підприємствами автомобілів з 2009 по 2017 рік (рис. 2).

З графіка можемо бачити, як сильно скоротилися обсяги виробництва за останні роки. У 2016 році було випущено рекордно мала кількість легкових автомобілів за історію українського автомобілебудування. З 2011 року зберігалася тенденція до спаду, і тільки у 2017 році українським автомобілевиробникам вдалося дещо покращити ситуацію та перевершити результати 2015 року, проте загальний обсяг виробництва легкових автомобілів в Україні у 2017 році в 9 разів менший, ніж у був у 2009 році, та майже у 55 разів менший, ніж у 2008 році.

Прослідковується тенденція до зменшення обсягів виробництва легкових авто на ПрАТ «ЗАЗ». Лише у 2011 та 2017 роках підприємству вдалося покращити цей показник в порівнянні з минулим роком відповідно. Але при цьому результати 2017 року перевершують лише обсяги виробництва ПрАТ «ЗАЗ» у 2016 році, коли вони досягли мінімуму за історію існування заводу. Загалом, порівнюючи результати 2017 року з 2008 роком виробництво на Запорізькому автомобілебудівному заводі зменшилось майже у 220 разів.

Потужності Корпорації «Богдан» становлять 120 000 – 150 000 легкових автомобілів на рік. При

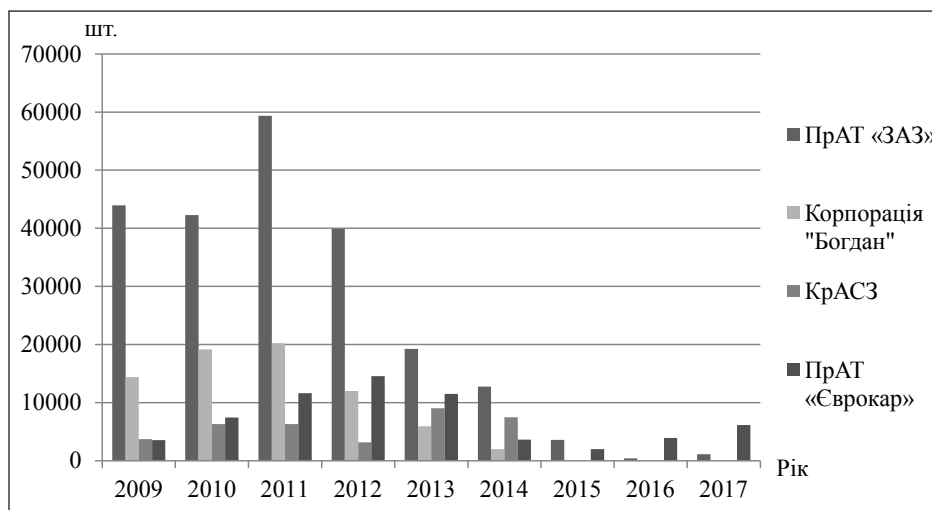


Рис. 2. Обсяги виробництва легкових автомобілів українськими підприємствами

Джерело: розроблено за [табл. 1]

цьому з 2009 до 2014 року підприємство лише у 2011 році виробило більше 20 тисяч легкових автомобілів. У 2014 році рекордно мала кількість за аналізований період – лише 1999 шт. автомобілів. З 2015 Корпорація «Богдан» не випускала легкові автомобілі. Хоча з 2008 по 2011 роки цей виробник за обсягами виробництва займав друге місце після ПрАТ «ЗАЗ». За результатами 2012 року друге місце належало вже ПрАТ «Єврокар», а після 2013 року вже і КрАСЗ виробляв більше авто, ніж Корпорація «Богдан».

ТзОВ «Кременчуцький автоскладальний завод» ліквідовано у 2015 році. До цього з дати свого заснування КрАСЗ випустив більше 140 000 автомобілів. За аналізований період найбільше легкових авто було випущено у 2008 році, як і у решти цих підприємств, а вже у наступному, 2009 році обсяги виробництва скоротилися у майже 7 разів, хоча після цього підприємству вдалося знов набрати обертів, і у 2013 та 2014 роки випустити більше автомобілів, ніж кожного року після 2008. При цьому завод був на другому місці після ПрАТ «ЗАЗ» за обсягами виробництва у 2014 році.

Завдяки своїй інноваційній та інвестиційній діяльності та співпраці з європейськими підприємствами, ПрАТ «Єврокар» став лідером автомобілебудування в Україні з 2016 року. Зараз підприємство розвивається та з 2015 року збільшує обсяги виробництва легкових автомобілів.

Щоб зрозуміти, яка ємність ринку автомобілів в Україні, розглянемо статистику продажів автомобілів (табл. 2 та рис. 3).

Таблиця 2

Статистика продажів автомобілів

Рік	2013	2014	2015	2016	2017
Кількість зареєстрованих автомобілів, шт.	213 322	97 020	46 546	65 562	81 625

Джерело: складено за [6]

На українському автомобільному ринку існує значний попит, зростання якого можна спостерігати останній час. Та це попит переважно на імпортну продукцію. У цій ситуації важливо розробити рекомендації для підвищення конкурентоспроможності українських автомобілебудівних підприємств. Для цього в рамках стра-

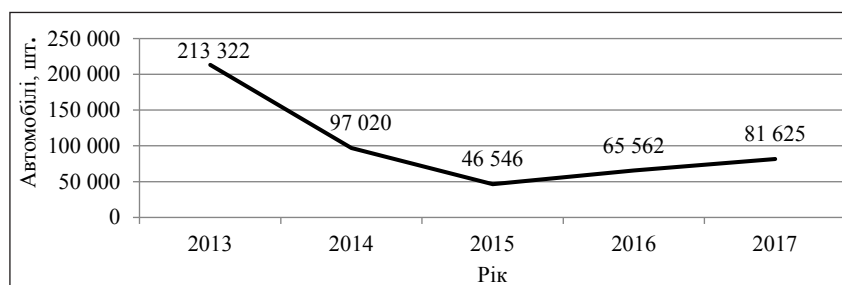


Рис. 3. Кількість зареєстрованих автомобілів в Україні

Джерело: розроблено за [6]

тегічного планування для початку потрібно розкрити загрози і можливості автомобілебудування України, це допоможе компаніям використати можливості та управляти або ліквідувати загрози, які можуть їх послабити.

Для оцінки ключових ринкових тенденцій галузі використовується методика PEST-аналізу, а його результати можна використовувати для визначення переліку загроз і можливостей [7, с. 84]. Для проведення такого аналізу необхідно розглянути політичні, економічні, соціальні та технологічні фактори впливу на автомобілебудування України.

Виділивши основні фактори зовнішнього впливу на автомобілебудування в Україні ми на їх основі сформували матрицю PEST-аналізу автомобільного ринку України (табл. 3).

За результатами PEST-аналізу можна зрозуміти, що більшість виявлених факторів, які можуть напругу або опосередковано впливати на автомобілебудування в Україні, мають негативний вплив.

Отже, необхідно виокремити загрози і можливості автомобілебудування України, щоб надати рекомендації щодо розвитку галузі (див. рис. 4).

Розглянемо більш детально, як саме діють ці загрози і можливості автомобілебудування України.

Загрози:

1. Інтенсивна конкуренція: наявність великої кількості гравців на ринку легкових автомобілів призводить до підвищення рівня конкуренції. В умовах європейських інтеграційних процесів автомобілебудування України може не витримати такої конкуренції, так як український ринок є привабливим для виробників з ЄС, а їх продукція привабливіша для українських споживачів. Тому в такій ситуації необхідно підвищувати конкурентоспроможність автомобільної промисловості в Україні та її продукції.

2. Нестабільність цін на паливо: для пасажирського сегменту коливання цін на бензин залишається визначальним фактором. Через нестабільну економічну ситуацію в Україні ціни на паливо можуть змінюватись непередбачувано, що впливає на попит продукції автомобілебудування.

3. Уповільнена економіка: нестабільність економіки, інфляція, безробіття та інше – економічні фактори, які безпосередньо завдають шкоди автомобільній промисловості.

4. Високі витрати і інвестиції в дослідження і розробки (R&D): через те, що зрілі ринки вже насичені, промисловість переходить на ринки, що розвиваються, шляхом створення центрів досліджень, промислових об'єктів та розробок на цих ринках.

5. Переговорна здатність споживачів: наявність великої кількості варіантів, жорстка конкуренція між виробниками та багато альтернатив на вибір надали можливість споживачам обирати що завгодно. Не кожен

PEST-аналіз автомобілебудування в Україні

Політичні фактори (P)	Економічні фактори (E)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Високий рівень корупції та бюрократії. 2. Воєнні дії на території України. 3. Недосконала податкова система та законодавча база. 4. Нестабільний уряд. 5. Наближення норм українського законодавства до європейського в умовах європейських інтеграційних процесів. 6. Угода про асоціацію між Україною та ЄС (Частина 2, Глава 2, Розділ IV, стаття 44 «Спеціальні заходи щодо легкових автомобілів»). 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Слабке залучення іноземних і вітчизняних інвестицій у автомобілебудування. 2. Високі ставки кредитування українських банків. 3. Залежність економіки України від іноземних кредитів. 4. Неконтрольоване зростання цін на послуги і товари природних монополій (наприклад, на сировину). 5. Низька рентабельність виробництва українських підприємств. 6. Нестабільність цін на паливо.
Соціальні фактори (S)	Технологічні фактори (T)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Більші вимоги споживачів щодо якості продукції. 2. Зростання інтересу споживачів до вітчизняної продукції. 3. Відсутня чітка орієнтація на якість, яка є основою конкурентоспроможності. 4. Зростає рівень освіченості в країні, а отже більше кваліфікованої робочої сили. 5. Стрімке скорочення персоналу автомобілебудівних підприємств. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Зростання швидкості трансферу технологій в умовах інтеграційних процесів. 2. Створення технопарків. 3. Уповільнене впровадження нових технологій і диверсифікація виробництва в автомобілебудуванні. 4. Незначна інноваційна діяльність українських підприємств. 5. Зношування на підприємствах активної частини основних засобів.

Джерело: розроблено за [1, с. 344; 8, с. 11]

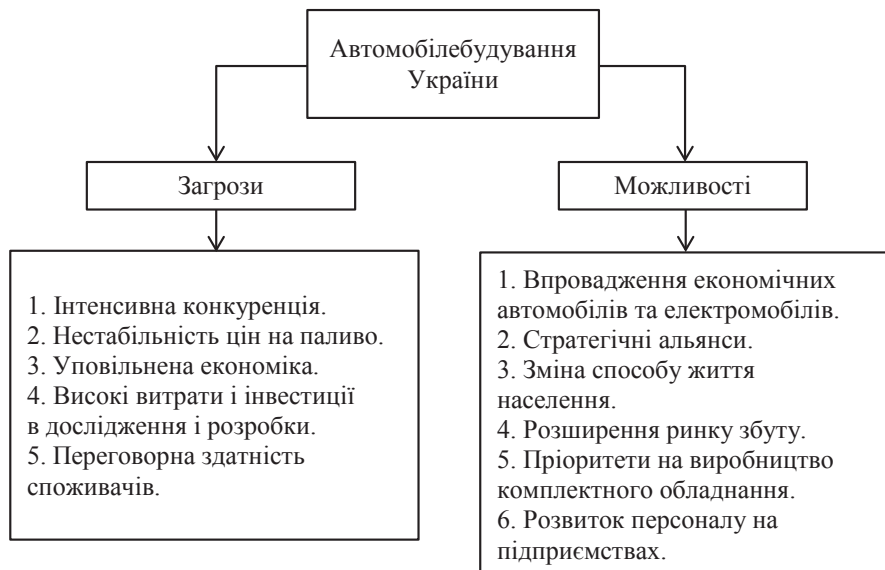


Рис. 4. Загрози та можливості автомобілебудування України

Джерело: розроблено автором

український споживач обере продукцію національного виробника серед безлічі запропонованих варіантів.

Можливості:

1. Впровадження економічних автомобілів та електромобілів: оптимізація двигунів внутрішнього згоряння та програми економії та дотації при купівлі електромобілів є гарними можливостями для автомобільного ринку України. Економічність автомобілів є необхідністю в наш час. Те саме стосується виробництва електромобілів, попит на які зростає, а в Україні вже існує достатня кількість електричних зарядних станцій. Отже, існує можливість виробництва електромобілів для експорту і просування на власному ринку, проте для цього необхідні нові технології.

2. Стратегічні альянси: створення стратегічних альянсів може стати ефективною стратегією для авто-

мобільних компаній. Використовуючи партнерство з іншими компаніями, українські підприємства можуть отримати новий досвід у виробництві, перейняти передові технології та управлінські рішення.

3. Зміна способу життя населення: рівень життя населення покращується, а разом з цим зростає і платоспроможний попит, на автомобілі зокрема. Отже, при збільшенні привабливості продукції вітчизняного автомобілебудування та купівельної спроможності українців можливе зростання обсягів реалізації автомобілів українського виробництва на внутрішньому ринку.

4. Розширення ринку збуту: можливість просування продукції вітчизняного автомобілебудування на ринки країн-членів ЄС в умовах європейських інтеграційних процесів.

5. Пріоритети на виробництво комплектного обладнання: з огляду на збільшення електроніки в сучасних автомобілях, виробники обладнання повинні співпрацювати з постачальниками та експертами за межами традиційної автопромисловості. Отже, для підвищення конкурентоспроможності автомобілів українського виробництва необхідно знаходити нові інноваційні рішення для забезпечення електронним обладнанням сучасних автомобілів.

6. Розвиток персоналу на підприємствах: українським автомобілевиробникам слід розглядати витрати, що йдуть на розвиток персоналу, як довгострокові інвестиції в людський капітал. Це допоможе в інноваційному розвитку галузі, який у сучасному економічному середовищі є важливою вимогою. В Україні існує якісна освітня база для забезпечення підготовки висококвалі-

фікованих працівників, що є потенційною конкурентною перевагою для автомобілебудівних підприємств.

Отже, українським автовиробникам варто навчитися використовувати свої можливості для розвитку галузі та уникати або ліквідовувати загрози, які можуть її послабити.

Висновки. На основі проведених досліджень українським автомобілебудівним підприємствам для зменшення (або нівелювання) загроз та ризиків необхідно розширювати ринки збуту та номенклатуру продукції, сформувати асортимент запасних частин та товарів, які б відповідали потребам ринку, оптимізувати витрати на виробництво та схеми постачання, проводити моніторинг активності конкурентів на українському ринку та контролювати їх ціноутворення, удосконалювати внутрішні бізнес-процеси.

Список літератури:

1. Семирак О.С. Оцінювання характеристик ринку продукції автомобілебудування в Україні. Вісник Національного університету "Львівська політехніка". 2014. № 811. С. 340–346.
2. Кривоконь О.Г., Бондаренко А.І. Стратегія та перспективи розвитку легкового автомобілебудування в Україні. Автомобільний транспорт. 2012. № 30. С. 23–28.
3. Кишун В.А. Виробництво легкових автомобілів: світові та вітчизняні тенденції. Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. 2003. № 13. С. 137–145.
4. Кузьмін О.С. Злиття підприємств в автомобілебудівній промисловості України як фактор активізації інвестиційної діяльності (Рекомендації для виробників вантажних автомобілів та автобусів) / І. Коркуна, Р. Шуляр, Н. Рудницька // Metody obliczeniowe i badawcze w rozwoju pojazdów samochodowych i maszyn roboczych samojedznych: zarządzanie i marketing w motoryzacji : materiały XI Konf. międzyn. Rzeszów, 20–23 wrześ. 2000 r. – Rzeszów, 2000. – С. 181–186.
5. Статистика // Асоціація автопроизводителей Украины. URL: <http://ukrautoprom.com.ua/statistika> (дата звернення 05.06.2018).
6. Sales Statistics // OICA. URL: <http://www.oica.net/category/sales-statistics/> (date of request 16.05.2018).
7. Дикань В.Л. та ін. Стратегічне управління: навч. посібник. Київ: ЦУЛ, 2013. 272 с.
8. Андрушкевич З.М. Перспективний аналіз умов інноваційного розвитку машинобудівних підприємств України. Хмельницький національний університет. 2010. С. 9–13.

ОЦЕНИВАНИЕ СОСТОЯНИЯ И ВЫЯВЛЕНИЯ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ АВТОМОБИЛЕСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

В статье проанализирована деятельность автомобилестроительных предприятий Украины в период с 2009 до 2017 года. Рассмотрены политические, экономические, социальные и технологические факторы влияния на автомобилестроение Украины. На основе факторов внешнего воздействия сформирована матрица PEST-анализа автомобильного рынка Украины. В рамках стратегического планирования раскрыты возможности и угрозы автомобилестроения Украины. В результате исследования разработаны рекомендации для уменьшения рисков и снижения влияния угроз на автомобилестроительные предприятия Украины.

Ключевые слова: автомобилестроение, предприятие, легковые автомобили, производство, угрозы, возможности, PEST-анализ.

ASSESSMENT OF THE STATE AND IDENTIFICATION OF THE PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE AUTOMOTIVE ENTERPRISES IN UKRAINE

The article analyzes the activities of the car manufacturing enterprises of Ukraine in the period from 2009 to 2017. Political, economic, social and technological factors of influence on the automotive industry of Ukraine are considered. On the basis of external factors, a matrix of PEST analysis of the automotive market of Ukraine was formed. Within the framework of strategic planning, the opportunities and threats of the automotive industry in Ukraine are disclosed. As a result of the research, recommendations were developed to reduce risks and reduce the impact of threats on the automotive enterprises of Ukraine.

Key words: automotive, enterprise, cars, production, threats, opportunities, PEST-analysis.

4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.14

Брянцев В.О.

доктор географічних наук, професор
Таврійський національний університет ім. В.І. Вернадського

Мельниченко Г.М.

кандидат економічних наук, доцент
Науково-дослідний інститут ДП «Каталіз і екологія»,
Інститут фізичної хімії ім. Л.В. Писаржевського Національної академії наук України

Лишко С.В.

кандидат історичних наук, доцент
Черкаський державний технологічний університет

ВПЛИВ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ПІДСИТЕМИ РЕГІОНУ НА ЙОГО РОЗВИТОК

В статті економіка регіону розглянута з позиції системного підходу. Досліджено сукупність та взаємозв'язок підсистем регіональної економіки. Узагальнена та проведена порівняльна оцінка соціально-економічних підсистем з позиції виявлення пріоритетних підсистем, які, насамперед, визначають відтворювальний розвиток регіонів, що дозволяє виявити домінуючі підсистеми: фінансово-бюджетна, соціальна, інституціональна, і лідируючі: інноваційна та інвестиційна підсистеми. Визначено інноваційно-інвестиційну підсистему, як ключову в формуванні відтворювального потенціалу регіональної економіки. Вказано відмінність форми прояву властивостей інноваційної підсистеми від властивостей системи цілому.

Ключові слова: регіон, відтворювальний потенціал, підсистеми економіки, інноваційна підсистема, взаємозв'язок.

Постановка проблеми. Функціонування сучасної економіки України та її регіонів, неможливе без відтворювальних процесів, які орієнтують на конкурентоспроможне виробництво високотехнологічних товарів і послуг. Перехід регіональних економічних систем на інтенсивний шлях розвитку передбачає активізацію інноваційно-інвестиційної діяльності і використання результатів науково-технічного прогресу в реальній економіці, розробку відповідних стратегій і планів з адекватними пріоритетами і цілями, змінним моніторингом їх реалізації. Територіальна економіка як соціально-економічна система, базується на поєднанні відповідних термінів, визначається правилами ведення регіонального господарства, у вигляді сукупностей засобів і процесів в економічній діяльності з метою створення умов та виробництва необхідних благ для якісного життя населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічною основою дослідження соціально-економічної системи регіону постали роботи вчених, які також приділяють увагу феномену еконо-

мічного розвитку, а саме: Бутко М.П., Безуглий В.В., Вяткітна Т.Г., Данилишин Б.М., Дармограй В.І., Долішній М.І., Жук М.В., Качала Т.М., Лишиленко В.І., Медвідь В.Ю., Хвесик М.А., Чернюк Л.Г. та інші вітчизняні та зарубіжні вчені-регіоналісти.

Однак в дослідженнях взаємозв'язку соціально-економічних та сукупностей підсистем в економіці регіонів, що визначають ефективність використання їх у відтворювальному потенціалі не достатньо висвітленні, що обумовило доцільність дослідження з метою заповнення даної ніші.

Постановка завдання. Встановити взаємозв'язок соціально-економічних підсистем економіки регіону та визначити ключову в регіональному відтворювальному потенціалі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожна економічна система, починаючи від трансконтинентальних і національних, і, закінчуючи суб'єктами господарювання, має специфічні структурні елементи, у вигляді базових підсистем, до яких, в рамках регіональної економіки, відносяться соціальна, екологічна,

виробництва товарів і послуг, споживча, інституціональна, фінансово-бюджетна, інноваційна, інвестиційна і управлінська.

У сукупності виділених підсистем, особливе місце займає інноваційна, яка спільно з інвестиційною, є рушієм територіального розвитку, як з позицій наукових досліджень з метою збільшення знань, розробки та впровадження передових виробничих та інформаційно-комунікаційних технологій, так і безперервного відтворювального процесу на основі зростаючих потоків грошових коштів в рамках основного і оборотного капіталу [1, с. 20].

Справа в тому, що на всіх етапах інноваційна діяльність (від розробки новачок до поточного виробництва та реалізації відповідних продуктів), що базується на безперервних додаткових вкладень в основний і оборотний капітал, тісно пов'язана з інвестиційною. Остання, у зв'язку з різноманітністю та індивідуальним поєднанням, в кожному випадку, джерел, цілепокладання і проектів, завжди є новою, а між інноваціями та відповідними фінансовими вкладеннями спостерігається практично детермінований зв'язок. У підсумку, інноваційно-інвестиційна підсистема є ключовою в регіональному відтворювальному процесі.

Цей методологічний аспект підтверджується даними економіко-математичних розрахунків. Для цього розробляють інформаційну технологію оцінки специфічного поєднання підсистем регіональної економіки, з позицій спостережних перехресних взаємозв'язків [2, с. 113].

На першому етапі з регіональної статистики вибирається інформація про базисні характеристики соціально-економічних підсистем економіки регіону. Логіка другого етапу, полягає в інтегральній оцінці інноваційних можливостей регіонів.

Ідеологія третього етапу припускає, на основі кореляційного аналізу, розрахунок характеристик значимості, вагомості досліджених показників, у тому числі, специфічного коефіцієнта сполученості. На четвертому, заключному етапі формується матриця взаємозв'язків функціонування підсистем регіональної економіки в процесі відтворювального розвитку [2, с. 75].

Перш за все, виходячи з сполучення підсистем регіональної економіки з позицій спостережних перехресних взаємозв'язків, створюється інформативна база дослідження, в даному випадку, з позицій регіональної економіки, що включає наступні показники:

- площа території, температура повітря, кількість опадів;
- чисельність населення, відповідні грошові доходи і розходи з врахуванням їх структури;
- оборот організацій і ВРП в сфері виробництва товарів і промисловості (видобуток корисних копалин, обробні виробництва, виробництво і розподіл електроенергії, газу та води), сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві, а також будівництві;
- оборот організацій і ВРП в сфері послуг, насамперед, оптової, роздрібною торгівлі та ремонту, транспорту

і зв'язку, освіти і охорони здоров'я, готелів і ресторанів, операцій з нерухомим майном, а також іншим послугам;

- інвестиції в основний капітал;
- кількість інституціональних одиниць, тобто, організацій і підприємств, в тому числі і малих;
- чисельність працівників органів державної влади та місцевого самоврядування;
- сальдований фінансовий результат організацій і доходи консолідованих бюджетів регіонів, в тому числі – безоплатні надходження.

Але, у наведеній сукупності показників відсутні характеристики інноваційних можливостей територій, для оцінки яких, відповідно до раніше наведеної методики, проведено дослідження, з урахуванням основних характеристик інноваційної діяльності:

- кількість організацій, зайнятих дослідженнями і розробками;
- чисельності персоналу, зайнятого дослідженнями і розробками;
- обсягу внутрішніх витрат на дослідження і розробки;
- обсягу витрат на технологічні інновації на інформаційні та комунікаційні технології;
- видачі патентів на винаходи; видачі патентів на корисні моделі;
- кількості створених передових виробничих технологій;
- кількості використаних передових виробничих технологій;
- питомої ваги організацій, що здійснювали інноваційну діяльність, в загальному числі організацій;
- обсягів виробництва інноваційних товарів, робіт і послуг [3, с. 31].

В цілому інноваційна підсистема є найбільш значною в сукупності структурних елементів регіональної економіки, здебільшого поряд з споживчим і фінансово-бюджетним сектором, визначаючи можливості відтворювального розвитку.

При цьому, інтегральна оцінка формується, по суті, в єдиному комплексі, інноваційно-інвестиційної підсистеми (рис. 1).

Важлива інформація міститься також у власних коефіцієнтах детермінації, що характеризують парні зв'язки досліджуваних соціально-економічних підсистем регіональної економіки та дозволяють ранжувати відповідні детермінанти відтворювального розвитку, з визначенням місця і значення інноваційно-інвестиційної підсистеми.

Функціонування і розвиток соціальної підсистеми, насамперед, визначається впливом управлінської та споживчої, в рамках відповідних об'ємів споживання, пов'язаних з функціонуванням роздрібною торгівлі, громадського харчування та платних послуг населенню [4, с. 170].

З соціальною підсистемою в більшій мірі, в порівнянні з іншими структурними ментами регіональної економіки, пов'язане навколишнє середовище, а інше місце за значимістю займає інноваційно-інвестиційна підсистема, бо відповідна характеристика тісноти зв'язку істотно вища, ніж з іншими елементами.

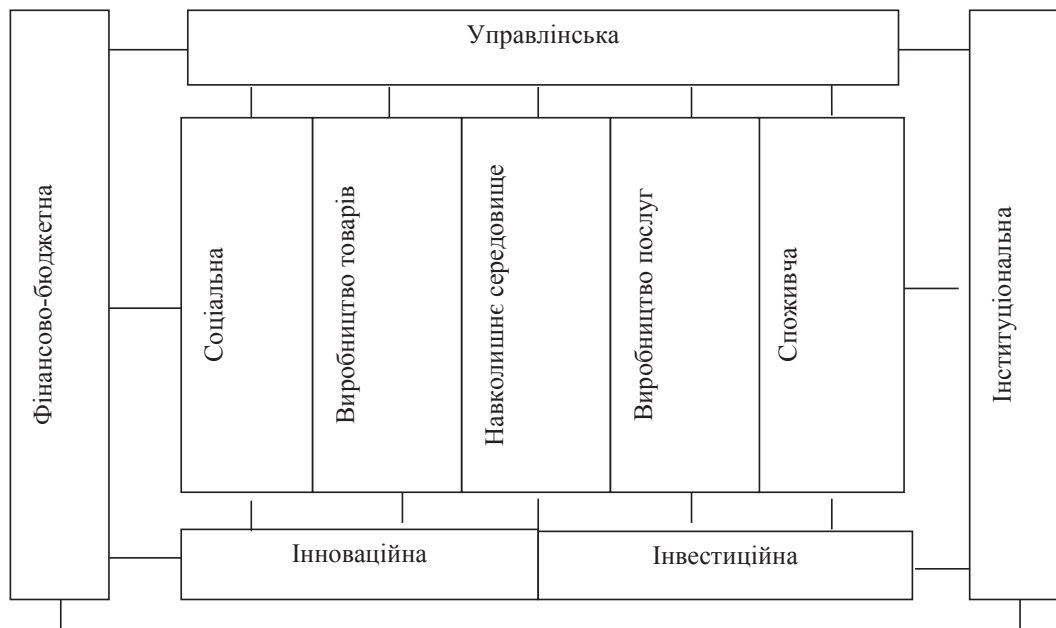


Рис. 1. Сукупність і взаємозв'язок підсистем регіональної економіки у відтворювальному процесі

З позицій виробництва товарів (видобутку корисних копалин, обробних виробництв, виробництва і розподілу електроенергії, газу та води, сільського господарства, мисливства та лісового господарства, а також будівництва), вплив інноваційно-інвестиційної підсистеми є домінуючим.

Разом з тим, сфера виробництва послуг (торгівлі та ремонту, транспорту і зв'язку, освіти та охорони здоров'я, готелів і ресторанів, операцій з нерухомим майном та ін.) у великій мірі пов'язана з фінансово-бюджетною, інституціональною та споживчою підсистемами [4, с. 171].

Споживча підсистема, яка визначається параметрами забезпеченості населення, тісно пов'язана з фінансово-бюджетною, інституційною і виробництвом послуг.

Дещо інша ситуація характерна для інституційної підсистеми, функціонування якої багато в чому обумовлено фінансово-бюджетною та споживчою підсистемами, а також сферою послуг, після чого слідує інноваційно-інвестиційна підсистема.

Управлінська підсистема, по суті, детерміновано взаємопов'язана з соціальною, а інноваційно-інвестиційна підсистема знаходиться в середині рангового ряду. Функціонування фінансово-бюджетної підсистеми багато в чому визначає діяльність сфери виробництва послуг та інституційної підсистеми [4, с. 171].

Підсумкове поєднання інноваційно-інвестиційної підсистеми з іншими елементами регіональної економіки свідчить, по-перше, про наявність між ними характерних існуючих взаємозв'язків, по-друге, про більшу значимість, з позицій функціонування фінансово-бюджетної, споживчої та інституційної підсистем, а також сферами виробництва товарів і послуг.

Інноваційна підсистема характеризує рівень розвитку інновацій і їх впровадження в практичну діяльність регіону. Інноваційна підсистема розглядається як елемент регіональної соціально-економічної системи. Оскільки інноваційна підсистема розвивається в рамках регіональної соціально-економічної системи, то її ефективна діяльність безпосередньо впливає на зміну якісних і кількісних характеристик її підсистем. В цьому випадку інноваційній підсистемі притаманні властивості самої системи: стійкість, безпека, подільність, гнучкість, мобільність, адаптивність. Але, має місце відмінність форм прояву властивостей інноваційної підсистеми від властивостей системи цілому в таблиці 1.

Інноваційну підсистему необхідно характеризувати як сукупність взаємозв'язаних між собою господарських об'єктів (підприємств), які здійснюють процес розробки, створення і реалізації інновацій. Інноваційна підсистема не досягає поставлених цілей і задач без ресурсної і підсистеми забезпечення.

Таким чином, формується складна система взаємовідносин між суб'єктами інноваційної діяльності, а також між суб'єктом і об'єктом, що передбачає певний вплив на процес інноваційної діяльності, яке може визначатися внутрішнім середовищем і методами. Функції визначають набір дій: планування, реалізацію, мотивацію і контроль.

Внутрішнє середовище визначається: організаційною структурою, технологіями, кадрами, стандартами, нормами, документами. Методи визначають тенденції реалізації інноваційної діяльності, до яких відносяться: підходи, принципи, моделі, параметри.

Слід зазначити, що для розвитку інноваційної діяльності необхідна організаційна структура, яка поділяється на наступні підсистеми: формування

Характеристика властивостей регіональної інноваційної підсистеми

Властивості системи	Характеристика властивостей регіональної інноваційної підсистеми
1	2
Стійкість	Здатність підсистеми в підтримці цілісності в умовах внутрішніх і зовнішніх змін в регіоні.
Безпека	Базується на інноваційній економіці: висока продуктивність праці і якість продукції, конкурентоспроможність. Зниження цих показників приводить до низької оцінки рівня інноваційності в регіоні.
Подільність	Наявність багатьох елементів в підсистемі, і їх зв'язок з іншими елементами і підсистемами регіону для вирішення проблем інвестування.
Гнучкість	Здатність підсистеми швидко реагувати на різні нововведення і адаптування до нових умов розвитку.
Трансформація	Здатність складових елементів підсистеми переміщуватись, з'єднуватись і раціонально функціонувати в умовах науково-технічного прогресу.
Адаптивність	Здатність підсистеми пристосовуватись до нових умов розвитку
Ієрархічність	Необхідність для регіонального розвитку взаємодія інноваційних підсистем «країна» – «регіон» – «місцеве управління», при цьому, чим вищий рівень ієрархії, тим більш високу ступінь абстракції має інформація.
Інтегративність	Фінансові, матеріальні, трудові, інформаційні ресурси приймають участь у функціонуванні і розвитку виробництва, створюють основу інвестиційного процесу.
Ізольованість	Випадання підсистеми із інноваційних процесів приводить до неможливості задоволення потреб населення і, відповідно, до виникнення соціально-економічного кризу.
Інформаційність	Передача інформації всередині підсистеми я умова її існування

інноваційних альтернатив; організації робіт з реалізації інноваційних програм; фінансування заходів щодо створення інновацій; контролю за організацією інноваційної діяльності; мотивації інноваційної діяльності.

Для ефективного функціонування інноваційної діяльності необхідно також виділити функціональну підсистему, яка виконує певні функції у складі об'єкта управління, серед яких виділяються: стратегічне, маркетингове, організаційно-кадрове, фінансове, антикризове, креативне, виробниче управління [5, с. 56].

Висновки. Взаємозв'язок і взаємодія розглянутих підсистем економіки регіону, надають інноваційній підсистемі ціленаправленість, стійкість, що при подальшому дослідженні її структури, з метою оцінки, прогнозування інноваційної діяльності, дозволить розробити і обґрунтувати напрями її вдосконалення. Таким чином, розрахунки та оцінки за регіонами, в розрізі регіонів, дозволяють зробити висновок про те, що функціонуюча, по суті в єдиному цілому, інноваційно-інвестиційна складова є визначальною у формуванні відтворювального потенціалу регіональної економіки.

Список літератури:

1. Пухир С.Т. Інституційне забезпечення формування та реалізації державної регіональної політики в Україні / С.Т. Пухир // Регіональна економіка. – 2014. – № 2. – С. 17–26.
2. Семенов В.Ф. Дослідження рівня використання економічного потенціалу регіону: монографія [Електронний ресурс] / В.Ф. Семенов, О.І. Руденко, О.В. Басюк [та інші] / за ред. В.Ф. Семенова, О.І. Руденко. – Одеса: Одеський національний економічний університет, 2012. – 150 с. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/2006>.
3. Тінтулов Ю.В. Поняття інвестицій, інвестиційних процесів й інвестиційного потенціалу у регіональній соціально-економічній системі / Ю.В. Тінтулов // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 12. – С. 29–34.
4. Бутко М.П. Теоретичні та прикладні аспекти інституціалізації економіки регіонів України / М.П. Бутко // Регіональна економіка. – 2016. – № 3(81). – С. 167–178.
5. Вяткіна Т.Г. Дослідження особливостей використання ресурсного потенціалу регіону (стратегічний аспект) / Т.Г. Вяткіна // Економіка та держава. – 2014. – № 11. – С. 54–58.
6. Варцаба В. Регіональний економічний розвиток та доцільність уточнення суті і змісту поняття «регіональний менеджмент» / В. Варцаба // Галицький економічний вісник. – 2013. – № 4. – С. 49–57.
7. Данилишин Б. Региональное развитие в Украине [Электронный ресурс] / Б. Данилишин. – Режим доступа: http://gazeta.zn.ua/POLITICS/regionalizm_v_ukraine_realnost_i_perspektivy.html. – Название с экрана.
8. Казюк Я.М. Механізм стимулювання розвитку регіонів / Я.М. Казюк // Економіка та держава. – 2013. – № 2. – С. 122–126.
9. Медвідь В.Ю. Наукові засади визначення сутності регіонального розвитку / В.Ю. Медвідь // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 7. – С. 157–163.
10. Жук П.В. Інвестиційний потенціал територіальних громад: суть поняття та питання управління / П.В. Жук, З.О. Сірик // Регіональна економіка. – 2017. – № 2(84). – С. 16–22.

ВЛИЯНИЕ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОЙ ПОДСИСТЕМЫ РЕГИОНА НА ЕГО РАЗВИТИЕ

В статье экономика региона рассмотрена с позиции системного подхода. Исследована совокупность и взаимосвязь подсистем региональной экономики. Обобщенна и проведена сравнительная оценка социально-экономических подсистем с позиции выявления приоритетных подсистем, которые, прежде всего, определяют воспроизводственное развитие регионов, позволяет выявить доминирующие подсистемы: финансово-бюджетная, социальная, институциональная, и лидирующие: инновационная и инвестиционная подсистемы. Определено инновационно-инвестиционную подсистему, как ключевую в формировании воспроизводственного потенциала региональной экономики. Указано отличие формы проявления свойств инновационной подсистемы от свойств системы в целом.

Ключевые слова: регион, воспроизводственный потенциал, подсистемы экономики, инновационная подсистема, взаимосвязь.

THE INFLUENCE OF INVESTMENT-INNOVATIVE SUBMIT OF THE REGION ON ITS DEVELOPMENT

In the article, the region's economy is considered from a systematic approach. The collection and interconnection of the subsystems of the regional economy are investigated. A generalized and comparative assessment of socio-economic subsystems from the point of view of identifying priority subsystems, which primarily determines the reproductive development of regions, allows us to identify the dominant subsystems: fiscal, social, institutional, and leading: innovation and investment subsystems. The innovation-investment subsystem has been identified as the key to shaping the reproductive potential of the regional economy. The difference between the form of manifestation of the properties of the innovation subsystem and the properties of the system as a whole is indicated.

Key words: region, reproductive potential, subsystem of the economy, innovative subsystem, interconnection.

УДК 332.142

Брянцев В.О.

доктор географічних наук, професор,
Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

СТАЛИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ: СУЧАСНІ ПІДХОДИ ТА ПРИНЦИПИ

В Україні продовжується етап комплексних перевтілень, метою яких є вихід країни на траєкторію сталого соціально-економічного розвитку. У даній статті досліджено особливості сталого розвитку регіонів. Автором визначено та систематизовано основні цілі, завдання та принципи сталого розвитку. А також запропоновані рекомендації щодо формування завдань сталого розвитку регіонів України.

Ключові слова: регіон, сталий розвиток, принципи управління, соціально-економічний розвиток.

Постановка проблеми. Забезпечення сталого розвитку суб'єктів України сьогодні вимагає нових підходів до формування та реалізації регіональних стратегій, обґрунтування цілей, завдань і принципів управління сталим розвитком регіону, розробки і застосування нових форм і методів управління регіональними соціально-економічними системами. Особливої гостроти ця проблема набуває в період глобальної нестабільності, яку переживає як світова спільнота, так і Україна.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У регіональній економіці основи сталого розвитку

закладено в працях багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких: І.О. Александров, В.Б. Артеменко, І.К. Бистряков, Б.В. Буркинський, І.М. Вахович, З.В. Герасимчук, Б.М. Данилишин, С.І. Дорогунцов, Л.В. Жарова, М.З. Згуровський, Б.А. Карпінський, В.П. Кухар, І.С. Кондіус, В.С. Кравців, Е.М. Лібанова, С.А. Лісовський, Л.Ц. Масловська, Л.М. Немець, Н.В. Павліха, В.Г. Поліщук, О.С. Пчелінцев, Л.Г. Руденко, В.М. Степанов, С.К. Харічков, М.А. Хвесик, Я.В. Хоменко, Л.Г. Чернюк, О.М. Шاپовалова та ін.

Разом з тим, проблема обґрунтування цілей, завдань і принципів управління сталим розвитком регіону й впровадження їх в практику управління соціально-економічним розвитком потребує подальшого вивчення, систематизації та пошуку ефективних шляхів їх реалізації.

Постановка завдання. Дослідити та обґрунтувати цілі, завдання і принципи управління сталим розвитком регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для того щоб зрозуміти якість економічне явище, проникнути в його суть, необхідно всебічно проаналізувати і вивчити цю категорію, простежити процес її історичного розвитку, порівняти з подібними і протилежними явищами, встановити зв'язки між цими явищами і навколишнього економічним середовищем.

Сталий розвиток в найбільш загальному вигляді – це задоволення поточних потреб без шкоди потребам майбутнього покоління. Такий розвиток відбувається на стику економічної, соціальної та екологічної сфер.

Сама ідея «сталого розвитку» має екологічне походження і виникла в зв'язку з усвідомленням, що господарська діяльність людини набула в XX ст. масштабів і форм, загрозливих відтворенню нашого природного середовища.

Сталий розвиток регіону, на нашу думку, це закономірність по темпу приросту економічного, людського, інтелектуального, екологічного та соціального капіталу, пов'язана з відтворенням валового територіального продукту, зростанням частки послуг у структурі економіки регіону та інфраструктурного потенціалу.

З 2000 року орієнтирами сталого розвитку служили цілі розвитку, сформульовані в Декларації тисячоліття. У зв'язку з розробкою програмних заходів в області сталого розвитку на період після 2015 року Генеральним секретарем ООН була заснована Цільова група, в якій задіяно понад 60 агентств і міжнародних організацій. У червні 2012 року Група представила свою першу доповідь під назвою «Втілюючи в життя майбутнє, якого ми хочемо».

Одне із завдань Цільової групи – розробка комплексу Цілей сталого розвитку (ЦСР), які сприятимуть проведенню цілеспрямованих та узгоджених дій в сфері сталого розвитку. На Конференції ООН «Ріо + 20», що пройшла 20-22 червня 2012 року вирішено, що робота над формулюванням ЦСР і розробка програми дій повинні вестися скоординовано. У зв'язку з цим Цільова група ООН проводить одинадцять тематичних консультацій на національному рівні в шістдесяті країнах за наступними темами:

- конфлікти і нестабільність;
- освіта;
- екологічна стійкість;
- управління;
- економічне зростання і зайнятість;
- здоров'я;
- голод і продовольча безпека;
- нерівність;

- динаміка чисельності населення;
- енергія;
- вода.

Формування пакету ЦСР було проведено робочою групою Генеральної Асамблеї ООН. Результати цієї роботи були представлені 8 січня 2015 року в узагальнюючій доповіді Генерального секретаря ООН Пан Гі Муна. Наведемо сформований перелік ЦСР:

- ліквідація бідності;
- забезпечення продовольчої безпеки;
- забезпечення здорового способу життя;
- забезпечення якісної освіти;
- забезпечення гендерної рівності;
- забезпечення всіх водними ресурсами;
- забезпечення доступу до джерел енергії;
- повна і продуктивна зайнятість і гідна робота для всіх;
- створення надійної інфраструктури, забезпечення впровадження інновацій;
- зниження рівня нерівності;
- забезпечення безпеки населених пунктів;
- забезпечення раціональних моделей споживання і виробництва;
- запобігання негативних наслідків зміни клімату;
- збереження і раціональне використання океанічних і морських ресурсів;
- раціональне використання і відновлення екосистем суші;
- сприяння побудові відкритих товариств із справедливим правосуддям;
- активізація роботи механізмів глобального партнерства [13].

Наведений перелік є актуальним і для вирішення завдань планування і організації сталого розвитку регіонів України. Відзначимо, що всі країни світу розробляють доповнення до переліку ЦСР.

На нашу думку, для умов суб'єктів України вельми актуальна постановка наступних двох цілей, які доповнюють перелік ЦСР, що відносяться до економічного компоненту соціально-економічної системи «регіон»:

- диверсифікація економіки регіону;
- збільшення частки високотехнологічних видів економічної діяльності.

Перейдемо до дослідження принципів сталого розвитку.

Основні принципи сталого розвитку були сформульовані на Конференції Організації Об'єднаних Націй, присвяченій питанням навколишнього середовища (Ріо-де-Жанейро, 1992 р.). Надалі і вітчизняні, і зарубіжні дослідники пропонували свої формулювання принципів сталого розвитку.

Розглянемо найбільш важливі, в аспекті даного дослідження, судження з приводу набору принципів сталого розвитку, висловлювані в сучасній економічній літературі.

Слід погодитися з думкою Квятковської Л.А., що в перелік принципів, на основі яких має здійснюватися сталий розвиток регіональних систем, слід включити:

- забезпечення збалансованості економіки та екології;

- забезпечення збалансованості економічної та соціальної сфер у людському вимірі, що означає максимальне використання в інтересах населення тих ресурсів, які дає економічний розвиток;

- розв'язання завдань, пов'язаних з розвитком не лише в інтересах сучасного покоління, але і всіх наступних поколінь, що мають рівні права на ресурси [10].

- Багато дослідників, вважають, що при втіленні підходу сталого розвитку на практиці велике значення мають наступні принципи:

- принцип «люб'язності», який гласить, що недолік наукової обґрунтованості не може бути використаний в якості причини відстрочки заходів щодо запобігання природного деградації;

- принцип інтеграції та координації політики;

- принцип планування;

- принцип партнерства;

- принцип демократії;

- принцип справедливості [5; 7; 9].

У зв'язку з цим різні підходи з питань навколишнього середовища повинні бути інтегровані в єдину політику. Тому необхідно застосування цілісного комплексного підходу до вирішення проблем сталого розвитку.

Вельми важливо для забезпечення сталого розвитку регіональних соціально-економічних систем дотримання принципів, що відносяться безпосередньо до підсистеми управління:

- принцип холізму – система управління повинна бути функціонально цілісною;

- принцип необхідної різноманітності систем управління. Всі регіони характеризуються неоднорідністю територіальної, галузевої, природно кліматичної, демографічної та соціальної структури;

- принцип єдності мети.

Слід зазначити, що принципи сталого розвитку тісно взаємопов'язані, доповнюють один одного, і не можна керуватися тільки одним принципом (або декількома), ігноруючи інші принципи, ні в практичній, ні в дослідницькій роботі.

Перейдемо до завдань сталого розвитку. Міжнародна комісія з навколишнього середовища і розвитку (МКНСР) визначила такі стратегічні завдання сталого розвитку, що передбачають трансформацію і соціальної, і економічної, і екологічної складових системи «регіон»:

- прискорення процесів економічного зростання, що передбачає скорочення диспропорцій в територіальному розвитку;

- зміна якості зростання;

- створення умов, при яких задовольняються основні потреби населення і забезпечується стійкий рівень зростання його чисельності;

- збереження соціально-економічного потенціалу;

- перехід на сучасні технології та облік ризику;

- врахування екологічних і економічних аспектів при прийнятті управлінських рішень [14].

- Розглянемо мету і завдання сталого розвитку в регіонах України.

- Ключові засади сталого розвитку в регіонах України зафіксовані в Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», затвердженій Указом Президента України від 12.01.2015 р. № 5/2015 [11].

Метою Стратегії є впровадження в Україні європейських стандартів життя та вихід України на провідні позиції у світі. Задля цього рух уперед здійснюватиметься за такими векторами [4; 11]:

- вектор розвитку – забезпечення сталого розвитку держави (у тому числі регіонів) та проведення в ній структурних реформ, наслідком чого має стати підвищення стандартів життя.;

- вектор відповідальності – сприяння територіальним громадам у самостійному вирішенні питань місцевого значення, бо такими діями вони, по-перше, зможуть забезпечити свій добробут, по-друге, нести муть відповідальність за розвиток усієї країни;

- вектор безпеки – йдеться як про зовнішню безпеку, так і про внутрішню. Гарантування зовнішньої безпеки – це здатність захистити цілісність і недоторканість кордонів держави. Внутрішня безпека ґрунтується, перш за все, на належній діяльності судової системи, яка повинна функціонувати на засадах неупередженості та справедливості. Вектор безпеки охоплює також безпеку життя та здоров'я людини, що потребує впровадження ефективної медицини, соціального захисту вразливих верств населення та безпечного стану довкілля.

- вектор гордості – повинен спонукати до того, щоб Україна посіла гідне місце серед провідних держав світу.

На основі вищевикладеного можемо зробити висновок, що досягнення поставленої мети передбачає вирішення наступних завдань:

- підвищити зв'язність регіонів за активного посилення каркаса системи розселення, враховуючи конкурентні переваги багатоядерної структури, на основі яких оптимізується розміщення продуктивних сил, більш ефективно використовуються комунальна та соціальна інфраструктура, здійснюється дифузія інновацій на периферійні території;

- сформувати «полюси зростання» – опорні зони розвитку, здатні приймати значний обсяг інвестицій, які характеризуються прискореними темпами економічного зростання на основі насичення регіонів підприємствами промисловості і сільського господарства, що забезпечують зайнятість населення;

- підвищити якість і ефективність інженерної та транспортної та інфраструктури.

Висновки. На нашу думку, для успішного формування та реалізації стратегії сталого соціально-економічного розвитку регіонів, необхідно мати науково обґрунтований механізм визначення мети, орієнтований на ефективне формування, використання, розвиток і збереження регіонального людського потенціалу. При цьому для визначення процесів, що визначають функціонування і розвиток регіональних соціально-

економічних систем, необхідно спиратися на дві відносно незалежні один від одного цільові компоненти: економічну і соціальну ефективність. Концептуальне рішення подолання суперечності між економічною і соціальною ефективністю міститься в забезпеченні ефекту комплементарності: соціальна ефективність може бути забезпечена тільки в умовах економічного зростання, а економічне зростання вимагає використання якісного людського потенціалу, який формується, тільки починаючи з певного рівня якості життя, як наслідок соціальної ефективності. У зв'язку з цим необхідний комплекс заходів державного керуючого, в

тому числі регулюючого впливу. При цьому самоорганізація громадянського суспільства поєднується зі збалансованим функціонуванням механізму управління сталим розвитком регіону при ефективних зв'язках з керованою підсистемою.

Таким чином, механізм визначення мети сталого розвитку регіону включає в себе правила, процедури, функції, методи, способи, які регламентують дії акторів регіональної соціально-економічної системи, комплекс інструментів, в тому числі заходів антикризового управління, які здійснюються органами державної влади та місцевого самоврядування.

Список літератури:

1. Білорус О.Г. Глобальний сталий розвиток : [монографія] / О.Г. Білорус, Ю.М. Мацейко. – К.: КНЕУ, 2006. – 488 с.
2. Борщук Є.М. Основи теорії стійкого розвитку еколого-економічних систем : [монографія] / Є.М. Борщук. – Львів: Растр-7, 2007. – 435 с.
3. Бурик З.М. Концептуальні підходи до державного регулювання сталого розвитку в Україні / З.М. Бурик // Актуальні проблеми державного управління: зб. наук. пр. – Х.: Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2017. – Вип. 2(52). – С. 65–74.
4. Бурик З.М. Формування концепції сталого розвитку регіону [Електронний ресурс] / З.М. Бурик // Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування. – 2014. – № 1. – Режим доступу до ресурсу: http://el-zbirn-du.at.ua/2014_1/22.pdf.
5. Буркинский Б.В. Экономико-экологические основы регионального природопользования и развития ИПРЭИ НАН Украины / Б.В. Буркинский, В.Н. Степанов, С.К. Харичков. – Одесса: Феникс, 2005. – 575 с.
6. Герасимчук З.В. Теоретичні та прикладні засади прогнозування стійкого розвитку регіону : [монографія] / З.В. Герасимчук, І.С. Кондіус. – Луцьк: Надстир'я, – 2010. – 412 с.
7. Герасимчук З.В. Стимулювання сталого розвитку регіону: теорія, методологія, практика : [монографія] / З.В. Герасимчук, В.Г. Поліщук. – Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2011. – 516 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. Згуровський М.З. Аналіз сталого розвитку – глобальний і регіональний контексти : ч. 2 / М.З. Згуровський. – 2010. – С. 15–38.
10. Квятковська Л.А. Реалізація принципів концепції сталого розвитку в діяльності підприємства / Л.А. Квятковська // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса, 2013. – Вип. 1(48). – С. 85–89.
11. Про Стратегію сталого розвитку “Україна – 2020”: Указ Президента України від 12.01.2015 р. № 5/2015. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#n10>.
12. Сахаєв В.Г., Шевчук В.Я. Сталий розвиток і економіка природо відтворення / Центр дослідження сталого розвитку. Київ: Геопринт, 2004. – 213 с.
13. Цілі Розвитку Тисячоліття – Україна 2015. Національна доповідь. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Інститут демографії та соціальних досліджень, ПРООН в Україні. – Київ, 2016. – 132 с.
14. World Commission on the Environment and Development. Our Common Future. – Oxford, 1987.

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА: СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ И ПРИНЦИПЫ

В Украине продолжается этап комплексных перевоплощений, целью которых является выход страны на траекторию устойчивого социально-экономического развития. В данной статье исследованы особенности устойчивого развития регионов. Автором определены и систематизированы основные цели, задачи и принципы устойчивого развития. А также предложены рекомендации по формированию задач устойчивого развития регионов Украины.

Ключевые слова: регион, устойчивое развитие, принципы управления, социально-экономическое развитие.

SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN THE REGION: MODERN APPROACHES AND PRINCIPLES

In Ukraine, the stage of complex reincarnations is continuing, the purpose of which is to leave the country on the trajectory of sustainable socio-economic development. In this article the features of sustainable development of regions are investigated. The author defines and systematizes the main goals, objectives and principles of sustainable development. And also suggested recommendations for the formation of tasks of sustainable development of regions of Ukraine.

Key words: region, sustainable development, management principles, socio-economic development.

УДК 330.322

Дармограй В.І.доктор економічних наук, професор,
Міжрегіональна академія управління персоналом**Корнієв В.В.**доктор економічних наук, професор,
Інститут економіки та прогнозування НАН України**Кочарян І.С.**доктор економічних наук, професор,
Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського**Білоус С.П.**кандидат економічних наук,
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РИНКУ ПРАЦІ

Статтю присвячено дослідженню функціонування малого бізнесу в Україні та визначенню його ролі на ринку праці. Проаналізовано основні показники діяльності малих підприємств, а саме динаміка кількості суб'єктів малого підприємництва, обсягів реалізованої продукції, зайнятості малого бізнесу. Досліджено проблеми розвитку підприємств малого бізнесу та їх вплив на процеси працевлаштування. Окреслено перспективи розвитку малого бізнесу в контексті розв'язання проблеми зайнятості населення.

Ключові слова: малий бізнес, ринок праці, підприємництво, зайнятість, безробіття.

Постановка проблеми. Проблема безробіття на сьогоднішній день в Україні залишається досить гострою. За даними державного комітету Чисельність безробітного населення (за методологією МОП) у I кварталі 2018 року, у порівнянні з I кварталом 2017 року, скоротилася на 74,1 тис. осіб та становила 1,7 млн. осіб. За віковими групами: серед безробітних 30% становили особи віком від 15 до 29 років, 28% – особи у віці від 30 до 39 років, 22% – у віці від 40 до 49 років. Рівень безробіття, за методологією (МОП) скоротився з 10,1% економічно активного населення у I кварталі 2017 року до 9,7% у I кварталі 2018 року. Скорочення рівня безробіття відбулося в усіх регіонах.

Протягом січня-червня 2018 року роботодавцями було подано інформацію про заплановане масове вивільнення 89 тис. працівників, що на 27% менше, ніж у відповідному періоді минулого року. Із загальної кількості попереджених про масове вивільнення 29% становили працівники охорони здоров'я та надання соціальної допомоги, 26% – державного управління й оборони, обов'язкового соціального страхування.

Середній розмір заробітної плати у вакансіях становив 5,4 тис. грн., що на 957 грн. (22%) більше, ніж на 1 липня 2017 року. За видами економічної діяльності, більшість вакансій налічується на підприємствах переробної промисловості (24%), оптової та роздрібною торгівлі (16%) та на транспорті (11%).

Крім того, безробіття тягне за собою низку проблем соціально- економічного характеру, а саме призводить до зростання інфляції, зменшення обсягів виробництва

валового національного продукту, погіршення рівня життя населення та ін.

Одним з способів вирішення проблеми безробіття є розвиток та підтримка малого бізнесу. На сьогоднішній день, серед усього розмаїття українських підприємств, переважає кількість саме малих підприємств – 95% від загальної кількості підприємств. Саме вони потенційно мають найбільший резерв робочих місць. Тому питання ролі малого бізнесу на ринку праці набувають все більшої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування ринку праці досліджували багато зарубіжних та вітчизняних вчених А. Сміт, К. Маркс, Дж. Кейнс, М. Туган-Барановський, Базилевич В.Д., Варналій З., Вороненко О.В., Геєць В., Долішній М.І., Дяченко Б.І., Мікловда В.П. та інші.

Питанням розвитку малого бізнесу свої праці присвятили М. Вебер, П. Друкер, Й. Шумпетер, К. Макконел, К. Павлов, І. Булеєв, З. Варналій, Л. Воротіна, Ю. Іванов, В. Ляшенко, С. Мочерний, Я. Невмержицький, І. Падерін, А. Поддєрьогін, Н.С. Поповенко, Н.Є. Сілічева та інші.

Мета статті. Визначення ролі малого бізнесу на ринку праці.

Виклад основного матеріалу. Ринок праці, відповідно до загальноприйнятого визначення – це система суспільних відносин, соціальних, в тому числі юридичних, норм і інститутів, які забезпечують нормальне відтворення і ефективне використання праці, кількість і якість якої відповідним чином винагороджується [5].

Він динамічно розвивається і з часом на особливості його функціонування впливають все нові і нові фактори.

Головним завданням забезпечення подальшого розвитку української економіки повинно стати покращення використання людських ресурсів. Адже в центрі розвитку будь-якої економіки стоїть людина. Саме завдяки її висококваліфікованій творчій праці можливе економічне зростання. Пожвавлення господарського життя та забезпечення соціально-економічного розвитку держави можна досягти на основі структурної перебудови економіки, приватизації, фінансової стабілізації, створення розвиненої системи ринків, у тому числі ринку праці [11].

Малий бізнес є одним з ключових джерел економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності та розвитку інноваційного потенціалу економіки України в різних виробничих та сервісних галузях. Протягом останніх років зростання кількості вакансій на ринку праці маємо саме за рахунок розвитку малого підприємництва.

Концептуальний підхід до сутнісної характеристики малого бізнесу полягає в тому, що воно є постійним змістовним і функціональним елементом ринкової економіки. Така якість підприємництва та підприємницької діяльності не виключає, а передбачає необхідність жорсткого регулювання ринкової діяльності підприємницьких структур. Регулюючий механізм підприємницької діяльності покликаний оптимізувати підприємницьку діяльність, але неприпустиме штучне обмеження її цілей, ініціативної і навіть ризикової основи. Нами підтримуються підходи багатьох авторів щодо того, що перетворення підприємницького потенціалу в економічний має об'єктивні і суб'єктивні передумови. До об'єктивних передумов належать ресурсні можливості, реальні економічні потреби та рівень їх задоволеності. Суб'єктивні, зрозуміло, пов'язані з різними інтересами підприємців, рівнем їх реалізації. Процес цілепокладання регулює вплив на малий бізнес, орієнтується на формування та реалізацію наявного підприємницького потенціалу.

Підприємницька діяльність базується на ринковій самоорганізації, однак подібна її якість має конкурентний характер.

Формування потенціалу малого бізнесу вимагає врахування всіх його аспектів: матеріально-технічних, організаційних, управлінських, структурних тощо. Доцільне використання підприємницького потенціалу вирішує завдання забезпечення зростання прибутковості. Параметри підприємницької діяльності розширюються за рахунок інтеграції технічних, технологічних та економічних аспектів підприємництва. Величина, склад і структура потенціалу окремої підприємницької одиниці, як правило, визначаються в межах конкретного сегменту ринку, в тому числі й регіонального.

Ринкові фактори розвитку малого бізнесу обумовлюють доцільність підприємницької діяльності, її оптимізацію за допомогою застосування різних мето-

дів, механізмів та інструментів. Відносність діяльності окремих підприємців і підприємницьких структур має місце, але не можна заперечувати визначальне значення процесів взаємодії у сфері підприємництва. Економічне відокремлення діяльності окремих підприємницьких структур обумовлюється розвитком товарного виробництва, ринку, конкуренції. Однак у загальній економічній системі, де задіяний малий бізнес його не можна розглядати відокремлено від інших елементів. Окрема підприємницька структура від економічної відокремленої діяльності отримує певні переваги, в той же час свобода відокремленої економічної діяльності відносна і вимагає свого подолання. Розвиток економічно-ефективної діяльності – найважливіша умова для подолання підприємницьких проблем, які виникають в процесі господарювання.

Підприємницька діяльність є ризиковою за своєю сутністю, що є одним з її обмежень. Ризики, потенційні і реальні, є обмежувачами параметрів діяльності у сфері підприємництва. Слід, проте, уважніше ставитися до ризиків і в аспекті їх впливу на можливості підприємницької діяльності. Ринкова складова в розвитку економіки посилює ризиковий позитивний потенціал підприємництва. Привабливість займатися тією чи іншою справою сама по собі не є підвищенням результативності підприємницької діяльності, але на цій основі можуть базуватися серйозні зрушення у напрямі залучення підприємців у розв'язання економічних проблем регіону і отримання додаткових доходів.

По-перше, має найважливіше значення фактор можливостей чи обмеженості ресурсів для організації конкретної справи, що детермінує (встановлює стійкі вимоги) характер і напрям підприємницької діяльності. Як правило, ефективність ведення бізнесу залежить від обмеженості/наявності власних ресурсів і відсутності/наявності можливостей на рівних конкурувати з іншими учасниками ринку. Чим жорсткіше обмеження за ресурсами, тим більше посилюються тенденції несприятливих можливостей не тільки для розвитку підприємництва, але і його функціонування на досягнутому рівні. По-друге, формула розвитку підприємництва така, що надзвичайно важливе дотримання вимог і умов ефективного отримання доходів. Економічне і раціональне ведення справи не тільки відповідають меті підприємництва – отримання якомога більш високого доходу на вкладений капітал, а й визначають можливості розширення самого капіталу. Детермінанта полягає в тому, що масштаби підприємницького капіталу, які постійно збільшуються, не можуть змінити характер і способи отримання підприємницького доходу, але містять (акумулюють) потенціал ефективної реалізації самого підприємництва.

По-третє, параметри дієвості підприємництва можуть визначатися і змінюватися, наприклад, залежно від особливостей оподаткування, бюджетних установок, соціальної відповідальності бізнесу тощо.

У даному напрямку істотним є врахування стартових умов діяльності підприємницьких структур і

досягнутого рівня показників. Будь-які зміни у сфері оподаткування, бюджетної практики, визначення ступеня соціальної відповідальності тощо є бути факторами, що впливають на розвиток підприємництва або змінюють розмір потенціалу та одержуваного підприємницького доходу.

Долати підприємницькі труднощі і підприємницькі ризики доводиться при високому рівні фінансової автономії підприємницьких структур. Разом з тим, рівень фінансової незалежності підприємницьких структур має і свої обмеження. Відзначимо також, що останні формуються в силу різних причин та обставин, але найважливіше значення мають забезпечення ліквідної діяльності підприємницьких структур. На наш погляд, найжорсткіші обмеження для розвитку створюють власні джерела фінансування підприємницьких проєктів: прибутковість (рентабельність), амортизаційні відрахування, накопичені грошові кошти та заощадження тощо. Як показують соціологічні опитування населення регіонів України, ступінь задоволеності своїм фінансовим становищем серед підприємців залишається низьким, а сприйняття цього становища – критичним, незадовільним.

До характеристики параметрів діяльності (в тому числі й за потенційними можливостями) та її обмеженнями відноситься і проблематика використання бюджетних коштів, цільових кредитів, коштів позабюджетних некомерційних державних фондів, коштів недержавних фондів (пенсійних, страхових тощо) тощо. У той же час слід відзначити, що бюджетні кошти і кредити використовуються більшою мірою, ніж інші джерела. Зазначимо, що використання недержавних коштів (позикових) у сфері підприємництва має не тільки більш обмежений характер, але й призводить до додаткових більш високих витрат, пов'язаних з їхнім обслуговуванням, що створює істотні додаткові проблеми. Робота на «чужих грошах» в збиток не тільки обмежує можливості підприємців, але і створює певні непереборні бар'єри для розвитку, внаслідок чого зужуються перспективи ефективної діяльності.

Зрозуміло, методи впливу держави на розширення потенціалу і зняття обмежень для підприємницького розвитку можуть бути різноманітними. Так, наприклад, поряд з удосконаленням законодавства величезне значення має пряма державна підтримка підприємництва. Однак, як відзначають багато авторів, є і небезпека, коли збанкрутілі власники часто намагаються за рахунок державних коштів покрити свої збитки. Ми поділяємо позицію, згідно з якою «державі необхідно націоналізувати не збитки (така проблема особливо актуальна в умовах кризи), даючи збанкрутілим власникам і управлінням гроші на покриття боргів, а націоналізувати – хоча б тимчасово, для наведення порядку – самі бізнеси, підприємства і корпорації» [12]. Необхідний, безумовно, механізм більш чіткого комбінування прямого і непрямого способів впливу держави на зміну обсягу і структури підтримки підприємництва і в цьому ж напрямі відхід від надмірного

фіскального акценту у здійсненні державної політики по відношенню до підприємницької сфери.

Концептуально, на наш погляд, важлива думка авторів, які відзначають: «...зведення державної підтримки тільки до прямої фінансової підтримки або податкового стимулювання не так розвиває підприємницьку ініціативу, скільки сприяє закріпленню утриманських настроїв. Завдання держави полягає не в тому, щоб просто передати малим підприємствам фінансові, майнові та інші ресурси, щоб підтримати їх за будь-яку ціну, а в тому, щоб на основі правової та економічної бази шляхом використання ефективних форм фінансування допомогти їм виживати, створювати можливості зростання і саморозвитку в умовах ринку» [9]. Звичайно, не можна всі недоліки та упущення у сфері підприємництва зводити до причин неефективної державної участі у підтримці підприємництва, але реальність така, що виникає вищевказана проблема концептуального характеру.

Нами підтримується і позиція тих авторів, які визнають необхідність державної підтримки (часто вживається поняття «державний вплив») і включають в її змістовну частину використання таких інструментів: організація приватизації; пільгового кредитування; пільгового оподаткування; антимонопольного регулювання; організації закупівельних і товарних інтервенцій; організації консультативного обслуговування підприємців тощо.

Зазначимо, що з метою розширення потенціалу економічних і соціальних можливостей підприємництва державна політика підтримки підприємництва в Україні та її регіонах має ставати самостійним системним напрямком вирішення соціально-економічних завдань. В її основу має бути покладено принцип забезпечення сприятливих умов розвитку підприємництва, насамперед в тих галузях в яких досягається найбільший соціально-економічний ефект від їх діяльності. В останні роки, для створення умов ефективного розвитку підприємництва, формування гнучкої системи його державної підтримки, посилення координації дій державних органів виконавчої влади і місцевого самоврядування, громадських організацій та об'єднань підприємців.

Безумовно, державна підтримка підприємництва забезпечується на основі державного регулювання економіки, в першу чергу, за рахунок прийнятих законодавчих та нормативних актів. Однак, на практиці спостерігається, що багато з чинних законодавчих і нормативних актів не відповідають реаліям часу, в результаті виникають правові колізії. На наш погляд, виникає потреба подальшої розробки підзаконних актів, що забезпечують нормативне правове регулювання зниження адміністративних бар'єрів при реалізації правових актів, що регулюють малий бізнес.

Звернемо увагу на те, що підприємництво в Україні регулюється системою правових актів, включаючи Конституцію України; рядом державних законів, в тому числі Законом України «Про державну підтримку малого підприємництва» № 2063-III від 19 жовтня 2000 року; Законом України «Про державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні»

№ 4618-17 від 22 березня 2012 року; Цивільним, Податковим та Господарським кодексом України; указом Президента України, зокрема від 12 травня 1998 року № 459/98 «Про державну підтримку малого підприємництва»; указом Президента України від 15 липня 2000 року № 906/2000 «Про заходи щодо забезпечення підтримки та дальшого розвитку підприємницької діяльності»; указом Президента України від 12 травня 2005 року № 779/2005 «Про лібералізацію підприємницької діяльності та державну підтримку підприємництва»; указом Президента України від 22 червня 2009 року № 466/2009 «Про стимулювання розвитку підприємницької діяльності в умовах світової кризи»; постановами Кабінету Міністрів України: від 28 грудня 1991 року «Про створення Українського національного фонду підтримки підприємництва і розвитку конкуренції»; від 17 березня 1993 року «Про програму державної підтримки підприємництва в Україні»; від 27 серпня 1995 року «Про Український фонд підтримки підприємництва»; від 3 квітня 1996 року № 404 «Про Концепцію державної політики розвитку малого підприємництва»; від 12 вересня 2012 року № 846 «Про внесення змін до Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для здійснення заходів з виконання Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» тощо.

Протягом більше ніж двадцяти років інтереси невеликих компаній і підприємств захищав Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва» № 2063-III від 19 жовтня 2000 року. Цей нормативний акт гарантував підприємцям і невеликим фірмам пільгові умови використання державних фінансових, матеріально-технічних та інформаційних ресурсів (пільги кредитування страхування), збереження порядку та умов оподаткування, а також ряд спрощених процедур, необхідних для здійснення підприємницької діяльності. Однак після прийняття цього Закону відбулися суттєві зміни, тому окремі його норми застаріли і визнані такими, що втратили силу. В березні 2012 року прийнято Закон України «Про державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні», оскільки Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва» № 2063-III від 19 жовтня 2000 року багато в чому вичерпав, тобто дискредитував себе. Так, програми фінансування підприємництва за допомогою державних і регіональних фондів приводили, з одного боку, до зловживань ресурсами, що виділяються державою (коли відбувалась реєстрація малих підприємств, на створення яких отримано фінансування, а через певний час цей бізнес банкрутів, залишаючи собі державні гроші), а з іншого боку, до недоступності даних програм для реально діючих підприємств.

Закон України «Про державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні» № 4618-17 від 22 березня 2012 року вводить поняття мікропідприємства, яке широко застосовується у світовій практиці. Раніше до суб'єктів малого підприємництва відносилися тільки комерційні організації та фізичні особи,

які займаються підприємницькою діяльністю без утворення юридичної особи [3].

На сьогодні серед малих підприємств тепер виділяють 3 категорії: середні, малі та мікропідприємства. Встановлено такі умови віднесення до суб'єктів малого підприємництва:

1. фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи – підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

2. юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

Середня чисельність працівників мікропідприємства, малого підприємства або середнього підприємства за календарний рік визначається з урахуванням усіх його працівників, у тому числі працюючих за цивільно-правовими договорами або за сумісництвом з урахуванням реально відпрацьованого часу, працівників представництв, філій та інших відокремлених підрозділів, зазначених як мікропідприємства, суб'єктами малого підприємства або середнього підприємства.

Раніше чисельність суб'єктів малого підприємництва варіювалася залежно від виду діяльності.

Розподіл суб'єктів малого або середнього підприємства за категоріями відбувається відповідно за умовою максимальної чисельності, виручки або балансової вартості активів. Зміна категорії суб'єкта можливо, тільки у випадку, якщо граничні значення зазначених умов вище або нижче граничних значень протягом двох календарних років.

Новостворені організації або знову зареєстровані індивідуальні підприємці та селянські (фермерські) господарства протягом того року, в якому вони зареєстровані, можуть бути віднесені до суб'єктів малого та середнього підприємства, якщо їхні показники середньої чисельності працівників, виручки від реалізації товарів (робіт, послуг) або балансової вартості активів (залишкової вартості основних засобів та матеріальних активів) за період, що минув з дня їх державної реєстрації, не перевищують граничні значення, встановлені законом.

В умовах глобальної економічної кризи відбулося посилення соціально-економічної функції малого підприємництва як одного з основних джерел нових робочих місць. У зв'язку із цим розвиток малого підприємства є державним завданням, для реалізації якого в регіонах України необхідно створити економіко-правову інфраструктуру, що включатиме в себе міністерства або департаменти розвитку малого підприємства, консультаційні центри, бізнес-інкубатори тощо.

На базі звітних документів державних агентств і служб Міністерство економічного розвитку і торгівлі готує підсумковий звіт для Кабінету Міністрів України, розробляє цільові програми та проекти з розвитку та підтримки малого підприємництва. Реалізація цих програм здійснюється за допомогою галузевих і регіональних підприємницьких об'єднань, консультаційних центрів, бізнес-інкубаторів. В якості найважливіших інфраструктурних елементів малого підприємництва розглядаються інформаційне, ресурсне, майнове, кредитне і правове забезпечення. Зворотній зв'язок на схемі представлено у вигляді звітності суб'єктів МП, що надходить до Державної служби статистики України, податкових органів, а також служб, що здійснюють незалежний моніторинг. Узагальнення цих даних дозволяє ярующим органам судити про ступінь ефективності реалізованих регіональних програм з розвитку малого підприємництва.

Статистичні дані свідчать, що кількість малих підприємств в Україні постійно збільшується (рис. 1).

Важливість малого підприємництва зумовлюється тим, що воно має низку переваг в порівнянні з іншими підприємницькими структурами. По-перше, малий бізнес не потребує великого стартового капіталу. По-друге, він швидко адаптується до змін в економіці. І, по-третє, велику роль малий бізнес відіграє в розвитку ринку праці, оскільки є найбільш гнучким та активним його сегментом.

В сфері зайнятості малий бізнес має ряд переваг, серед яких:

- створення за короткий проміжок часу попиту на робочу силу;
- надання робочих місць соціально уразливим категоріям населення, а саме: студентам, молодим спеціалістам, інвалідам, пенсіонерам, низько кваліфікованим працівникам;
- можливість створення нестандартних форм зайнятості, серед яких: повна зайнятість за умов гнучких форм організації робочого часу;
- неповна зайнятість, тобто режими зайнятості неповний робочий час; тимчасові працівники; зайняті на засадах вторинної зайнятості; зайнятість на основі договорів цивільно-правового характеру; надомна

праця; праця за викликом; дистанційна зайнятість; позикова праця [4].

Специфіка розвитку малих підприємств визначає особливості зайнятості в даному сегменті. Будучи малочисленими за своїм складом, вони досягають більш високої продуктивності праці за рахунок оптимізації кількісно-кваліфікованого складу працівників та умов його використання.

Аналіз офіційних статистичних даних показує, що динаміка кількості зайнятих та найманих працівників має тенденцію зниження (рис. 2). Але така ситуація пояснюється скоріше загальним зниженням зайнятості населення в країні.

Адже, не зважаючи на таке зниження, малий бізнес залишається лідером у створенні робочих місць (рис. 3).

Структура зайнятості населення, що представлена на рисунку 3, показує, що майже половина зайнятого населення України припадає на суб'єкти малого підприємництва.

Кількість вакансій, які роботодавці розміщують на інтернет-ресурсах з пошуку роботи України (наприклад: work.ua, rabota.ua та ін.) стрімко збільшується. Ці дані відрізняються від офіційної статистики Держкомстату, адже її фахівці володіють інформацією лише про офіційно зареєстрованих претендентів та вакансії. Проте, напевно, саме така неофіційна інформація з інтернету найбільш реально відображає сучасний стан справ. Крім того, як говорить Сергій Марченко – директор з розвитку сайту work.ua – приріст кількості вакансій відбувається саме за рахунок розвитку мобільного малого бізнесу [7].

Сьогодні дуже часто говорять про необхідність розвитку малого бізнесу та його важливість в економіці країни, а також порівнюють з зарубіжним досвідом, де частка малого та середнього бізнесу в економіці становить 50%. При цьому, якщо проаналізувати офіційні дані статистики, можна з упевненістю стверджувати, що Україна за показником частки малого бізнесу наздогнала Європейські країни. Інша справа в тому, що немає сприятливого клімату для успішного функціонування більшості малих підприємств. Так, нестійка політична ситуація, відсутність нормативної бази, нестабільне податкове законодавство, тиск з боку державних



Рис. 1. Динаміка розвитку малого підприємництва в Україні за 2012–2016 рр.

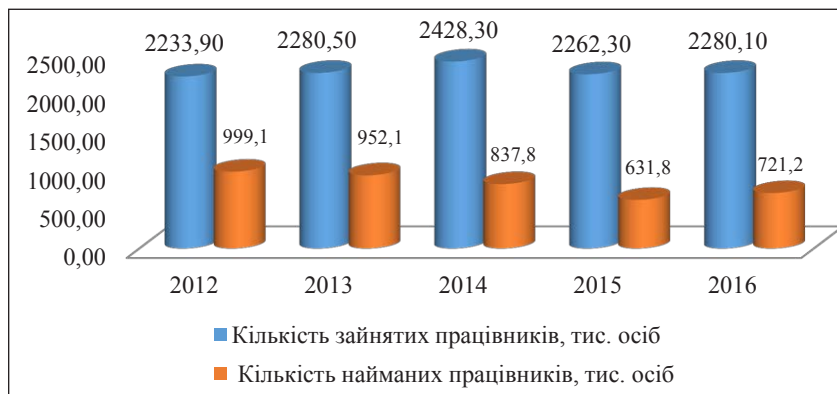


Рис. 2. Динаміка зайнятості населення в малому бізнесі за 2012–2016 рр.

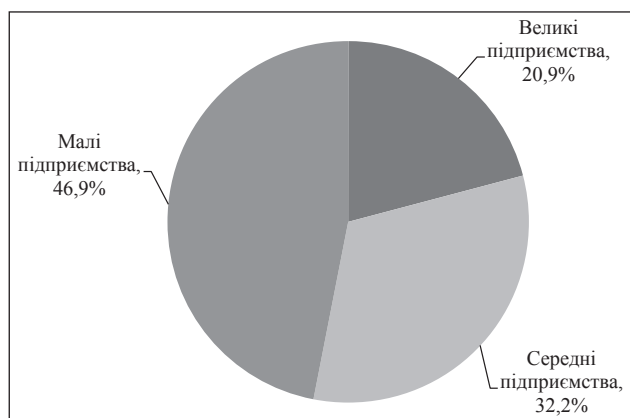


Рис. 3. Структура зайнятості населення за розмірами суб'єктів господарювання у 2016 р.

контролюючих органів стають причиною «тінізації» цього сектору економіки. Тому і маємо в порівнянні з зарубіжними країнами нижчий рівень оплати праці, більшу кількість збиткових або малорентабельних підприємств, зниження показників зайнятості та ін. [13].

Дослідивши всі проблеми та бар'єри розвитку малого бізнесу, а також враховуючи велику та жорстку конкуренцію, слід зазначити про негативну дію розвитку малого підприємництва на процеси зайнятості.

Зміни у Податковому Кодексі України суттєво вплинули на діяльність фізичних осіб-підприємців. З 1 січня 2017 року було збільшено рівень мінімальної заробітної плати, яка становить 3200 гривень, в результаті цього єдиний соціальний внесок, який обчислюється з розрахунку 22% від мінімальної заробітної плати кожного працюючого, зріс до 704 грн, навіть якщо підприємець не декларує прибутку. Крім того, фізичні особи-підприємці сплачують до бюджету єдиний податок, який встановлюється органами місцевого самоврядування для підприємців першої групи оподаткування до 10% мінімального прожиткового мінімуму (160 гривень в місяць) та другої групи оподаткування до 20% мінімальної заробітної плати (640 гривень в

місяць). Тому, щоб не збанкрутувати, багато підприємців змушені терміново закривати свій бізнес, піднімати ціну на товар чи скорочувати працівників або, що ще гірше, вводити свій бізнес в «тінь», що викликає соціальну напругу в суспільстві.

Через таку зміну правил оподаткування з 1 січня 2017 р. підприємці почали закривати свій бізнес. А закриття малого підприємництва означає зменшення кількості платників податків і відповідно – надходжень до бюджету, що ускладнюватиме і без того важке економічне становище нашої країни.

Зменшення податкового навантаження, детінізації підприємницької діяльності, могли б суттєво вплинути на розвиток малого бізнесу і, як наслідок, на ринок праці в цілому, не допустивши ріст безробіття та скорочення робочих місць.

Малий бізнес міг би реально розширити процес залучення в трудовий процес незайнятого населення та безробітних при зміні сформованих економічних умов. Підприємства малого бізнесу потребують сьогодні розвитку стимулів до підприємницької діяльності та подоланні перешкод, що обмежують зростання їх виробництва. Звичайно ж, розвиток підприємницького сектора – це складне комплексне завдання, вирішення якого можливе в рамках законодавчої і державної підтримки розвитку цього сектора економіки. Однак, в першу чергу, необхідно визначити шляхи формування ефективної стратегії з розвитку малого підприємництва в країні, де важливим стимулом як для державних органів, так і для малих підприємств має стати взаємовигідне співробітництво в процесі досягнення збалансованості українського ринку праці.

Основу такого співробітництва має скласти з боку держави – надання малим підприємствам реальної допомоги, при формуванні умов господарювання, а малий бізнес – повинен виконувати умови по розширенню зайнятості за рахунок створення нових робочих місць.

Така співпраця може стати вельми ефективним фактором підвищення мобільності малого бізнесу на ринку праці.

Список літератури:

1. Біль М.М. Інституціональні передумови європейського вектору розвитку ринку праці України / М.М. Біль // Регіональна економіка. – 2016. – № 3(81). – С. 128–134.
2. Бутко М.П. Інституціональні засади модернізації сфери зайнятості в умовах децентралізації владних повноважень / М.П. Бутко, О.В. Попело // Регіональна економіка. – 2016. – № 4(82). – С. 6–14.
3. Закон України «Про державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні» № 4618-ІІІ від 22 березня 2012 року.
4. Іванова Л.В. Застосування нестандартних форм зайнятості на сучасному ринку праці / Л.В. Іванова, В.Г. Никифоренко // Вісник соціально-економічних досліджень. – Випуск 2(49), Ч. 1. – 2013 р. – С. 109–115.
5. Клияненко Б.Т. Анализ развития рынка труда в Украине организационно-правовой и социально-экономический аспекты / Б.Т. Клияненко, С.Ф. Большенко, И.А. Попова // Экономика и право. – 2005. – № 3. – С. 28–33.
6. Лимар О.Ф. Регіональні програми розвитку малого підприємництва як фактор підвищення ефективності їх діяльності / О.Ф. Лимар // Облік і фінанси. – 2014. – № 2. – С. 160–167.
7. На ринок праці України очікують великі зміни [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ukurier.gov.ua/uk/articles/na-rinok-praci-ikgayıpi-osiipkiuii-ueiiki-gıipı/>.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Потуданська Ю.В. Організація обліку та управління витратами підприємств України / Ю.В. Потуданська // Збірник наукових праць студентів, магістрантів та аспірантів. Електронне видання. – Харків, 2012. – Вип. 4. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kart.edu.ua/tht_zb_4_mag%D1%96stri.pdf.
10. Попело О.В. Підприємницькі кластери як інноваційна домінанта модернізації економіки регіону / О.В. Попело // Регіональна економіка. – 2014. – № 2. – С. 95–106.
11. Ринок праці в Україні та економічні тенденції в умовах світової економічної кризи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.economy.in.ua.
12. Сидорук Т. Актуальність націоналізації підприємств / Т. Сидорук // Економічна правда. – [Електронний ресурс].
13. Чи не занадто багато у нас середнього і малого бізнесу в Україні? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ua.112.ua/mnenie/chy-ne-zanadto-bahato-u-nas-serednoho-i-maloho-biznesu-v-ukraini-240000.html>.

ДЕТЕРМИНАНТЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ ТРУДА

Статья посвящена исследованию функционирования малого бизнеса в Украине и определению его роли на рынке труда. Проанализированы основные показатели малых предприятий, а именно динамика количества субъектов малого предпринимательства, объемов реализованной продукции, занятости малого бизнеса. Исследованы проблемы развития предприятий малого бизнеса и их влияние на процессы трудоустройства. Определены перспективы развития малого бизнеса в контексте решения проблемы занятости населения.

Ключевые слова: малый бизнес, рынок труда, предпринимательство, занятость, безработица.

DETERMINANTS OF DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN THE REGIONAL MARKET OF LABOR

The article is devoted to the study of the functioning of small business in Ukraine and the definition of its role in the labor market. The main indicators of small enterprises, namely, the dynamics of the number of small business entities, volumes of sold products, employment of small businesses, are analyzed. The problems of small business development and their impact on employment processes are investigated. The prospects for the development of small business in the context of solving the problem of employment of the population are determined.

Key words: small business, labor market, entrepreneurship, employment, unemployment.

Квасній О.Р.

аспірант,

Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка

Тимечко І.Р.

науковий керівник: кандидат економічних наук, старший співробітник,
Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України,
м. Дрогобич

АНАЛІЗ СТАНУ ФОРМУВАННЯ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД НА ДРОГОБИЧЧИНІ

У статті розглянуто повноваження територіальних громад відповідно до діючого законодавства. Проаналізовано стан формування об'єднаних територіальних громад на Дрогобиччині. Доведено необхідність створення спроможних територіальних громад. Охарактеризовано основні переваги такого об'єднання. Досліджено, функції та повноваження територіальних громад, що у нелегітимний спосіб перебрали на себе місцеві ради та виконкоми. Як результат – відсутність будь-якого ефективного контролю за їх діяльністю з боку територіальних громад, що призводить до корупції у всіх можливих її проявах.

Ключові слова: територіальна громада, об'єднані територіальні громади, спроможна територіальна громада, органи місцевого самоврядування, повноваження територіальної громади.

Постановка проблеми. Повноваження територіальних громад в Україні визначаються статтею 143 Конституції України: Територіальні громади села, селища, міста безпосередньо або через утворені ними органи місцевого самоврядування управляють майном, що є в комунальній власності; затверджують програми соціально-економічного та культурного розвитку і контролюють їх виконання; затверджують бюджети відповідних адміністративно-територіальних одиниць і контролюють їх виконання; встановлюють місцеві податки і збори відповідно до закону; забезпечують проведення місцевих референдумів та реалізацію їх результатів; утворюють, реорганізують та ліквідовують комунальні підприємства, організації і установи, а також здійснюють контроль за їх діяльністю; вирішують інші питання місцевого значення, віднесені законом до їхньої компетенції. Таким чином, повноваження територіальної громади згідно з Конституцією України поширюється на всі питання місцевого значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням формування об'єднаних територіальних громад займалися вітчизняні та зарубіжні вчені О. Лиска [5], В. Мамонова [6; 8], Ю. Молодожен [7; 9], О. Чаплигін [8], Ю. Куц [8; 9], М. Сінченко [9] та ін. Проте зазначені науковці досліджували лише різні аспекти становлення та розвитку місцевого самоврядування, розкриття ж суті спроможної територіальної громади поки що не набуло достатнього теоретичного обґрунтування особливо в контексті доцільності об'єднання окремих територій, враховуючи можливі позитивні і негативні наслідки.

Постановка завдання. Метою дослідження є оцінка результатів наукових досліджень, присвячених

процесу становлення спроможної територіальної громади, надати порівняльні характеристики поняттям територіальної громади та спроможної територіальної громади і проведення аналізу стану формування об'єднаних територіальних громад на Дрогобиччині Львівської області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Територіальна громада – це первинний колективний суб'єкт місцевого самоврядування, що має право і реалізує здатність на самодіяльність шляхом реалізації наданої компетенції щодо самостійного вирішення питань місцевого значення на підставі власної матеріально-фінансової бази, на самоорганізацію за допомогою форм безпосередньої і представницької демократії та на саморегулювання шляхом прийняття локальних нормативно-правових актів у межах Конституції і законів України. Введення в правовий обіг територіальної громади як суб'єкта права потребує наділення її такими рисами, які б дали можливість громаді вступати в конкретні правовідносини як активній, дієвій особі, носія суб'єктивних прав та обов'язків. Такі риси в сукупності становлять правосуб'єктність територіальної громади. Правоздатність визначається як абстрактна здатність суб'єкта права мати юридичні права і нести юридичні обов'язки.

Деліктоздатність – це здатність суб'єкта права нести відповідальність за свої протиправні вчинки. Відповідальність територіальної громади за ступінь реалізації власних інтересів повинна враховувати усі вказані компетенції.

5 лютого 2015 року Верховною Радою України прийнято Закон України «Про добровільне об'єднання

територіальних громад» [1], а Урядом для забезпечення його реалізації затверджено Методику формування спроможних територіальних громад [2] (постанова КМУ № 214 від 08.04.2015). Саме ці акти визначають, яким чином має відбуватись об'єднання громад для того, щоб вони стали спроможними.

Спроможною територіальною громадою є така громада, в якій місцеві джерела наповнення бюджету, інфраструктурні та кадрові ресурси є достатніми для вирішення органами місцевого самоврядування питань місцевого значення; передбачених законодавством, в інтересах жителів громади. Методика містить ширше визначення спроможної територіальної громади — «територіальні громади сіл (селищ, міст), які в результаті добровільного об'єднання здатні самостійно або через відповідні органи місцевого самоврядування забезпечити належний рівень надання послуг, зокрема у сфері освіти, культури, охорони здоров'я, соціального захисту, житлово- комунального господарства, з урахуванням кадрових ресурсів, фінансового забезпечення та розвитку інфраструктури відповідної адміністративно- територіальної одиниці» [2].

Практика доводить, що функції та повноваження територіальних громад у нелегітимний спосіб перебрали на себе місцеві ради та виконкоми. Як результат — відсутність будь-якого ефективного контролю за їх діяльністю з боку територіальних громад, що призводить до корупції у всіх можливих її проявах. Створення територіальних громад як юридичних осіб публічного права дозволяє територіальним громадам повернути собі функції та повноваження, передбачені Конституцією України.

Відповідно до ст. 5 Конституції України, носієм суверенітету і єдиним джерелом влади в Україні є народ. Народ здійснює владу безпосередньо і через органи державної влади та органи місцевого самоврядування. Право визначати і змінювати конституційний лад в Україні належить виключно народові і не може бути узурповане державою, її органами або посадовими особами. Відповідно до ст. 140 Конституції України, місцеве самоврядування є правом територіальної громади самостійно вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України. Отже все, що нам треба, це гарантувати, щоб територіальна громада набула свого конституційного права [3]. Головним документом для формування спроможних громад є Перспективний план, який розробляється та затверджується відповідно до ст. 11 Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [1] повинен чітко відповідати вимогам Методики.

Слово «добровільно» передбачає, що повинна бути воля як людей, які проживають на цих територіях, так і місцевої влади. Держава має забезпечити механізми для утворення ОТГ. Ключовими гравцями в процесі формування ОТГ є суб'єкти, які можуть ініціювати процес творення. Відомо, що ініціаторами об'єднання територіальних громад може бути: сільський, селищний або міський голова; депутати сільської, селищної

або міської ради (не менше, ніж третина загального складу); члени територіальної громади в межах місцевої ініціативи; органи самоорганізації населення, якщо вони представляють більше, ніж третину членів відповідної територіальної громади. Від позиції цих людей залежатиме, коли буде ОТГ і якою вона буде. Є й інший шлях — фактично примусове об'єднання. Розпорядженням Кабінету міністрів України від 11.11.2015 року № 115X-р затверджено перспективний план об'єднання територіальних громад Львівської області. У ньому на території Дрогобиччини передбачено утворення чотирьох міських (Дрогобич, Стебник, Борислав, Трускавець) та 3 селищних об'єднаних територіальних громад (Меденичі, Підбуж та Східниця).

— Дрогобицька територіальна громада — місто Дрогобич, село Рихтичі, село Хатки, село Михайлівичі, село Воля Якубова, село Снятинка, село Залужани, село Старе Село, село Почаєвичі, село Раневичі, село Дерезичі, село Монастир Дерезицький;

— Бориславська територіальна громада — місто Борислав, село Попелі, Ясениця Сільна;

— Меденицька територіальна громада — смт Меденичі, село Опарі, село Летня, село Рівне, село Коросниця, село Довге, село Ріпчиці, село Солонсько, село Далява, село Літиня, село Городківка, село Вороблевичі;

— Підбузька територіальна громада — смт Підбуж, село Сторона, село Смільна, село Жданівка, село Залокоть, село Уріж, село Підмонастирок, село Винники, село Мокряни, село Нагуєвичі;

— Стебницька територіальна громада — м. Стебник;

— Східницька територіальна громада — смт Східниця, село Новий Кропивник, село Перепростиня, село Гута, село Підсухий, село Старий Кропивник, село Бистриця Гірська, село Довге Гірське, село Рибник, село. Майдан, село Опака;

— Трускавецька територіальна громада — місто Трускавець, село Модричі, село Станіля. Проте на сьогоднішній час формування ОТГ на Дрогобиччині триває і питання стосовно їх кількості та складу залишаються не визначеними.

Нами на основі інформації, наданої виконавчими органами Дрогобицької міської ради та комунальними підприємствами міста проведено SWOT-аналіз доцільності об'єднання окремих сіл Дрогобицького району до складу Дрогобицької об'єднаної територіальної громади. При проведенні SWOT-аналізу взято до уваги, що місто районного значення Стебник, яке підпорядковане Дрогобицькій міській раді, не буде входити до складу Дрогобицької міської об'єднаної територіальної громади, а після внесення відповідних змін до адміністративно-територіального устрою України стане окремою громадою та, можливо, адміністративним центром об'єднаної територіальної громади, до якої можуть увійти окремі села Дрогобицького району. Для SWOT-аналізу обрано 37 сіл (22 сільські ради) Дрогобицького району, зважаючи на відсутність погодження Кабінетом міністрів України утворення на території Дрогобицького району таких сільських об'єднаних

територіальних громад, які після доопрацювання проекту Перспективного плану запропоновані Львівською обласною державною адміністрацією Кабінетові Міністрів України включення до складу Дрогобицької міської об'єднаної територіальної громади через внесення змін до Перспективного плану:

1. Болехівської територіальної громади – село Болехівці, село Нове Село, село Нижні Гаї, село Бійничі, село Верхні Гаї;

2. Грушівської територіальної громади – село Грушів, село Тинів, село Зади, село Волоща, село Ролів, село Добрівляни, село Верхній Дорожів.

3. Лішнянської територіальної громади – село Лішня, село Монастир Лішнянський, село Медвежа, село Унятичі, село Брониця, село Долішній Лужок, село Бистриця, село Новошичі, село Биків, село Глинне, село Ортиничі, село Ступниця, село Селець, село Котоване.

Провівши SWOT-аналіз, зроблено відповідні висновки, які полягають у доцільності враховувати його сильні та слабкі сторони у процесі об'єднання окремих сіл Дрогобицького району до складу Дрогобицької об'єднаної територіальної громади.

Комплексний аналіз загроз і можливостей з врахуванням впливу на них сильних і слабких сторін виявив основні можливості для Дрогобича та стратегічні загрози, які слід прийняти до уваги у подальшій діяльності. З травня 2016 року триває процес внесення змін та доповнень до перспективного плану об'єднання територіальних громад Львівської області. Виконком Дрогобицької міської ради виступив з ініціативою перед Львівською ОДА, яка передбачає можливість збереження меж Дрогобицької міської об'єднаної територіальної громади, затверджених розпорядженням Кабінету Міністрів України від 11.11.2015 № 1158-р (місто Дрогобич, село Рихтичі, село Хатки, село Михайлівці, село Воля Якубова, село Снятинка, село Залужани, село Старе Село, село Почаєвичі, село Раневичі, село Дерезичі, село Монастир Дерезицький) з можливими доповненнями цих меж, включивши території Броницької, Долішньолужецької, Дорожівської, Лішнянської, Нагуєвицької, Медвежанської, Ступницької, Унятицької сільських рад.

Незважаючи на те, що у затвердженому КМУ Перспективному плані міста Дрогобич та Стебник визнано як окремі спроможні територіальні громади, у цьому проекті вказані міста подані як єдина об'єднана територіальна громада, але не враховано те, що між нашими містами є землі Болехівської сільської ради Дрогобицького району. А такий підхід суперечить як Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» (ст. 4), так і Методиці формування спроможних територіальних громад (п. 8), затвердженій постановою КМУ від 08.04.2015 № 214, у яких зазначено, що територія об'єднаної територіальної громади має бути нерозривною.

Ще 05 лютого 2015 р. Верховною Радою України прийнято Закон України «Про добровільне об'єднання

територіальних громад», яким регулюються відносини, що виникають в процесі добровільного об'єднання територіальних громад сіл, селищ, міст. Кабінетом Міністрів України для забезпечення реалізації Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» затверджено Методику формування спроможних територіальних (постанова КМУ № 214 від 08.04.2015). Саме ці акти визначають, яким чином має відбуватись об'єднання громад для того, щоб вони стали спроможними.

При об'єднанні громади наділяються повноваженнями та ресурсами, як у міст обласного значення. Натомість територіальні громади, які не візьмуть участь у об'єднанні, залишаються осторонь цього процесу та позбавляються права на виконання делегованих державою повноважень органів місцевого самоврядування в селах, селищах, містах районного значення, що не об'єдналися і відповідного фінансування.

Ті громади, що виявлять бажання об'єднатись, отримують зарахування до їхніх місцевих бюджетів 60% податку на доходи громадян. З додаткових ресурсів у ході реформи місцеві ради отримують власний земельний податок, ставки якого на своїй території кожна рада встановлюватиме самостійно. При цьому до юрисдикції кожної ради передаються всі землі відповідної громади, в тому числі й за межами населених пунктів. Також запроваджується обов'язковий у країнах зі спроможним місцевим самоврядуванням місцевий податок на нерухоме майно. Рішення про його запровадження та про його ставки кожна місцева рада теж приймає самостійно. Громада отримує також 5% від продажу пального на АЗС, алкогольних та тютюнових виробів, також залишаються раніше існуючі місцеві податки та збори.

Під спроможними територіальними громадами розуміємо «територіальні громади сіл (селищ, міст), які в результаті добровільного об'єднання здатні самостійно або через відповідні органи місцевого самоврядування забезпечити належний рівень надання послуг, зокрема у сфері освіти, культури, охорони здоров'я, соціального захисту, житлово-комунального господарства, з урахуванням кадрових ресурсів, фінансового забезпечення та розвитку інфраструктури відповідної адміністративно-територіальної одиниці» [3]. Отже, в спроможних територіальних громадах органи місцевого самоврядування мають забезпечити надання всіх необхідних громадянам публічних послуг, тобто бути спроможним адміністративним центром по наданню послуг населенню. В Україні визначається першочергове право з боку територіальної громади як головного суб'єкта місцевого самоврядування. Спроможністю називають визнану нормами об'єктивного права здатність суб'єкта самостійно, своїми свідомими діями здійснювати юридичні права і обов'язки. До центрів спроможних громад (тобто ближче до громадян, що живуть поза райцентрами) будуть перенесені з районних центрів місця надання низки важливих послуг – адміністративних, соціальної допомоги

через територіальні центри, пожежні, правоохоронні, санітарно-епідеміологічної служби тощо. У разі нестачі приміщень, інших елементів інфраструктури для надання всіх необхідних послуг громадам надаватиметься допомога з державного бюджету на їх придбання чи побудову. Усі територіальні громади сіл, селищ, районів міст чи міст України вже володіють статусом юридичних осіб – власників. Потрібно провести загальні збори за участю більшості жителів, щоб прийняти статут, зафіксувати адміністративні межі, визначити порядок звітності органів громади, зв'язати між собою прозорими механізмами громаду-власника і орган місцевого самоврядування. На сьогодні це зробили вже десятки територіальних громад у селах та селищах різних областей України. Позитивний досвід цих територіальних громад говорить про те, що саме це і є той шлях, яким повинна рухатись Україна сьогодні.

Висновки з проведеного дослідження. Практика показує, що вже сьогодні територіальні громади створюють власні виконавчі комітети та органи самозахисту згідно з Конституцією України. Відповідно до ст. 140 Конституції України, місцеве самоврядування є правом територіальної громади – жителів села чи добровільного об'єднання у сільську громаду жителів кількох сіл,

селища та міста – самостійно вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України.

Станом на сьогодні переважна більшість територіальних громад України, маючи право вирішувати питання місцевого значення, неспроможна їх виконувати через брак власних коштів, занепад або відсутність інфраструктури (необхідних будівель, споруд, доріг тощо), а також нестача кадрів відповідної кваліфікації. Тому процедура добровільного об'єднання громад, на яку покладаються великі надії, в тому числі і на Дрогобиччині, поки що не дає очікуваних результатів. Справа в тому, що модернізація місцевого самоврядування, як і кожна реформа, потребує усвідомлення виконавцями усіх можливих наслідків, можливостей і переваг та глибокого розуміння суті здійснюваної політики. Враховуючи досвід європейських країн, в Україні необхідно зробили нормально працюючі електронні сервіси, якісне інтернет-покриття, якісні дороги, щоб можна було швидко дістатися до адміністративних центрів, а вже після того об'єднувати громади. В Україні поки що все робиться з точністю до навпаки.

Перспективами подальших досліджень полягатимуть у вивченні та узагальненні досвіду процесів об'єднання територіальних громад в Україні.

Список літератури:

1. Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад». – Електронний ресурс. Режим доступу: <https://zakonodavstvo.com/...zakony/zakon-ukrajini-pro-dobrovolne-obednannya.html>.
2. Методика формування спроможних територіальних (постанова КМУ № 214 від 08.04.2015). – Електронний ресурс. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/go/214-2015-p>.
3. Конституція України. – Електронний ресурс. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/go/254к/96-вр>.
4. Територіальні громади України. – Електронний ресурс. Режим доступу: <https://terhromady.info/>.
5. Лиска О.Г. Територіальна громада / Енциклопедія державного управління: у 8 т. – Харків: Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2011. – С. 378.
6. Мамонова В.В. Методологія управління територіальним розвитком: монографія / В.В. Мамонова. – Харків: Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2006. – 196 с.
7. Молодожен Ю.Б. Самодостатність територіальних громад: системний підхід: монографія / Ю.Б. Молодожен. – Одеса: ОРІДУ НАДУ, 2010. – 370 с.
8. Сталий розвиток територіальної громади: управлінський аспект: монографія / Ю.О. Куц, В.В. Мамонова, О.К. Чаплигін та ін.; за заг. ред. Ю.О. Куца, В.В. Мамонової. Харків: Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2008. 236 с.
9. Територіальна громада: знаннєвість, дієвість: монографія / Ю.О. Куц, В.М. Сінченко, В.В. Мамонова та ін.; за заг. ред. Ю.О. Куца. Харків: Віровець А.П.; Апостроф, 2011. – 340 с.

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩИН НА ДРОГОБЫЧЧИНЕ

В статье рассмотрены полномочия территориальных общин в соответствии с действующим законодательством. Проанализировано состояние формирования объединенных территориальных общин на Дрогобыччине. Доказана необходимость создания способных территориальных общин. Охарактеризованы основные преимущества такого объединения. Исследованы функции и полномочия территориальных общин, которыми незаконно завладели местные советы и исполнительные комитеты. В результате – отсутствие какого-либо эффективного контроля над их деятельностью, что приводит к коррупции во всех ее возможных проявлениях.

Ключевые слова: территориальная община, объединенные территориальные общины, способна территориальная община, органы местного самоуправления, полномочия территориальной общины.

ANALYSIS OF THE STATUS OF FORMATION OF JOINT TERRITORIAL GROUPS IN DROHOBYCHCHINIYA

The article examines the powers of territorial communities in accordance with the current legislation. The state of formation of united territorial communities in Drohobych region is analyzed. The necessity of creating capable territorial communities is proved. The main advantages of such association are described. Investigated the functions and powers of territorial communities, which illegitimately took over by local councils and executive committees. As a result, the absence of any effective control over their activities by the territorial communities, which leads to corruption in all its possible manifestations.

Key words: territorial community, united territorial communities, capable territorial community, local self-government bodies, powers of the territorial community.

УДК 338.24.01

Клименюк М.М.

доктор економічних наук, професор,
Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

Клименюк О.М.

магістр права, магістр економіки,
Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

Пархоменко Н.М.

кандидат економічних наук, доцент,
Головне науково-експертне управління Апарату Верховної Ради України

ПРОДУКТИВНІ СИЛИ ТА ВИРОБНИЧІ ВІДНОСИНИ ЯК ФАКТОРИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ КРАЇНИ

В статті побудована виробнича функція розвитку економіки країни. Проаналізовано вплив основних факторів, що визначають продуктивні сили, та запропонований підхід до оцінювання рівня виробничих відносин та їх впливу на обсяг кінцевого продукту.

Ключові слова: виробничі відносини, продуктивні сили, виробнича функція, валовий внутрішній продукт, економічна криза.

Постановка проблеми. Серед виробничих факторів, що впливають на економічний розвиток країни, існують фактори, що не підлягають на даний час точному кількісному вимірюванню. Дослідження таких факторів має важливе значення для побудови моделей економічного зростання.

Якщо звернутись до двох основних факторів економічного розвитку, – капіталу та праці, то зрозуміло, результати прояву цих факторів – обсяг виробленої продукції, залежить від умов, в яких ці фактори діють.

Але розвиток економічної системи, крім продуктивних сил, залежить від виробничих відносин. Дослідники цієї категорії, відмічають її важливіше значення, але результатів цих досліджень, які можна було б використовувати безпосередньо у прийнятті управлінських рішень щодо прискорення розвитку економічної системи, недостатньо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливе значення для економічного зростання має

формування сприятливого середовища для функціонування та віддачі основних факторів [1, с. 151], трансформації ресурсів в реальний національний продукт. Для цього держава має сформувати правове поле, яке б сприяло кожному суб'єкту господарювання найбільш ефективно спрямовувати свої здібності та зусилля на досягнення мети. На основі аналізу виробничих функцій можна зробити висновок, що вплив основних виробничих факторів, – капіталу та робочої сили, що представляють собою продуктивні сили, на економічний розвиток глибоко досліджувався економістами на протязі останніх десятиріч, що дало багато позитивних результатів.

При широкому діапазоні найменувань цих додаткових факторів можна стверджувати, що всі вони грають роль середовища, в якому «працюють» продуктивні сили і в результаті цього з'являється кінцева продукція. Функціонування та соціально-економічний розвиток

будь-якої країни визначається продуктивними силами та виробничими відносинами.

Значна кількість досліджень категорії «продуктивні сили» дозволила отримати суттєві знання та закономірності щодо ефективного управління розвитком цієї системи та її складових, що представлені на рис. 1 [2, с. 75].

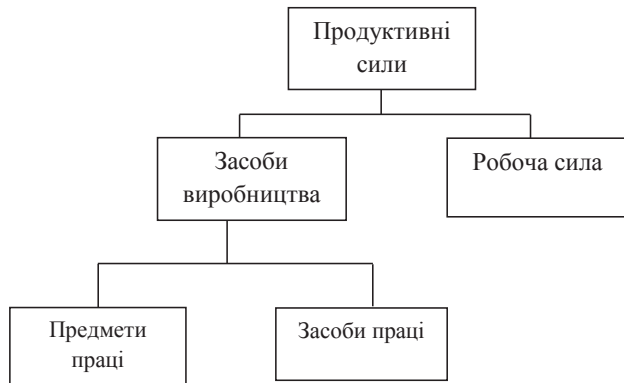


Рис. 1. Структура продуктивних сил

Джерело: [3, с. 75]

Дослідники економічних процесів дають різні визначення поняття цієї категорії.

Виробничі відносини – сукупність матеріальних економічних відносин між людьми у процесі суспільного виробництва та руху суспільного продукту від виробника до споживання; відображають відношення власності, які обумовлюють розподіл засобів виробництва, а також людей в суспільному виробництві [4, с. 1078].

Автори [2] виробничі відносини вважають предметом науки «економічна теорія» та пропонують таке визначення: виробничі відносини – це відносини, що складаються у суспільстві щодо виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних і духовних благ.

На думку авторів [5] виробничі відносини – дуже складна і недостатньо формалізована категорія, яку можна розглядати як комплекс законів, норм і правил, що регулюють виробництво та розподіл матеріальних і нематеріальних благ. Вони відображають зацікавленість виробників у виробництві цих благ, а отже, впливають на ступінь використання виробничого потенціалу та його розвитку.

В сучасних дослідженнях все більше використовують поняття «економічні відносини» та, в залежності

від місця та ролі у суспільному виробництві, класифікують їх на групи:

- соціально-економічні відносини;
- конкретно-економічні відносини;
- загально організаційно-економічні відносини.

Отже, це середовище, в якому діють продуктивні сили, представляє собою економічні відносини. Незважаючи на те, що без виробничих факторів економічні відносини ніякої продукції не виробляють, вони є активними, оскільки найсуттєвішим образом впливають на функціонування та віддачу цих факторів. Наведемо склад системи факторів, метою функціонування яких є створення внутрішнього валового продукту (рис. 2).

Таким чином, для отримання надійних залежностей показників розвитку економіки важливе значення має не тільки дослідження факторів капіталу та праці, але й виробничих відносин як умови ефективного функціонування виробничих факторів.

Виробничі (економічні) відносини – це широкий комплекс суспільних відносин, що впливає на процеси виробництва та розподілу продукції та послуг.

Усі економісти-дослідники цієї категорії визнають важливу роль економічних відносин у соціально-економічному розвитку національного господарства. Автори [5], визнаючи суттєвий вплив економічних відносин на використання виробничого потенціалу та обсяги кінцевого продукту, приходять до висновку щодо подолання економічної кризи саме за рахунок підвищення рівня виробничих (економічних) відносин.

Але для практичного використання їх з метою суттєвого розвитку економіки необхідно більш детально формалізувати їх структуру, розробляти підходи до вимірювання рівня виробничих відносин, а також впливу їх на економічне зростання.

Саме ці аспекти даної категорії залишаються найменше дослідженими. Це робить моделювання виробничих відносин, їх структури, зв'язків, оцінювання їх рівня та впливу на зростання кінцевого продукту актуальним напрямком досліджень соціально-економічного розвитку країни.

Продуктивні сили країни «працюють» в певних умовах, від яких суттєво залежить їх ефективність. Ці умови визначені як виробничі відносини. Ефективність (віддача) продуктивних сил вимірюється результатом їх діяльності, тобто кінцевою продукцією чи ВВП.

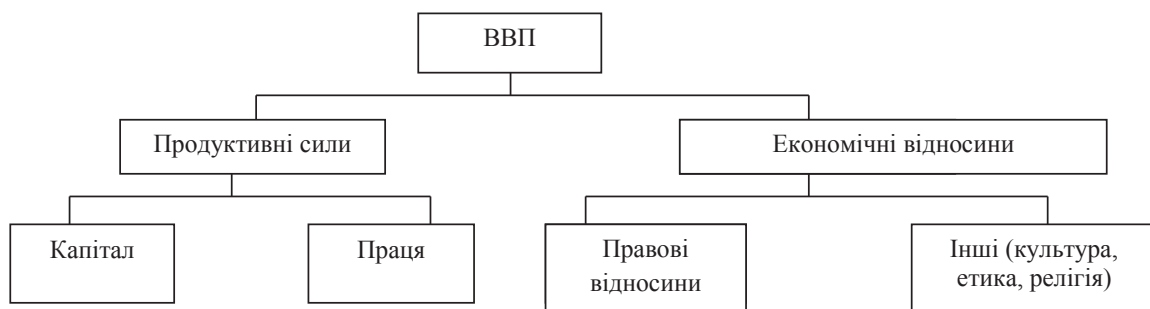


Рис. 2. Структура основних факторів впливу на економічне зростання

Звідси витікає особлива важливість удосконалення виробничих відносин, підвищення їх рівня.

Виробничі відносини, таким чином, є механізмом, який визначає мотивацію і зацікавленість кожного учасника процесів виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних і духовних благ в одержанні максимальних результатів на одиницю витрачених ресурсів (зусиль). Що ж представляє цей механізм? В науковій літературі відсутнє єдине прийняте поняття такого механізму, яке б задовольнило дослідників різних взаємопов'язаних сфер. У значній мірі це пов'язано зі складністю цього поняття.

Оскільки, за визначенням, цей механізм має охоплювати всіх учасників, від фізичної особи до держави та міжнародних учасників включно, то і структура його має бути складною та ієрархічною.

Оцінювання рівня виробничих відносин, побудова залежностей обсягів кінцевої продукції від виробничих відносин та обґрунтування раціонального напрямку економічного розвитку представляє собою складну і важливу проблему подолання економічної кризи та подальшого економічного зростання країни.

Метою даної роботи є оцінювання рівня виробничих відносин та впливу їх на економічний розвиток, зокрема обсяг валового внутрішнього продукту (ВВП).

Виклад основного матеріалу дослідження. Вище зроблений висновок щодо неможливості на даний час безпосереднього кількісного вимірювання рівня виробничих відносин. На їх рівень впливають тисячі факторів різноманітного характеру, у тому числі економічних, соціальних, психологічних, правових, організаційних. Не існує теоретичних обґрунтувань побудови функцій впливу кожного з цих факторів на рівень виробничих відносин, а також і необхідної для цього інформації. Але в будь-якому разі вся множина факторів, що впливає на виробничі відносини, проявляється (впливає) на результатах економічної діяльності – випуску продукції, зокрема обсягах ВВП.

В зв'язку із цим в даному дослідженні прийнятий підхід, який базується на оцінюванні сумарного впливу всіх можливих факторів на обсяг кінцевого продукту, визначенні впливу відомих виробничих макроекономічних факторів та виявленні частки впливу неформалізованих факторів, а саме виробничих відносин, як різниці між сумарним впливом та впливом формалізованих факторів.

Широкого визнання для дослідження виробничих факторів набула виробнича функція Кобба-Дугласа $Y = \gamma K^{\alpha} L^{\beta}$, де Y, K, L – відповідно обсяг кінцевої продукції, вартість основних засобів, та обсяг витрат праці; α, β – константи, що відображають еластичність випуску Y за витратами ресурсів K та L , $\alpha > 0$; $\beta > 0$, $\alpha + \beta = 1$ при постійній віддачі виробничих факторів.

В роботах [5; 6] проаналізований вплив факторів K та L на обсяг ВВП при коефіцієнтах α, β , отриманих Коббом та Дугласом на даних підприємств оборонної промисловості США. Доведена необхідність побудови виробничої функції та визначення її параметрів на

даних економіки України. При цьому основною метою досліджень є не стільки вивчення впливу виробничих факторів на обсяги продукції, скільки оцінювання впливу економічних відносин, які не охоплюються факторами K та L .

У зв'язку із цим, на першому етапі доцільно дослідити вплив виробничих факторів на обсяги ВВП, а на другому – визначити вплив економічних відносин та спробувати кількісно оцінити їх рівень.

Для побудови виробничої функції використана така інформація:

дані спостережень в цілому по Україні показників ВВП – Y та основних засобів K , млрд. грн., населення L , млн. осіб;

те саме, – ВВП та основні засоби, – у дол. США;

спостереження у розрізі регіонів України щодо валового регіонального продукту (ВРП), млн. грн., основних засобів K , млн. грн., населення L , тис. осіб;

те саме, – ВРП та основні засоби, – у дол. США.

Для побудови моделі виробничої функції використані дані, які виключають вплив фактора часу, тобто вхідна інформація відображає ВРП, вартість основних засобів та чисельність населення в розрізі регіонів України за один період часу (рік).

Методом найменших квадратів отримані параметри функції: $\gamma = 1,84$; $\alpha = 0,598$; $\beta = 1 - \alpha$ та виробнича функція:

$$Y \approx 1,84 K^{0,6} L^{0,4} \quad (1)$$

З метою проведення міжнародних співставлень побудована також модель виробничої функції на вихідних даних щодо ВРП та основних засобів у \$ США. При моделюванні використані дані: ВРП та вартість основних засобів – у млн. дол. США; чисельність населення – тис. осіб., модель отримала вид:

$$Y \approx 0,8 K^{0,6} L^{0,4} \quad (2)$$

Параметри виробничої функції:

$$\gamma = 0,7998;$$

$$\alpha = 0,598;$$

$$\beta = 1 - \alpha$$

Якщо аналізувати виробничі фактори, – основні засоби K та чисельність населення L , то найбільший практичний інтерес представляє фактор K , оскільки, по-перше, на даний час немає дефіциту робочої сили (має місце значне безробіття), а по-друге, збільшення чисельності працездатного населення потребує відповідного збільшення робочих місць.

Промодельємо напрям економічного зростання через збільшення фактора K , тобто нарощування основних засобів.

Параметр α у моделі (2) дорівнює 0,6 і відображає значення еластичності випуску ВРП (Y) за витратами фактора «основні засоби» (K), тобто збільшення основних засобів на 1% призводить до збільшення обсягу випуску Y на 0,6%.

ВВП країни у 2015 р. складає 1888,5 млрд. грн., або 91,2 млрд. дол. США (курс – 21,8 грн./дол.).

Основні засоби – 7641 млрд. грн.; або 351 млрд. дол. США.

Відповідно до побудованої моделі при збільшенні основних засобів на 1%, тобто на 3,51 млрд. дол., ВВП збільшується на $0,6 \cdot 0,912 = 0,547$ млрд. дол., тобто у 6,42 разів менше.

Виходячи із цієї залежності поставимо таке практичне питання: що необхідно зробити, щоб за рахунок досліджуваного фактора K підвищити ВВП до рівня 1990 року. Підвищення ВВП до рівня 1990 року, тобто збільшити його на 65 млрд. дол. потребує додаткових капіталовкладень у розмірі 417 млрд. дол. ($65 \cdot 6,42$).

З цього можна зробити висновок, що напрям економічного зростання, який базується лише на нарощуванні основних засобів, є нереальним, оскільки країна не має можливості залучення таких інвестицій.

Для дослідження впливу на економічне зростання інших, крім капіталу та праці, факторів побудуємо виробничу функцію для національної економіки США.

Використані спостереження щодо показників ВВП, вартості основних засобів та населення США за період з 1999 по 2015 рік. Перші два показники вимірюються млрд. дол. США, а третій – млн. осіб. Методом найменших квадратів визначені параметри виробничої функції: $\gamma = 4,35$; $\alpha = 0,47$; $\beta = 0,53$.

В результаті отримана виробнича функція:

$$Y = 4,35 K^{0,47} L^{0,53}. \quad (3)$$

Проаналізуємо отриману функцію. Вираз $K^{0,47} L^{0,53}$ відображає вплив основних засобів K та L на обсяг ВВП Сполучених Штатів. Крім цих факторів модель містить параметр γ , який в умовах США дорівнює 4,35. Тобто на продуктивні сили $K^{0,47} L^{0,53}$ впливають умови, в яких вони «працюють». Ці умови представляють собою економічні відносини, а їх вплив на продуктивні сили може бути охарактеризований як множник, що дорівнює $\gamma = 4,35$.

З цього витікає, що економічні відносини в національній економіці США приводять до відповідного збільшення віддачі продуктивних сил.

Повернемось до аналізу виробничої функції $Y = 0,8 K^{0,6} L^{0,4}$ побудованої для національної економіки України на даних щодо ВВП та основних засобів, які вимірювались у дол. США для можливості міжнародних співставлень.

Вплив комплексного фактора «продуктивні сили» відображається виразом $K^{0,6} L^{0,4}$, а параметр $\gamma = 0,8$ ідентифікується як вплив економічних умов, в яких ці продуктивні сили реалізуються для створення ВВП. Тобто множник γ збільшує віддачу продуктивних сил в 0,8 рази, що можна представити як оцінку впливу економічних відносин.

Нагадаємо, що вплив економічних відносин на віддачу продуктивних сил США оцінюється показником $\gamma = 4,35$.

Проведені співставлення є підставою для висновку, що економічні відносини США із значно більшою інтенсивністю впливають на віддачу продуктивних сил країни, а саме створення ВВП, у порівнянні із економічними відносинами України, а саме у 5,44 рази ($4,35 \div 0,8$).

Якщо припустити, що продуктивні сили України «працюють» в умовах економічних відносин США, то можна було б очікувати збільшення річного ВВП України з 91 млрд. (2015 р.) до 495 млрд. дол. США, а при вимірювання його у національній валюті – із 1888 млрд. (2015 р.) до 10271 млрд. грн.

Складемо аналогічні прогнози впливу економічних відносин на ВВП на одну особу із врахуванням паритету купівельної спроможності (ПКС). ВВП на одну особу в Україні (2015 р.) із врахуванням ПКС (2010 р.) складає 15 тис. дол. США. Припущення щодо створення для продуктивних сил України економічних відносин, властивих для національного господарства США $\gamma = 4,35$, дозволило б прогнозувати отримання в Україні ВВП на одну особу в обсязі 67 тис. дол. США. Це вивело б Україну по цьому показнику на рівень економічно розвинених європейських країн.

Висновки. Виробничі відносини – це єдина система умов, яка охоплює функціонування всіх суб'єктів господарської діяльності.

Окрім важливих виробничих факторів, що відображають продуктивні сили системи, доведена необхідність дослідження фактора «виробничі відносини» з метою обґрунтування та прийняття управлінських рішень щодо раціональних напрямів економічного розвитку.

В зв'язку із неможливістю на даний час безпосереднього оцінювання виробничих відносин прийнятий підхід до їх вимірювання через інші фактори, а саме, кінцеву продукцію, виробничий потенціал, основні засоби, робочу силу.

Використання порівнянних цін дало змогу побудувати моделі виробничих функцій для економіки України, США та провести співставлення впливу на обсяги кінцевого продукту як виробничих факторів, так і економічних умов країн.

Побудована модель дала змогу оцінити основні напрями соціально-економічного розвитку. Відповідно до цієї моделі при нарощуванні основних засобів на 1%, тобто на 3,51 млрд. дол., ВВП збільшується на 0,547 млрд. дол., тобто у 6,42 разів менше.

Для підвищення ВВП до рівня 1990 року необхідно збільшити його на 65 млрд. дол. Реалізація цього підходу потребує додаткових капіталовкладень у розмірі в 417 млрд. дол.

Це дозволило зробити висновок про нереальність прийняття лише цього підходу економічного зростання.

Відповідно до прийнятої концепції межі зміни рівня виробничих відносин: $0 \leq r \leq 1$. Якщо прийняти рівень найкращої за цим показником країни за одиницю, можна оцінити показники різних країн, зокрема України.

Для оцінювання впливу виробничих відносин на обсяг кінцевого продукту промодельований обсяг ВВП, який буде забезпечений існуючими виробничими факторами України при їх функціонуванні в умовах економічних відносин США. При таких умовах ВВП на одну особу в Україні збільшився би до рівня розвинених європейських країн.

Список літератури:

1. Геєць В.М. Нестабільність та економічне зростання / В.М. Геєць. – К.: НАН України; Ін-т прогнозування, 2000. – 344 с.
2. Політична економія / За заг. редакцією д.е.н., проф. Ю.В. Ніколенка. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 632 с.
3. Глушков В.М. Введение в АСУ. Изд. 2-е, испр. и дополн. – К.: Техніка, 1974. – 320 с.
4. Советский энциклопедический словарь. – М.: «Советская энциклопедия», 1979. – 1600 с.
5. Клименюк М.М., Безус А.М. Виробничі відносини як фактор подолання економічної кризи // М.М. Клименюк, А.М. Безус / Наук. вісник АМУ. Зб. наук. праць, серія «Економіка» вип. 8. – К., 2010. – С. 5–15.
6. Ляшенко И.Н., Ляшенко Е.И. Математика для экономистов. – Донецк: ДГУ, 1988. – 228 с.

**ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЕ СИЛЫ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ОТНОШЕНИЯ
КАК ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СТРАНЫ**

В статье построена производственная функция развития экономики страны. Проанализировано влияние основных факторов, определяющих производительные силы, и предложенный подход к оценке уровня производственных отношений и их влияния на объем конечного продукта.

Ключевые слова: производственные отношения, производительные силы, производственная функция, валовой внутренний продукт, экономический кризис.

**PRODUCTIVE FORMS AND PRODUCTION RELATIONS
AS FACTORS OF ECONOMIC GROWTH OF THE COUNTRY**

The article constructs the production function of the country's economic development. The influence of the main factors determining the productive forces and the proposed approach to the estimation of the level of industrial relations and their impact on the volume of the final product are analyzed.

Key words: production relations, productive forces, production function, gross domestic product, economic crisis.

Криштопа М.В.

здобувач,

Запорізький національний університет

ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІКУ В МОДЕРНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Стаття присвячена визначенню факторів та умов, що впливають на управління сталим розвитком регіонів в умовах модернізації. В ході дослідження розглянуто методи впливу на управління сталим розвитком регіону, які визначають специфіку поведінки регіональних органів управління з урахуванням стратегічних імперативів регіонального розвитку. Одним з методів регулювання і управління регіональною стратегією економічного, соціального і науково-технічного сталого розвитку є регіональні програми, використання яких дозволить підвищити якість управлінських рішень, що приймаються органами влади, підвищити конкурентоспроможність, збалансованість регіональної економічної системи та раціональність використання ресурсного, людського, виробничого, технічного та економічного потенціалу.

Ключові слова: регіон, модернізація, сталий розвиток, регіональна програма, соціально-економічний розвиток.

Постановка проблеми. Загострення проблем регіонального розвитку України пов'язане з першочерговою необхідністю усунення нерівномірності соціально-економічного становища регіонів, потребою освоєння природних ресурсів, підтримання екологічної рівноваги, вдосконалення територіальної структури господарства, забезпечення зайнятості населення і т.д. У цих умовах виправдано використання нових ефективних методів впливу на економіку, зокрема, програмно-цільового планування і прогнозування, яке дозволяє кваліфіковано і надійно, в стислі терміни вирішувати стратегічні проблеми сталого розвитку окремих регіонів в ув'язці з єдиною регіональною політикою держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед зарубіжних та вітчизняних дослідників, які зробили вагомий вклад в дослідження проблем модернізації економічного розвитку регіонів у контексті впровадження його моделей слід назвати: Д. Белла, М. Вебера, С. Глазьева, Л. Гумільова, М. Данилевського, П. Друкера, Е. Дюркгейма, К.Дж. Кейнса, Й. Шумпетера, М. Антоновського, С. Білу, О. Білоруса, А. Гальчинського, В. Гейця, А. Гранберга, Я. Жаліло, А. Мазаракі, Г. Мітчелата, В. Прушківського та ін.

Дослідженню регіональних аспектів сталого розвитку присвячені роботи таких вчених як: І.О. Александров, Б.В. Буркинський, І.М. Вахович, З.В. Герасимчук, Б.М. Данилишин, М.І. Долішній, Л.В. Жарова, І.С. Кондіус, В.С. Кравців, С.А. Лісовський, Л.Ц. Масловська, Л.М. Немець, В.Г. Поліщук, О.С. Пчелінцев, Л.Г. Руденко, С.К. Харічков, М.А. Хвесик, Я.В. Хоменко, Л.Г. Чернюк, О.М. Шаповалова та ін.

Разом з тим, динамізм та гострота модернізаційних процесів визначають необхідність дослідження низки

теоретико-методологічних питань з урахуванням специфіки сталого розвитку регіонів.

Постановка завдання. Дослідити методи впливу на економіку в модернізації системи управління сталим розвитком регіонів України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найважливішим питанням забезпечення сталого розвитку регіону є питання забезпечення безпеки населення і основних об'єктів промисловості, а також інших галузей економічної діяльності. Йдеться також про антитерористичну і антикримінальну безпеку, а це додатковий аргумент для підтвердження правомірності регулювання питань сталого розвитку національної і регіональної економік на державному рівні.

Сучасна модернізація в розвитку національної економічної системи знаходяться на етапі дисбалансу, що сприяє розробці більш гармонійних концепцій в регіональній політиці.

Розвиток регіонів має ґрунтуватися на соціально-економічній диференціації, а так як в кожному регіоні своя архітектоніка формальних та неформальних норм, то компроміс може бути досягнутий за допомогою структурування невизначеності [1].

Організація і оптимізація з впровадження комплексних програм дозволить скоординувати діяльність органів регіональної влади в інноваційному розвитку та в максимально короткий термін вирішити питання забезпечення ресурсами державних і регіональних інфраструктур. Такий підхід оптимізує темпи зростання розвитку регіону, підвищуючи ефективність і стійкість всієї економічної системи в цілому.

Державна підтримка регіонів полягає у впровадженні нововведень і динамічному розвитку. Це відбувається в тих регіонах, де органи державного управління

і фінансові установи законодавчо закріпили політику розвитку регіонів [11]. Дані позиції повинні бути узгоджені з урахуванням пріоритетних напрямків регіону. Таким чином, необхідно усунення зазначених проблем з метою модернізації регіонального управління в сучасних економічних умовах.

Регіональна діяльність з впровадження таких поетапних програм дозволить скоординувати, організувати і оптимізувати пріоритетну діяльність, що підвищить ефективність функціонування як регіональної економічної системи, так і всієї економіки в цілому.

Регіональні програми є різновидом цільових комплексних програм і служать інструментом регулювання і управління регіональною стратегією економічного, соціального і науково-технічного сталого розвитку, формою господарської діяльності, способом пріоритетної концентрації ресурсів для вирішення нагальних, першочергових проблем [10].

Розрізняють такі види регіональних програм: міждержавні, державні і регіональні, програми, що формуються і реалізуються за галузевою ознакою і комплексні.

Регіональні програми класифікуються за такими ознаками: територіальна приналежність, функціональна орієнтація, зміст розв'язуваних проблем, масштабність програмного завдання, галузева локалізація, характер виникнення проблем та ін. Виділення ознак і відповідних їм класів програм служить умовою пошуку загальних закономірностей в процесі їх формування та реалізації. Класифікаційні ознаки відображають зміст проблеми, характеризують об'єкти програм, особливості управління ними і т. д.

Кожна регіональна програма характеризується одночасно кількома класифікаційними ознаками. Наприклад, конкретна регіональна (місцева) програма може бути за територіальною приналежністю – облас-

ною; за функціональною орієнтацією – екологічною; за масштабністю проблеми – вузькоспеціалізованою; за тривалістю – середньостроковою і т. д.

Відбір регіональних проблем для програмування проводиться, як правило, територіальними органами влади і управління. Програмні заходи здійснюються в межах географічно обмеженого регіону, адміністративно-територіальної одиниці України. Керують проектуванням і реалізацією програм структури виконавчої влади регіону.

Регіональні програми відрізняються відносно невеликими порівняно з державними програмами обсягами робіт і ресурсними витратами, а також мають сувору цільову направленість, точну адресність, конкретні обмеження часових інтервалів і пов'язуються з загальнодержавною концепцією регіонального розвитку та регіональною політикою України [11].

Основні завдання регіональних програм:

- вирівнювання міжрегіональних відмінностей за показниками економічного, соціального і науково-технічного розвитку;
- формування оптимальної територіальної і галузевої структури економіки;
- збалансоване (бездефіцитне) регіональне господарювання в умовах ринку;
- максимально повне і ефективне використання природних, матеріальних ресурсів регіону;
- розвиток виробництва і сфер відповідно до державної селективної структурної політики;
- охорона навколишнього середовища;
- подолання наслідків стихійних лих і техногенних аварій;
- формування інфраструктури інформаційного забезпечення органів управління та господарюючих суб'єктів;



Рис. 1. Етапи модернізації системи регіонального управління сталим розвитком

– духовне відродження регіонів, збереження їх історичної спадщини, зміцнення культурного потенціалу, стабілізація суспільно-політичної і правової обстановки.

Структура програми сталого регіонального розвитку така: склад і структура комплексної програми соціально-економічного розвитку регіону представляє собою перелік і взаємне розташування розділів, що відображають змістовну і функціональну характеристики прийнятого до реалізації програмного проекту [13].

Розділи програми сталого розвитку регіону:

1. Аналіз і оцінка соціально-економічної ситуації регіону.
2. Оцінка природних ресурсів і стану навколишнього середовища.
3. Стан демографічної ситуації і ринок праці в регіоні.
4. Концепція сталого розвитку регіону.

Аналіз соціально-економічного розвитку регіону та оцінка природних ресурсів, стану навколишнього середовища, демографічної ситуації та ринку праці дають уявлення про масштаби та структуру господарства регіону, його матеріально-виробничу базу, виявлені диспропорції в економіці, а також дають прогноз чисельності трудових ресурсів і можливостей використання природно-ресурсного потенціалу, дозволяють з урахуванням тенденцій технічного прогресу та висунутих перед регіоном господарських завдань сформувати концепцію сталого розвитку регіону на перспективу.

Головним змістом концепції повинні бути принципове визначення напрямків найбільш раціонального використання великих і ефективних ресурсів, оцінка на цій основі порівняльної економічності різних галузей і встановлення шляхів правильного формування всього господарського комплексу [18].

5. Основні цільові підпрограми. Виділяються основні для регіону цільові підпрограми, які можуть формуватися за галузевими, функціональними і проблемними ознаками.

6. Механізм здійснення програми. Викладається взаємопов'язаний комплекс заходів і дій, економічних важелів, які забезпечують вирішення проблеми.

7. Ресурсне забезпечення програми. Містить розрахунки майбутніх витрат (фінансових – за джерелами надходження; матеріальних – за видами продуктів; природних умов і ресурсів – за кліматичними умовами, земельними, водними, рослинними, паливно-енергетичними і мінерально-сировинними ресурсами; трудових ресурсів – за професійно-кваліфікаційними групами; інформаційних – за видами; часових – за термінами). Із загального обсягу ресурсів виділяється та їх частина, яка надходить з власних джерел.

8. Координація програмних заходів. Забезпечується узгодження дій всіх організацій, що беруть участь в здійсненні програми.

9. Оцінка ефективності здійснення програми. Проводяться розрахунки економічної ефективності програми.

10. Організація, форми і методи управління програмою. Розроблена організаційно-функціональна струк-

тура управління формується з урахуванням специфіки програми і регіону.

Розділи програми містять необхідні обґрунтування і пояснення. Вони формуються в цілому на весь період реалізації програми і за роками. Для довгострокових програм первісна розбивка здійснюється по рокам, наступна – на більш тривалі терміни.

Основними формами прямої участі держави в регулюванні регіонального розвитку стануть здійснення державних регіональних програм, що фінансуються за рахунок держбюджету, окремих структуроутворюючих інвестиційних проектів, розміщення замовлень на поставку продукції для загальнодержавних потреб (в тому числі для підтримки проблемних регіонів) за допомогою контрактної системи [11].

Число регіональних програм має бути невеликим, вони розробляються і фінансуються тільки для регіонів з особливо складними (критичними) соціально-економічними та екологічними проблемами.

Принципове значення має ув'язка процесів розробки і прийняття програм з формуванням і проведенням бюджетної політики. Необхідна інвентаризація всіх уже початих на території України програм з переглядом пріоритетів, термінів, джерел їх ресурсного забезпечення. Найбільш великомасштабні комплексні програми повинні проходити розгляд і затверджуватися в вищих законодавчих органах. В умовах ринкових відносин управління державними регіональними програмами не повинно обмежуватися існуючими органами виконавчої влади можуть затверджуватися на договірних засадах спеціальні державні, приватні, змішані незалежні компанії, консорціуми, агентства зі спеціальними повноваженнями і відповідальністю.

В сучасних умовах, коли в ряді регіонів проявляються постіндустріальні тенденції соціально-економічного розвитку, важливо визначити регіональні переваги не тільки у виробництві матеріальної продукції, але і в сфері послуг. Регіон повинен навчитися «експортувати» послуги іншим регіонам. Виробництво послуг може притягувати ресурси і сприяти добробуту так само, як і виробництво матеріальних цінностей. Фінансові, страхові, консультаційні, аудиторські, послуги зв'язку, інформатики, освіти, медичні послуги – всі ці види економічної активності в сучасних умовах можуть сприяти регіональному розвитку.

Найважливіший сучасний фактор розвитку регіону наявність якісної інфраструктури зв'язку сучасних комунікаційних ліній регіональних комп'ютерних мереж, вільного доступу в Інтернет [13].

В рамках даної стадії стратегічного планування сталого розвитку регіону розглядаються можливості максимально використання сильних сторін регіону, а слабкі нейтралізувати або перетворити в переваги.

Плани стратегічного планування сталого розвитку регіону є основою для розробки програм соціально-економічного розвитку, вони базуються на основних сферах діяльності людини з урахуванням розумних співвідношень державного регулювання і ринкових

відносин, що формує основні напрямки регіональної політики держави.

Регіональна політика охоплює комплекс різних законодавчих, адміністративних і економічних заходів, що проводяться як центральними, так і місцевими органами влади, спрямованих на регулювання і розміщення продуктивних сил.

Таким чином, регіональна політика держави – це сфера діяльності з управління економічним, соціальним і політичним розвитком країни в просторовому, регіональному аспекті, тобто пов'язана з взаємовідносинами між державою і регіонами, а також регіонів між собою.

У загальному вигляді основні напрямки регіональної політики можна сформулювати наступним чином:

- визначення співвідношення рушійних сил регіонального розвитку і забезпечення їх взаємодії (державний і приватний сектори економіки, внутрішні і зовнішні фактори розвитку регіону і засоби);
- визначення співвідношення загальнодержавного і регіонального аспектів розвитку, нейтрального і регіонального рівнів управління економікою;
- підйом економіки відсталих районів і освоєння нових районів і ресурсів;
- вирішення національно-економічних питань;
- вирішення проблем урбанізації.

До напрямів регіональної політики слід віднести також регіональні аспекти демографічної, аграрної політики та інші заходи державної влади. Ставлення держави до кожного з цих напрямків і конкретні заходи, які здійснюються за ними, складають зміст регіональної політики держави, який у всіх розвинених країнах, що проводять активну регіональну політику практично однаковий.

Регіональна політика відіграє значну роль в найбільш розвинених країнах, хоча в менш розвинених країнах регіональні проблеми часто виявляються більш гострими. Це обумовлено тим, що проведення регіональної політики вимагає значних коштів.

У країнах, що розвиваються напрямки регіональної політики наступні:

- інтеграція всіх регіонів країни в єдиний національний ринок;
- пом'якшення регіональних диспропорцій і підйом економік в особливо відсталих аграрних регіонах;
- пом'якшення протиріч між містом і селом, регулювання процесу урбанізації;
- більш повне освоєння природних і людських ресурсів;
- раціональне розміщення нових промислових проєктів.

Цілі регіональної політики сталого розвитку:

соціальні цілі – формування в регіонах шару приватних власників, які сприяють створенню соціально-орієнтованої ринкової економіки, розвитку регіональних ринків; соціальний захист населення і розвиток об'єктів соціальної інфраструктури за рахунок не тільки державних коштів, а й коштів, що надходять від приватизації, вітчизняних та іноземних інвесторів;

екологічні цілі – сприяння відновленню еколого-економічної рівноваги у вразливих регіонах на основі поширення екологічно чистих (безвідходних) технологій; залучення приватного та іноземного капіталу до участі в реалізації природоохоронних заходів.

В Україні внаслідок відмінностей природно-географічних, соціально-демографічних, економічних та інших умов уніфікований підхід до регіонів неможливий. В період модернізації роль регіональної політики ще більше зростає.

Регіональна політика покликана послабити внутрішню соціальну напругу, зберегти цілісність і єдність країни. Об'єктивні відмінності стартових умов, диференційоване ставлення державної влади до різних регіонів і відмінності в політиці регіональної влади визначають нерівномірність здійснення реформ і їх регіональне розмаїття.

В Україні спостерігаються ознаки дезінтеграції: посилення замкнутості регіонів і зменшення інтенсивності міжрегіональних зв'язків. Гранична дезінтеграція – це випадання регіону з економічної системи (і держави), його відокремлення або входження в іншу систему (державу). Дезінтеграційні тенденції не усунені до теперішнього часу. Ці моменти вимагають державної підтримки.

Відмінності українських регіонів за всіма передумовами розвитку прирікають на невдачу уніфіковане проведення регіонального реформування. Для реформування України необхідно розумне поєднання двох течій – регіоналізації та інтеграції.

Суть регіоналізації – врахування специфіки регіонів в загальноукраїнській структурній, інвестиційній, фінансовій політиці; перенесення ряду напрямків реформ на регіональний рівень.

Звичайно, тенденції регіоналізації та інтеграції суперечливі. Не виключена трансформація регіоналізації в регіональний сепаратизм, проте надмірна централізація управління також небажана. Придушення економічної зацікавленості на місцях створює базу для регіонального сепаратизму, оскільки в регіонах посилюється переконаність у тому що, діючи поодиночки або в складі регіональних коаліцій, можна домогтися більшого, ніж в централізованій державі.

Стратегічними завданнями сталого регіонального розвитку в даний час є:

- реконструкція економіки промислових регіонів і великих міських агломерацій шляхом конверсії оборонних і цивільних галузей, модернізації інфраструктури, оздоровлення економічної обстановки;
- подолання депресивного стану агропромислових регіонів, відродження малих міст і українського села, прискорення відновлення втраченого життєвого середовища у сільській місцевості, розвиток місцевої виробничої і соціальної інфраструктури, освоєння занедбаних сільськогосподарських земельних угідь;
- стабілізація соціально-економічного становища в регіонах з екстремальними природними умовами і переважно сировинною спеціалізацією;

- продовження формування територіально-виробничих комплексів і промислових вузлів у регіонах переважно за рахунок нецентралізованих інвестицій і пріоритетного розвитку виробництв з комплексним використанням сировини, що видобувається, дотримання строгих екологічних стандартів;

- стимулювання розвитку експортних і імпортозамінних виробництв в регіонах, що мають для цього найбільш сприятливі умови;

- формування вільних економічних зон, а також технополісів як регіональних центрів впровадження досягнень науки, прискорення економічного і соціального прогресу;

- пере спеціалізація нових прикордонних регіонів;
- розвиток міжрегіональних і регіональних інфраструктурних систем (транспорт, зв'язку, інформатизації), що забезпечують і стимулюють регіональні структурні зрушення і ефективність регіональної економіки;

- подолання надмірного відставання за рівнем і якістю життя населення окремих регіонів.

Висновок. Таким чином, в регіональній політиці акценти перемістилися з освоєння нових регіонів на стабілізацію і подолання депресивного стану старих регіонів, з обмеження зростання великих міст – на відродження малих міст і сільських поселень; змінилося співвідношення центрального і регіонального рівнів управління, виникли нові проблеми: безробіття, що досягають в деяких регіонах критичного рівня; поява біженців і вимушених переселенців; різке погіршення соціально-економічної ситуації в багатьох регіонах.

В якості особливо важливих слід виділити наступні завдання регіональної політики сталого розвитку:

- нормалізація екологічної ситуації;
- адаптація біженців і вимушених переселенців: створення нових робочих місць і прискорений розвиток соціальної інфраструктури в регіонах;
- нормалізація ситуації в регіонах, де відзначається критичне становище на ринку праці;
- вирішення проблеми гіперурбанізації – усунення перевантаження великих міст виробничими об'єктами, населенням, усунення надмірного екологічного навантаження, перевантаженості соціальної інфраструктури великих міст.

Проведення регіональної політики сталого розвитку пов'язане з активною участю в капіталовкладеннях, спрямованих на вдосконалення територіальної

структури господарства (створення центрів зростання, промислових парків, інфраструктури в регіонах та ін.).

При проведенні регіональної політики сталого розвитку через фінансову (податкову, митну) систему органи влади прагнуть створити відповідний економічний «клімат» в тих чи інших регіонах для стимулювання їх прискореного розвитку і управління міграційними потоками.

Участь держави в регулюванні регіонального сталого розвитку тісно пов'язана з адміністративними методами – це здійснення державних, регіональних програм, що фінансуються за рахунок держбюджету, окремих структуроутворюючих інвестиційних проектів; розміщення замовлень на поставку продукції для загальнодержавних потреб (в тому числі для підтримки проблемних регіонів) за допомогою контрактної системи.

Методи непрямого регулювання регіонального сталого розвитку включають:

- створення спеціальних фондів регіонального розвитку (державних, регіональних та ін.), які повинні акумулювати фінансові ресурси для вирішення різних регіональних проблем;

- проведення політики субвенцій для підприємств, які перебувають у складних соціально-економічних і екологічних умовах;

- залучення приватних інвесторів для вирішення завдань регіональної політики;

- компенсація додаткових витрат, які несуть господарюючі суб'єкти при розміщенні своїх підприємств в регіонах зі складними умовами;

- надання податкової знижки «на виснаження надр», тобто в зв'язку з виснаженням запасів природних ресурсів, що особливо актуально для регіонів з екстремальними умовами;

- встановлення пільгових ставок орендної плати при вилученні площ під будівництво підприємств, що мають важливе значення для вдосконалення галузевої і територіальної структури економіки, введення регіонально-диференційованої амортизації, що дозволяє підприємствам, розташованим в регіонах зі складними умовами, фінансувати прискорену амортизацію власного виробництва;

- застосування підвищених цін на екологічно чисту продукцію;

- введення санкцій для підприємств, що забруднюють навколишнє середовище, особливо в найбільш екологічно неблагополучних регіонах.

Список літератури:

1. Аналіз сталого розвитку: глобальний і регіональний контексти / Міжнар. рада з науки (ICSU) та ін.; наук. кер. Проекту М.З. Згуровський. – К.: НТУУ «КПІ», 2012. – Ч. 2. Україна в індикаторах сталого розвитку (2011–2012). – 232 с.
2. Бобух І.М. Сталий розвиток: сутність, принципи і показники виміру / І.М. Бобух // Економічна теорія. – 2015. – № 3. – С. 95–118.
3. Ватченко О.Б., Андрейченко О.А. Стратегічне планування розвитку регіонів України. Економічний простір. – 2016. – № 113. – С. 15–26.
4. Захарченко О.В. Наукові основи сталого розвитку / О.В. Захарченко // Наукові праці національного університету харчових технологій. – 2015. – № 4. – С. 68–75.

5. Інноваційні підходи до регіонального розвитку в Україні : аналіт. доп. / [С.О. Біла, Я.А. Жаліло, О.В. Шевченко, В.І. Жук та ін. ; за ред. С.О. Білої]. – К.: НІСД, 2011. – 80 с.
6. Клименко А.А. Индикатори сталого економічного розвитку регіону / А.А. Клименко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2015. – № 1(29). – С. 115–118.
7. Ковтун О.І. Організаційно-економічні альтернативи забезпечення конкурентоспроможності регіональних господарських систем / О.І. Ковтун // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.12. – С. 207–219.
8. Мельник Л.Г. Триалектические основы управления развитием экономических систем. [Текст]: монография / Л.Г. Мельник. – Сумы: Университетская книга, 2015. – 447 с.
9. Некрасов Н.Н. Региональная экономика / Н.Н. Некрасов. – М.: Экономика, 1978. – 382 с.
10. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку : монографія / за ред. З.С. Варналія. – К.: Знання України, 2005. – 498 с.
11. Реформування державного управління регіональним розвитком : стан, проблеми, перспективи / [С.О. Біла, О.В. Шевченко, М.О. Кушнір, В.І. Жук та ін.]. – К.: НІСД, 2012. – 96 с.
12. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: національна доповідь / за ред. акад. НАН України Е.М. Лібанової, акад. НААН України М.А. Хвесика. – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. – 776 с.
13. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020». [Електронний режим доступу]. <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
14. Терещенко Г.В. Інноваційний фактор в контексті моделей розвитку регіонів [Електронний ресурс] / Г.В. Терещенко // Ефективна економіка. – 2012. – № 12. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1661>.
15. Токар В. Інституційні інструменти мобілізаційно-інноваційної національної моделі / В. Токар // Дослідження міжнародної економіки: Збірник наукових праць. – 2011. – Вип. 1(66). – С. 86–93.
16. Трофимова В.В. Концепція сталого розвитку як основа постіндустріальних моделей розвитку / В.В. Трофимова // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 8. – С. 33–37.
17. Фінансове забезпечення сталого розвитку регіонів України: міжбюджетні відносини та інноваційні інструменти стимулювання: Монографія; за науковою редакцією д. е. н., проф. Вахович І.М. – Луцьк: Волинполіграфтм, 2014. – 331 с.
18. Цілі сталого розвитку 2016–2030 / Офіційний веб-сайт ООН. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-stalohorozvytku>.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ ВЛИЯНИЯ НА ЭКОНОМИКУ В МОДЕРНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА УКРАИНЫ

Статья посвящена определению факторов и условий, влияющих на управление устойчивым развитием регионов в условиях модернизации. В ходе исследования рассмотрены методы влияния на управление устойчивым развитием региона, которые определяют специфику поведения региональных органов управления с учетом стратегических императивов регионального развития. Одним из методов регулирования и управления региональной стратегией экономического, социального и научно-технического устойчивого развития являются региональные программы, использование которых позволит повысить качество управленческих решений, принимаемых органами власти, повысить конкурентоспособность, сбалансированность региональной экономической системы и рациональность использования ресурсного, человеческого, производственного, технического и экономического потенциала.

Ключевые слова: регион, модернизация, устойчивое развитие, региональная программа, социально-экономическое развитие.

USE OF MODERN METHODS OF INFLUENCE ON ECONOMY IN MODERNIZING SYSTEM OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE REGION OF UKRAINE

The article is devoted to the definition of factors and conditions that influence the management of sustainable development of regions in the conditions of modernization. In the course of the study, the methods of influence on the management of sustainable development of the region are considered, which determine the specifics of the behavior of regional authorities, taking into account the strategic imperatives of regional development. One of the methods of regulation and management of the regional strategy of economic, social and scientific and technical sustainable development is regional programs, the use of which will increase the quality of management decisions taken by the authorities, increase competitiveness, balance of the regional economic system and rational use of resource, human, production, technical and economic potential.

Key words: region, modernization, sustainable development, regional program, socio-economic development.

Міца В.В.

керівник Центру доуніверситетської підготовки
та роботи з іноземними громадянами,
Ужгородський національний університет

ЧИННИКИ СТРИМУВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В РЕГІОНІ

У статті досліджено роль та місце малого бізнесу в регіональній економіці, який сприяє економічному розвитку як регіонів, так і країни в цілому, розширенню сфери зайнятості працездатного населення, формування середнього класу, забезпечення добробуту громадян, реалізації наявного економічного потенціалу регіону. Розглянуто теоретичні аспекти щодо чинників стримування розвитку малого бізнесу в Україні. На основі використання порівняльного методу досліджено поняття підприємства малого бізнесу, розвиток підприємства, чинники впливу; визначено етапи життєвого циклу малого підприємства, запропоновано групування факторів впливу.

Ключові слова: підприємство, малий бізнес, розвиток підприємства, чинник розвитку, регіон.

Постановка проблеми. На тлі розвитку української ринкової економіки проходить процес децентралізації регіонів, що супроводжується зміцненням їх статусу, як систем, збільшенням незалежності їх економік, формуванням самостійних бюджетів і джерел самофінансування. Сьогодні проблеми економічної безпеки регіонів, їх сталого розвитку і незалежності є найбільш актуальними. Це сприяє підвищенню значення самих регіонів, як суб'єктів на рівні державної економічної та соціальної політики, так і підвищенню значення регіонального управління на рівні держави і на рівні регіонів.

В 1985 році в Декларації про право на розвиток [1], прийнятої ООН визначено, що розвиток полягає у всебічному економічному, соціальному, культурному і політичному процесі, спрямованому на постійне підвищення добробуту всього населення і всіх осіб на основі активної, вільної і конструктивної участі в розвитку і в справедливому розподілі створюваних в його ході благ», що людина є основним суб'єктом процесу розвитку. Для розвитку економіки будь-якої держави малі підприємства мають величезне значення, а в більшості країн держава спирається саме на підприємницьку діяльність таких підприємств.

Малі підприємства є точкою входу в економіку громадян, які висловили готовність відкрити свою власну справу. Багато великих компаній починали свою діяльність як малі підприємства. Проте, останні два роки в Україні спостерігається негативна тенденція не тільки падіння обсягів діяльності підприємств малого бізнесу, але й різке скорочення їх кількості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Відзначимо, що «пальма першості» в дослідженні українського малого бізнесу, безумовно, належить економістам. Питанням факторів впливу на діяльність підприємства присвятили свої роботи Бланк І.А. [2], Білик М.Д., Павловська О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. [5]; сучасну організацію, тенденції і перспективи розвитку

досліджували Збарський В., Греджева Т., Максименко І., Чухно А. На оцінці ефективності підприємницької діяльності акцентували свою увагу Варналій Б., Гринюк А., Кредісов В., Рудик Р. Регіональне вивчення малого підприємництва в Україні, парадигму розвитку вітчизняного підприємництва, висловили нові ідеї і захистили кандидатські дисертації за темами, пов'язаними з територіальною специфікою підприємництва в українських регіонах ряд науковців, зокрема Ковальов А.І., Балджи М.Д., Дарієнко О.В., Муратов О.М., Карпов В.А., Корольова Т.С., Котова І.М., Романова Т.В., Смендина Н.В., Павлова Т.В. [4].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим, запропоновані економістами підходи не завжди відображають територіальну організацію підприємств малого бізнесу, в зв'язку з чим була сформульована мета і визначена структура статті.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у дослідженні теоретичних аспектів щодо факторів стримування розвитку малого бізнесу в Україні.

Виклад основних результатів. Складна сучасна взаємодія всіх соціально-економічних і політичних систем в просторі світової економіки, окремої країни і її суб'єктів, зокрема, створює об'єктивну необхідність формування комплексного уявлення про регіон, який відповідає сучасному етапу розвитку України, державного устрою і проведенням перетворенням в економіці країни. Функціонування економіки країни в цілому на сьогоднішній день залежить від взаємодії і сукупності сформованих природних соціо-культурних, національних, економічних, територіальних і багато інших зв'язків, що склалися в регіонах України. Все це зумовило в першу чергу необхідність сформулювати уявлення про те, що ж таке регіон.

На основі аналізу наведених в дослідженні думок [5; 6] і підходів до визначення поняття «регіон» сформулюємо визначення поняття «регіон», в яке включені цільові установки:

– задоволення потреб населення,
– забезпечення розвитку регіону на принципах стійкості і дотримання балансу інтересів учасників процесу регіонального розвитку з урахуванням територіального, економічного, системного аспектів.

Регіон – це територіально і адміністративно відособлена одиниця країни, яка є відкритою підсистемою національної економіки, що володіє індивідуальними соціально-економічними, політичними, адміністративно-правовими особливостями відтворювального процесу, що забезпечує задоволення потреб населення і створює умови для сталого розвитку регіону на основі дотримання балансу інтересів всіх учасників відтворювального процесу.

Це визначення дозволяє перейти до розгляду питань регіонального розвитку в контексті якого дослідимо еволюцію теорій розвитку. На сьогоднішній день зустрічаються різні розуміння сутності «регіонального розвитку». Це поняття використовується багатьма вченими, причому як в економічних науках, так і в географічних.

Особливе місце в регіональній економіці займає малий бізнес, який сприяє економічному розвитку як регіонів, так і країни в цілому, розширенню сфери зайнятості працездатного населення, формування середнього класу [7], забезпечення добробуту громадян [8, с. 127], реалізації наявного економічного потенціалу регіону.

Найбільш повне визначення малому підприємству було надано Збарським В.К., як «...самостійний, систематичний, ініціативний господарській діяльності малих підприємств та громадян-підприємців (фізичних осіб), яка проводиться на власний ризик з метою отримання прибутку. Практично, це будь-яка діяльність (виробнича, комерційна, фінансова, страхова тощо) зазначених суб'єктів господарювання, що спрямована на реалізацію власного економічного інтересу» [9, с. 127].

Малі підприємства різняться між собою як внутрішніми характеристиками, так і інтенсивністю впливу на них факторів зовнішнього середовища. Дані відмінності безпосередньо залежать від етапу розвитку фірми і дозволяють звернути увагу на існування життєвого циклу малого підприємства, що передбачає шість етапів: становлення, зростання, зрілість, криза розвитку, відродження, спад (табл. 1).

Життєвий цикл малої фірми індивідуальний, що відбивається в різній послідовності стадій, їх тривалості і т.д. На стадіях росту, зрілості або відродження мале підприємство може перейти в категорію середніх підприємств, в зв'язку з чим саме на ранньому етапі підприємець повинен підвищувати свою репутацію, встановлювати зв'язки [10, с. 363–364].

На кожній стадії життєвого циклу можуть спостерігатися спади, в окремих випадках – тривалі, що призводять до ліквідації підприємства.

Після проходження підприємством стадії зрілості подальший його розвиток стає непередбачуваним і, головним чином, залежить від успішності впровадження інновацій і гнучкості організаційної структури.

Зауважимо, що успішно функціонувати здатні тільки ті підприємства, які порівнюють свої доходи з витратами і величиною вкладеного капіталу, виробляють конкурентоспроможну продукцію і не виробляють більше продукції, ніж можна продати. Орієнтація діяльності тільки на «вал», виконання намічених програм за всяку ціну – це явний шлях до банкрутства. Тому малі підприємства повинні раціонально використовувати наявний ресурсний потенціал.

Проаналізувавши різні підходи до вивчення феномена підприємництва, уточнюючи понятійний апарат дослідження, вважаємо, що мале підприємство є найбільш ризиковим процесом господарської діяльності, що здійснюється суб'єктами малого підприємництва на території, яка характеризується географічною цілісністю, наявністю потенціалів розвитку, при новій комбінації матеріально-виробничих, фінансових, трудових, природних, інтелектуальних, управлінських, репутаційних ресурсів з метою отримання максимального прибутку.

Оскільки в рамках даного дослідження акцент зроблений на факторі стримування розвитку підприємств на регіональному рівні, слід також конкретизувати і ці поняття.

Досліджуючи питання щодо поняття «розвиток», «розвиток підприємства», «економічний розвиток», ми виявили, що науковці трактують його по-різному. Зокрема, як:

- 1) Процес (рух);
- 2) Зміни;
- 3) Система відносин.

Таблиця 1

Етапи життєвого циклу малого підприємства та особливості розвитку

Стадія	Характерні особливості
Становлення	Проста організаційна структура, повноваження концентруються в руках власника
Зростання	Увага переміщується на збільшення продажів, акцент робиться на максимальну реалізацію наявних переваг, розширення організаційної структури, окремі повноваження делегуються менеджерам
Зрілість	Стабільний ріст продажів, часткова бюрократизація організаційної структури, знижується інноваційна активність, прагнуть підвищити ефективність діяльності і зберегти рівномірний розвиток
Криза розвитку	Знижуються продажі, рентабельність
Відродження	Пропозиції розширюють і диверсифікують, система контролю і планування ускладнюється
Спад	Знижуються продажі, оскільки зменшується попит, знижується рентабельність, оскільки впала інноваційна активність на тлі якої загострилася конкуренція

Філіпенко А. зазначає, що «...економічний розвиток» можна розглядати за допомогою висвітлення різних аспектів цього процесу та на його основі – порівняння з близькими категоріями, такими як: прогрес, еволюція, модернізація, зростання та іншими» [11, с. 30]. На думку Побережного Р.О. розвиток – це зміна якісного стану організації [12, с. 9]. Т. Бут виділяє найважливіші елементи [13, с. 22]: збільшення доходів; поліпшення якості життя; закономірне і багаторазове повторення порядку й хаосу в контексті соціальної синергетики; глибокі зміни в усіх сферах суспільного розвитку; процес історичної обумовленості розвитку на основі революційних та еволюційних змін; поступ суспільної системи, яка супроводжується процесами прогресу й зростання, еволюції та експансії; циклічність розвитку суспільної системи; підвищення задоволеності головних потреб усіх членів суспільства; зростання добробуту; економічне зростання.

До теперішнього часу сформувалося кілька десятків концепцій, які розкривають сутність розвитку. Об'єднаємо їх у сім груп.

1. Розвиток як розвиток проблеми (Г. Саймон, Дж. Марч). Отже, керівники, що приймають рішення, визначають проблему, етапи її розв'язання, порядок реалізації і зворотній зв'язок.

2. Розвиток як управління підприємницькою активністю. (Бореґард Р., Маріс Я.). Основна ідея полягає в тому, що роль бізнесу є домінуючим у порівнянні з органами управління.

3. Розвиток як створення «механізму зростання». Основа концепції – це перетворення основних ресурсів таких, як земля, робоча сила, капітал, у валовий продукт.

4. Розвиток як результат керівництва. (Бейтс, Уайел, Тейц, Гілот). Керівник – це працівник, який робить все

для того, щоб забезпечити зростання, або це окрема особистість, яка здатна до подолання бюрократичних перешкод, чи то банківських обмежень, чи проблем щодо планування.

Отже, розвиток тісно пов'язаний не тільки з наявністю ресурсів, а й з певним їх поєднанням. При відсутності одного з них розвиток неможливий, навіть якщо інші ресурси є в надлишку.

Таким чином, розвиток є ціле – і ціннісноорієнтованим перетворенням. При цьому в умовах порушення рівноваги керованість визначається як детермінована властивість розвитку. Розвиток є складним, поступальним переходом або перетворенням суспільного виробництва за допомогою певних механізмів в результаті взаємодії зовнішніх і внутрішніх чинників. Це – єдність і боротьба протилежних тенденцій, суперечливих соціальних практик, це нелінійний процес, який здійснюється по спіралі, включаючи спадний цикл.

Оскільки в цьому дослідженні за основу взято теоретичні положення територіальної (регіональної) специфіки малого підприємництва, найбільш оптимальним представляється виділення наступних груп факторів: національного і наднаціонального рівня, регіонального рівня, фактор підприємця, підприємства (рис. 1).

Названі фактори можуть бути як факторами розвитку, так і такими, що стримують розвиток малого бізнесу в Україні.

У групі національних та наднаціональних чинників найбільш активну роль відіграють соціально-правовий, природно-географічний, науково-технічний (інноваційний), зовнішньоекономічний, людський фактори. Про актуальність підтримки державою малого підприємництва переконливо свідчить внесок малого бізнесу

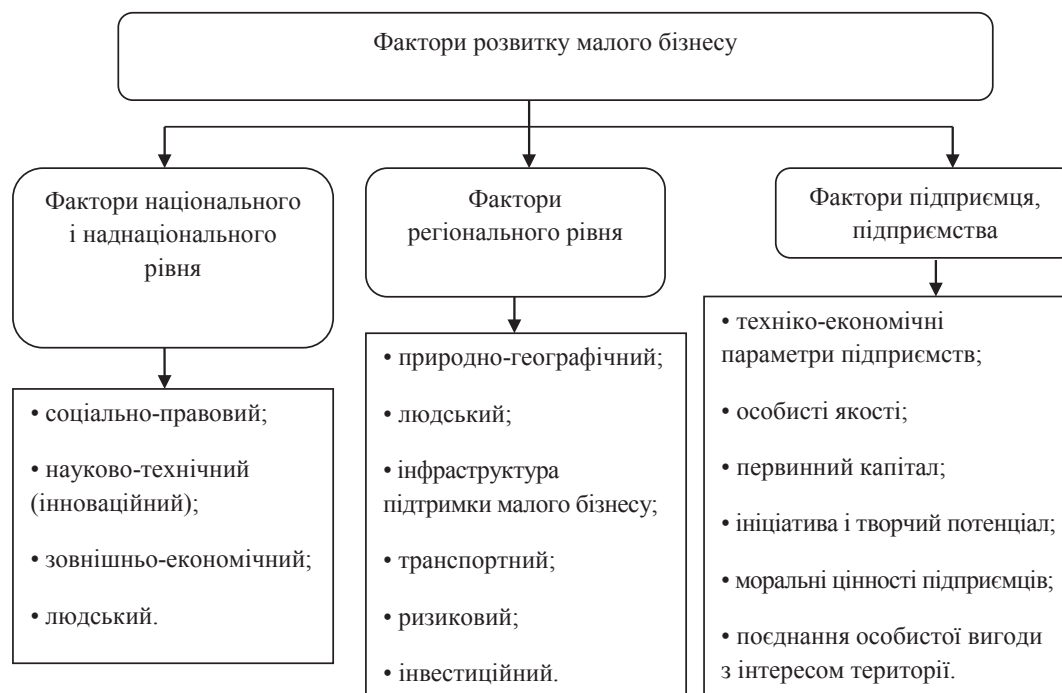


Рис. 1. Фактори розвитку малого бізнесу

в досягнення сучасної економіки в усіх індустріально розвинених країнах. Цьому передувала велика і тривала робота по формуванню у людей мотивації і поваги до підприємництва.

Україна має, але не використовує їх в повній мірі, передумови для розміщення високотехнологічних галузей, що характеризуються наявністю підготовленої кваліфікованої робочої сили, інфраструктури, науково-проектних установ і організацій.

На сьогоднішній день зовнішньоекономічним зв'язкам належить важлива роль в мобілізації внутрішніх ресурсів. У розвинених країнах частка малих фірм становить велику частину підприємств і особливе місце серед даних фірм займають експортоорієнтовані підприємства. В Україні, нажаль, експортують продукцію в більшості великі підприємства і вийти на зарубіжні ринки малим підприємствам майже неможливо. Здійснення зовнішньоекономічної стратегії, як показує досвід розвинених країн, неможливо без активної координуючої і регулюючої ролі держави.

Незважаючи на те, що малий бізнес орієнтований, як правило, на локальний внутрішній ринок товарів і послуг, в умовах глобалізації відбувається постійне розширення зовнішньоекономічної діяльності, чому сприяють транснаціональні корпорації. Значиму роль у розвитку суб'єктів малого підприємництва транснаціональні компанії відіграють за рахунок просування інновацій та розвитку венчурного бізнесу, організації нових форм виробництва і просування товарів – франчайзингу, аутсорсингу і т.д.

На рівень продуктивності праці на малому підприємстві впливають природно-географічні умови і ресурси. При розгляді природно-географічного фактору враховується сезонність виробництва і продажу товарів, надання послуг. В рамках природно-географічного чинника слід виділити екологічний аспект, вплив якого пов'язаний із станом навколишнього середовища і, з огляду на значні витрати на будівництво та утримання природоохоронних споруд, може істотно збільшити собівартість продукції і послуг, що надаються малими підприємствами.

Людський фактор, який являє собою сукупність можливостей, знань, навичок, досвіду працівника, є основною рушійною силою економіки, найбільш універсальною динамічною складовою всіх стадій відтворювального процесу.

Серед особливостей залучення населення в діяльність малих підприємств можна відзначити відсутність багаторівневої організаційної структури, переважання комплексного характеру діяльності працівників і гнучку організацію праці, через що значно зростає залежність підприємства від кожного з працівників. Мале підприємство виступає певним соціальним середовищем, в якому взаємовідносини працівника і власника підприємства ґрунтуються на взаємовигідному обміні. Порушення балансу в цьому середовищі призводить до плинності кадрів, внаслідок якого погіршується дисципліна праці, скорочується загальний рівень

кваліфікації персоналу і його відповідальність за виконану роботу.

Важко переоцінити значення малого підприємництва в створенні нових робочих місць в регіоні, особливо в умовах економічної кризи і безробіття.

Для України – великої за територією країни, з її значними просторами особливе значення має транспортний фактор. На відміну від великих підприємств, що орієнтуються на залізничні перевезення, малі підприємства орієнтуються на малотоннажні автомобільні. Тому зростає значення конфігурації і якості автомобільних доріг, що сприяють поліпшенню територіальної організації господарства регіонів.

Беручи до уваги особливості підприємницького середовища, ризиковий фактор може бути як зовнішнім (політичні, соціально-економічні, екологічні та науково-технічні ризики), які залежать, як правило, від самого підприємця, так і внутрішні, обумовлені безпосередньо діяльністю фірми.

Малі підприємства не мають великих виробничих і складських площ, в зв'язку з чим зростає залежність основного виробництва від них, що, в свою чергу, призводить до збільшення ризиків не тільки допоміжного виробництва, а й основного. Аналіз сучасного стану та техніко-економічне обґрунтування стратегії розвитку галузей господарства в значній мірі обумовлені обсягами інвестицій, в тому числі в основний капітал.

Важливу роль в діяльності малого підприємства відіграють техніко-економічні параметри підприємств. Залежно від типу підприємства формуються вимоги до місць локалізації. Найбільш важливими з них є, зазвичай, наявність землі, офісів, будинків, робочої сили, а також розміри місцевого оподаткування та наявність ризиків.

Створення будь-якого бізнесу вимагає наявності стартового капіталу, основними джерелами якого є власні кошти, кошти партнерів або інвесторів, кредити, програми з підтримки малого бізнесу. Малі підприємства найчастіше знаходяться в приватній власності. Це накладає на розвиток і територіальну організацію підприємництва свій «відбиток», що залежить від особистої ініціативи і творчого (професійного) потенціалу підприємця. Головним інтересом і стимулом діяльності є отримання максимального прибутку, що не завжди збігається з метою розвитку регіону. Тому важливим фактором стають морально-етичні обмеження і моральні цінності підприємців. Поєднання особистої вигоди з інтересами території може дати додатковий імпульс для сталого розвитку регіону, країни. Сукупність вищевикладених чинників зумовлює вибір місця, в якому підприємець може здійснити свою діяльність.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Сучасні умови розвитку суспільства і економіки створюють для регіонів об'єктивну необхідність цілеспрямованого, самостійного управління розвитком власних територій, впливу на соціальні та економічні процеси всередині регіону та поза ним, постійного врахування впливу зовнішніх факторів і співвідношення їх наслідків з можливостями і потенціалом регіону. Ці причини

сприяють формуванню регіонального управління, як нового рівня державного управління, і створюють необхідність в нових наукових підходах до цього процесу. У дослідженні поняття регіону визначено з позиції розгляду його як відкритої підсистеми національної економіки, якій притаманні індивідуальні особливості відтворювального процесу, де всі учасники процесу взаємодіють для задоволення потреб населення регіону на основі дотримання балансу спільних інтересів.

Поліпшити показники розвитку регіону та організувати взаємодію всіх учасників відтворювального процесу на взаємовигідних умовах можливо на основі підвищення ефективності управління розвитком регіону.

Врахування кожного чинника дозволяє уникнути помилок в розміщенні об'єктів малого бізнесу, підвищити ефективність функціонування невеликих фірм, удосконалювати територіальну організацію національної та регіональних економік.

Список літератури:

1. Декларація про право на розвиток: Резолюція Генеральної Асамблеї ООН від 04.12.1986 № 41/128 – поточна редакція [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_301.
2. Бланк І.А. Финансовый менеджмент / И.А. Бланк. – К.: Эльга Ника – Центр, 2004. – 649 с.
3. Фінансовий аналіз / [М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька]; за ред. М.Д. Білика. – К.: КНЕУ, 2005. – 836 с.
4. Економічний розвиток регіону на основі активізації підприємницької діяльності: монографія // За заг. ред. док. економ. наук, професора А.І. Ковальова. – Одеса: Атлант, 2014. – 178 с.
5. Ішук С.І. Регіональна економіка: Теорія. Методи. Практика: підручник / С.І. Ішук, О.В. Гладкий; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К.: Знання, 2013. – 447 с.
6. Шахраюк-Онофрей С.І. Регіональна економіка. Навчальний посібник / Шахраюк-Онофрей С.І., Круць А.В. – Чернівці; 2008 р. – 140 с.
7. Малий та середній бізнес як сфера зайнятості: методологія, аналіз, проблеми розвитку / В.І. Герасимчук, О.В. Мірошніченко, В.В. Онікієнко / За ред. В.В. Онікієнка. – К.: УІСД, 2002. – 116 с.
8. Данилків Х. Економічна сутність та роль малого підприємництва в умовах розвитку ринкової економіки / Х. Данилків // Формування ринкової економіки в Україні. – 2013. – Вип. 29. Ч. 1. – С. 126–133.
9. Збарський В.К. Менеджмент малого і середнього бізнесу: Навчальний посібник. – К.: ДАКККіМ, 2006. – 361 с.
10. Дикинс Д., Фрил М. Предпринимательство и малые фирмы. Пер. с англ. – Х.: Изд-во Гуманитарный Центр, 2014. – 444 с.
11. Філіпенко А.С. Цивілізаційні виміри економічного розвитку: монографія. – К.: Знання України, 2002. – 190 с.
12. Побережний Р.О. Основні напрямки розвитку підприємств машинобудування / Р.О. Побережний // Вісник національного технічного університету «ХПІ». – Харків, 2012. – № 13. – С. 90–100.
13. Бут Т.В. Соціально-економічний розвиток регіону: поняття і зміст // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2014. – Вип. 6. Ч. 4. – С. 19–23.

ФАКТОРЫ СДЕРЖИВАНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕГИОНЕ

В статье исследована роль и место малого бизнеса в региональной экономике, который способствует экономическому развитию как регионов, так и страны в целом, расширению сферы занятости трудоспособного населения, формирование среднего класса, обеспечение благосостояния граждан, реализации имеющегося экономического потенциала региона. Рассмотрены теоретические аспекты относительно факторов сдерживания развития малого бизнеса в Украине. На основе использования сравнительного метода исследованы понятия предприятия малого бизнеса, развитие предприятия, факторы влияния; определены этапы жизненного цикла малого предприятия, предложено группировки факторов влияния.

Ключевые слова: предприятие, малый бизнес, развитие предприятия, фактор развития, регион.

FACTORS OF CONTRIBUTING TO DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN THE REGION

The article examines the role and place of small business in the regional economy, which contributes to the economic development of both the regions and the country as a whole, the expansion of the employment of the able-bodied population, the formation of the middle class, the well-being of citizens, and the realization of the existing economic potential of the region. The theoretical aspects concerning the factors of containment of small business development in Ukraine are considered. On the basis of the use of the comparative method, the concept of small business enterprise, enterprise development, factors of influence; the stages of the life cycle of a small enterprise are defined, the grouping of the factors of influence is proposed.

Key words: enterprise, small business, enterprise development, development factor, region.

Чечетова Н.Ф.

доктор економічних наук, професор,

Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

Гаман П.І.

доктор наук з державного управління, доцент,

Український науково-дослідний інститут цивільного захисту

Павлова А.І.

здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії,

Черкаський державний технологічний університет

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПІДТРИМКИ МАЛОГО БІЗНЕСУ З ВИКОРИСТАННЯМ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО МЕТОДУ

У статті визначено найбільш пріоритетні напрями державної підтримки малого бізнесу для формування стійкого розвитку регіонів. На теоретико-методологічній платформі досліджено особливості формування механізму регіональної підтримки малого бізнесу в умовах програмно-цільового методу. Дана власна версія дефініції «економічний механізм». Обґрунтовано використання програмно-цільового методу як принципу регіональної підтримки малого бізнесу, а також наведені переваги його використання.

Ключові слова: господарський механізм, економічний механізм, малий бізнес, програмно-цільовий метод, регіон, державна підтримка.

Постановка проблеми. Важливе значення для сучасного розвитку економіки України набуває стійкий розвиток малого бізнесу та підвищення його конкурентоспроможності, якого неможливо досягти без формування ефективного механізму регіональної підтримки малого бізнесу.

Регіональна підтримка малого бізнесу є невід'ємною функцією держави, і являє собою один з найважливіших напрямів соціально-економічної політики. У випадку, коли державі вдається створити прийнятні умови для розвитку малих підприємств, позитивний економічний ефект досягається і для держави в цілому.

В сучасних ринкових умовах єдиним можливим способом досягнення високого рівня добробуту населення і збалансованого економічного розвитку регіону, а також включення в глобальну систему економічних відносин є становлення нової мети по довгостроковому розвитку сфери малого бізнесу. В силу того, що малі підприємства є учасниками регіональних ринків, державна підтримка малого бізнесу переноситься головним чином на регіональний рівень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічною основою дослідження в області проблем становлення і функціонування підприємств малого бізнесу в регіоні постають праці багатьох вітчизняних авторів: М. Азарова, Ю. Бажала, О. Варановського, Л. Воротіної, В. Гейця, О. Гриценка, О. Дикань, М. Долішнього, В. Кредісова, І. Кузнецової, В. Сизоненка, А. Чухна, Т. Меркулова та ін.

Досвід державної регулювання малого бізнесу України відображений в працях: О. Барановського, С. Білоус,

З. Варналія, Л. Воротіної, О. Кужіль, К. Ляпіної, І. Райніна, С. Реверчука, Л. Хмелевської, В. Черняка та ін.

Аналіз публікацій свідчить про високий рівень теоретико-методологічних досліджень в галузі проблем розвитку малого бізнесу, управління економікою регіону та її організації, типології та класифікації інституціональних механізмів взаємодії держави і бізнесу. Разом з тим, недостатньо вивченим залишаються проблеми формування ефективного механізму регіональної підтримки малого бізнесу з використанням програмно-цільового підходу.

Постановка завдання. Визначити особливості формування механізму регіональної підтримки малого бізнесу з використанням програмно-цільового методу.

Виклад основного матеріалу. На наш погляд, сьогодні найбільш пріоритетними напрямами державної підтримки малого бізнесу для формування стійкого розвитку регіонів є:

1. Прийняття на державному рівні Стратегії, в основу якої буде покладена модель стійкого економічного розвитку регіонів, включаючи в себе систему економічних і соціальних заходів з підтримки малого бізнесу, а також забезпечення розвитку економіки і пріоритетних для країни галузей (деревообробна промисловість, будівництво, сфера послуг, в тому числі ІТ-послуги, інноваційне виробництво, енергетика, транспорт, екологічний та історико-етнографічний туризм, виробництво будівельних матеріалів та ін.).

2. Оптимізація інфраструктури розвитку малого бізнесу, яка потребує особливої системи комерційної і некомерційної організації, діяльність якої направлена на

забезпечення майнової, правової, консалтингової, фінансової підтримки малих підприємств. Метою формування інфраструктурної підтримки малого бізнесу є створення існуючого підприємницького клімату на території регіону для ведення бізнесу малими підприємствами.

3. Використання програмно-цільового методу з метою вирівнювання диференційованого соціально-економічного клімату розвитку регіонів шляхом прийняття на державному, регіональному та муніципальному рівнях програм розвитку окремих напрямів малого бізнесу.

Програмно-цільовий метод ефективно використовується при вирішенні комплексу народно-господарських проблем. Суть програмно-цільового методу полягає в розробці комплексу взаємопов'язаних заходів, направлених на досягнення окремих результатів в тій чи іншій сфері. Заходи, направлені на підтримку малого бізнесу, реалізуються головним чином участю цільових комплексних програм розвитку малого бізнесу. Цільові комплексні програми розробляються на конкретний період, при складанні органами державної влади вказується виробничі, організаційні і економічні задачі.

В даний час актуальним завданням для органів державної влади постає оцінка ефективного використання грошових засобів, що виділяються з бюджетів різних рівнів, в рамках цільових програм підтримки малого бізнесу. Така оцінка повинна включати моніторинг з метою включення ефективних заходів цільових програм [1, с. 60].

4. Використання різноманітних економіко-правових методів підтримки розвитку малого бізнесу.

Одним з важливих напрямів розвитку малого бізнесу постає формування сприятливих економічних та правових умов. В діючому законодавстві міститься велика кількість упущень, недоліків, колізій. Це призводить до того, що більшість відомств приймають різні інструкції, положення, роз'яснення, що тільки поглиблює адміністративну політику, створюючи бюрократію і чинить негатив на діяльність малих підприємств в цілому.

5. Сприяння підвищення конкурентоспроможності малих підприємств. Даний напрям регіональної політики може включати в себе надання консалтингових послуг малим підприємствам, організацію поїздок за кордон з метою ознайомлення з технологіями виробництва продукції, допомога в розробці методів і механізмів управління і підвищення ефективності діяльності малого підприємства.

6. Впровадження нових форм організації виробництва, фінансування та збуту. Вказаний напрям може включати в себе: орієнтацію суб'єктів малого бізнесу на більш повне використання всіх існуючих ресурсів, зниження собівартості продукції, підвищення рентабельності виробництва, підвищення ефективності капітальних вкладень, зниження енергозатрат при виробництві продукції, оптимальне співвідношення об'єму виробництва продукції і використаних ресурсів [2].

Механізм регіональної підтримки малого бізнесу включає в себе велику кількість аспектів: напрями, форми

економічної і правової підтримки суб'єктів малого бізнесу, сукупність заходів органів державної влади, направлених на розвиток сфери малого бізнесу, використання програмно-цільового методу і інфраструктури інвестиційної підтримки суб'єктів малого бізнесу.

В сучасній економічній літературі під господарським механізмом часто розуміється сукупність процесів, організаційних структур, конкретних форм і методів управління, а також правові норми, за допомогою яких реалізуються діючі в конкретних умовах економічні закони, процеси відтворення.

В спеціальній літературі останнім часом «економічний механізм» розглядається як ринковий, поєднаний саморегулюючою діяльністю господарюючих суб'єктів, які визначають «економічний механізм» не простим набором економічних важелів і інструментів, а як взаємопов'язане і взаємообумовлене поєднання конкретних економічних регуляторів.

Узагальнивши визначення, що подані в літературних джерелах, ми визначаємо економічний механізм як сукупність взаємодіючих елементів економічної системи, що піддаються управлінню, процес діяльності яких приводить до визначення кількісного або якісного результату.

Основними складовими економічної системи на рівні регіону є: господарюючі суб'єкти, держава та ринок. Дані елементи здійснюють свою діяльність у визначених економічних, правових і соціальних умовах, використовуючи всі існуючі в розпорядженні ресурси. Крім того, утворюючі механізм елементи, вступають в безперервний процес взаємодії один з одним.

Держава може лише впливати на діяльність господарюючих суб'єктів шляхом проведення тих чи інших заходів, направлених на підтримку або, навпаки, на посилення контролю над діяльністю господарюючих суб'єктів. В свою чергу, господарюючі суб'єкти впливають на загальний стан економіки держави, об'єм виробництва продукції, товарооборот, добробут населення.

Результатом управління механізмів може бути будь-яка кількісна або якісна зміна. Позитивний результат приводить до переходу стану механізму на більш високий рівень, а негативний – до стагнації або руйнування існуючого механізму та створення нового.

Регіон, на території якого склався ефективний механізм державної підтримки малого бізнесу, буде відрізнятися стійким економічним розвитком, оскільки такий механізм націлений на забезпечення сприятливих соціально-економічних і правових умов для розвитку малого бізнесу.

В науковому середовищі виокремлюють такі принципи регіональної (державної) підтримки малого бізнесу: протекціонізм, програмно-цільовий характер, диференціація, котра обумовлена гарантованою підтримкою і відповідальністю державних органів [3].

Під протекціонізмом державної підтримки розуміється державний захист інтересів національних підприємств і заохочення експорту конкурентного товару на зовнішні ринки шляхом здійснення тарифного і

нетарифного регулювання. Під диференціальною підтримкою розуміється облік (ступінь радикальності) інноваційної продукції: чи є створена інновація вперше впровадженою продукцією, чи удосконаленим продуктом або новим видом продукції.

На сучасному етапі розвитку економіки важливим методом здійснення регіональної економічної політики є програмно-цільовий метод, котрий тісно пов'язаний з економічними і математичними заходами. Основу даного методу складають комплексні цільові програми, що включають в себе постановку проблем і досягнення встановлених результатів.

Програмно-цільовий метод планування – це спосіб формування системи планових рішень для великих народно-господарських проблем. Його суть полягає у виборі основних цілей соціально-економічного та науково-технічного розвитку, розробці взаємопов'язаних заходів по їх досягненню у встановлені терміни при збалансованому забезпеченні ресурсами і ефективному розвитку суспільного виробництва [4, с. 163].

Комплексна цільова програма інколи включає в себе визначений набір соціальних і економічних проблем, які не вирішуються в звичайних умовах функціонування економічної системи. Пропонується такі проблеми вирішувати в рамках цільових програм, на основі проведених органами влади за попередньо встановленими результатами на які необхідно орієнтуватися.

Використання програмно-цільового методу значно полегшило процес складання бюджету країни або бюджету регіону, зробило б його зрозумілим та прозорим. Ограни державної і регіональної влади або представники громади мали б можливість порівняти отримані результати з очікуваними результатами і зробити висновки про ефективність проведених заходів. При використанні програмно-цільового методу постає потреба в обліку використання ресурсів, а також залучення додаткових джерел фінансування. Цільові програми в даний час являються адресними документами, котрі включають в себе розміри ресурсного забезпечення, виконання і терміни реалізації. Таким чином, в цільовій програмі інтегрується повний комплекс соціальних, економічних і організаційних заходів, направлених на рішення конкретних завдань.

На нашу думку, основні переваги програмно-цільового методу полягають в наступному: забезпечення прозорості і ефективності бюджетного процесу за допомогою чітко сформульованих задач і цілей; висока ефективність контролю над результатами виконання програм; можливість оцінки діяльності учасників бюджетного процесу, а також проведення аналізу причин неефективного виконання бюджетних заходів; розмежування відповідальності виконавців за реалізацію кожного заходу; направлення грошових засобів на найбільш пріоритетні сфери в галузі; підвищення якості бюджетної політики; відповідність існуючих ресурсів конкретним задачам і заходам програми.

Практична реалізація програмно-цільового методу забезпечується шляхом включення цільових програм в

прогнозування розвитку економіки та планові документи, а також в розробку і затвердження державних та регіональних програм соціально-економічного розвитку.

Найбільш результативне застосування цільових програм саме в секторі малого бізнесу. Активний вплив органів держави на малі підприємства, через прийняття цільових програм, дозволяє вирішити принципові проблеми соціально-економічного значення.

Цільові програми дозволяють здійснити структурні зрушення в економіці, серед яких: розвиток нових видів виробництва і об'єктів соціальної інфраструктури; створення сприятливих умов для розвитку регіону на основі удосконалення законодавчої бази; створення сприятливого інноваційного та інвестиційного клімату в регіоні, що дозволяє активувати конкретні переваги регіону.

На регіональному рівні програмно-цільовий підхід в управлінні використовується в частині його загальної методології, але часто має свої специфічні риси. Окрім максимального орієнту на вирішення соціальних проблем території, їм властивий пошук можливостей розширення спектру різноманітних заходів, використання сучасних методів бюджетування, застосування механізмів державно-приватного партнерства у підготовці і реалізації програм. Регіональні програми в принципі можуть бути ефективними без синхронізації з програмами розвитку муніципальних утворень, з одного боку, і відповідними державними програмами з іншого. Вже на даний час подібні заходи забезпечують активну дію на все підприємницьке середовище за допомогою цільових установок і взаємопов'язаного використання різних економічних, правових та інших механізмів.

Регіональні програми підтримки малого бізнесу, не дивлячись на наявність фінансових, організаційних, правових проблем, реалізуються в даний час майже в всіх регіонах України. При чому більшість з них розроблені на довгострокову перспективу. Є підставити зробити припущення, що в найближчий час такі тенденції не тільки збережуться, але і посиляться в економічній політиці регіону по відношенню до малого бізнесу [5, с. 36]. Разом з тим, в даний час програми підтримки малого бізнесу не забезпечують відчутних результатів для його розвитку і реального позитивного впливу на економіку регіонів в цілому.

Необхідне подальше удосконалення методології розробки згаданих програм з метою здійснення їх не як символічних і достатньо відокремлених від загальної економічної стратегії регіонів заходів, а як програм «вагомих» за формулюванням цілей і задач, різносторонніх за змістом, а також достатньо результативних за своїми економічними та соціальними показниками. Першочерговість заходів є переходом від програм підтримки малого бізнесу до програм його стійкості, довготривалого розвитку.

Механізм таких «програм розвитку» повинен бути інтегрований в систему управління регіональним народногосподарським комплексом і підпорядкований його пріоритетам. В першу чергу, це повинно реалі-

зовуватися через взаємне погодження програм інших заходів, орієнтованих на підтримку малого бізнесу, з загальною стратегією і конкретною програмою соціально-економічного розвитку регіонів на середньострокову перспективу. Регіональна цільова програма підтримки малого бізнесу повинна представляти собою різносторонню мотивацію і чітко визначати комплекс соціально-економічних, організаційно-господарських, виробничих, інформаційних та інших заходів, взаємопов'язаних за ресурсним забезпеченням, за виконанням і термінами, що забезпечить ефективне використання потенціалу малого підприємництва у вирішенні проблем соціально-економічного розвитку.

У зв'язку з цим, побудова ефективно діючої системи регіональної та державної підтримки малого бізнесу і реалізація її задач методами програмно-цільового управління неможлива без чіткого визначення відтворювальних функцій малого бізнесу (економічних, соціальних) і їх особливостей в рамках економіки конкретного регіону і конкретного етапу розвитку. Таким чином, при розробці розглянутих програм важливо відштовхуватися від відтворювальних функцій малого підприємництва (формування робочих місць і доходів; насичення і демонополізація ринків; поповнення бюджету всіх рівнів; становлення середнього класу), характерних його найбільш значущих функцій в економіці регіону і, як наслідок, специфіки цілей та задач політики його підтримки на регіональному рівні.

Важливим принципом програмного методу управління виступає його цільовий характер, як, об'єктивно відображати, як реальний стан регіональної економіки і сфери малого бізнесу (на момент підготовки програми), так і пріоритети на весь термін дії програмного документу. Стосовно розробки програм підтримки малого бізнесу цільовий метод передбачає безпосередню орієнтацію заходів державного регулювання на деякий кінцевий результат, що має конкретні кількісні і якісні параметри. Але в діючих регіональних програмах застосування цільового методу формалізовано. Практично не зустрічаються спроби зафіксувати цільові установки даних програм за кількісними і якісними параметрами розвитку сфери малого бізнесу виходячи з загального аналізу соціально-економічного положення регіону і його довгострокових змін.

Ефективне використання програмно-цільового управління, в тому числі, для вирішення задач розвитку і державної підтримки малого бізнесу, можливо тільки на основі стійкого його ресурсного забезпечення. В сучасній економіці обмежувачами розвитку сфери малого бізнесу є багато видів ресурсів, в тому числі фінансових, кадрових, інформаційних. Обмеженість фінансування програм визначається, перш за все, загальним браком коштів в бюджетах регіонів, нестійкістю їх дохідної бази через залежність від змін в системі міжбюджетного регулювання. Крім того, постійно про себе нагадує розбіжність часових меж програм (як правило не менш 2-3 роки) і діючих меж бюджетного планування.

Окрім того, програми розвитку малого бізнесу вміщують основні елементи програмно-цільового планування, цілком охоплюючи комплекс проблем малого бізнесу, але в той же час, їм притаманні і загальні блага. Аналіз соціально-економічного розвитку не завжди дозволяє виявити специфічні проблеми регіону, також впливає на їх вирішення відсутність обґрунтування потреб в ресурсах, не передбачення критеріїв оцінки ефективності програм, не подані процедури моніторингу і контролю їх реалізації.

Відсутність практичного досвіду і науково обґрунтованих методів оцінки ефективності цільових програм породжує необхідність вироблення загальних методологічних підходів, щодо застосованих оцінок.

На сьогодні в цільових програмах більшості регіонів подані всі основні механізми та форми економічної підтримки малого бізнесу: мікрофінансування, надання поручительства, компенсація банківської процентної ставки, компенсація частини витрат по оплаті лізингових платежів, гарантована підтримка, майнова підтримка тощо.

В нових умовах модернізації і інноваційного розвитку, з метою включення в глобальні економічні процеси державі потрібно на регіональному рівні стимулювати розвиток найбільш пріоритетних видів економічної діяльності регіонів, які в майбутньому будуть забезпечувати найбільший позитивний соціальний ефект.

За останні роки в регіонах держави в рамках цільових програм розвитку малого бізнесу реалізовано ряд важливих заходів, направлених на державну підтримку малого бізнесу, але при наявності окремих позитивних зрушень, зберігається ряд проблем, серед яких:

- збереження нерозвинутих умов для справедливої конкуренції на ринках;
- труднощі в отриманні регіональної підтримки, яка полягає в існуючих адміністративних бар'єрах;
- неефективне використання нових технологій в економіці;
- недостатність сил регіональної та місцевої влади щодо створення сприятливих умов для розвитку малого бізнесу;
- нерегулярність взаємодії бізнесу і влади;
- низька ефективність інструментів державної підтримки малого бізнесу;
- слабо розвинута інфраструктура розвитку малого бізнесу;
- відсутність діючих механізмів регулярного виявлення неефективних заходів по підтримці суб'єктів малого бізнесу;
- відсутність пропозицій по виключенню неефективних заходів з цільових програм підтримки малого бізнесу;
- відсутність моніторингу за ефективністю реалізації регіональних програм розвитку малого бізнесу.

Висновки. Отже, на основі вищевикладеного можемо зробити висновок, що особливість формування механізму регіональної підтримки малого біз-

несу в умовах програмно-цільового методу полягає в наступному: здійсненні окремих заходів цільових програм в регіоні відбувається при відсутності діючої Стратегії розвитку малого бізнесу на регіональному рівні; показники результатів реалізації цільових програм, терміни і кінцеві підсумки реалізації заходів цільових програм знаходяться в прямій залежності від забезпеченості ресурсами (економічними, фінансовими) в той час як рівень забезпеченості ресурсами є величиною непостійною; формулювання цілей і задач цільових програм по вирішенню складних соціально-економічних проблем в нормативних документах набувають комплексний і системний характер, але не завжди в повній мірі адаптовані до існуючої дійсності; відсутність єдиних методологічних і методичних підходів і рекомендацій до розробки цільових програм на

державному, регіональному і місцевому рівнях; концентрація матеріальних і фінансових ресурсів в пріоритетних для економіки регіону галузях; можливість залучення додаткових джерел грошових засобів; прогнозування програмно-цільового методу з методами прогнозування і індикативного планування; прозорість бюджету для населення регіону.

Таким чином слід зауважити, що в умовах сьогодення механізм регіональної підтримки малого бізнесу в регіонах країни, розвивається з використанням програмно-цільового методу управління. Комплексні цільові програми розвитку регіонів являють собою систему взаємопов'язаних заходів, які необхідно реалізовувати у встановлені терміни, з врахуванням існуючих матеріальних і фінансових ресурсів, при наявності громадського контролю з боку населення.

Список літератури:

1. Дикань О.В. Розвиток малого бізнесу в Україні: проблеми та шляхи забезпечення / О.В. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2017. – Вип. 57. – С. 58–66. – Електронний ресурс – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2017_57_10.
2. Анацька І.Ю. Сучасний стан та проблеми розвитку малого бізнесу в Україні / І.Ю. Анацька // – Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/VISNIK_44_60.
3. Малий і середній бізнес у пошуках місця в стратегії економічного зростання в Україні: аналітична доповідь / Національний ін-т стратегічних досліджень. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Table/Jalilo19/002.htm>.
4. Лимар О.Ф. Регіональні програми розвитку малого підприємництва як фактор підвищення ефективності їх діяльності / О.Ф. Лимар // Облік і фінанси. – 2014. – № 2. – С. 160–167.
5. Гайдук В.А. Розвиток малого підприємництва та його вплив на економіку регіону / В.А. Гайдук, В.Є. Сорока // Економіка і регіон. – 2012. – № 1. – С. 34–39.
6. Ковальов А.І. Економічний розвиток регіону на основі активізації підприємницької діяльності: монографія [Електронний ресурс] / А.І. Ковальов, М.Д. Балджи, В.А. Карпов та інші. – Одеса: Атлант, 2014. – 178 с. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/2748>.
7. Машлій Г. Сучасний стан та шляхи активізації розвитку підприємств малого бізнесу Тернопільської області / Г. Машлій // Галицький економічний вісник. – 2014. – № 1. – С. 93–101.
8. Попело О.В. Підприємницькі кластери як інноваційна домінанта модернізації економіки регіону / О.В. Попело // Регіональна економіка. – 2014– № 2. – С. 95–106.
9. Васіна А. Залучення потенціалу малого підприємництва до вирішення проблем структурування економіки регіонів / А. Васіна // Вісник ТНЕУ. – 2013. – № 4. – С. 85–94.
10. Тимченко О.І. Проблеми та перспективи розвитку малого підприємництва в регіонах України / О.І. Тимченко // Ефективна економіка № 6, 2015.
11. Зелена книга малого бізнесу України / Матеріали до круглого столу [Електронний ресурс]. – Доступний з http://www.irf.ua/files/ukr/programs/rol/green_book2.pdf.

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО МЕТОДА

В статье определены наиболее приоритетные направления государственной поддержки малого бизнеса для формирования устойчивого развития регионов. На теоретико-методологической платформе исследованы особенности формирования механизма региональной поддержки малого бизнеса в условиях программно-целевого метода. Дана авторская версия дефиниции «экономический механизм». Обосновано использование программно-целевого метода как принципа региональной поддержки малого бизнеса, а также приведены преимущества использования данного метода.

Ключевые слова: хозяйственный механизм, экономический механизм, малый бизнес, программно-целевой метод, регион, государственная поддержка

FORMATION OF THE MECHANISM OF REGIONAL SUPPORT OF SMALL BUSINESS IN CONDITIONS OF THE PROGRAM-TARGET METHOD

The article defines the most priority areas of state support for small businesses for the formation of sustainable development of regions. On the theoretical and methodological platform, the features of the formation of the mechanism for regional support of small business under the conditions of the program-target method are explored. This is its own version of the definition of «economic mechanism». The use of the program-target method as a principle of regional support of small business is substantiated, and also the advantages of using this method are shown.

Key words: economic mechanism, economic mechanism, small business, program-target method, region, state support.

УДК 338.22

Щелкунов В.І.

доктор економічних наук, професор,
Український національний комітет Міжнародної Торгової Палати

Панасюк В.М.

кандидат економічних наук, доцент,
Тернопільський національний економічний університет

Гаман Н.О.

кандидат наук з державного управління,
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ЦІЛЮВИХ ПРОГРАМ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНУ

В статті розглянуто методичні підходи до оцінки ефективності реалізації цільових програм розвитку соціальної інфраструктури регіону. Розроблено змістовні напрями оцінки, засновані на бюджетній, позабюджетній та соціальній ефективності шляхом диференціювання цільових індикаторів, що дозволяють проводити оцінку на попередньому, проміжному та кінцевому етапах реалізації цільової програми відповідно до рейтингової структури. Запропонований механізм оцінки заснований на принципах результативного управління, що дозволяє використовувати програмно-цільовий метод планування як дієвий інструмент розв'язання складних соціальних проблем.

Ключові слова: соціальна інфраструктура, регіон, оцінка ефективності, механізм, програма розвитку.

Постановка проблеми. Незважаючи на важливість оцінки ефективності реалізації цільових програм, в системі програмно-цільового планування, діючі методики не дозволяють в повній мірі врахувати принципи результативного управління. У зв'язку з цим виникає гостра необхідність вдосконалення механізмів оцінки ефективності реалізації цільових програм. Єдина методика, необхідна для всіх діючих рівнів управління, повинна бути націлена на отримання результату. Зважаючи на це пропонується створити методику оцінки ефективності реалізації цільових програм розвитку соціальної інфраструктури, побудовану на фундаментальних засадах результативного управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку соціальної інфраструктури при-

свячені праці багатьох вітчизняних науковців, серед яких: С.І. Бандур, І. Бутирська [1], М. Бутко [2], О. Васильєв [3], В.М. Вакуленко, А.С. Гальчинський, П.І. Гайдучий, В.М. Геєць, Б. Данилишин [4], О. Дачій [4], М.І. Долішній, Г.А. Євтушенко, С. Кириченко, Т. Кулініч, В.С. Коломийчук, В.І. Куценко, Е.М. Лібанова, О.А. Ляшенко, С.Л. Пакулін [9], Т.В. Пепа [10], О.О. Топчій, Л.Г. Чернюк [10] та ін.

Однак аналіз наявних досліджень свідчить, що в більшості з них не приділено достатньо уваги актуальним питанням підвищення результативності реалізації державних цільових програм розвитку соціальної інфраструктури та пошуку оптимальних методів оцінки їх ефективності. Цим визначаються мета і завдання проведеного дослідження, його актуальність.

Постановка завдання. Дослідити методичні підходи до оцінки ефективності реалізації цільових програм розвитку соціальної інфраструктури регіону.

Виклад основного матеріалу. Незважаючи на різноманіття механізмів і методів оцінки ефективності цільових програм розвитку соціальної інфраструктури, кожен з них має ряд істотних обмежень в їх практичному, застосуванні. Методична база по оцінці ефективності реалізації цільових програм часто не дає повноцінне уявлення про результати виконаної роботи. Відсутність системного підходу до оцінки ефективності знецінює цільову програму, як цілісний структурований документ, унеможливорює предметний і всебічний її аналіз і вимагає створення єдиного сформованого за всіма елементами комплексного механізму. Зважаючи на це нами розроблений механізм

оцінки ефективності цільових програм розвитку соціальної інфраструктури, що представляє собою комплексну багаторівневу систему, що забезпечує контроль і аналіз на всіх етапах програмно-цільового управління, заснований на принципах результативного управління.

Потреба в комплексній багаторівневій системі оцінки цільових програм і безперервного моніторингу на всіх етапах їх реалізації обумовлюється класичними вимогами, що пред'являються до реалізації програмно-цільового бюджетування: наявність мети і відповідно параметрів оцінки, а також забезпечення всіх учасників програми повним обсягом інформації щодо ходу її реалізації. Загальна структура запропонованої комплексної багаторівневої методики оцінки ефективності реалізації цільових програм розвитку соціальної інфраструктури представлена на рисунку 1.

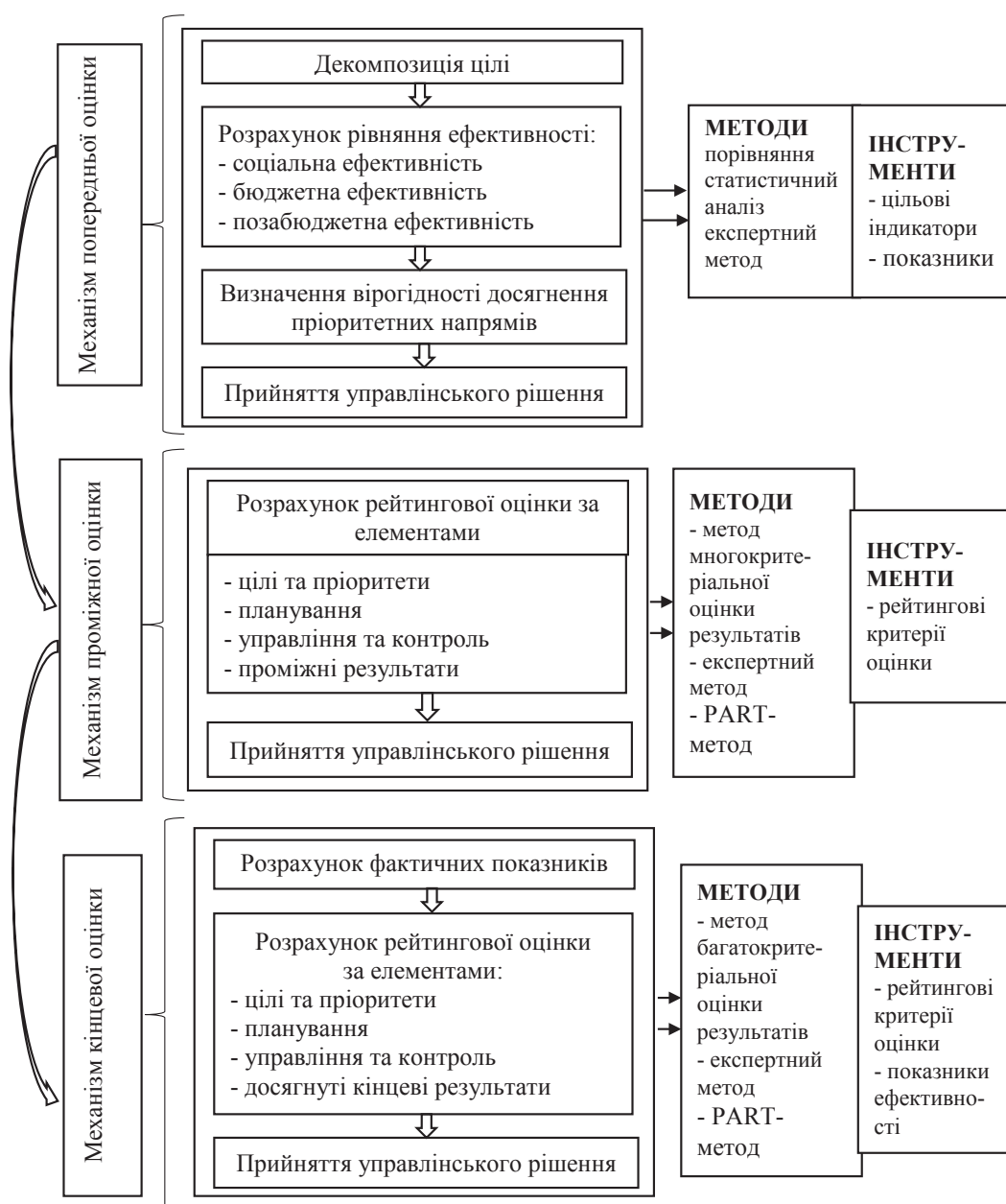


Рис. 1. Комплексний механізм оцінки ефективності реалізації цільових програм розвитку соціальної інфраструктури

Як видно з рисунка 1, оцінка складається з трьох взаємообумовлених логічно пов'язаних змістовних етапів, що включають формальний апарат, заснований на відповідних методах оцінки і використанні відповідного методичного інструментарію. Необхідність моніторингу на попередній і проміжній стадіях реалізації цільової програми зумовлена вимогами коригування цілей, завдань, відбору релевантних заходів і винесення оціночного висновку щодо доцільності її подальшої реалізації. Оцінка ефективності на кінцевій стадії дозволить відстежувати ключові фактори успіху реалізації цільової програми, проводити аналіз результатів впливу програми на проблемну область і формувати інформаційну базу щодо технологій досягнення результатів.

Як відомо, оцінка ефективності (effectiveness evaluation) – це зіставлення результатів програми з витраченими в ході її реалізації ресурсами. Головне завдання оцінки ефективності – пошук найбільш ефективних (мінімальних по ресурсним витратам) варіантів вирішення проблеми.

Необхідно відзначити, що ефективність в контексті реалізації цільових програм може мати як фінансовий, так і суспільний (соціальний) вимір. Саме в цьому багато в чому і полягає специфіка державного сектора в порівнянні з недержавним сектором економіки, і внаслідок чого цільові пріоритети програм можуть бути різ-

ними, незважаючи на те, що всі програми розвитку соціальної інфраструктури мають соціальну спрямованість.

В рамках розробленої методики оцінки ефективності пропонується розглядати суб'єктом впливу на кінцеву ефективність не тільки державу, а й приватний сектор.

На підставі вищесказаного пропонується проводити оцінку наступних видів ефективності:

- соціальної;
- бюджетної;
- позабюджетної.

На рис. 2 представлена схема можливих напрямків впливу на об'єкт цільової програми та, як наслідок, досягнення тієї чи іншої ефективності.

З точки зору бюджетної ефективності слід оцінювати грошовий еквівалент (бюджетні надходження) отриманого за підсумками реалізації програми результату по відношенню до бюджетних витрат, який забезпечив його отримання.

Даний показник пропонується визначати таким співвідношенням:

$$E_b = \frac{R_b}{C_b} \quad (1)$$

де E_b – бюджетна ефективність;
 R_b – бюджетні надходження, грн.;
 C_b – бюджетні витрати, грн.

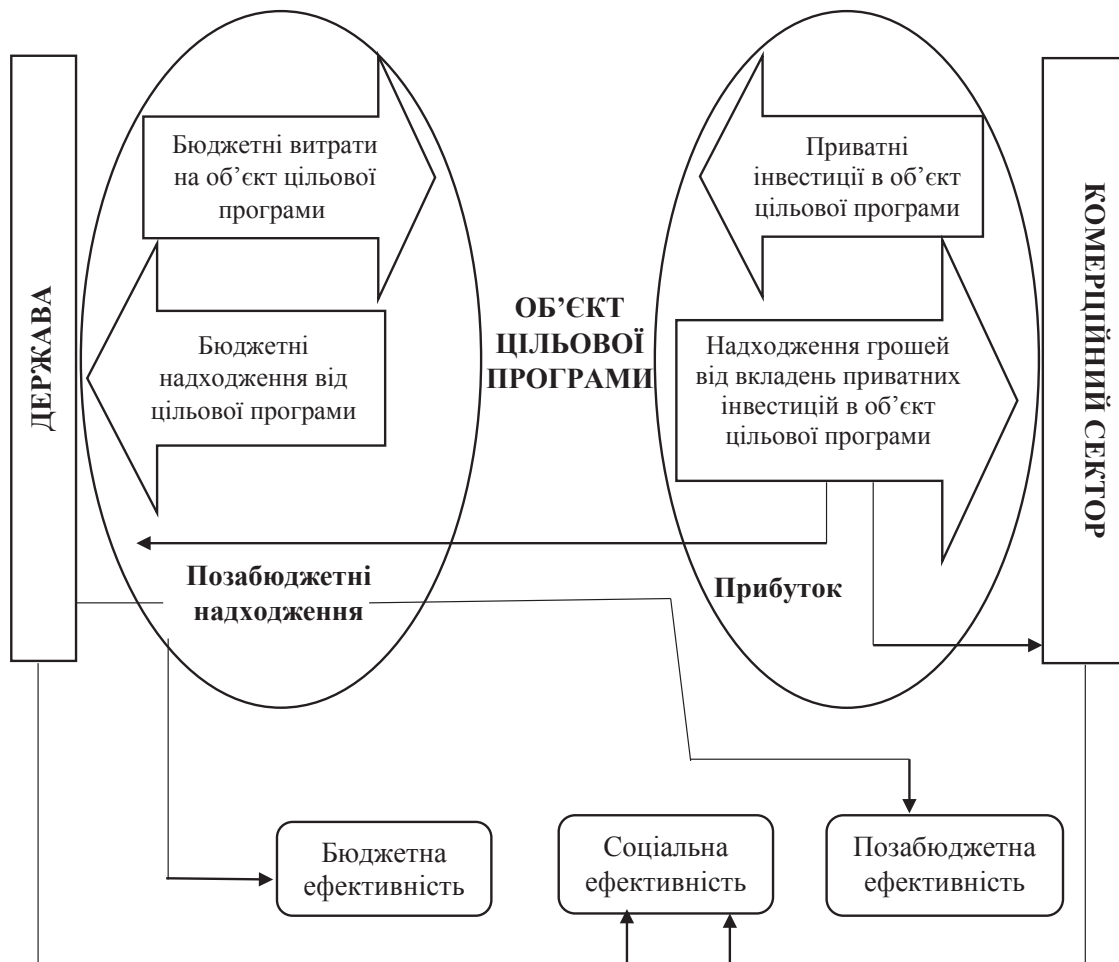


Рис. 2. Схема впливу на об'єкт цільової програми

У разі пріоритету бюджетної ефективності велику значимість для досягнення результату має бюджетне фінансування і бюджетні надходження.

До надходжень коштів для розрахунку бюджетної ефективності належать:

- надходження від податків, акцизів, мит, зборів та відрахувань у позабюджетні фонди, встановлених чинним законодавством, що надійшли від реалізації цільової програми;

- доходи від ліцензування, конкурсів і тендерів на розвідку, будівництво та експлуатацію об'єктів, передбачених проектом, що надійшли від реалізації цільової програми;

- платежі в погашення кредитів, виданих з відповідного бюджету учасникам проекту, що надійшли від реалізації цільової програми;

- плата за рахунок покриття податкових кредитів (при «податкових канікулах»), що надійшли від реалізації цільової програми;

- дивіденди за належними регіону або державі акціями та іншими цінними паперами, випущених у зв'язку з реалізацією проекту, що надійшли від реалізації цільової програми;

З точки зору позабюджетної ефективності доцільно проводити оцінку позабюджетних джерел фінансування – приватних інвестицій. Показник позабюджетної ефективності відображає співвідношення рівня непрямих надходжень до бюджету (позабюджетні надходження) до рівня позабюджетних витрат (приватні інвестиції).

$$E_p = \frac{R_p}{C_p} \quad (2)$$

де E_p – внебюджетная ефективність;

R_p – позабюджетні надходження в бюджет, грн.;

C_p – позабюджетні витрати (приватні інвестиції), грн.

Варто відзначити, що позабюджетні надходження необхідно розраховувати за такою формулою:

$$R_p = R - П \quad (3)$$

де R – загальні надходження від приватних вкладень в об'єкт, грн.,

$П$ – прибуток приватного сектора, грн.

До надходжень коштів до бюджету держави для розрахунку позабюджетної ефективності відносяться неподаткові доходи, що надійшли:

- від використання майна, що перебуває у державній власності, і пов'язаного з реалізацією цільової програми;

- від доходів від продажу майна, що перебуває у державній власності, і пов'язаного з реалізацією цільової програми;

- від доходів від платних послуг, що надаються як самими органами влади, так і бюджетними установами, які у їхньому віданні, і беруть участь в реалізації цільової програми.

У разі пріоритету позабюджетної ефективності велику значимість для досягнення результату має пошук альтернативних позабюджетних джерел фінансування, взаємодія з приватними інвесторами.

Соціальна ефективність – ступінь задоволення потреб громадян, дотримання їх гарантій, результативність роботи органів управління і соціальних інститутів, вимір в рівні прибутковості, стан здоров'я, рівень освіти, рівень народжуваності і смертності, інших складових рівня і якості життя населення. Розраховується на основі аналізу певних кількісних і якісних показників.

Слід зазначити, що всі цільові програми розвитку соціальної інфраструктури спрямовані на вирішення соціальних проблем. Однак, як було зазначено раніше, пріоритети можуть бути й іншими. У зв'язку з цим виникає необхідність уточнити і розширити понятійний апарат. Так, у пропонованій методиці соціальну ефективність доцільно розділити на два поняття:

I. Пряма соціальна ефективність – це соціальна ефективність, яку можна об'єктивно оцінити за допомогою опитування громадян про ступінь їх задоволення від реалізації цільової програми. У випадку, якщо пріоритет цільової програми був спрямований безпосередньо на задоволення громадян, то повинні діяти такі умови:

- а) $R_b = 0$ або незначний для того, щоб оцінювати бюджетний ефект, а $C_b = n$ (де n – це певна сума витрат); і / або $R_p = 0$, а $C_p = n$;

- б) ступінь задоволення громадян від реалізації цільової програми висока;

У випадку, якщо пріоритетом цільової програми є і досягнення ступеня задоволення громадян, і отримання надходжень до бюджету держави, то повинні діяти такі умови:

- а) $E_b \geq 1$ і / або $E_p \geq 1$;

- б) ступінь задоволення громадян від реалізації цільової програми висока.

II. Непряма соціальна ефективність – це соціальна ефективність, яку можна оцінити в рамках реалізації цільової програми розвитку соціальної інфраструктури за допомогою бюджетної та/або позабюджетної ефективності.

В даному випадку при оцінці ефективності цільової програми має бути, що $E_b \geq 1$ і / або $E_p \geq 1$, а ступінь задоволення громадян об'єктивно оцінити неможливо, так як прямого впливу на поліпшення рівня життя не відбулося.

Таким чином, були закладені умови і принципи оцінки ефективності реалізації програм розвитку соціальної інфраструктури і виділені три ефективності оцінки: соціальна, бюджетна, позабюджетна. Зважаючи на це, доцільно в подальшому розглядати кожен етап оцінки, беручи до уваги необхідність проведення процедури оцінки за видами ефективності.

Результати оцінки повинні бути використані для подальшого аналізу роботи всіх суб'єктів, що беруть участь в розробці і реалізації досліджуваної цільової програми. Варто нагадати, що необхідно проводити рейтингову оцінку ефективності цільових програм як на проміжній, так і кінцевій стадії реалізації. Однак існують деякі відмінності в прийнятті управлінських рішень після отримання оцінок в залежності від стадії реалізації цільової програми.

У тому випадку якщо проводилася рейтингова оцінка цільових програм на попередній стадії її реалізації, то після отриманого результату пропонуються наступні дії:

1. Якщо програма оцінена категорією ефективної, то слід всі заходи і завдання реалізовувати аналогічним чином, а також необхідно виявити ключові фактори успіху.

2. Якщо програма оцінена категорією нижче ефективної, то необхідно проаналізувати відповіді експертів, виявити можливі принципові недоліки, далі прийняти рішення або про коригування програми, або про повне її закриття.

Наприклад, в тому випадку, якщо програма буде оцінена як «неефективна», то слід думати про необхідність її подальшої реалізації, однак негайне її припинення може мати хибний результат. У таких випадках доцільно думати про її вдосконалення. Якщо програма поліпшена бути не може, то приймається рішення про її припинення. Причиною незадовільного результату програми може бути її недофінансування, в цьому випадку слід збільшити обсяги фінансування та продовжити реалізовувати заходи.

У тому випадку, якщо рейтингова оцінка проводилася на кінцевій стадії реалізації, то пропонуються наступні дії:

1. Якщо програма оцінена нижче категорії ефективної, то необхідно виявити слабкі сторони, що знадобитися при формуванні нових цільових програм;

2. Якщо програма оцінена вище категорії неефективної, то слід:

– виявити ключові фактори успіху реалізації;

– провести аналіз результатів впливу програми на програмну область;

– слід розрахувати показники бюджетної та позабюджетної ефективності (формула 1-2); потім у випадку, якщо бюджетна та позабюджетна ефективність > 1 , то програма бюджетно та позабюджетно ефективна.

3. Співвіднести отримані коефіцієнти, дати висновок про те, чи досягнута пріоритетна запланована ефективність.

Висновок. Підводячи підсумки, необхідно зазначити, що в даній статті запропоновано комплексна методика оцінки ефективності реалізації цільових програм розвитку соціальної інфраструктури з урахуванням принципів результативного управління, заснованих на теорії ефективності. Вона складається з трьох взаємообумовлених логічно пов'язаних змістовних етапів та заснована на рейтинговій системі, проте на відміну від існуючих рейтингових оцінок, у нашому варіанті запропоновані напрямки для управлінських рішень за результатами її проведення.

Список літератури:

1. Бутирська І.В. Інфраструктурне забезпечення регіонального розвитку: проблеми та шляхи їх вирішення: монограф. / І.В. Бутирська. – Чернівці: Книги –ХХІ, 2006. – 238 с.
2. Бутко М.П. Транспортна компонента виробничої інфраструктури регіону: монограф. / М.П. Бутко, Н.В. Іванова. – Ніжин: ТОВ «Вид-во «Аспект-Поліграф», 2010. – 312 с.
3. Васильєв О.В. Методологія і практика інфраструктурного забезпечення функціонування і розвитку регіонів України: монограф. / О.В. Васильєв. – Х.: ХНАМГ, 2007. – 341 с.
4. Данилишин Б.М. Оцінка техніко-економічного стану об'єктів інфраструктури та виробничих фондів України: монограф. / [Б.М. Данилишин, М.А. Хвесик, М.Х. Корецький, О.І. Дацій]. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2008. – 375 с.
5. Инфраструктура и интенсификация экономики / под. ред. В.П. Красовского. – М.: Наука, 1980. – 193 с.
6. Інфраструктурний комплекс Західного регіону України: оцінка стану і напрями розвитку : монограф. / [С.О. Ішук, Т.В. Кулініч, В.Є. Крупін, С.М. Ткач]; НАН України. Ін-т регіональних досліджень; [наук. ред. С.О. Ішук]. – Львів :[б. в.], 2010. – 242 с.
7. Ковальська Л.Л. Соціальна інфраструктура регіону: механізми формування та розвитку : монографія / Л.Л. Ковальська, О.М. Салівончик; Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України, Луцький національний технічний університет. Луцьк: Ж.В. Гадяк, 2012. – 226 с.
8. Комаров М.П. Инфраструктура регионов мира / М.П. Комаров. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2000. – 347 с.
9. Пакуліна А.А. Теоретико-методологічні засади ефективного розвитку соціального комплексу в умовах глобалізації і євроінтеграційного вектора України [Електронний ресурс] / С.Л. Пакулін, А.А. Пакуліна, С.І. Тарасенко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 10. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/10-2016/10-2016.pdf>.
10. Чернюк Л.Г. Соціальна інфраструктура та її пріоритетність в системі суспільного розвитку (методолого-організаційні аспекти) / Л.Г. Чернюк, П.В. Пепа // Вісник Чернігівського держ. ун-ту. – Вип. 1(56). – 2012. – (Серія: економічні науки). – С. 10–20.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНА

В статье рассмотрены методические подходы к оценке эффективности реализации целевых программ развития социальной инфраструктуры региона. Разработаны содержательные направления оценки, основанные на бюджетной, внебюджетной и социальной эффективности путем дифференцирования целевых индикаторов, позволяющих проводить оценку на предыдущем, промежуточном и конечном этапах реализации целевой программы в соответствии с рейтинговой структурой. Предложенный механизм оценки основан на принципах результативного управления, что позволяет использовать программно-целевой метод планирования как действенный инструмент решения сложных социальных проблем.

Ключевые слова: социальная инфраструктура, регион, оценка эффективности, механизм, программа развития.

METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING EFFICIENCY OF IMPLEMENTATION OF TARGETED SOCIAL INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT PROGRAMS OF THE REGION

The article considers methodological approaches to assessing the effectiveness of implementing targeted programs for the development of social infrastructure in the region. The substantive directions of the assessment based on budgetary, extrabudgetary and social efficiency have been developed by differentiating the target indicators, which allow assessing the previous, intermediate and final stages of the target program implementation in accordance with the rating structure. The proposed evaluation mechanism is based on the principles of effective management, which allows using the program-target planning method as an effective tool for solving complex social problems.

Key words: social infrastructure, region, efficiency assessment, mechanism, development program.

5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК: 338.22:502.3

Тарасенко Д.Л.

кандидат наук з державного управління,
доцент, декан факультету,
Донецький державний університет управління

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ЕКОЛОГІЧНОЇ ТА СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

У статті розглянуто аспекти взаємозв'язку екологічної та соціальної політики держави, проаналізовано нормативно-правові акти України, що регламентують основні засади державної екологічної політики, на предмет взаємоузгодження екологічних та соціальних напрямків діяльності, на основі аналізу законодавчих положень та державних цільових програм виокремлено заходи, що здійснюються суспільними суб'єктами в галузі забезпечення захисту екології та при цьому здійснюють вплив на стан соціальної сфери, розглянуто механізм реалізації проектів цільових екологічних інвестицій, як приклад впливу еколого орієнтованої політики на соціальну сферу.

Ключові слова: екологічна політика, соціальна політика, цільові екологічні програми, еколого орієнтована політика, цільові екологічні інвестиції.

Постановка проблеми. Одним з найважливіших завдань, що постають перед суспільством на сучасному етапі його розвитку, є вивчення проблем взаємодії суспільства і природи, людини і природного середовища в контексті переходу до стандартів сталого розвитку.

Екологічна і соціальна політика в їх взаємозв'язку мають стати інструментами регулюючої діяльності, за допомогою якої державою мають створюватися умови для підвищення соціальних стандартів населення за обов'язкової умови відповідального природокористування. Важливим завданням для будь-якої держави є побудова та розвиток такої системи організації суспільства, при якій задоволення основних суспільних потреб буде виключати або, принаймні, мінімізувати, нерациональне використання природних ресурсів.

Оскільки цілі ефективної соціальної та екологічної політики є взаємопов'язаними, важливим завданням державного управління є досягнення консенсусу між екологічними та соціальними складовими державної політики.

В зв'язку з цим актуальним питанням науково-практичного супроводу стає дослідження напрямків збалансування задоволення екологічних та соціальних потреб в контексті дотримання принципів сталого розвитку.

Об'єктом дослідження виступає законодавство в сфері регулювання екологічної та соціальної політики України.

Предметом дослідження є напрямки взаємоузгодження екологічної та соціальної державної політики в контексті переходу до стандартів сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням переходу до стандартів сталого розвитку традиційно приділяється значна увага українськими вченими-економістами. Проведено значну кількість комплексних досліджень взаємодії екологічних та соціальних складових розвитку сучасного суспільства з урахуванням національної специфіки соціально-екологічного розвитку. Детально розглянуті особливості впровадження інструментів і механізмів сталого розвитку в різних сферах суспільного життя, в тому числі в соціальній та екологічній.

Різні аспекти дослідження соціальної та екологічної політики у контексті переходу до стандартів сталого розвитку у своїх працях висвітлювали такі вітчизняні вчені: Бакуменко В.Д., Колот А.М., Садова У.Я., Лібанова Е.М., Амош О.І., Антонова А.В., Новіков О.Ф., Андреев В.М., Жаліло Я.А., Колот А.М., Куценко В.І., Ковальчук К.Ф., Карамишева Д.В., Мельник Л.Г., Хвесик М.А., Хлобистов Є.В. та інші. При цьому, дослідження взаємозв'язку та взаємозалежності екологічної та соціальної має достатній потенціал для детального опрацювання, що зумовлює актуальність даного дослідження.

Постановка завдання. Завдання статті полягає у визначенні наявності взаємозв'язку та взаємозалежності (в т.ч. – в економічному аспекті) між екологічною та соціальною політикою держави на основі аналізу нормативно-правових актів, що регламентують діяльність держави в соціальній та екологічній сферах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегія сталого розвитку “Україна – 2020” передбачає, що вектор розвитку країни полягає у забезпеченні сталого розвитку держави на найближчий період, що очевидно відповідає принципам проголошеним в Порядку денному на XXI століття та рішенням Саміту ООН зі сталого розвитку з прийняття Порядку денного розвитку після 2015 року [1; 2; 3]. В цьому розумінні сталий розвиток передбачає збалансований, взаємоузгоджений розвиток трьох основних складових суспільного життя: економічної, соціальної та екологічної. Досягнення такої зрівноваженості потребує уважного вивчення взаємозв’язків, що об’єктивно існують між цими складовими.

При встановленні взаємозв’язку між екологічною та соціальною політикою в цій статті під власне терміном “політика” розуміється напрямок діяльності держави в екологічній або соціальній сфері в даний час [4].

Об’єктивна наявність такого взаємозв’язку знайшла своє віддзеркалення в ряді нормативно-правових актів України. Так, основні засади державної екологічної політики [5] передбачають, що її основним принципом є посилення ролі екологічного управління в системі державного управління України з метою досягнення рівності трьох складових розвитку (економічної, екологічної, соціальної), яка зумовлює орієнтування на пріоритети сталого розвитку. Більше того, охорона навколишнього природного середовища, раціональне використання природних ресурсів, забезпечення екологічної безпеки життєдіяльності людини розглядається як невід’ємна умова сталого соціального розвитку України [6].

Зрозуміло, що досягнення задекларованих підходів неможливе без активної взаємодії чи взаємовпливів екологічної і соціальної діяльності держави. В цьому контексті показово, що однією з вимог до самого законодавства у сфері охорони навколишнього природного середовища є його соціальна прийнятність, що також очевидно передбачає стійкі стосунки шляхом здійснення оцінки відповідності екологічного законодавства встановленим соціальним стандартам.

Реалізація ще одного принципу охорони навколишнього природного середовища, який полягає в необхідності науково обґрунтованого узгодження екологічних та соціальних інтересів суспільства на основі поєднання міждисциплінарних знань екологічних, соціальних, природничих і технічних наук та прогнозування стану навколишнього природного середовища, також потребує постійних відносин між суб’єктами екологічної та соціальної політики.

Перспективним засобом отримання чіткого уявлення про діючий взаємозв’язок між соціальними та екологічними складовими розвитку країни може бути аналіз законодавства на предмет встановлення заходів, наприклад, соціального спрямування, що прямо і безпосередньо впливають на екологічну ситуацію і, навпаки, екологічних заходів, що впливають на соціальну сферу.

Найбільш показовим випадком суттєвого впливу екологічної ситуації на соціальну сферу, прямого зв’язку між екологічними умовами та направленістю соціальної політики є наслідки аварії на Чорнобильській АЕС. Через тридцять років після катастрофи захисту держави потребували 1,9 мільйона осіб, які віднесені до постраждалих внаслідок Чорнобильської катастрофи, серед них понад 108 тисяч інвалідів та понад 418 тисяч потерпілих дітей [7].

Згідно із законом України “Про статус і соціальний захист громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи” [8] основними напрямками витрат на соціальну сферу потерпілих від Чорнобильської катастрофи є:

- відшкодування громадянам всіх видів завданої шкоди внаслідок аварії;
- надання компенсацій та пільг постраждалим громадянам;
- забезпечення безоплатного лікування та реабілітацію потерпілих, в тому числі дітей;
- забезпечення громадян, які евакуйовані, відселені (відселяються) або самостійно переселилися (переселяються), жилими приміщеннями;
- доплати громадянам, які працюють на територіях радіоактивного забруднення;
- виплати спеціальних пенсій потерпілим особам.

На реалізацію в повному обсязі положень цього закону потрібно було понад 80 мільярдів гривень, що становило понад 17 відсотків доходів зведеного бюджету за 2015 рік.

Щоб детальніше оцінити економічні аспекти реалізації цих заходів, слід зазначити, що в 2016 році видатки з Державного бюджету України на соціальний захист громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи склали понад 1,8 млрд. грн. [9]. Фінансування здійснювалося в тому числі за наступними напрямками:

- здійснення виплат на соціальний захист працівників, що вивільняються у зв’язку з виведенням з експлуатації Чорнобильської АЕС;
- здійснення доплат за роботу у зоні відчуження, здійснення виплати додаткової соціальної стипендії надання щорічної та додаткової відпусток, збереження заробітної плати у разі переведення на нижчеоплачувану роботу та у зв’язку з відселенням, постраждалим громадянам;
- виплата грошової компенсації на потерпілих дітей, які не харчуються в їдальнях навчальних закладів, а також за всі дні невідвідування ними навчальних закладів та забезпечення видатків на безоплатне харчування постраждалих дітей;
- виплата грошової компенсації за пільгове забезпечення продуктами харчування постраждалим громадянам;
- оплата санаторно-курортного лікування громадян, віднесених до I категорії та дітей з інвалідністю, інвалідність яких пов’язана з Чорнобильською катастрофою;
- виплата компенсації за втрачене майно та здійснення витрат у зв’язку з переїздом на нове місце проживання постраждалих громадян;

- виплата компенсації за шкоду, заподіяну здоров'ю та допомоги на оздоровлення у разі звільнення з роботи постраждалих громадян;

- обслуговування банківських позик, наданих на пільгових умовах до 1999 року постраждалим громадянам;
- надання допомоги по тимчасовій непрацездатності постраждалим громадянам.

Крім Чорнобильської катастрофи на території України протягом періоду незалежності мали місце значні за масштабами надзвичайні екологічні ситуації, що здійснювали аналогічний за напрямками вплив на соціальну сферу, передусім через збільшення соціальної напруги та зростання витрат на соціальний захист потерпілого населення. До таких ситуацій слід віднести:

- аварію на головній насосній станції Диканівських очисних споруд м. Харкова;
- негативні наслідки довготривалого нафтовидобування в Бориславському нафтопромисловому районі;
- катастрофічний паводок у Закарпатській області у листопаді 1998 року;
- захворювання на токсикодермію населення у Первомайському районі Миколаївської області;
- стихійне лихо (обледеніння), що сталося наприкінці листопада - на початку грудня 2000 року у Вінницькій, Одеській, Хмельницькій та інших областях;
- катастрофічний паводок у березні 2001 року в окремих районах Закарпатської області;
- катастрофічний паводок 2008 року Вінницькій, Івано-Франківській, Закарпатській, Львівській, Тернопільській та Чернівецькій областях;
- численні провали земної поверхні над площею шахтних полів, руйнування будинків і комунікацій, засолення водоносних горизонтів місті Калуш та селах Кропивник і Сівка-Калуська Калуського району Івано-Франківської області [10].

Проведений аналіз положень лісового, водного, земельного, господарського, цивільного кодексів України, кодексу України про надра, законів України про використання ядерної енергії та радіаційну безпеку, вилучення з обігу, переробку, утилізацію, знищення або подальше використання неякісної та небезпечної продукції, відходи, державний контроль за використанням та охороною земель, екологічну експертизу, державну систему біобезпеки при створенні, випробуванні, транспортуванні та використанні генетично модифікованих організмів, захист людини про вплив іонізуючого випромінювання, захист рослин, землеустрій, зону надзвичайної екологічної ситуації, меліорацію земель, металобрухт, об'єкти підвищеної небезпеки, основи містобудування, основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року, охорону атмосферного повітря, охорону земель, охорону навколишнього природного середовища, перевезення небезпечних вантажів, пестициди і агрохімікати, питну воду та питне водопостачання, поводження з радіоактивними відходами, природно-заповідний фонд України, рослинний світ, тваринний світ, хімічні джерела струму [10] дозволив виокремити заходи, що здійснюються різними суспільними суб'єктами в

галузі забезпечення екологічної рівноваги і при цьому безпосередньо різним чином впливають на стан соціальної сфери. Найбільш узагальнено до них можна віднести:

- забезпечення благоустрою населених пунктів;
- рекультивація територій, в тому числі земельних ділянок;
- виробництво будівельних матеріалів, конструкцій, технічних засобів спорудження житла, об'єктів соціального призначення та будівництво споруд з покращеними здоров'єзберігаючими властивостями;
- застосування соціально прийнятних технологій;
- покращання стану об'єктів і територій оздоровчого, рекреаційного та історико-культурного призначення;
- обмеження господарської діяльності та будівництва;
- захист населення від шкідливого впливу небезпечних факторів навколишнього середовища та життєдіяльності;
- запобігання захворюваності внаслідок негативних змін у навколишньому середовищі;
- проведення диспансеризації населення на екологічно несприятливих територіях та оздоровлення дітей, які проживають на цих територіях;
- функціонування центрів санаторного лікування, медичної та соціально-психологічної реабілітації для дітей та дорослих у межах відповідних зон території природно-заповідного фонду;
- покращання умов праці та соціальний захист працівників, зайнятих у виробництві в небезпечних природних умовах;
- обмеження проживання на окремих територіях та відселення людей з цих місць, з обов'язковим наданням їм жилих приміщень для постійного або тимчасового проживання;
- відшкодування заподіяної матеріальної шкоди та надання іншої необхідної допомоги;
- надання державних дотацій суб'єктам господарювання, що опинилися у критичній екологічній ситуації;
- надання допомоги, в тому числі створення пільгових економічних умов окремим регіонам з метою компенсації соціально-економічних втрат, викликаних важкою екологічною ситуацією;
- зменшення кількості правопорушень в сфері обігу небезпечних речовин та порушень екологічного законодавства.

Впровадження цих заходів стосується різних сторін соціальної сфери, але в цілому здійснює позитивний вплив на загальний стан соціального забезпечення населення і спрямовується на мінімізацію негативних соціальних явищ.

Необхідно зазначити, що витрати на охорону навколишнього природного середовища, тобто власне захист населення від несприятливих впливів життєдіяльності, а саме здійснення таких заходів як заходи по охороні атмосферного повітря і проблеми зміни клімату, очищення зворотних вод, поводження з відходами, захист і реабілітація ґрунту, підземних і поверхневих вод, зниження шумового і вібраційного впливу (за винятком заходів для охорони праці), радіаційну безпеку (за винятком заходів для запо-

бігання аваріям і катастрофам), склали в 2016 році у фактичних цінах понад 31 млрд. грн. [11].

Дієвим інструментом встановлення існуючих зв'язків між соціальною і екологічною політикою є також вивчення державних цільових програм, метою яких є сприяння реалізації державної політики на пріоритетних напрямках розвитку держави [12]. Йдеться насамперед про державні соціальні та екологічні програми. Так, соціальні програми передбачають розв'язання проблем підвищення рівня та якості життя, проблем безробіття, посилення соціального захисту населення, поліпшення умов праці, розвиток охорони здоров'я та освіти. Екологічні програми спрямовані на здійснення загальнодержавних природоохоронних заходів, запобігання катастрофам екологічного характеру та ліквідація їх наслідків.

Дослідження цільових екологічних програм, зокрема Загальнодержавної цільової екологічної програми поводження з радіоактивними відходами [13], Державної цільової екологічної програми ліквідації наслідків надзвичайної ситуації на території військової частини А0829 [14], Державної цільової екологічної програми проведення моніторингу навколишнього природного середовища [15], Державної цільової екологічної програми приведення в безпечний стан урбованих об'єктів державного підприємства "Бар'єр" [16] дало можливість визначити основні наслідки впровадження природоохоронних заходів для розвитку соціальної сфери. До них відносяться:

- підвищення рівня інформованості населення щодо стану навколишнього природного середовища;
- посилення узгодженості діяльності органів влади, громадських екологічних організацій та засобів масової інформації у сфері охорони навколишнього природного середовища;
- зменшення соціально-психологічної напруги у суспільстві, що занепокоєне шкідливим впливом на здоров'я людей та стан навколишнього природного середовища радіоактивного, хімічного та іншого забруднення, потенційною можливістю виникнення техногенних надзвичайних ситуацій;
- формування в суспільстві адекватного ставлення до вимушеного застосування небезпечних технологій завдяки провадженню реальних дій з боку держави щодо забезпечення безпеки населення та навколишнього середовища;
- створення більш безпечних умов праці для персоналу на небезпечних виробництвах;
- запобігання виникненню нещасних випадків та надзвичайних ситуацій на небезпечних територіях.

Особливим прикладом впливу еколого орієнтованої політики на соціальну сферу є використання механізму реалізації проектів цільових екологічних (зелених) інвестицій як комплексу заходів, спрямованих на скорочення викидів або збільшення абсорбції парникових газів, адаптацію до наслідків зміни клімату згідно з Кіотським протоколом до Рамкової конвенції ООН про зміну клімату. Так, в результаті впровадження цих інвестицій суттєво покращується стан соціально значущих бюджетних

закладів (лікарень, шкіл, дитячих садків), що, наприклад, розробили та реалізували проекти з теплової санації [17].

Розгляд житлового, господарського, цивільного, кримінального кодексів та кодексів законів про працю України і про адміністративні правопорушення, законів про освіту, охорону здоров'я, туризм, наукову і науково-технічну діяльність, фізичну культуру і спорт та захист прав споживачів [10] дав змогу виокремити заходи, що здійснюються в рамках соціальної сфери, але мають безпосередній вплив на екологічну сферу. До них відносяться:

- забезпечення охорони навколишнього природного середовища шляхом досягнення гармонійної взаємодії особи, суспільства та природи, раціонального використання і відтворення природних ресурсів;
- виховання у здобувачів освіти дбайливого ставлення до навколишнього природного середовища та формування екологічної компетентності;
- формування у громадян України екологічної культури і дбайливого ставлення до довкілля;
- забезпечення охорони здоров'я шляхом усунення негативних екологічних факторів;
- зобов'язання фізичних та юридичних осіб до вжиття заходів по забезпеченню мінімізації або припинення шкідливого впливу на довкілля;
- встановлення відповідальності фізичних та юридичних осіб за порушення вимог природоохоронного законодавства.

Аналіз державних цільових соціальних програм, зокрема програми забезпечення пожежної безпеки [18], програми зменшення шкідливого впливу тютюну на здоров'я населення [19], програми протимісної діяльності [20] також дозволило встановити взаємозв'язок між соціальною та екологічною складовими через впровадження наступних заходів:

- забезпечення високого рівня протипожежного захисту територій і об'єктів природно-заповідного фонду;
- зменшення впливу небезпечних факторів пожеж на навколишнє природне середовище;
- зменшення рівня забруднення навколишнього природного середовища побутовими відходами;
- збереження унікальних екосистем шляхом очищення територій від небезпечних предметів;
- формування відповідального ставлення працівників до навколишнього природного середовища.

Як і випадку із заходами природоохоронного спрямування, реалізація окремих заходів соціальної сфери позитивно впливає на стан навколишнього природного середовища, що в кінцевому результаті приводить до зменшення соціальних витрат.

Таким чином, підсумовуючи, необхідно сказати, що між екологічною та соціальною політикою існує тісний взаємозв'язок, який реалізується шляхом безпосереднього впливу екологічних або соціальних факторів або через впровадження заходів, що досягаючи основної мети в одній сфері, одночасно здійснюють вплив на стан об'єктів та явищ іншої сфери.

Результатами впливу екологічної політики на соціальну сферу є покращання умов проживання насе-

лення, підвищення рівня здоров'я та збільшення різних видів соціального забезпечення та допомоги.

Наслідками реалізації заходів соціальної політики в екологічній сфері є формування відповідального ставлення до природного середовища та усунення небезпечних факторів впливу на нього.

В економічному аспекті взаємозв'язок екологічної і соціальної політики проявляється в тому, що заходи взаємного впливу потребують значного фінансового забезпечення.

Подальші дослідження в цій сфері можуть бути спрямовані на розробку критеріїв ефективності державної політики з питань узгодження соціальних та екологічних питань, встановлення механізмів найбільш ефективної реалізації заходів, що мають бінарний вплив, визначення оптимального рівня фінансового забезпечення узгодженої соціальної та екологічної політики, розробки пріоритетних напрямків досягнення сталого розвитку через збалансування екологічних та соціальних інтересів.

Список літератури:

1. Про Стратегію сталого розвитку “Україна – 2020”: Указ Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015 // Офіційний вісник України від 23.01.2015 – 2015 р., № 4, стор. 8, стаття 67.
2. Повестка дня для розвитку [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/agenda21.shtml.
3. Національна доповідь “Цілі сталого розвитку: Україна” [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=6f446a44-9bba-41b0-8642-8db3593e696e&title=NatsionalnaDopovid-tsiliStalogoRozvitku-Ukraina->.
4. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.
5. Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року: Закон України від 21 грудня 2010 року № 2818-VI // Офіційний вісник України від 24.01.2011 – 2011 р., № 3, стор. 13, стаття 158.
6. Про охорону навколишнього природного середовища: Закон України від 25 червня 1991 року № 1264-XII // Відомості Верховної Ради України від 08.10.1991 – 1991 р., № 41, стаття 546.
7. Про Рекомендації парламентських слухань на тему: “30 років після Чорнобиля: уроки та перспективи”: Постанова Верховної Ради України від 13 квітня 2016 року № 1089-VIII // Відомості Верховної Ради України від 06.05.2016 – 2016 р., № 19, стор. 10, стаття 218.
8. Про статус і соціальний захист громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи: Закон України від 28 лютого 1991 року № 796-XII // Голос України від 27.03.1991.
9. Річний звіт про виконання Державного бюджету України за 2016 рік [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=359194&&documentList_stind=21.
10. Законодавство України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://rada.gov.ua/>.
11. Статистичний збірник. Довкілля України за 2016 рік [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
12. Про державні цільові програми: Закон України від 18 березня 2004 року № 1621-IV // Офіційний вісник України від 23.04.2004 – 2004 р., № 14, стор. 13, стаття 956.
13. Про Загальнодержавну цільову екологічну програму поводження з радіоактивними відходами: Закон України від 17 вересня 2008 року № 516-VI // Відомості Верховної Ради України від 30.01.2009 – 2009 р., № 5, стор. 130, стаття 8.
14. Про затвердження Державної цільової екологічної програми ліквідації наслідків надзвичайної ситуації на території військової частини А0829 (м. Лозова Харківської області) на 2011–2013 роки: постанова Кабінету Міністрів України від 9 березня 2011 р. № 237 // Офіційний вісник України від 21.03.2011 – 2011 р., № 19, стор. 15, стаття 794.
15. Про затвердження Державної цільової екологічної програми проведення моніторингу навколишнього природного середовища: постанова Кабінету Міністрів України від 5 грудня 2007 р. № 1376 // Офіційний вісник України від 17.12.2007 – 2007 р., № 93, стор. 26, стаття 3403.
16. Про затвердження Державної цільової екологічної програми приведення в безпечний стан уранових об'єктів державного підприємства “Бар’єр”: постанова Кабінету Міністрів України від 23 грудня 2015 р. № 1091 // Офіційний вісник України від 12.01.2016 – 2016 р., № 2, стор. 631, стаття 86.
17. Проекти цільових екологічних (зелених) інвестицій, що погоджені зі сторонами договорів продажу ОУК та знаходяться в реалізації (станом на 18.07.2014) [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://old.menr.gov.ua/press-center/news/123-news/12923-shchodo-opryliudnennia-spysku-proektiv-tsilovykh-ekolohichnykh-zelenykh-investytsii>.
18. Про затвердження Державної цільової соціальної програми забезпечення пожежної безпеки на 2012–2015 роки: постанова Кабінету Міністрів України від 27 червня 2012 р. № 590 // Офіційний вісник України від 13.07.2012 – 2012 р., № 50, стор. 445, стаття 1968, код акта 62328/2012.
19. Про затвердження Державної цільової соціальної програми зменшення шкідливого впливу тютюну на здоров'я населення на період до 2012 року: постанова Кабінету Міністрів України від 3 вересня 2009 р. № 940 // Офіційний вісник України від 14.09.2009 – 2009 р., № 68, стор. 96, стаття 2356.
20. Про затвердження Державної цільової соціальної програми протимінної діяльності Міністерства з питань надзвичайних ситуацій та у справах захисту населення від наслідків Чорнобильської катастрофи на 2009–2014 роки: постанова Кабінету Міністрів України від 18 лютого 2009 р. № 131 // Офіційний вісник України від 06.03.2009 – 2009 р., № 14, стор. 27, стаття 427.

ВЗАИМОСВЯЗЬ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

В статье рассмотрены аспекты взаимосвязи экологической и социальной политики государства, проанализированы нормативно-правовые акты Украины, регламентирующих основные принципы государственной экологической политики на предмет взаимосогласованных экологических и социальных направлений деятельности, на основе анализа законодательных положений и государственных целевых программ выделены мероприятия, осуществляются общественными субъектами в области обеспечения защиты экологии и при этом оказывают влияние на состояние социальной сферы, рассмотрен механизм реализации проектов целевых экологических инвестиций, как пример влияния эколого ориентированной политики на социальную сферу.

Ключевые слова: экологическая политика, социальная политика, целевые экологические программы, эколого ориентированная политика, целевые экологические инвестиции.

INTERCONNECTION OF ENVIRONMENTAL AND SOCIAL POLICY

The article deals with the aspects of the interrelationship between the state's environmental and social policies, analyzed the normative and legal acts of Ukraine regulating the basic principles of the state environmental policy, the subject of mutual harmonization of environmental and social activities, on the basis of analysis of legislative provisions and state target programs, measures are taken. carried out by public entities in the field of environmental protection protection, while influencing the state of the social sphere, the mechanism of project implementation is considered. targeted environmental investments, as an example of the impact of environmentally-oriented policies on the social sphere.

Key words: ecological policy, social policy, targeted ecological programs, ecologically oriented policy, targeted environmental investments.

6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 336.22

Бондаренко Л.Ф.

викладач вищої категорії,
Кременчуцький льотний коледж
Національного авіаційного університету

Водолазська Н.В.

викладач вищої категорії,
Кременчуцький льотний коледж
Національного авіаційного університету

Бондарець О.М.

викладач вищої категорії,
Кременчуцький льотний коледж
Національного авіаційного університету

ПОДАТКОВА ЗНИЖКА З ПДФО: СУТНІСТЬ ТА НЮАНСИ ЗАСТОСУВАННЯ

У статті узагальнено досвід інших країн стосовно прибуткового податку. Досліджено його значення в регулюванні соціально-економічних процесів. Проаналізовано сутність податкової знижки з ПДФО. Розглянуті позитивні аспекти її застосування, а також виявлені недосконалості українського законодавства стосовно надання податкової знижки. На основі ідентифікації проблем з даного питання надано пропозиції щодо підвищення ефективності регулюючої та соціальної функції податків.

Ключові слова: прибутковий податок, податок на доходи фізичних осіб, податкова знижка, податкова пільга, заробітна плата.

Постановка проблеми. Податки, традиційно, розглядаються як механізм реалізації фінансової функції, але їх роль більш різноманітна. У зв'язку з цим набуває актуальності питання надання податкової знижки, яка є інструментом соціальної та податкової політики держави, спрямованої на регулювання та стимулювання певних напрямів витрат платників податків. Міжнародна практика свідчить, що більшість розвинутих країн передбачає в податковому законодавстві пільги чи знижки щодо прибуткового податку. В Україні вже 15 років існує відшкодування з ПДФО, але й досі залишається дискусійним питання сутності податкової знижки та окремих моментів її застосування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню адміністрування, розрахунку, обліку податку на доходи фізичних осіб присвячені роботи вітчизняних науковців і практиків таких, як Гега П.Т., Доля Л.М., Задорожня Л.А., Юрчишена Л.В. тощо, але окремого дослідження сутності податкової знижки та нюансів її застосування не проводилось.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження сутності податкової знижки з податку на доходи

фізичних осіб і аналіз окремих нюансів її застосування.

Виклад основного матеріалу. Індивідуальний прибутковий податок займає вагомe місце в структурі податкової системи будь-якої країни. Це зумовлено його чималою фінансовою значущістю та здатністю виступати ефективним податковим інструментом регулювання соціально-економічних процесів.

За даними статистичного збірника «Taxation Trends in the European Union» питома вага індивідуального прибуткового податку у ВВП країн Європейського Союзу за 2016 р. становить 9,3% [1, с. 158]. Частка даного податку у ВВП для різних типів економічних моделей є різною. В європейських країнах із ліберальною моделлю частка індивідуального прибуткового податку у ВВП становить: 9,1% у Великобританії, 7,5% в Ірландії, 14,1% в Ісландії. У країнах із соціальною економічною моделлю спостерігається широкий діапазон: від 7,2% в Нідерландах, 15,7% у Швеції до 26,0% у Данії. У інших країнах ЄС цей індикатор становить від 8,7% у Франції до 12,2% у Бельгії. Проте в країнах Центральної та Східної Європи цей показник значно нижчий: 3,3% у Словаччині, 4,8% у Польщі, 4,0–6,4% у країнах Балтії (рис. 1).

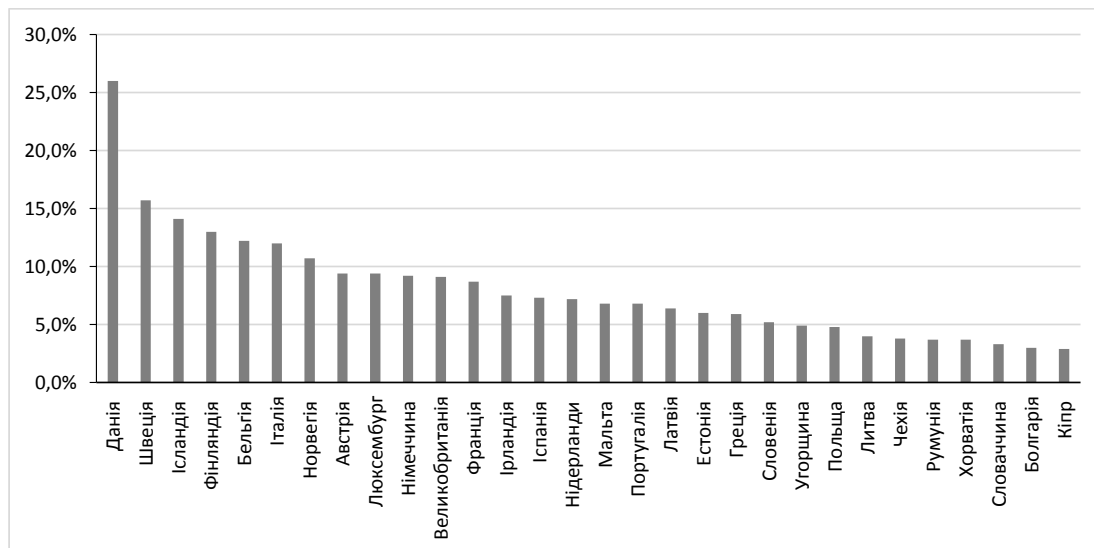


Рис. 1. Частка індивідуального прибуткового податку у ВВП різних країн за 2016 р.

Джерело: власна розробка авторів за даними [1]

Прибутковий податок в Україні трансформований у податок на доходи фізичних осіб (далі – ПДФО), який став одним із суттєвіших фіскальних надходжень і важелів регулятивної політики. Питома вага ПДФО у валовому внутрішньому продукті збільшилася з 4,6% у 2011 р. до 5,8% у 2016 р. [2].

Через ПДФО реалізується зв'язок громадян-платників з державою (в особі фіскальних органів) і місцевими органами самоврядування, тим самим вони стають причетними до формування доходів бюджету [3, с. 216].

Не можна не зважати на те, що в сучасних умовах глобалізаційних процесів також змінюються підходи до оподаткування в контексті посилення податкової конкуренції між державами. Це зумовлює значний інтерес до вивчення регулятивної ефективності ПДФО як складного фіскального механізму в системі публічних фінансів [4, с. 15].

Однією із соціальних складових при визначенні ПДФО є податкова знижка. Згідно з пп. 14.1.170. п. 14.1 ст. 14 Податкового кодексу України (далі – ПКУ) податкова знижка для фізичних осіб, які не є суб'єктами господарювання, – документально підтверджена сума (вартість) витрат платника податку – резидента у зв'язку з придбанням товарів (робіт, послуг) у резидентів – фізичних або юридичних осіб протягом звітного року, на яку дозволяється зменшення його загального річного оподатковуваного доходу, одержаного за наслідками такого звітного року у вигляді заробітної плати, у випадках, визначених цим Кодексом [5].

Сутність застосування податкової знижки полягає у перегляді бази оподаткування, з якої утримується податок. Базу, що оподатковується, зменшують на суму витрат, дозволених для включення до податкової знижки. В результаті фізичній особі повертають різницю між податком, який фактично утриманий із його зарплати протягом року, і розрахованою сумою податку, отриманою після вирахування витрат (рис. 2).

Даний механізму розрахунку породив дискусійні питання серед науковців та практиків щодо сутності цього поняття.

В науково-практичних коментарях до ст. 166 ПКУ дуже часто податкова знижка розглядається як різновид пільг, якими може скористатись платник податку на доходи фізичних осіб. Для того, щоб з'ясувати сутність цього терміну, дослідимо поняття податкової пільги.

Згідно з п. 30.1 ст. 30 Податкового кодексу України податкова пільга – передбачене податковим та митним законодавством звільнення платника податків від обов'язку щодо нарахування та сплати податку та збору, сплата ним податку та збору в меншому розмірі за наявності підстав, визначених пунктом 30.2 цієї статті [5].

Відповідно до п. 30.2 ст. 30 ПКУ підставами для надання податкових пільг є особливості, що характеризують певну групу платників податків, вид їх діяльності, об'єкт оподаткування або характер та суспільне значення здійснюваних ними витрат.

В п. 30.9. ст. 30 ПКУ наведені механізми застосування податкових пільг (рис. 3).

Аналізуючи запропоновані механізми надання податкових пільг можна стверджувати, що при застосуванні податкової знижки з ПДФО після нарахування податку на доходи фізичних осіб відбувається зменшення податкового зобов'язання, що відповідає підпункту «б» п. 30.9 ст. 30 ПКУ.

У навчальному посібнику з податкового права Гега П.Т. та Доля Л.М. здійснили групування пільг за їх впливом на окремі елементи структури податку (об'єкт оподаткування, податкова база, ставка податку) (табл. 1).

Враховуючи, що податкова знижка скорочує податкову базу нарахування ПДФО шляхом збільшення видатків, отже, вона відноситься до другої групи пільг за наведеною класифікацією. Податкове законодавство України не визначає податкову знижку як пільгу, але за



Рис. 2. Алгоритм розрахунку податкової знижки з ПДФО

Джерело: власна розробка авторів за даними



Рис. 3. Механізми застосування податкових пільг

Джерело: власна розробка авторів за даними [5]

Таблиця 1

Групи податкових пільг

№ з/п	Назва групи	Елемент структури податку, на який впливає пільга	Сутність групи пільг
1.	Вилучення	Об'єкт оподаткування	Спрямовані на виключення окремих об'єктів оподаткування з оподаткованого доходу
2.	Знижки	Видатки платника податків	Спрямовані на скорочення податкової бази шляхом збільшення витрат/видатків
3.	Податкові кредити	Обчислена сума податку	Спрямовані на зменшення податкової ставки або податкового окладу. Об'єкт впливу – розрахована сума податку, а не доходи або витрати/видатки платника

Джерело: власна розробка авторів за даними [6]

своєю сутністю вона такою є.

Найбільш поширено представлення, що пільга спрямована на об'єкт оподаткування. Згідно з таким представленням пільга полягає у виведенні з-під оподаткування окремих об'єктів оподаткування. Така пільга існує стосовно ПДВ (ст. 197 ПКУ), акцизного податку (ст. 229 ПКУ) та податку на прибуток підприємств (ст. 142 ПКУ), але слід звернути увагу, що ні в одній з названих статей прямо не сказано, що вони встановлюють пільги, а використовуються звороти: «звільнення», «особливості оподаткування» тощо. Взагалі термін «пільги» згадується в ПКУ тільки в ст. 30, де надається його тлумачення, в ст. 169 стосовно податкових соціальних пільг з ПДФО та в ст. 281 та ст. 282 щодо земельного податку.

Отже, та обставина, що українське податкове законодавство не визначає податкову знижку як пільгу, не є беззастережною підставою для її невключення в категорію пільг.

Дискусійним є й сам перелік витрат, допустимих для включення до податкової знижки, наведений в п. 166.3 ст. 166 ПКУ.

Найбільш популярною на даний момент є податкова знижка, надана згідно з пп. 166.3.3 п. 166.3 ст. 166 ПКУ у зв'язку з компенсацією вартості здобуття середньої професійної або вищої освіти самого платника податку або його родича першого ступеня споріднення. Слід зазначити, що з 01.01.2017 р. законодавчо скасовано ряд обмежень щодо:

- суми коштів та навчального періоду, за який здійснюється оплата (до врахування беруться лише фактично понесені платником податку витрати);
- отримання заробітної плати в особи, плату за навчання якої здійснював член сім'ї першого ступеня споріднення;
- граничної суми витрат, яка може бути включена до знижки.

Це свідчить про прогресивні тенденції щодо стимулювання прагнення до підвищення рівня освіти і підтримку професійного становлення молоді, але цей інструмент не враховує необхідність постійного підвищення кваліфікації працівника (протягом усього життя). Попередня версія Податкового кодексу стосовно даної знижки містила витрати «на користь закладів освіти», що давало можливість оплати й інших послуг навчальних закладів таких, як професійна перепідготовка, підготовчі курси, додаткові освітні курси, додаткове навчання на військовій кафедрі тощо.

Слід звернути увагу, що в міжнародній практиці дуже широко використовуються різні пільги (знижки, допомоги, податкові вигоди), пов'язані зі здобуттям та підвищенням рівня освіти (табл. 2).

Враховуючи відсутність можливості підвищення кваліфікації за рахунок бюджетних коштів, з одного боку, та прагнення України побудувати економіку інноваційного типу, яка потребує якісного і безперервного процесу освіти громадян, з іншого, вважаємо доцільним здійснювати стимулювання громадян в напрямі

здобуття необхідних їм навичок та вмінь за власний кошт, але з можливістю отримувати податкову знижку на суму понесених витрат.

До податкової знижки також можуть бути віднесені згідно з пп. 166.3.8 п. 166.3 ст. 166 ПКУ частина суми процентів, сплачених платником податків за користування іпотечним житловим кредитом, сума видатків на будівництво (придбання) доступного житла та процентів за ним. Наслідки застосування таких знижок в різних країнах не однозначні. З одного боку, такий податковий інструмент робить більш доступними іпотечні кредити для громадян, які не мають власного житла, але, з іншої сторони, широке використання цієї пільги може призвести до значної заборгованості платників податків та нестабільності на ринку житла. Наприклад, у Португалії та Ірландії скасовано знижку на відсотки за іпотечними кредитами, а у Нідерландах, Люксембурзі, Чехії та Естонії вона істотно знижена [4, с. 118].

Податкова знижка на суму, що сплачена у вигляді пожертвувань або благодійних внесків неприбутковим організаціям, що зареєстровані в Україні, спрямована на підтримання активності громадян у сфері благодійної діяльності, тобто метою є орієнтування на допомогу та покращення суспільства, окремих його верств чи осіб. Звичайно, в сучасних умовах стримуючим фактором вважається обмеження, наведене в пп. 166.3.2 п. 166.3 ст. 166 ПКУ (не більше 4% суми загального оподатковуваного доходу звітного року). Наприклад, в Польщі 1% від сплаченого податку можна віддати будь-якій організації суспільної користі. Порівнюючи українське обмеження, що розраховується від оподатковуваного доходу, та відсоток, визначений від сплаченого податку, в Польщі, бачимо більшу лояльність українського законодавства в даному напрямі. Але фактично застосування цієї знижки перекладає функції держави, спрямовані на захист незахищених верст населення, на окремого платника. Вважаємо, що такі процеси повинні відбуватися скоординовано і відповідно до затверджених програм і кошторисів.

Одним з перспективних інструментів активізації ринку фінансових послуг України є податкова знижка на сплату страхових платежів та пенсійних внесків, передбачена пп. 166.3.5 п. 166.3 ст. 166 ПКУ. Проте, ефект від її впровадження проявиться в майбутньому, коли зросте рівень довіри до страхових компаній та пенсійних фондів, отже, збільшиться інтерес громадян до здійснення таких витрат.

Окремо пп. 166.3.6 п. 166.3 ст. 166 ПКУ передбачена можливість віднесення до податкової знижки оплати допоміжних репродуктивних технологій та оплати вартості державних послуг, що пов'язані з усиновленням дитини. Впровадження таких пільг спрямоване на поліпшення демографічної ситуації в країні. Але, на нашу думку, державні послуги, що пов'язані з усиновленням дитини повинні бути безкоштовними, а податкова знижка повинна застосовуватись до всіх інших витрат, пов'язаних з цим процесом (послуги нотаріуса, вартість медичного огляду заявників тощо).

Податкові пільги для студентів та їх батьків у європейських країнах (2016–2017 рр.)

Країна	Податкова пільга для студентів та їх батьків
Австрія	Податкова знижка (58,40 євро в місяць на дитину), якщо студенту менш ніж 24 роки (у виняткових випадках до 25 років) і вчиться.
Естонія	Податкові пільги для батьків можуть бути отримані для студентів у віці до 26 років (якщо проживають в Естонії).
Франція	Батьки мають право на пільги по податках, якщо студенти фінансово залежні від них і їм менш ніж 25 років. Сума податкових пільг пропорційна сумі оподатковуваного доходу домогосподарства. Студенти, що не досягли 26, також мають право на податкові пільги.
Греція	Податкові пільги. Батьки студентів в державних університетах Греції мають право на нижчу ставку податку.
Ірландія	Податкові пільги надаються за витратами, пов'язаними з оплатою за навчання у визнаному вищому навчальному закладі. Податкові пільги по стандартній ставці податку можуть бути застосовані відносно певних денних і неповних курсів вищої освіти.
Італія	Податкові пільги. Надається вирахування у розмірі 19%, розраховане на суму витрат на отримання вищої освіти. Податкові пільги застосовуються, якщо дитина залежить від своїх батьків.
Латвія	Податкові пільги у розмірі 213,43 євро в рік надаються батькам і студентам (платникам прибуткового податку з населення). У батьків додаткові особисті пільги по прибутковому податку для дитини у віці до 24 років на вищу освіту.
Ліхтенштейн	Податкові пільги до 12000 швейцарських франків в рік доступні для витрат на освіту для студентів або їх батьків, якщо вони живуть разом.
Литва	Податкові пільги для батьків студента, які платять плату за навчання. Мають право на щорічне повернення прибуткового податку, якщо студент отримує свій перший ступінь. Повернення податку на прибуток складає до 15% від плати за навчання.
Мальта	Батьки, чії діти здобувають вищу освіту, отримують щорічну знижку в розмірі від 150 до 840 євро, поки їх діти не досягнуть 23-річного віку. Студенти, що працюють, не мають права на зниження податків.
Португалія	Податкові пільги для батьків надаються із застосуванням податкової знижки щодо витрат на освіту. Податкова пільга складає 30% від усіх витрат на освіту, до 500 євро. Залежно від загального доходу сім'ї можуть бути додаткові обмеження.
Словенія	Податкові пільги для батьків надаються у вигляді податкових пільг для кожного утриманця та залежать від кількості утримуваних дітей (2436 євро до 7957 євро в рік у 2016 році). На отримання цієї пільги мають право батьки студентів, що здобувають вищу освіту, які не працюють або не ведуть бізнес і не досягли 26-річного віку.
Швейцарія	Батьки, які матеріально підтримують свою дитину-студента, можуть відраховувати 6500 швейцарських франків зі свого прибуткового податку на федеральному рівні. На кантональному рівні право на участь і кількість податкових пільг для батьків учня розрізняються.

Джерело: власна розробка авторів за даними [7]

Податкова знижка, встановлена пп. 166.3.4 п. 166.3 ст. 166 ПКУ (щодо віднесення сум коштів, сплачених на користь закладів охорони здоров'я для компенсації вартості платних послуг) згідно з Перехідними положеннями ПКУ набере чинності з 1 січня року, наступного за роком, у якому набере чинності закон про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування. На даний момент цей закон знаходиться на стадії законопроекту і відповідна податкова знижка на практиці не застосовується.

Згідно з пп. 166.3.7 п. 166.3 ст. 166 з ПКУ, можливе застосування податкової знижки при переобладнанні транспортного засобу на використання біопалива. Але таке переобладнання обов'язково повинно бути зареєстровано в офіційному порядку. На практиці вартість та складність проведення оцінювання відповідності транспортного засобу, що переобладнаний, нормативним вимогам, а також умовам, викладеним у документі про погодження, спонукає громадян відмовитись від даного впровадження або здійснювати його без подальшої реєстрації.

Порушення принципу рівності усіх платників перед законом виявляється в неможливості застосування

податкових знижок фізичними особами, які зареєстровані як приватні підприємці, або отримують доходи від індивідуальної трудової діяльності (нотаріат, аудит, юриспруденція). Їхні доходи, хоч і обкладаються ПДФО, не є заробітною платою, а платник податку має право включити витрати у зменшення оподатковуваного доходу тільки у формі зарплати. Такий підхід не сприяє розвитку малого підприємництва в нашій країні, що є дуже важливим в контексті побудови збалансованої економіки.

Анахронізмом, на нашу думку, є обов'язок ведення Книги обліку доходів і витрат для визначення суми загального річного оподатковуваного доходу, якщо подається декларація про доходи, тобто і у випадку застосування податкової знижки. Це прямо зазначено в підпункті «а» п. 176.1 ст. 176 ПКУ.

Висновки. Отже, твердження, що податкова знижка – це самостійний інститут, ґрунтується на формальному аналізі норм, що встановлюють пільги, знижки та регулюють порядок їх застосування. Проте глибинний аналіз сутності та механізму їх застосування дає підстави розглядати податкову знижку як різновид пільги, спрямованої на певний елемент оподаткування.

Дослідження переліку та порядку надання податкових знижок виявило позитивні аспекти їх застосування, такі як дотримання соціальної справедливості, реалізація регулятивної та стимулюючої функції. Проте виявлено і ряд суттєвих недоліків, основними з яких є:

- обмеження щодо податкової знижки на освіту колом вітчизняних вищих та професійно-технічних навчальних закладів;

осіб, що отримують доходи відмінні від заробітної плати.

- стримуючий фактор обмеження стосовно витрат у вигляді пожертвувань або благодійних внесків неприбутковим організаціям;

- обов'язок ведення Книги обліку доходів і витрат при використанні податкової знижки;

- застосування знижки виключно до доходу у формі заробітної плати, чим нівелюються інтереси самозайнятих осіб, приватних підприємців та інших

Таким чином, застосування податкових знижок з ПДФО має ще не достатню регулятивну ефективність. Проте, вважаємо, що на сучасному етапі розвитку нашої країни такі податкові вигоди є необхідним інструментом податкового регулювання соціальних процесів.

Список літератури:

1. Taxation Trends in the European Union. Data for the EU Member States, Iceland and Norway. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2018. – 300 с.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – <http://ukrstat.gov.ua>.
3. Юришана Л.В. Податок на доходи фізичних осіб: механізм стягнення та джерело доходу бюджету України / Л.В. Юришана // Фінанси, облік, банки. – 2016. – № 1(21). – С. 215–224.
4. Задорожня Л.А. Дисертація «Регулятивна ефективність персонального прибуткового податку: приклад України». – Ірпінь: Університет державної фіскальної служби України, 2017. – 266 с.
5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI.
6. Гега П.Т., Доля Л.М. Основи податкового права: Навч. посіб. – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2003. – 302 с.
7. Європа для студентів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://study.studentnews.eu/s/3701/75570-Tax-benefit-for-students-parents.htm>.

НАЛОГОВАЯ СКИДКА ПО НДФЛ: СУЩНОСТЬ И НЮАНСЫ ПРИМЕНЕНИЯ

В статье обобщен опыт других стран по подоходному налогу. Исследованы его значение в регулировании социально-экономических процессов. Проанализированы сущность налоговой скидки по НДФЛ. Рассмотрены положительные аспекты ее применения, а также обнаружены несовершенства украинского законодательства относительно предоставления налоговой скидки. На основе идентификации проблем по данному вопросу даны предложения по повышению эффективности регулирующей и социальной функции налогов.

Ключевые слова: подоходный налог, налог на доходы физических лиц, налоговая скидка, налоговая льгота, заработная плата.

TAX DEDUCTION FROM PIT: THE ESSENCE AND NUANCES OF APPLICATION

The article summarizes the experience of other countries in terms of income tax. It is investigated its importance in the regulation of socio-economic processes. The essence of the tax deduction from PIT is analyzed. Positive aspects of its application are considered, as well as the imperfections of the Ukrainian legislation regarding the provision of a tax discount are revealed. On the basis of identifying problems on this issue, proposals were made for improving the efficiency of the regulatory and social functions of taxes.

Key words: income tax, personal income tax, tax deduction, tax deduction, wages.

Дружиніна В.В.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри туризму,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

Луценко Г.П.

викладач-методист вищої категорії,
Кременчуцький льотний коледж Національного авіаційного університету

Старчик Н.В.

викладач-методист вищої категорії,
Кременчуцький льотний коледж Національного авіаційного університету

СУТІСНО-КРИТЕРІАЛЬНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ МІСЦЕВОГО РИНКУ ПРАЦІ

Констатовано, що зміст соціально-економічної політики територій визначається особливостями функціонування місцевого ринку праці, залежно від визначених класифікаційних критеріїв. Ідентифіковано властивості місцевого ринку праці, на основі аналізу яких визначено сутісно-критеріальні параметри місцевого ринку праці. Запропоновано систему показників для характеристики збалансованості місцевого ринку праці за такими групами критеріальних ознак: критерії параметрів стану місцевого ринку праці (13 показників); критерії параметрів розвитку місцевого ринку праці (3 показники); критерії параметрів збалансованості/рівноваги місцевого ринку праці; критерії параметрів стійкості місцевого ринку праці.

Ключові слова: місцевий ринок праці, критерії, властивості, ознаки, параметри, збалансованість, рівновага, стійкість.

Постановка проблеми. Ринок праці постійно перебуває в центрі наукових досліджень. Оцінка ситуації на ринку праці зазвичай проводиться на основі відносних показників, таких як коефіцієнт зайнятості, коефіцієнт професійної діяльності, коефіцієнт безробіття. Тим часом ринок праці є категорією дуже складною і тому повинен оцінюватися на основі різних атрибутів, оскільки використання окремих показників (наприклад, рівень безробіття) може привести до одностороннього аналізу. Тому для більш повного опису ринку праці, в тому числі і місцевого, застосовується системний підхід критеріальних показників, які змістовно характеризують оптимальність і збалансованість ринку праці зі статистичної точки зору. У зв'язку з чим питання про необхідність визначення критеріальних характеристик ринку праці стає особливо актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичну та методологічну основу дослідження склали фундаментальні праці вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів щодо проблем ринку праці та зайнятості населення. Серед теоретиків та практиків ринку праці за основу обрано наукові праці закордонних і вітчизняних вчених-економістів та практиків, які займаються дослідженням й розв'язанням проблем функціонування ринків праці: Лексина В., Калинкіної С., Алаєва Є., Василенка В., Колота А., Петюха В., Грішнова О., Калини А. та ін.

Формулювання цілей статті. Основною метою дослідження є визначення сутісно-критеріальних характеристик місцевого ринку праці.

Виклад основного матеріалу. В даний час особливо актуалізуються проблеми, пов'язані з розвитком і регулюванням місцевих ринків праці, які мають свій рівень економічного розвитку, свою специфіку та стратегію розвитку території, відрізняються сформованими моделями і типами поведінки суб'єктів ринку праці. Працівник, будучи носієм здібностей до праці, одночасно є частиною суспільної системи; він, насамперед, – носій ідеального, духовного; носій історичних, національних, моральних, культурних, релігійних та інших цінностей, норм і принципів, специфічних для тієї чи іншої території (міста, району, селища). У той же час, кожна людина, будучи ланкою в мережі соціально-трудових відносин певної території, може приймати рішення, виходячи зі своїх особистісних (психологічних) характеристик, а також суб'єктивного сприйняття обставин, що склались. Те ж саме відноситься до дій роботодавця, суб'єкта іншої сторони трудових відносин. Тим самим розширюється значення синергетичного підходу у дослідженні трудової поведінки та вироблення механізму забезпечення збалансованості місцевого ринку праці, зокрема використання одночасно економічних, соціологічних і психологічних підходів. Ще більш широким діапазоном підходів і методів відзначаються трактування класифі-

кації та сегментації ринку праці. Але визначення цих дефініцій не є предметом даного дослідження, тому в подальшому буде використовуватись поняття «сегментація». Сегментація/сегментування місцевого ринку праці в широкому розумінні – це поділ усього ринку праці на окремі частини відповідно до певного набору критеріїв і ознак (факторів).

Єдиного підходу до сегментації ринку праці не існує. Питання сегментації/сегментування ринку праці, як правило, зводиться до класифікації місцевого ринку праці за тими чи іншими ознаками. Багатогранність наукових досліджень щодо сегментації/сегментування ринку праці (сформовані відносини між роботодавцями і працівниками) приводять до створення дуальної теорії ринку праці. Найбільш спрощена формула сегментування згідно зазначеної теорії – наявність ринків: первинних (незалежних і підлеглих) і вторинних (робочих місць і груп робочої сили).

Загальновизнаними факторами (ознаками) вибору сегментів є такі: географічні (місто, район, село, селище), демографічні (чисельність населення, щільність населення, вік, стать, розмір сім'ї, сімейний стан з урахуванням віку дітей), професійно-кваліфікаційні (за рівнем освіти, за професійними інтересами, за рівнем кваліфікації, за досвідом роботи по професії), соціально-економічні (економічно-розвинуті території; аграрно-стагнуючі території; райони нового промислового освоєння тощо [1, с. 68]). Сутнісно-критеріальні параметри місцевого ринку праці представлено на рис. 1.

Серед найбільш значущих способів сегментування місцевого ринку праці необхідно виділити наступну типологію місцевого ринку праці за ознакою співвідношення попиту та пропозиції: рівноважний/збалансований, надлишковий, дефіцитний. Особливістю такої структури є те, що основні стани місцевого ринку праці (рівноважний/збалансований, надлишковий,

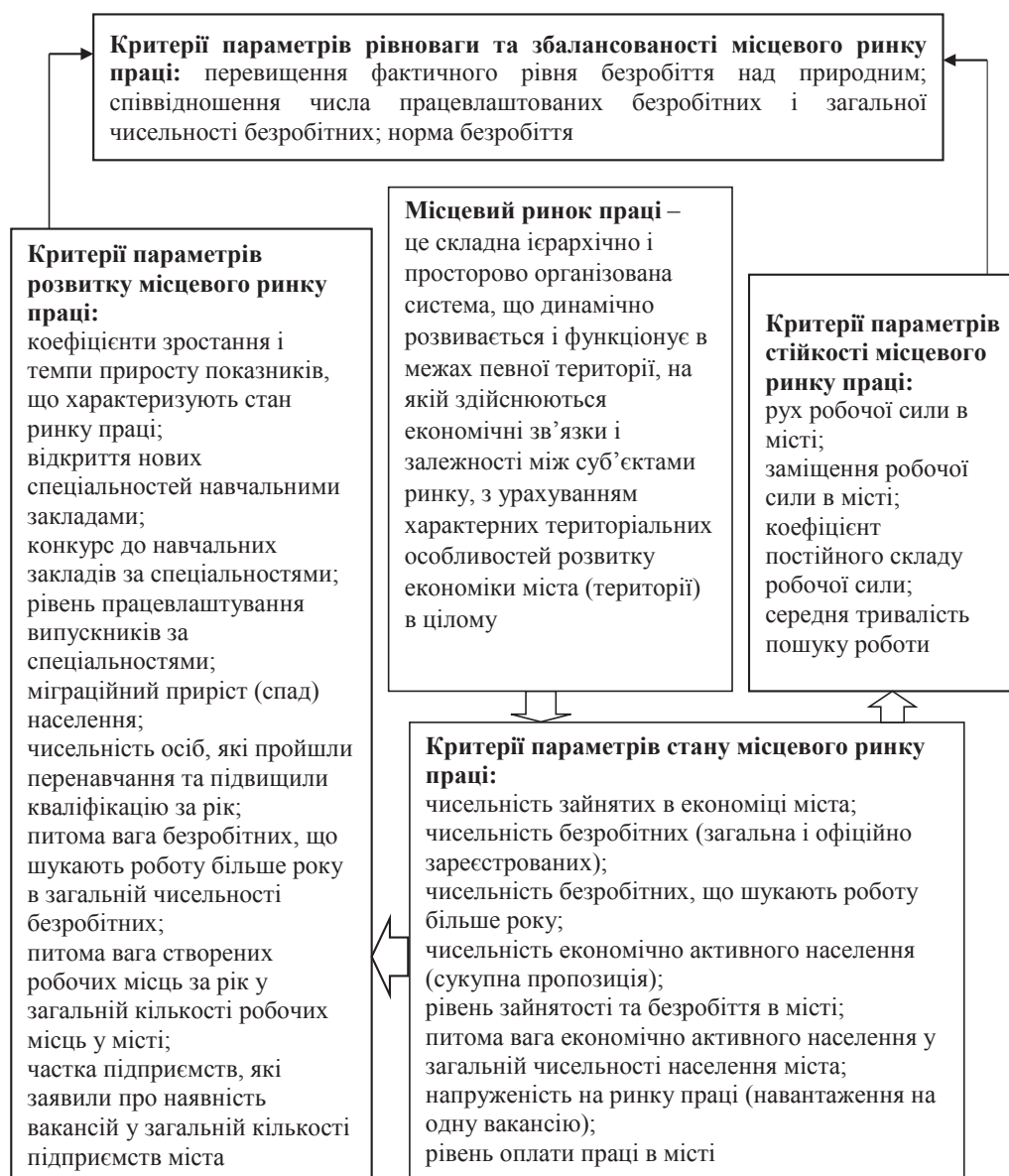


Рис. 1. Сутнісно-критеріальні параметри місцевого ринку праці

дефіцитний) можна виділяти абсолютно на всіх вищезазначених сегментах ринку при наявності необхідної аналітичної бази, що дозволяє комплексно оцінювати функціонування ринку. Можна констатувати, що єдиного місцевого ринку праці не існує. Його можна класифікувати залежно від критеріїв просторової протяжності, середовища функціонування, за професійними ознаками тощо (табл. 1).

Запропонована класифікація місцевого ринку праці дає можливість визначити до якого типу відноситься ринок праці, який досліджується, що важливо для формування соціально-економічної політики органів влади. Основним питанням при проведенні комплексної оцінки зміни параметрів місцевого ринку праці є встановлення набору критеріїв, що є основною умовою досягнення поставлених цілей.

При розробці системи критеріїв зміни параметрів місцевого ринку праці може застосовуватись цілком обгрунтоване твердження, що місцевий ринок праці слід розглядати як відкриту систему і оцінювати його потрібно за багатьма критеріями. Перш ніж запропонувати систему критеріїв, необхідно розглянути параметри місцевого ринку праці, які дозволяють аналізувати його ситуації та проблеми. За допомогою параметрів таких змін можна здійснювати діагностику функціонування місцевого ринку праці, тобто виявляти «регіональні хвороби», «патології», «болючі точки і вузькі місця» [2, с. 7], а якщо говорити більш точно, то використання «сукупності спеціальних інформаційно-аналітичних технологій дозволяє: а) описати ситуації та проблеми, що вивчаються, у системі характерних для них ознак (параметрів, показників); б) ідентифікувати ці ситуації, тобто «прив'язати» їх до відомих типологічних груп; в) надати кількісну та якісну оцінку цим ситуаціям і проблемам, інакше кажучи, поставити остаточний діагноз; г) встановити і оцінити внутрішні та зовнішні причини продіагнованих станів» [3, с. 65]. Як зазначає Лексин В., визначення параметрів є першим кроком щодо діагностування розвитку регіону. З огляду на актуальність дослідження

місцевого ринку праці, збільшується значущість наукових досліджень зміни його параметрів, тобто величин, що характеризують ту чи іншу властивість певного явища. Для більш детальної характеристики параметрів місцевого ринку праці можуть бути обрані форма (структура), властивості, ознаки, характеристики, які допускають кількісну його оцінку.

Існують різні думки вчених щодо визначення властивостей ринку праці. Калінкіна С. до властивостей ринку праці відносить: цілісність – ринок праці реагує на дію навколишнього середовища, еволюціонує під її дією, але при цьому зберігає якісну визначеність і властивості, що відрізняють його від інших систем; не елементи ринку праці складають ціле, а, навпаки, ціле породжує при своєму розчленовуванні елементи системи. Первинність цілого – основний постулат теорії системи; нескінченність – неможливість його повного пізнання і всебічного уявлення кінцевою безліччю описів. Ринок праці – це надзвичайно складне утворення, що має безліч якісних і кількісних характеристик; цілеспрямованість – ринок праці має мету свого розвитку і рухається у напрямі її досягнення. Метою розвитку ринку праці є реалізація його сутності – досягнення збалансованості всіх його параметрів; збільшення його внутрішнього різноманіття. Штучне обмеження різноманіття призводить до застою у розвитку ринку праці і, кінець кінцем, до його деградації. Для кожного етапу розвитку соціально-економічних та інших систем (наприклад, біологічних) існує рівень необхідного різноманіття, який забезпечує подальший розвиток системи [4, с. 35].

Цей список властивостей ринку праці Алаєв Є. доповнює автономністю (прагненням до внутрішньої впорядкованості і самостійності у функціонуванні) і стійкістю (збереження або заповнення окремих елементів системи) [5]. До названих властивостей ринку праці, що можуть бути пов'язані із властивостями місцевого ринку праці, необхідно додати такі властивості, як: прозорість – така властивість об'єкта, за якої внутрішні зв'язки і деяка інформація доступні зовнішнім

Таблиця 1

Класифікація місцевого ринку праці

Класифікаційний критерій	Типи місцевого ринку праці
територіальний	міський, районний, сільський
середовище функціонування	зовнішній, внутрішній
ступінь еластичності	жорсткий, гнучкий
критерії параметрів часу	поточний (реальний), перспективний, потенційний, прогнозований
критерії стабільності зайнятості та розміром заробітної плати	первинний, вторинний
критерії співвідношення попиту та пропозиції праці	збалансований, дефіцитний, надлишковий
демографічні критерії	молоді, жінок, осіб похилого віку
професійні критерії	інженерів, вчителів, лікарів, економістів, менеджерів, будівельників тощо
кваліфікаційні критерії	висококваліфікованих працівників, кваліфікованих працівників, малокваліфікованих працівників, некваліфікованих працівників
відповідно до чинного законодавства	легальний, нелегальний
ступінь зрілості, інтегрованості	фрагментарний, інтегрований
критерій поведінки суб'єктів	стимулюючий, стагнуючий

відносно до об'єкта суб'єктам, прозорість трудових відносин у сфері безпеки; адаптованість – дія пристосування ринку праці до виникнення змін: у законодавчій практиці країни; у критеріях конкурентоздатного середовища; у критеріях еволюції регіональної і галузевої економіки; чутливість – як реакцію ринку: на певні діяння безлічі організацій (іншими словами, учасників ринку), різного юридичного статусу і розміру капіталу; на результати професійних рішень менеджменту таких організацій; на бізнес-репутацію і професійні здібності персоналу організацій.

Вищенаведені властивості притаманні ринку праці в цілому, однак існує цілий ряд *властивостей*, що притаманні ринку праці як саморегулюючій системі: *прагнення місцевого ринку праці до рівноважного стану* забезпечується за допомогою його стійкості; *підвищення рівня організованості*. Єдиної думки з приводу того, яку систему вважати найбільш організованою, в науковій літературі не склалося. Деякі дослідники вважають, що рівень організації системи тим вище, чим рідше вона вдається до санкцій. Інші вчені пов'язують організованість системи з її здатністю оперативно перебудовувати порядок розташування елементів і зв'язків залежно від змін зовнішнього середовища [6, с. 138]. Виходячи з останнього визначення, ринкова система буде найбільш гнучкою та організованою. Гнучкість ринкової системи буде проявлятися у її здатності пристосовуватись до швидких змін зовнішнього середовища, яке буде вимагати від системи й зміни у її структури. В свою чергу, і місцевий ринок праці як система для підтримки стану рівноваги повинен постійно знаходитись у пошуках нових способів гнучкості та організованості з метою пристосування до умов зовнішнього середовища; *здатність гасити флуктуації* (випадкових відхилень), що виникають всередині місцевого ринку праці, пов'язані з випадковим впливом на систему внутрішніх і зовнішніх чинників. Місцевий ринок праці, будучи відкритою системою, весь час схильний до флуктуацій, які можна назвати «викликами» системі, а необхідність «відповіді» на них породжує зміни в системі, призводить до її розвитку [7, с. 251]. Ці властивості місцевого ринку праці спрямовані на підтримку власної структури, організованості та гнучкості.

Таким чином, властивості місцевого ринку праці – це його якісні характеристики, які мають свій кількісний вимір, виражений в ознаках, під якими розуміють показники, знаки, прикмети, за якими можна впізнати, визначити що-небудь. До ознак місцевого ринку праці можна віднести наявність виробничої та соціальної інфраструктури; взаємозв'язок місцевого ринку праці з іншими видами ринків; співвідношення вартості і кількості праці; конкуренція; мобільність робочої сили; ухвалення рішення працівниками про найм; вхід на ринок; сегментація ринку; баланс узгодженості відносин працівника і працедавця; збалансованість робочих місць; гнучкість; стійкість. Крім того, для елементів місцевого ринку праці притаманні ознаки похідності,

тобто попит на робочу силу є похідним від агрегованого попиту на кінцеві блага, що обумовлює залежність трудових відносин від стану економічної кон'юнктури в національному, регіональному та міському просторах, а пропозиція праці, в свою чергу, визначається сукупністю демографічних, економічних, соціальних чинників, що включають: стан ринку освітніх послуг, характер мотиваційних очікувань агентів ринку, рівень економічної активності населення та ефективності механізму інфорсменту контрактів, рівень мобільності трудових ресурсів та ін.

Розглянувши основні властивості та ознаки місцевого ринку праці, можна визначити його основні характеристики, до яких належать такі: параметри стану, параметри розвитку, рівноваги та стійкості. Для визначення параметрів стану ринку праці необхідно проводити економічний аналіз в конкретний часовий інтервал. Застосування різноманітних методів економічного аналізу зумовлює можливість отримання таких результатів і визначитись з використанням системи показників при вивченні процесів і явищ на місцевому ринку праці; вивчити та економічно обґрунтувати класифікацію причин, що викликали зміни тих чи інших показників; виявити і виміряти взаємозв'язок і взаємозалежності між показниками; визначити ступінь впливу кожного фактора за інших рівних умов, тобто коли інші фактори вважаються нібито незмінними. Проведення аналізу стану ринку праці окремо від розвитку ринку праці не надасть повної картини ситуації на ньому, тому з'являється необхідність визначати параметри розвитку – це сукупність всіх процесів і змін, що відбуваються на місцевому ринку праці, у часі, вдосконалення структури і функцій системи.

Якщо порівняти результати аналізу параметрів стану місцевого ринку праці за тривалий проміжок часу, то можна визначити процеси, які відбуваються на ринку праці. Розвиток обумовлено впливом зовнішніх і внутрішніх факторів, які забезпечують подальший розвиток переважно відкритим нерівноваженим системам, тобто мають місце коливання в системі. Рівновага – це здатність системи зберігати заданий стан протягом певного періоду часу. Рівновага іноді трактується як стан закритої системи, за якого її параметри залишаються незмінними. Ринок праці є відкритою системою, тому під впливом зовнішнього середовища його параметри знаходяться в постійній зміні. Будь-якій економічній системі органічно притаманна нерівновага, хоча в її функціонуванні закладено прагнення до рівноважного стану, це ж відноситься і до ринку праці. В природі системи поділяються на статичні та динамічні. Оскільки статичні системи не змінюються протягом часу, а ринок праці як відкрита система постійно змінюється під впливом зовнішнього середовища, така система є динамічною.

Статична рівновага означає, що під впливом внутрішніх і зовнішніх флуктуацій місцевий ринок праці завжди повертається до попереднього стану. Динамічна рівновага має місце, коли флуктуації виводять

її на новий етап розвитку, на якому досягається короткочасна рівність попиту і пропозиції робочої сили. Іншими словами, динамічна рівновага – це миттєвий стан рівноваги системи в процесі безперервних змін.

Навіть в умовах закритості місцевого ринку праці від зовнішніх впливів внутрішні фактори постійно виводять його зі стану рівноваги. Рівновагою на ринку праці буде повне працевлаштування працівників, готових працювати за певну заробітну плату, і задоволення попиту на робочу силу з боку роботодавців, готових платити цю заробітну плату. Таким чином, рівновага на ринку праці – це стан повної зайнятості. Повна зайнятість – це відсутність циклічного безробіття, але наявність природного. Усталений рівень оплати праці характеризує цю рівновагу. Стійкість – здатність місцевого ринку праці повертатись у стан рівноваги після того, як вона була виведена з нього. Стійкістю володіють тільки нерівноважні динамічні системи. Стійкість проявляється не в конкретний момент часу, а за певний період, тобто це тимчасова характеристика системи.

Визначення параметрів змін основних характеристик місцевого ринку праці є безпосередньо сполученим з необхідністю виділення таких критеріїв, знання про які дозволяють чітко позиціонувати його (ринку) як у часі, так і у просторі. Для аналізу параметрів може використовуватись низка показників, що будуть критеріями визначення стану (функціонування) місцевого ринку праці і дозволитимуть оцінювати тенденції і характер процесів, що відбуваються [8, с. 73].

Критерії визначення стану місцевого ринку праці характеризують його як статичну систему. Оцінка показників стану ринку праці повинна здійснюватись за конкретний часовий лаг, оскільки він є динамічною системою. До цієї групи критеріїв можуть бути віднесені такі: чисельність зайнятих в економіці міста; чисельність безробітних в економіці міста (загальна кількість безробітних, які мають статус офіційно зареєстрованого безробітного), чисельність безробітних за методологією МОП); чисельність економічно активного населення або сукупна пропозиція місцевого ринку праці; рівень зайнятості та безробіття в місті; частка економічно активного населення у загальній чисельності населення міста; напруженість на ринку праці міста; рівень оплати праці, що склався в місті.

Без визначення параметрів стану місцевого ринку праці неможливо визначити витоки розвитку, виявити зміни в системі соціально-трудових відносин. Виходячи з цього критерії розвитку місцевого ринку праці повинні враховувати параметри його стану.

Критерії параметрів розвитку системи місцевого ринку праці характеризують місцевий ринок праці як динамічну систему. До групи таких критеріїв слід віднести: коефіцієнти зростання і темпи приросту показників, що характеризують стан місцевого ринку праці та надають можливість зробити висновок щодо результативності його функціонування; відкриття нових спеціальностей навчальними закладами міста; рівень працевлаштування випускників навчальних закладів

та осіб, що вперше шукають роботу за фахом, як на підприємствах міста, так і за його межами. Визначається показник шляхом співвідношення числа працевлаштованих за фахом випускників у поточному році і загальної чисельності випускників за рік. Чим ближчим є значення цього показника до 1, тим більш результативно функціонує місцевий ринок праці. Якщо значення показника наближається до 0, то місцевий ринок праці не є результативним; міграційний приріст (спад) населення в місті. Науковий інтерес у даному випадку представляє трудова міграція, яка може бути внутрішньою (переміщення населення з метою працевлаштування по території держави), та міжнародною (переміщення робочої сили з однієї країни в іншу, з метою накопичення грошових коштів, на термін більше, ніж один рік). Однак як трудову, так і вимушену міграції об'єднує раціональна поведінка самих мігрантів, тобто пошук найбільш оптимальних умов праці та побуту, пошук найбільш високої заробітної плати тощо. Оцінюються міграційні потоки населення будь-якої території (міста, регіону, країни, між країнами) за допомогою ряду показників: тих, хто прибув і тих, хто вибув з території, наприклад міста, за певний період, міграційне сальдо. Міграційний спад свідчить про низьку результативність функціонування місцевого ринку праці, а міграційний приріст – навпаки, про непривабливість конкретної території та неефективність функціонування ринку праці; чисельність осіб, які пройшли перенавчання та підвищили кваліфікацію за рік (по місту). Результативність функціонування ринку праці має пряму кореляційну залежність від чисельності осіб, що пройшли перепідготовку та підвищення кваліфікації. Можна використовувати відносний показник по місту в цілому, який визначається шляхом відношення чисельності зайнятих осіб, які підвищили кваліфікацію та/або пройшли перепідготовку за рік до чисельності зайнятих в економіці міста. Такий показник попадає в інтервал від 0 до 100% та розраховується окремо за категоріями зайнятого населення і безробітних. Чим ближчим значення цього показника є до 100%, тим більш результативним є функціонування ринку праці та діяльності центру зайнятості; чисельність знову зареєстрованих безробітних в місті. Визначається як різниця між чисельністю безробітних на початок року та чисельністю безробітних на кінець року. За цим показником можна оцінити динаміку розвитку місцевого ринку праці та економічної системи в цілому. Аналіз чисельності безробітних на кінець поточного року необхідно проводити зіставленні з чисельністю безробітних на початок поточного року, або на кінець попереднього року. Якщо отримано негативне значення абсолютного приросту чисельності безробітних, то місцевий ринок праці функціонує результативно; питома вага створених робочих місць за рік у загальній кількості робочих місць у місті. Область значень цього показника варіює в межах від 0 до 100%. Чим ближчим його значення є до 100%, тим більш результативно функціонує місцевий ринок праці, в окремих випадках це може також

означати вихід ринку праці зі стану кризи або застою. Якщо значення показника дорівнює 0 (або є близьким до нього), то система функціонує неефективно; питома вага підприємств, які заявили про наявність вакансій в службу зайнятості, у загальній чисельності підприємств, зареєстрованих у місті. Значення цього показника можуть бути від 0 до 100%. Якщо значення наближається до 0, це є свідченням неефективності функціонування місцевого ринку праці.

Досягнення рівноважного стану – головна мета функціонування місцевого ринку праці. Тому критерії параметрів рівноваги місцевого ринку праці можна розглядати як критерії ефективного функціонування ринку праці: співставлення фактичного рівня безробіття в місті з природним рівнем (рівень циклічного безробіття в місті). Природний рівень безробіття, в свою чергу, як відомо, складається з фрикційного і структурного безробіття, при цьому його значення може змінюватись. Для кожного суб'єкта України його значення може змінюватися. Якщо фактичний рівень безробіття дорівнює природному, то простежується повна зайнятість і, як наслідок, рівноважний стан ринку. Чим меншим є відхилення фактичного рівня від природного, тим менша нерівноваженість притаманна місцевому ринку праці і тим більш результативним є його функціонування; норма безробіття (H_6) визначається як співвідношення природного та фактичного рівня безробіття в місті. Значення даного показника знаходяться в діапазоні від 0 і до 1; співвідношення числа працевлаштованих безробітних і загальної чисельності безробітних за рік у місті ($K_{\text{чб}}$). Значення цього показника можуть знаходитись в межах (0; 1) та приймати наступні значення:

$$K_{\text{чб}} = \begin{cases} \rightarrow 1, \text{ наближається до стану рівноваги;} \\ = 1, \text{ стан рівноваги ринку праці;} \\ \rightarrow 0, \text{ посилення нерівноважності системи,} \\ \text{ вимагає негайного втручання держави;} \\ = 0, \text{ значення показника дорівнює} \\ \text{ нескінченності, і ринок праці перебуває в} \\ \text{ статичному стані} \end{cases} \quad (1)$$

Розглянуті показники характеризують рівновагу місцевого ринку праці як динамічної системи. Постійне прагнення місцевого ринку праці до рівноважного стану змушує його розвиватись, тому досягнення рівноваги в статичній системі неможливо, якщо тільки він вже не знаходиться у стані рівноваги. У статичному стані місцевий ринок праці може знаходитись у рівновазі як завгодно тривалий час, але в цьому випадку його функціонування є нерезультативним, Тривалий час перебувати у стані рівноваги ринок праці не може, оскільки його функціонування постійно здійснюється під впливом комплексу внутрішніх і зовнішніх факторів, тому важливо визначити показники стійкості місцевого ринку праці.

Критерії параметрів стійкості системи місцевого ринку праці характеризують ефективність протидії місцевого ринку праці впливам факторів внутрішнього

і зовнішнього середовища, і те, як скоро вона повертається до стану рівноваги. Якщо розглянути ситуацію, коли під впливом факторів зовнішнього середовища місцевий ринок праці був виведений із стану рівноваги, тобто збільшується рівень безробіття. Місцевий ринок праці повернеться в стан рівноваги, якщо співвідношення числа працевлаштованих безробітних та загальної чисельності безробітних буде наближатись до 1. Серед основних показників, що характеризують цей процес, можна назвати наступні. Рух робочої сили в місті визначається числом тих, хто прибув і вибув за галузями економіки міста за рік. З метою оцінки руху робочої сили розраховується коефіцієнт обороту з прибуття і коефіцієнт обороту з вибуття робочої сили, які необхідно постійно співставляти для визначення ефективності функціонування ринку праці. Діапазон значень зазначених показників знаходиться в межах від 0 до 100%.

Якщо $K_{\text{виб}} \approx K_{\text{приб}} \approx 0$, це свідчить про високу стійкість місцевого ринку праці і, отже, про його результативне функціонування. Якщо зазначені показники дорівнюють нулю, це означає, що система знаходиться у стані повної зайнятості. Якщо $K_{\text{приб}} > K_{\text{виб}}$, це означає, що в галузі створюються робочі місця, і ринок функціонує ефективно. Якщо $K_{\text{виб}} > K_{\text{приб}}$, це свідчить про наявність кризових явищ на ринку праці. При $K_{\text{виб}} \approx K_{\text{приб}} \approx 100\%$ на місцевому ринку праці спостерігається вкрай висока плинність робочої сили, і система функціонує неефективно [9, с. 200].

Для оцінки параметрів стійкості ринку праці можна застосовувати коефіцієнт заміщення робочої сили. Він визначається як відношення числа працевлаштованих працівників до числа звільнених за період за окремими галузями або по економіці міста в цілому. Область значень даного показника знаходиться в межах від 0 до 1 [9, с. 200].

Коефіцієнт постійного складу робочої сили міста визначається як відношення чисельності працівників, які працювали весь звітний період, до облікової чисельності працівників на кінець періоду. Область значень цього показника знаходиться в межах від 0 до 1. Якщо цей коефіцієнт дорівнює 1, це свідчить про високий ступінь стійкості місцевого ринку праці та його ефективності, якщо наближається до 0 – навпаки.

Середня тривалість пошуку роботи в місті відображає середній період часу, який потрібно ринку праці, щоб повернутись до стану рівноваги. Для вимірювання даного показника визначається тривалість безробіття (ТБ) – час перебування в якості безробітного в службі зайнятості, що вимірюється в людино-днях, виходячи з даних про дату реєстрації безробітного та дату зняття його з обліку з причини працевлаштування. На основі цього показника визначається середня тривалість безробіття (СТБ) громадян за рік у місті як відношення загальної тривалості безробіття (ЗТБ) до чисельності працевлаштованих безробітних. Значення показника може знаходитись в інтервалі $[0; \infty]$. Якщо $СТБ = 0$ – відсутність безробітних, $СТБ = \infty$ – відсут-

Система показників оцінки результативності функціонування місцевого ринку праці

Критеріальні ознаки	Показники
Критерії параметрів стану місцевого ринку праці	сукупна пропозиція на місцевому ринку праці, у тому числі відповідного фахового спрямування
	структура пропозиції
	сукупний попит на робочу силу, у тому числі відповідного фахового спрямування
	структура попиту
	навантаження на одну вільну вакансію
	поточний попит на робочу силу, у тому числі відповідного фахового спрямування та за видами економічної діяльності
	поточна пропозиція на місцевому ринку праці, у тому числі відповідного фахового спрямування та за видами економічної діяльності
	рівень заробітної плати (середньомісячний, середньорічний)
	чисельність зайнятих у загальній чисельності постійного населення
	питома вага зайнятих у загальній чисельності постійного населення
	структура зайнятого населення в гендерному аспекті
	загальна чисельність незайнятих
	рівень зайнятості і безробіття
Критерії параметрів розвитку місцевого ринку праці	коефіцієнти зростання і темпи приросту показників, що характеризують стан ринку праці
	міграційний приріст (спад) населення
	кількість осіб, які пройшли перенавчання та підвищили кваліфікацію за рік
Критерії параметрів збалансованості/рівноваги місцевого ринку праці	чисельність незайнятого населення за віком
	чисельність безробітного населення за віком
	чисельність незайнятого населення за рівнем освіти
	чисельність безробітного населення за рівнем освіти
	загальна чисельність безробітних
	рівень сукупної збалансованості місцевого ринку праці
	рівень поточної збалансованості місцевого ринку праці
Критерії параметрів стійкості місцевого ринку праці	середня тривалість безробіття
	тривалість пошуку роботи
	коефіцієнт обороту робочої сили

ність працевлаштованих громадян. Чим ближче значення середньої тривалості безробіття до нуля, тим більш результативно функціонує місцевий ринок праці.

Якщо система знаходиться у стані рівноваги, то її можна вважати стійкою та можна обмежитись трьома групами критеріїв. Запропонована система критеріїв оцінки результативності функціонування місцевого ринку праці розроблена з урахуванням доступності статистичної інформації (табл. 2).

Висновки. Таким чином, вищезазначене дозволяє зробити ряд висновків. По-перше, в узагальненому вигляді місцевий ринок праці розглядається як єдиний простір дії ринкових механізмів, на якому відбувається взаємодія двох головних суб'єктів – найманих працівників і роботодавців. Одночасно різноманітність пропонованої робочої сили і робочих місць породжує диференційованість такого ринку. Фактично в сучасних економічних умовах ринок праці є неоднорідним і складається з безлічі секторів, сегментів, що відрізняються один від одного різним ступенем автономності, збалансованості, врівноваженості, стійкості. При цьому традиційні підходи до сегментації місце-

вого ринку праці потрібно поєднувати з суб'єктивними характеристиками, а саме: типами поведінки, ступенем професійної самовизначеності, мотивацією до праці, ставленням до праці, задоволеності працею і багатьма іншими. По-друге, місцевий ринок праці є відкритою динамічною соціально-економічною системою, що характеризується параметрами, які відображають якості складових елементів системи: цілісність і відокремленість елементів, адаптивність, інерційність тощо. Основними характеристиками місцевого ринку праці є стан, розвиток, рівновага і стійкість. По-третє, функціонування місцевого ринку праці слід оцінювати за багатьма критеріями. Під критерієм слід розуміти ознаку, на підставі якої здійснюється класифікація. Кількісною характеристикою певної ознаки є показник. Виходячи з розглянутих характеристик місцевого ринку праці, запропоновано систему критеріїв його функціонування, яка консолідована в групи: критерії параметрів стану місцевого ринку праці; критерії параметрів розвитку місцевого ринку праці; критерії параметрів рівноваги місцевого ринку праці; критерії параметрів стійкості місцевого ринку праці.

Список літератури:

1. Токарский Б. Сегментация и маркетинг рынка труда / Б. Токарский // Вестник статистики. – 1991. – № 12. – С. 68–70.
2. Василенко В. Методологія економічної діагностики регіонів / В. Василенко // Економіка України. – 2008. – № 9. – С. 4–17.
3. Лексин В. Региональная диагностика: сущность, предмет и метод, специфика применения в современной России (вводная лекция предлагаемого учебного курса) / В. Лексин // «Российский экономический журнал». – 2003. – № 9–10. – С. 64–87.
4. Калинкина С.Ю. Управление рынком труда: методологический аспект / С.Ю. Калинкина // Вестник Челябинского университета. Экономика, социология, социальная работа. – 1999. – № 1(1). – С. 33–37.
5. Алаев Э.Б. Социально-экономическая география : Понятийно-терминологический словарь / Э.Б. Алаев. – М.: Мысль, 1983. – 350 с.
6. Сетров М.И. Принципы организации социальных систем: Теория и практика / М.И. Сетров, А.В. Сулим, Г.Т. Паламарчук и др.; под ред. М.И. Сетрова. – Киев, Одесса: Вища школа, 1988. – 241 с.
7. Тойнби А. Постигание истории: Пер. с англ. / А. Тойнби. – М.: Прогресс, 1991. – С. 251.
8. Василенко В.Н. Диагностика развития регионов: структура, границы, методы : монографія / В.Н. Василенко, П.В. Гудзь, О.А. Кратт и др. – Донецк: Юго-Восток, 2009. – 286 с.
9. Игнатъева (Ефимова) Е.А. Система критериев эффективности функционирования региональных рынков труда / Е.А. Игнатъева // Материалы IV международной молодежной научно-практической конференции «Политика и бизнес в меняющемся мире». Обнинск: ГУУ, ФРИДАС. 2004. – С. 198–201.

СУЩНОСТНО-КРИТЕРИАЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ МЕСТНОГО РЫНКА ТРУДА

Констатировано, что содержание социально-экономической политики территорий определяется особенностями функционирования местного рынка труда, в зависимости от определенных классификационных критериев. Идентифицировано свойства местного рынка труда, на основе анализа которых определены сущностно-критериальные параметры местного рынка труда. Предложена система показателей для характеристики сбалансированности местного рынка труда по следующим группам критериальных признаков: критерии параметров состояния местного рынка труда (13 показателей); критерии параметров развития местного рынка труда (3 показателя); критерии параметров сбалансированности / равновесия местного рынка труда; критерии параметров устойчивости местного рынка труда.

Ключевые слова: местный рынок труда, критерии, свойства, признаки, параметры, сбалансированность, равновесие, устойчивость.

ESSENTIAL-CRITERIAL CHARACTERISTICS OF THE LOCAL LABOR MARKET

It is stated that the content of socio-economic policy of the territories is determined by the peculiarities of functioning of the local labor market, depending on certain classification criteria. The properties of the local labor market have been identified, which are based on the analysis of essential criterion parameters of the local labor market. The system of indicators for the characteristics of the balance of the local labor market is proposed for the following groups of criterion characteristics: criteria of the parameters of the state of the local labor market (13 indicators); criteria of parameters of development of the local labor market (3 indicators); criteria of balance / balance parameters of the local labor market; criteria of the parameters of the stability of the local labor market.

Key words: local labor market, criteria, properties, characteristics, parameters, balance, balance, stability.

Старостенко Г.Г.

доктор економічних наук,
професор кафедри економічної теорії,
Національний університет державної фіскальної служби України

СПЕЦИФІКА ФУНКЦІОНУВАННЯ СВІТОВОГО РИНКУ ПРАЦІ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ СУСПІЛЬНОГО РОЗВИТКУ

В статті розглянуто специфіку функціонування світового ринку праці в умовах глобальних перетворень суспільного ринку, проаналізовано стан та законодавче забезпечення трудової міграції, виявлено особливості та наслідки нелегальної міграції, що мають як негативні так і позитивні наслідки. Особливий наголос робиться на правовий захист населення та визначення основних напрямів державної міграційної трудової політики.

Ключові слова: світовий ринок праці, міграція, трудова міграція, міждержавна міграція глобалізація.

Постановка проблеми та її актуальність.

Актуальність дослідження міграційного процесу зумовлена негативними тенденціями, що спостерігаються в Україні, зокрема зниження економічного, демографічного, культурного потенціалу країни. Найгірші негативні наслідки трудової міграції – торгівля людьми, примусова праця, сексуальне рабство, що призводять до збільшення захворювань, зменшення тривалості життя та – як наслідок – деформації вікової структури населення. Незважаючи на те, що в Україні здійснюються заходи щодо запобігання негативним наслідкам трудової міграції, вона все ще залишається великою проблемою для суспільства. Актуальним є питання стосовно соціального захисту наших співвітчизників за кордоном. Адже, працюючи за кордоном, а часто і перебуваючи за кордоном нелегально, українські громадяни стають мішенню для зловживань працедавців, а також і прямого пограбування, яким часто займаються такі ж вихідці з України. Саме це зумовлює потребу детального вивчення впливу кожної складової міграційного процесу, на підставі чого можливе розроблення державної політики захисту населення в цьому напрямі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемами міграції займаються представники різних наук – соціологи, економісти, демографи, політологи. Особливо значні та відомі дослідження і публікації українських вчених: Е. Лібанової, В. Онісієнка, Т. Петрової, С. Пирожкова, О. Познякова, С. Мельника, О. Малиновської, О. Овчинникової, М. Стасюк, а також роботи зарубіжних вчених: Є. Фільрозе, Ягельського (Польща); Д. Боуга (США); Є. Валковича (Угорщина), А. Сові (Франція) та інших. Даними дослідженнями охоплюються міграційні процеси та явища, в основному, крізь призму демографічного, меншою мірою – соціально-економічного та етнічного напрямів. Але недостатньо висвітлюються специфіка функціонування світового ринку праці в умовах глобальних перетворень суспільного розвитку, що призводять до

таких негативних наслідків як: примусова праця, торгівля людьми, трудове рабство тощо.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах глобалізації міжнародний ринок праці являє собою новий рівень розвитку ринку робочої сили, який забезпечує посилення зв'язків між країнами світу. Значний розвиток світового господарства спричинив активізацію участі країн у задоволенні потреб економік світу в робочій силі незалежно від місця проживання людини. Тому особливої актуальності набуває потреба вивчення сучасних тенденцій розвитку міжнародному ринку праці.

Невирішеним в даний час є питання взаємозв'язку між глобалізацією і положенням найманих працівників на ринку праці. До проблем, які вимагають детального дослідження в даний час, відноситься проблема державного регулювання ринку праці в умовах зростаючого впливу глобалізації і обґрунтовується необхідність підвищення його ефективності.

Слід зазначити, що подальший розвиток економіки України на основі ринкових відносин призведе до широкого використання окремих правил інституційної теорії. Сучасна соціально-економічна криза довела, що в умовах відкритості економіки стратегічним сектором, що вимагає захисту з боку держави, є ринок праці. У зв'язку з цим виникає необхідність перегляду методів захисту національного ринку праці в умовах глобалізації [1, с. 348].

Ринок праці – це не тільки механізм регулювання попиту на робочу силу та її пропозиції, сукупність відносин, сформованих між найманими робітниками і роботодавцями в зв'язку з трудовими умовами і найманням, але разом з тим – це соціально-економічний механізм, котрий потребує захисту від негативних наслідків глобальних перетворень.

Під впливом глобалізації у світовому господарстві по суті формується нове середовище. Поряд із традиційним пошуком ринків збуту тепер іде напружений пошук цінних видів ресурсів, серед яких перше

місце належить інформаційним ресурсам та їхнім носіям – людям. Компанії, що діють у високотехнологічних видах економічної діяльності, посилено полюють за інтелектуальними ресурсами. Без них тепер не можна вижити в конкурентній боротьбі. Виникає попит на добре підготовлених спеціалістів, котрі можуть засвоювати великі обсяги інформації, володіють технікою її обробки.

Важливою особливістю сучасного міжнародного ринку праці є те, що національні ринки робочої сили країн із розвинутою ринковою економікою задовольняють попит на неї не тільки власного, національного, а також іноземного капіталу. У США, наприклад, одним із вагомих факторів, що стимулює приплив іноземних приватних інвестицій, є наявність у цій країні висококваліфікованих робітників найрізноманітніших спеціальностей, без яких неможливе сучасне високотехнологічне виробництво.

В різних країнах світу сформувалися нині великі групи найманої робочої сили, що визначаються як «*транснаціональна робоча сила*». Цим професійним кадрам притаманна висока міжнародна мобільність: вони готові у будь-який момент задовольнити попит на робочу силу з боку підприємств, розташованих у різних районах світу. Такі групи робочої сили утворилися, наприклад, у країнах Азії, Західної Європи, Африки, в районі мексико-американського кордону. Умови їх найму, як правило, досить вигідні підприємцям, хоча у багатьох випадках ці працівники отримують доволі високу заробітну плату, частину якої вони переказують своїм сім'ям на батьківщину [4].

Світова фінансова криза, яка виникла в умовах поширення ролі глобалізації у формуванні рівня соціально-економічного розвитку країн, підсилила нестабільність і суперечливість ситуації на міжнародному ринку праці у сфері міжнародної міграції. Вона зумовила не тільки скорочення потреб у трудовій міграції, але й відчутне погіршення стану родин мігрантів-годувальників, що повертаються на батьківщину. Найвідчутнішим є вплив кризи на становище жінок-мігрантів, оскільки вони зайняті переважно в сферах, де безробіття зростає найвищими темпами (сфера послуг, охорона здоров'я тощо).

Стан міжнародного ринку праці визначається такими тенденціями: значне скорочення зайнятості та зростання безробіття внаслідок поширення світової економічної кризи; суттєва диференціація секторальних структур зайнятості за країнами світу; зростання частки зайнятих у секторах послуг і скорочення в аграрному секторі та в промисловості; поширення нестандартних форм зайнятості та самозайнятості.

Усезростаюча відкритість національних економік в умовах посилення глобалізації світової економіки перетворили соціально-трудові відносини в сучасному світі, національні ринки праці в фактори, що потребують потужного державного регулювання.

У зв'язку з процесами глобалізації значно змінилися напрямлення розвитку ринку праці. Глобалізація

світової економіки помітно повпливала на стан і розвиток ринку праці. У зв'язку з цим, заснований на всезростаючому впливу глобалізації на ринок праці повинні бути досліджені в розрізі взаємодії й інших форм міжнародних економічних відносин, визначити точки їх дотику та напрямки подальшої оптимізації з метою зниження впливу негативних явищ глобалізації на функціонування окремих інститутів регулювання міжнародних зв'язків

Міграційна проблема відноситься до глобальних проблем сучасності, адже переміщення населення між державами стосується всіх континентів земної кулі, а отже об'єднання зусиль всіх країн світового співтовариства є необхідною умовою вирішення проблем, пов'язаних із глобалізацією світового ринку праці. Якісні зміни, що відбуваються в динаміці й характеристиках міжнародної міграції робочої сили й обумовлені впливом глобалізації (а саме: збільшенням відкритості національних економік, частковим вирішенням політичних й регіональних конфліктів, над швидким розвитком комунікаційної інфраструктури) призвели до збільшення масштабів процесів міграції людських ресурсів та їх динамізму. Новим явищем, що набуває розвитку в умовах глобалізації економіки є транснаціоналізм мігрантів.

Міграція робочої сили є індикатором реакції населення на зміни в економічному, політичному, соціальному житті суспільства. Виділяють такі етапи трудової міграції з України:

- перший етап – до 1990 року, це період відтоку представників інтелектуальної та культурної еліти – вчені, музиканти, художники та ін.;
- другий етап 1990–1993 роки, характеризується відтоком професіоналів з вищою освітою, який був дуже чисельним;
- третій етап розпочався після 1994 року. У цей період еміграційна хвиля охопила робітників – будівельників, водіїв, слюсарів, поварів та різноробочих.
- четвертий етап з 2006, це зростання довгострокових мігрантів з високим рівнем освіти та професійного досвіду. Він продовжується до цього часу.

Паралельно з цим існує міграція громадян до України:

- першу хвилю становлять громадяни, які з різних причин були депортовані з України, але хочуть повернутися і набути громадянства;
- до другої категорії належать вимушені переселенці з тих країн, на території яких проходять воєнні дії та трапляються катастрофи (землетруси, повені);
- до третьої категорії належать саме нелегальні мігранти на Захід. Зважаючи на своє географічне положення, Україна стає, так званою, транзитною країною. Її використовують для нелегального транзиту мігрантів, наркотиків, зброї;
- четверту міграційну хвилю становлять бізнесмени, торговці з різних країн, а також особи, які в'їжджають до України з метою працевлаштування.

Міжнародна міграція забезпечує перерозподіл трудових ресурсів відповідно до потреб країн й регіонів,

що динамічно розвиваються, концентрує активне і працеспроможне населення в головних економічних центрах. Завдяки міграції можливим є: освоєння нових районів та їх природно-ресурсного потенціалу; підвищення матеріального добробуту населення; професійне зростання десятків мільйонів людей. Надзвичайно важливу роль у соціально-економічному розвитку таких країн як: Канада, Австралія, США, ПАР, Аргентина мала і має саме міжнародна міграція. Так, населення Ізраїлю збільшується в значній мірі завдяки припливу іммігрантів. Проте не можна не враховувати й негативних наслідків міграційних процесів що проявляються у надмірному розростанні великих міст у країнах-реципієнтах, демографічному старінню і фемінізації населення в країнах-донорах. До того ж адаптація іммігрантів до нових умов майже завжди супроводжується значними труднощами, а нерідко і конфліктами на етнічній і конфесійній основі. Масова еміграція населення призводить до депопуляції, а також до дефіциту трудових ресурсів.

Експортуючи власну робочу силу, Україна неминує імпортуватиме іноземну робочу силу, що підтверджує відповідна динаміка, представлена вище. Впровадження у виробництво закордонних технологій, освоєння «ноу-хау», створення вільних економічних зон, спільних підприємств та їх участь у приватизації сприяють припливу із-за кордону бізнесменів, управлінців, комерсантів та інших фахівців, але бідність та правова незахищеність гальмують ці процеси.

У цілому іноземна робоча сила відіграє істотну роль у соціально-економічному розвитку країни. Іноземні працівники створюють частину валового внутрішнього продукту, забезпечують певну конкурентоспроможність на ринку окремих промислових товарів, сфери послуг, що пов'язане з низькою вартістю їх робочої сили.

У найбільших масштабах праця мігрантів затребувана в будівництві, торгівлі, громадському харчуванні, промисловості, сільському господарстві, на транспорті, підсобних роботах і прибиранні територій у комунальному господарстві. При цьому слід зазначити тенденцію до зниження частки трудових мігрантів у промисловості й галузях реального сектору економіки й відповідного росту їх питомої ваги в торгівлі і в сфері послуг, тобто на робочих місцях, що не вимагають серйозних професійних знань, але здатних швидко забезпечити досить високий заробіток.

Однією з основних проблем ринку праці в Україні є гіпертрофовані масштаби нелегальної зайнятості в національній економіці й економіці приймаючих країн. На законних підставах працюють не більш 10–15% від реального числа трудових мігрантів України. Потoki нелегальних трудових мігрантів створюють безліч проблем економічного й соціального характеру. Серед них злочинність і загострення міжнародних відносин. Досить відчутним став вплив іноземної робочої сили на кон'юнктуру ринку праці. У контексті глобальних міграційних явищ слід зазначити й ще один дуже важливий

аспект – це негативний вплив нелегальної міграції з країн Азії в Україну на європейські міграційні процеси. При існуючому безвізовому режимі в'їзду мігрантів із країн СНД Україна стає транзитним пунктом для «нелегалів» із країн Середньої й Центральної Азії в Європу. У таких умовах ЄС, природно, зацікавлений у наведенні порядку з нелегальною міграцією в країні.

Як було відмічено, що дослідження міграційного процесу зумовлені негативними тенденціями, що спостерігаються в Україні, зокрема зниження економічного, демографічного, культурного потенціалу країни. Найгірші негативні наслідки трудової міграції – торгівля людьми, примусова праця, сексуальне рабство, що призводять до збільшення захворювань, зменшення тривалості життя та – як наслідок – деформації вікової структури населення. Незважаючи на те, що в Україні здійснюються заходи щодо запобігання негативним наслідкам трудової міграції, вона все ще залишається великою проблемою для суспільства. Актуальним є питання стосовно соціального захисту наших співвітчизників за кордоном. Адже, працюючи за кордоном, а часто і перебуваючи за кордоном нелегально, українські громадяни стають мішенню для зловживань працедавців, а також і прямого пограбування, яким часто займаються такі ж вихідці з України. Саме це зумовлює потребу детального вивчення впливу кожної складової міграційного процесу, на підставі чого можливе розроблення державної політики захисту населення в цьому напрямі.

За експертними оцінками, за кордоном протягом останніх років працює приблизно 7–8 млн. громадян України. Наведена цифра обґрунтовується даними, розрахованими на підставі статистичної та адміністративної інформації, про чисельність та економічну активність населення, даними консульських установ щодо громадян України, які перебувають за кордоном, і даними суб'єктів господарської діяльності, які займаються посередництвом у працевлаштуванні громадян України за кордоном. При цьому більшість українських громадян працюють у країнах СНД (зокрема в Російській Федерації) та країнах Східної та Західної Європи. Таким чином, основними країнами працевлаштування останнім часом виступають Російська Федерація, Польща, Чеська Республіка, Білорусь, Італія, Португалія, Німеччина, Словаччина, Греція, Іспанія [5, с. 196].

Українська робоча сила виявилась досить конкурентоспроможною на ринку праці за кордоном. Однією з основних переваг є її дешевизна. Привабливість українських мігрантів також є у тому, що за рівнем культури, ментальністю вони близькі до сусідніх центральноєвропейських народів. Трудові мігранти України – це високоосвічені та висококваліфіковані фахівці (80% мають повну вищу або базову вищу освіту). Вони працюють переважно у таких видах економічної діяльності, як транспорт, будівництво, торгівля, переробна промисловість.

Через недосконале законодавче врегулювання правового статусу окремих категорій мігрантів вони перебувають в Україні у невизначеному, фактично нелегальному становищі.

З проголошенням незалежності був прийнятий Закон України «Про громадянство» від 18 січня 2001 року. Прийнявши цей закон, Україна стала перед проблемою перебування на її території іноземців, осіб без громадянства. Це зумовило прийняття нового закону «Про правовий статус іноземців та осіб без громадянства» від 22 вересня 2011 р.

З прийняттям Конституції правові акти, регламентуючі питання громадянства та міграції були впорядковані та приведені у відповідності до конституційних норм.

Прийнята Верховною Радою України 28 червня 1996 року Конституція України вперше визначила конкретний предмет міграційного права – регулювання міграційних процесів. У пункті 10 статті 92 Конституції закріплено, що винятково законами України визначаються засади регулювання демографічних та міграційних процесів. Таким чином в Україні покладено початок міграційному праву.

Кодекс законів про працю в статті 8 закріпив, що трудові відносини працюючих іноземних громадян регулюються законодавством та міжнародними договорами.

Але виходячи з економічної, соціально-політичної ситуації, яка склалася в Україні, то на даний час проблемам міграції на державному рівні, (а саме на законодавчому рівні) приділяється найменше уваги, що спонукає розквіту нелегальної трудової міграції.

Законодавчі акти, які прийняті і ратифіковані Верховною Радою України, не в повній мірі, можна сказати поверхово, регулюють міграційні процеси. Аналіз міграційної ситуації в Україні показує, що вона розвивається набагато швидше, ніж органи, які повинні її регулювати. За таких умов все очевиднішою стає загроза того, що ситуація може вийти з-під контролю.

Україна фактично лише починає формувати своє міграційне законодавство. На цьому етапі вкрай необхідно проаналізувати і врахувати відповідний міжнародний досвід. Важливою складовою міграційної політики України має бути міжнародне співробітництво, врахування загальносвітових тенденцій регулювання міграційних процесів.

У нових умовах розвитку міграційних процесів старі інститути їх регулювання, такі як, жорсткий пас-

портний режим, прописка, обмеження виїзду за кордон – втрачають своє значення.

У зв'язку із глобалізацією зростає кількість вивільнених працівників. Це зумовлюється кризою у підприємстві, а саме: зупинкою підприємств, скороченням виробництва, закриттям приватних фірм (фірм з іноземним капіталом), що, в свою чергу, сприяє не тільки легальному виїзду робочої сили за кордон і зменшенням напруги на ринку праці в Україні, а й нелегальній міграції з метою працевлаштування в країнах Європи.

Висновки. Отже, наслідки трудової міграції далеко не однозначні. Так, збільшення грошової маси за рахунок мігрантів призводить до зростання цін, дешеві імпортові товари, привезені “човниками”, створюють конкуренцію товарам вітчизняного виробництва. Орієнтовані на споживання гроші мігрантів лише незначною мірою мають інвестиційне чи кредитне використання. Вплив заробітків за кордоном на розвиток дрібного бізнесу є вкрай скромним внаслідок податкового тиску, відсутності дешевих кредитів, труднощів із реєстрацією підприємства, зневіри громадян у майбутнє малого бізнесу. Зовнішня трудова міграція руйнує трудові колективи, сім'ї, здатна спричинити дефіцит робочої сили у певних видах економічної діяльності та регіонах.

Аналіз сучасного стану міжнародного ринку праці дозволив дійти висновку, що він перебуває у незадовільному стані. На першому місці серед негативних тенденцій, які гальмують економічний розвиток країн світу, є значне зниження зайнятості й підвищення рівня безробіття. Тому тільки активна політика у сфері зайнятості, запровадження нестандартних форм зайнятості та створення нових робочих місць є передумовою зниження рівня безробіття та підвищення економічної активності робочої сили.

Суперечливість явища трудової міграції підводить до висновків про те, що основний зміст політики держави у відповідній сфері має полягати у мінімізації її негативних наслідків, максимальному використанні позитивних для громадян (у тому числі – працівників-мігрантів) та суспільства результатів.

Список літератури:

1. Байжолова Р. Повышение эффективности государственного регулирования национального рынка труда в условиях глобализации / Р.Байжолова // Актуальні проблеми економіки. №10(136), 2012. – С. 344–352.
2. Міграційний рух населення України [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – 2013. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Юськів Б.М. Глобалізація і трудова міграція в Європі [Текст] : монографія / Б.М. Юськів. – Рівне: видавець О.М. Зень, 2009. – 476 с.
4. Globalizing management. Eds. V. Pucik, N. Tichy, C. Barmet. N.Y., 1992.
5. Смутчак З.В. Проблема трудової міграції: позитивні та негативні наслідки для економіки. Економічний вісник. Серія: фінанси, облік, оподаткування. 2018. Вип. 2. С. 192–198.

СПЕЦИФИКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МИРОВОГО РЫНКА ТРУДА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ

В статье рассматривается специфика функционирования мирового рынка труда в условиях глобальных преобразований общественного рынка, проанализировано состояние и законодательное обеспечение трудовой миграции, выявлены особенности и последствия нелегальной миграции, имеющих как отрицательные так и положительные последствия. Особый упор делается на правовую защиту населения и определение основных направлений государственной миграционной трудовой политики.

Ключевые слова: мировой рынок труда, миграция, трудовая миграция, межгосударственная миграция глобализация.

SPECIFIC FUNCTIONING OF THE WORLD LABOR MARKET IN CONDITIONS OF GLOBAL TRANSFORMATIONS OF SOCIAL DEVELOPMENT

The article deals with the specifics of the functioning of the world labor market in the context of global transformations of the social market, analyzed the state and the legislative provision of labor migration, characteristics and consequences of identified illegal labor migration, which have both negative and positive aspects. Special gradient produced in the legal security of the main directions of the state labor migration policies.

Key words: world labor market, migration, labor migration, interstate migration, globalization.

7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 368.029

Андрущенко В.І.

аспірант кафедри страхування,
Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ ПЕРЕСТРАХОВОГО ПОКРИТТЯ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ АНДЕРАЙТИНГУ

У статті досліджено теоретико-методологічні підходи до визначення вартості перестрахового покриття при здійсненні андерайтингу у перестрахованні. Систематизовано наукові погляди щодо розрахунку вартості перестрахового захисту за пропорційними і непропорційними договорами. Обґрунтовано необхідність розробки алгоритму визначення ціни перестрахової угоди з врахуванням методу перестраховування. Розроблено варіативну модель факторного впливу щодо визначення вартості перестрахового покриття у процесі андерайтингу за договорами непропорційного факультативного перестраховування (в рамках функціонування цесіонарія), яка включає два варіанти розвитку подій андерайтингової політики щодо ринкового та комерційного фактору.

Ключові слова: вартість, перестрахове покриття, андерайтинг, факультативне перестраховування, квотний договір, договір ексцедента збитку, цедент, цесіонарій.

Постановка проблеми. Одним з найбільш важливих етапів андерайтингу у перестрахованні є вибір оптимального варіанту визначення вартості перестрахового покриття. Від цього залежать майбутні взаємовідносини сторін перестрахової угоди, зокрема і пролонгація договору. Рішення за вказаним етапом андерайтингу в наступному знаходить своє відображення у відповідній пропозиції котирування ризику за договором факультативного перестраховування. Зважаючи на це, актуальним вбачаємо необхідність визначення чіткої методологічної бази, яка б вирішувала проблему варіативності можливих підходів до розрахунку вартості перестрахового покриття за договорами факультативного перестраховування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням андерайтингової політики у перестрахованні, різних підходів щодо визначення вартості перестрахового покриття присвячені праці українських вчених А.В. Кравчука, І.І. Кириченка та зарубіжних – А.А. Кварандзія, К. Пфайффера, Н.М. Нікуліної, М.С. Шашкіної, Н.Д. Еріашвілі тощо.

Постановка завдання. Метою дослідження є систематизація наукових підходів до визначення методологічних основ розрахунку вартості перестрахового покриття при здійсненні андерайтингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розгляд літератури з досліджуваного питання, методик визначення ціни перестрахового покриття дозволяє пересвідчитись, що сьогодні відсутні концептуально

розроблені методологічні засади щодо вирішення цієї проблеми. Хоча, існують праці, в основному зарубіжних вчених, емпіричні матеріали, вивчення та систематизація яких може бути використана для формування методологічних основ визначення вартості перестраховального захисту на одному з етапів андерайтингу у факультативному перестрахованні.

По-перше, слід виділити окремі напрацювання зарубіжних вчених. Ціну перестрахового покриття вони визначають з врахуванням форми перестраховування, але без приєднання методу перестраховування (факультативного або облігаторного).

Зокрема, в дослідженні науковця А.А. Кварандзії [2] представлено спрощену методологію одного з етапів андерайтингу – визначення вартості перестрахового покриття за договорами пропорційного та непропорційного перестраховування. На підставі вивчення матеріалів роботи автора у таблиці 1. представлено методологічний підхід вченого за вказаним напрямком.

Представлений підхід А.А. Кварандзії, хоча і є в певній мірі спрощеним, все ж достатньо інформативно окреслив алгоритм процедури андерайтингу щодо визначення ціни перестраховального захисту.

Незважаючи на те, що автор не виділяє окремо особливості андерайтингу факультативного та облігаторного перестраховування на етапі розрахунку вартості перестрахового покриття, визначена вище методологія може стати основою для подальшого наукового дослідження.

Заслугує на увагу узагальнюючий підхід А.А. Кварандзії до методології андерайтингу при розрахунку вартості перестрахового покриття за видами пропорційного (на базі ексцедента суми та квотного договору) та непропорційного перестрахування (на базі ексцедента збитку та ексцедента збитковості). Як показує аналіз, вказані види пропорційного та непропорційного перестрахування притаманні, як факультативному, так і облігаторному методу.

При цьому, в наукових колах можна зустріти твердження, що факультативне перестрахування на базі ексцедента збитку є, наприклад, більш популярним порівняно з квотним факультативним перестрахуванням. Згідно із підходом В.І. Веретнова [1], у порівнянні з квотним, факультативне перестрахування на базі ексцедента збитку передбачає: менший рівень витрат з аквізиції (адміністрування); простіший процес врегулювання збитків; можливість захисту від непередбачуваних, крупних збитків; контроль за профілем ризику, однорідністю страхових портфелів; розподілом премій та ймовірністю страхових випадків; особливі специфічні умови участі в ризиках перестраховальника (цедента) і перестраховика (цесіонарія); менші розміри премій, що передаються цесіонаріям. Враховуючи перелічені особливості, можна констатувати, що вказаний вид перестрахування більш прийнятний для цедента.

В той же час необхідно відзначити, що науковець А.А. Кварандзія при розкритті власного погляду на методологію андерайтингу у перестрахуванні не враховує:

– у процедурі андерайтингу при формуванні вартості перестрахового покриття інтереси цедента, а лише висвітлює особливості встановлення ціни з боку цесіонарія. Тобто, використовується локальний підхід з оцінки вартості перестрахового покриття;

– умови розрахунку вартості перестрахового покриття за основними методами перестрахування (зокрема, факультативного та облігаторного).

Слід відзначити за даним напрямком дослідження праці зарубіжного вченого К. Пфайффера [5]. Як і попередній автор, він розглядає підходи щодо визначення вартості перестрахового покриття за договорами пропорційного (квотного та ексцедентного) та непропорційного перестрахування. Автор представляє достатньо спрощений варіант встановлення ціни на перестрахування, не виділяє окремо факультативний і облігаторний договір. Зокрема, науковець зосереджується на особливостях визначення вартості перестрахового покриття за квотним і ексцедентним договором.

Авторський підхід передбачає, що страхова сума, страхова премія, страхова виплата перестраховальника і перестраховика за квотним договором встановлюється на основі пропорційної відповідальності між сторонами, котра визначається при його укладанні. В ексцедентному перестрахуванні, пояснює К. Пфайффер, ці показники визначаються для перестраховика індивідуально, і в той же час не зазначено яким чином для перестраховальника [5].

У дослідженнях зарубіжних і українських вчених немає чіткого розмежування підходів у формуванні ціни перестрахового захисту залежно від факультативного або облігаторного договору.

Зокрема, вітчизняні автори А.В. Кравчук, І.І. Кириченко вказують на те, що факультативне перестрахування може здійснюватись в рамках пропорційного або непропорційного напрямків, і, коли розглядають пропорційний, не виділяють окремі його види, це саме стосується і непропорційного [3].

Так, дійсно факультативно ризик можна передати на пропорційній і непропорційній основі. Але не всі

Таблиця 1

Методологія андерайтингу при визначенні вартості перестрахового покриття за договорами пропорційного та непропорційного перестрахування

Методологія андерайтингу при визначенні вартості перестрахового покриття за договорами			
↓		↓	
Пропорційного перестрахування		Непропорційного перестрахування	
↓		↓	
Андерайтингова політика перестраховика (цесіонарія) та перестраховувальника (цедента)		Андерайтингова політика перестраховика (цесіонарія) та перестраховувальника (цедента)	
↓		↓	
Формування пропозиції котирування ризику та запит на розміщення ризику здійснюються на базі страхової суми, і передбачає, що:		Формування пропозиції котирування ризику та запит на розміщення ризику здійснюються на базі збитку, і передбачає, що:	
↓		↓	
Страхова сума, страхова премія, страхова виплата цесіонарія встановлюються методом пропорційного перерозподілу. Ці показники для цесіонарія розподілені у визначеній пропорції з цедентом	Страхова сума, страхова премія, страхова виплата цесіонарія встановлюються методом пропорційного перерозподілу. Вказані показники для цедента розподілені у визначеній пропорції з цесіонарієм	Зобов'язання цедента визначають розміром збитку	Частка цесіонарія в сумі збитку не є пропорційною частці початкової страхової премії. Розмір премії для цесіонарія визначається індивідуально

Джерело: складено автором згідно із підходом А.А. Кварандзії [2]

види договорів можна оформити облігаторно або факультативно з огляду на специфіку конкретної угоди. Для факультативного методу використовують з пропорційних договорів – квотний, з непропорційних – ексцедент збитку. А ексцедент збитковості є притаманним лише облігаторним договорам, адже він орієнтований на захист всього страхового портфеля перестраховальника або окремого виду страхування.

Розглянемо детальніше особливості визначення вартості перестрахового покриття за факультативним перестрахуванням, зокрема за квотним договором та договором ексцедента збитку.

Заслужують підтримки і подальшого дослідження наукові погляди Н.М. Нікуліної, М.Є. Шашкіної, Н.Д. Еріашвілі, які ґрунтовно підходять до методологічних основ визначення вартості перестрахового покриття за договорами пропорційного факультативного перестрахування, зокрема:

- авторами представлено методологію розрахунку за простішим і найбільш використовуваним, за їх твердженням, пропорційним факультативним перестрахуванням;
- розглядаються особливості розрахунків між сторонами договору перестрахування: за страховими преміями і за величиною виплат при врегулюванні претензій;
- не вказується вид договору факультативного перестрахування, але можна припустити, що це квотний,

оскільки акцентується увага на пропорційному визначенні часток участі як для цедента, так і для цесіонарія в межах договору [4].

Відносно визначення вартості перестрахового покриття за договорами непропорційного факультативного перестрахування науковці Н.М. Нікуліна, М.Є. Шашкіна, Н.Д. Еріашвілі не висувають детально описаної процедури як за пропорційною формою. Але, вони слушно вказують, що при визначенні ціни перестрахового покриття в процесі андерайтингу для перестраховика (цесіонарія) визначальним фактором виступає комерційна вигода [4]. Тобто, використовується індивідуальний підхід до встановлення вартості перестрахового покриття за договорами непропорційного факультативного перестрахування, оскільки при здійсненні декомпозиції об'єкту страхування, відбувається вибір цесіонарієм такої компоненти, в якій останній готовий прийняти участь.

Але, на нашу думку, в процесі визначення вартості перестрахового покриття за умов факультативного перестрахування слід приймати до уваги також ринковий фактор, зокрема, який враховує попит і середню ринкову вартість послуги, можливість розміщення такого ризику в умовах вітчизняного (міжнародного) ринку.

Отже, враховуючи ці два фактори при розрахунку вартості перестрахового покриття, розроблено та представлено у таблиці 2 варіативну модель.

Таблиця 2

Варіативна модель факторного впливу на визначення вартості перестрахового покриття в процесі андерайтингу за договорами непропорційного факультативного перестрахування

Визначення вартості перестрахування в процесі андерайтингу			
Вплив комерційного фактору		Вплив ринкового фактору	
1-й варіант	2-й варіант	1-й варіант	2-й варіант
↓	↓	↓	↓
Якщо параметри перестраховувальних платежів (премії) за ризиком, який заявлений на факультативне перестрахування \geq очікуванню перестраховика (цесіонарія). Дані про розмір страхової премії розраховуються виходячи з параметрів ризику на факультативне перестрахування, при цьому визначаються основні показники перестрахового покриття, зокрема, пріоритет цедента по збитку, ліміт цесіонарія	Якщо параметри перестраховувальних платежів (премії) за ризиком, який заявлений на факультативне перестрахування $<$ очікуванню перестраховика (цесіонарія). Дані про розмір страхової премії розраховуються виходячи з параметрів ризику на факультативне перестрахування, при цьому визначаються основні показники перестрахового покриття, зокрема, пріоритет цедента по збитку, ліміт цесіонарія	Якщо $R_s > R_{sa}$ та $R_s \sim Demins R_s \rightarrow R_{pr1}$ близький до R_p , де R_s – ризик, наданий у перестрахування; R_{sa} – середній ступінь ризику; $Demins R_s$ – попит на даний ризик, наданий у перестрахування, незначний на ринку перестрахування (вітчизняному, міжнародному); R_{pr1} – запропонований цесіонарієм рівень перестраховувальних платежів (страхової премії); R_p – рівень первинних страхових платежів, отриманих цедентом при укладанні договору страхування	Якщо $R_s < R_{sa}$ та $R_s \sim Demh R_s \rightarrow R_{pr1} < R_p$, де $Demh R_s$ – попит на даний ризик, наданий у перестрахування, значний (вітчизняному міжнародному)
↓	↓	↓	↓
Формування пропозиції котирування ризику за договором факультативного перестрахування	Відмова від прийняття ризику на перестрахування / або проведення додаткових переговорів, якщо у сторін є інтерес до співпраці	Формування пропозиції котирування ризику за договором факультативного перестрахування	Формування пропозиції котирування ризику за договором факультативного перестрахування

Джерело: розроблено автором

Під час андерайтингу при визначенні ціни перестрахового покриття комерційний фактор за представленою моделлю проявляється так:

– якщо параметри прогнозних премій за ризиком на факультативне перестраховування більші (або дорівнюють) очікуванням перестраховика (цесіонарія), здійснюється формування пропозиції котирування ризику;

– у разі, коли параметри перестраховувальних платежів за ризиком, який заявлений на факультативне перестраховування менше розмірів очікувань перестраховика (цесіонарія), ризик відхиляється / або проводяться додаткові переговори, якщо у обох сторін є інтерес до співпраці.

І, відповідно, ринковий фактор знаходить відображення так:

– якщо ризик, переданий у перестраховування, більше середнього ступеню ризику та попит на даний ризик, наданий у перестраховування, незначний на ринку перестраховування (вітчизняному, міжнародному), то запропонований цесіонарієм рівень перестраховувальних платежів буде максимально близьким до рівня оригінальної премії;

– якщо ризик, переданий у перестраховування, менше середнього ступеню ризику та попит на даний ризик значний на ринку перестраховування (вітчизняному, міжнародному), тоді цесіонарія погоджується на нижчий розмір платежу, ніж рівень оригінальної премії, отриманої цедентом при укладанні договору страхування.

Запропонована модель передбачає два важливих фактори впливу, зокрема, індивідуальний фактор комерційної вигоди та ринковий фактор попиту на прийняття ризику у перестраховування. Вказана модель містить два варіанти розвитку подій в результаті прийняття рішення андерайтером за певних ситуацій на ринку (ринковий фактор). Також в моделі визначено варіанти щодо погодження/відхилення ризику за умов впливу комерційного фактору. Представлена розробка дозволяє розширити існуючу методологічну базу за вказаним напрямком андерайтингової політики страхової компанії.

Висновки з проведеного дослідження. Розглянуто наукові підходи до визначення ціни перестрахового захисту при здійсненні андерайтингу, зокрема у факультативному перестраховуванні. Обґрунтовано і систематизовано особливості визначення вартості перестраховування за пропорційним (квотним) договором, якщо ризик передається факультативно. Запропоновано модель факторного впливу щодо визначення вартості перестрахового покриття в процесі андерайтингу за договорами непропорційного факультативного перестраховування (в рамках функціонування цесіонарія), яка включає два варіанти розвитку подій і рішення андерайтера за впливом чинників: ринкового і комерційного. Виявлено, що ця модель є ефективним інструментарієм оцінки ризиків андерайтером та дозволяє розширити існуючу методологічну базу за вказаним напрямком андерайтингової політики страхової компанії.

Список літератури:

1. Веретнов В.И. Факультативный договор эксцедента убытка как необходимый элемент оптимальной перестраховочной защиты / В.И. Веретнов // Страховое дело. – 2014. – № 1. – С. 29–32.
2. Кварандзия А.А. Перестрахование. Составление отчета об операциях перестрахования (форма № 10-страховщик) / А.А. Кварандзия // Методический журнал. Налогообложение, учет и отчетность в страховой компании. – 2005. – № 6. – С. 39–47.
3. Кравчук А.В., Кириченко І.І. Теоретичні засади розвитку перестраховування / А.В. Кравчук, І.І. Кириченко // Вісник ЖДТУ. – 2014. – № 1(67). – С. 142–146.
4. Никулина Н.Н., Шашкина М.Е., Эриашвили Н.Д. Правовые и экономические основы факультативного перестрахования / Н.Н. Никулина, М.Е. Шашкина, Н.Д. Эриашвили // Вестник Московского университета МВД России. – 2015. – № 2. – С. 246–253.
5. Пфайффер К. Введение в перестрахование / К. Пфайффер. – М.: Анкил, 2000. – 149 с.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТОИМОСТИ ПЕРЕСТРАХОВОЧНОГО ПОКРЫТИЯ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ АНДЕРРАЙТИНГА

В статье исследованы теоретико-методологические подходы к определению стоимости перестраховочного покрытия при осуществлении андеррайтинга в перестраховании. Систематизированы научные взгляды относительно расчета стоимости перестраховочной защиты по пропорциональным и непропорциональным договорам. Обоснована необходимость разработки алгоритма определения цены перестраховочной сделки с учетом метода перестрахования. Разработана вариативная модель факторного влияния относительно определения стоимости перестраховочного покрытия в процессе андеррайтинга по договорам непропорционального факультативного перестрахования (в рамках функционирования цессионария), которая включает два варианта развития событий андерайтинговой политики в разрезе рыночного и коммерческого фактора.

Ключевые слова: стоимость, перестраховочное покрытие, андеррайтинг, факультативное перестрахование, квотный договор, договор эксцедента убытка, цедент, цессионарий.

METHODOLOGICAL ASPECTS OF DETERMINING THE COST OF REINSURANCE COVERAGE IN THE IMPLEMENTATION OF ANDERRAYING

The article deals with theoretical and methodological approaches to determining the cost of reinsurance coverage in the implementation of underwriting in reinsurance. The scientific views on the calculation of the cost of reinsurance protection on proportional and disproportionate agreements are systematized. The necessity of developing an algorithm for determining the price of a reinsurance transaction with the consideration of the reinsurance method is substantiated. A variant model of factor influence on the determination of the cost of reinsurance coverage in the underwriting process under the contracts of disproportionate optional reinsurance (within the framework of the functioning of the cession), which includes two options for the development of events underwriting policy regarding the market and commercial factors, is developed.

Key words: cost, reinsurance cover, underwriting, optional reinsurance, quota contract, contract of damaged expense, assigner, cessionary.

УДК 336.71

Далгич К.В.

аспірант,

Університет банківської справи

ПРОБЛЕМИ, ТЕНДЕНЦІЇ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Досліджено інституційний розвиток банківської системи України та надані пропозиції щодо його вдосконалення. Виділено етапи інституційного розвитку банківської системи України. Розглянуто інституційну структуру банківської системи України на поточному етапі розвитку. Досліджено проблему браку різноманітності банківських інститутів на банківському ринку України. Охарактеризовано формальні та неформальні інституції банківського сектору.

Ключові слова: банківські інститути, банківська система, розвиток, інституційна структура, інновації.

Постановка проблеми. Досвід провідних країн світу свідчить, що ефективний інституційний розвиток банківської системи країни неодмінно сприяє зростанню ринкової економіки та добробуту країни. Розбудова інституційної структури банківського сектору повинна бути спрямована на забезпечення довіри населення, підвищення конкурентоспроможності у світовому просторі та стимулювання піднесення й зростання економіки країни. Для з'ясування проблем інституційного розвитку банківської системи України, перш за все, необхідно дослідити етапи її становлення, а також виділити особливості інституційної структури банківської системи України на даний час задля вчасного корегування напрямку інституційного розвитку банківської системи України за наданими пропозиціями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Етапи інституційного розвитку банківської системи України та проблеми в її становленні досліджували багато науковців, зокрема, В. Геєць, О. Дзюблюк, О. Затварська, Г. Карчева, В. Масленников, В. Міщенко, Л. Примостка, С. Козьменко, С. Леонов, Б. Пшик розглядали розви-

ток окремих інститутів банківської системи України, проблему універсалізації банківських інститутів. З. Руденко розглядав розвиток та структурні зміни Національного банку України, С. Зубкова та Є. Мешкова – розвиток спеціалізованих банків, важливість неформальних інститутів в інституційній структурі банківської системи.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на численні дослідження розвитку банківської системи України, в той же час не знайшли належного висвітлення питання щодо етапів розвитку банківської системи України з позиції інституційного напрямку, базуючись на факти і інструментарій інституційної економіки з позиції виявлення національних особливостей (неформальних інституцій) і визначення формальних правил історії банківництва України.

Дослідження інституційної структури банківської системи України на поточному етапі розвитку є важливим і актуальним, оскільки кількість стабільних, ефективних, конкурентоздатних банків залишається

незначною й за останні роки тільки скорочується. Має місце брак різноманітних інститутів, необхідних для ефективної роботи фінансових ринків та розвитку економіки країни. Фінансові інновації, які набули розвитку в наукових установах, не можуть бути швидко й ефективно реалізовані саме через відсутність різноманітності інститутів, найважливіша функція яких полягає у зниженні ступеня невизначеності банківського ринку для прискорення й оптимізації вибору ресурсів, що стимулює процес створення фінансово-організаційних структур на макро- і мікрорівнях, головним завданням котрих є забезпечення соціально-економічного розвитку країни.

Метою статті є дослідження тенденцій, проблем та напрямів вдосконалення інституційного розвитку банківської системи України, що сприятиме підвищенню ефективності та стійкості національної банківської системи й економіки країни.

Задля досягнення поставленої мети були визначені такі цілі:

- виділити етапи інституційного розвитку банківської системи України;
- виокремити характерні риси інституційної структури банківського сектору України на останньому етапі розвитку, охарактеризувати їх переваги та недоліки;
- надати пропозиції щодо вдосконалення інституційного розвитку банківської системи України й підвищення економіки країни.

Виклад основного матеріалу. В Україні початок банківської діяльності було покладено в середині XVIII ст. і до проголошення незалежності України вона розвивалася разом зі становленням банківської системи Росії. Вважаємо за можливе виділення наступних етапів еволюції вітчизняної банківської системи:

- I. Етап становлення державних банківських установ (з моменту перших згадок до 1860 р.).
- II. Становлення трирівневої банківської системи (1860–1917 рр.).
- III. Етап монопольного розвитку банківської справи (1917–1990 рр.).
- IV. Етап становлення банківської системи незалежної України (1990–2007 рр.).
- V. Етап фінансової кризи (2008–2009 рр.).
- VI. Посткризовий період (2010–2013 рр.).
- VII. Етап дестабілізації та «очищення» банківської системи (2014 р. – по теперішній час).

Більш детально зупинимося на останньому етапі (з 2014 р. по теперішній час), який характеризується спадом темпів розвитку банківської системи на фоні несприятливого інституційного середовища: економіко-політичної нестабільності та воєнними діями на сході України. Так, відбулось численне скорочення кількості банків, значне ослаблення ліквідності та зниження рівня капіталізації банківської системи, значно підвищена збитковість, стрімке збільшення рівня проблемних активів та ризиків у діяльності банків, зменшення частки іноземних банків, суттєве скорочення

кількості клієнтів та споживачів банківських послуг, трансформація Національного банку України.

Щодо першого рівня інституційної структури банківської системи України слід зазначити, що на даному етапі в НБУ відбувається відповідна модернізація його структури, що було зумовлено трансформацією регуляторних функцій центрального банку, а також відокремленням не притаманних функцій центральному банку. Так, з метою підвищення інституційної спроможності та поступового переходу до режиму інфляційного таргетування, наприкінці 2014 р. у НБУ було створено Комітет з монетарної політики [1], який дає змогу НБУ вчасно здійснювати антикризові заходи, а також Громадську раду – постійно діючий колегіальний консультативно-дорадчий орган, утворений з метою налагодження ефективної взаємодії НБУ з громадськістю для забезпечення стабільності банківської системи, захисту прав та інтересів споживачів банківських послуг та надання Громадською радою пропозицій щодо вдосконалення законодавства України у цій сфері [2]. Такий орган НБУ виконує роль своєрідного омбудсмана, але вважаємо, що йому слід ще розвиватися для підвищення ефективності його діяльності.

Також слід відмітити інституційні зміни щодо територіальної структури НБУ: замість 25 територіальних управлінь, що функціонували в кожній області країни, нова функціонально-орієнтована організаційна структура складається з 4 макрорегіонів з центрами у Києві, Львові, Одесі та Дніпрі, що дозволяє скоротити витрати та оптимізувати затрати та чисельність персоналу.

Важливою компонентою інституційного розвитку банківської системи є створення в 2015 році Ради з фінансової стабільності з метою забезпечення своєчасного виявлення і мінімізації ризиків, що загрожують стабільності банківської та фінансової системи держави. До складу Ради входять керівники НБУ, Мінфіну, НКЦПФР, Нацкомфінпослуг і ФГВФО. Рішення Ради мають рекомендаційний характер.

Ключовими завданнями Ради є:

- обмін даними, виявлення та моніторинг системних ризиків;
- рекомендації для усунення / зменшення впливу системних ризиків;
- узгодження упереджувальних заходів та заходів швидкого реагування в умовах нестабільності / фінансової кризи;
- узгодження системи внутрішніх і зовнішніх комунікацій під час виникнення кризових ситуацій у фінансовому секторі [1].

Варто розглянути сучасний стан формальних інститутів (інституцій) банківської системи України, враховуючи важливість банківського регулювання у забезпеченні стабільності в розвитку економіки України, особливе місце в якому відводять НБУ. Представляється можливим визначити наступні характеристики сучасного вітчизняного банківського законодавства: багаторівневий характер правового регулювання банківської діяльності та наявність значної кількості під-

законних нормативних актів; відсутність єдиного кодифікованого акту з банківської діяльності (для прикладу Банківський кодекс); динамічність норм банківського права, постійне внесення змін і доповнень до нормативних актів; суперечність та складність багатьох нормативних актів, їх неузгодженість з актами, що стосуються ринкового господарювання.

Натомість Національним банком України вживаються певні заходи щодо адаптування до міжнародних стандартів. Одним із нововведень антикризового регулювання НБУ було визначення системно важливих банків, до яких сьогодні належать три державні банки: Ощадбанк, Укресімбанк та Приватбанк, на які припадає станом на 01.05.2018 р. 53,7% активів банківської системи України. Зауважимо, що визначення банків системно важливими не зумовлює обов'язкового прийняття рішення щодо участі держави в капіталі цих банків. Ще одним антикризовим заходом з метою зміцнення довіри населення до банківської системи було посилення вимог НБУ щодо підвищення прозорості діяльності банків та повного розкриття їх структури власності у рамках Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 р. та реформування банківської системи України [3].

Що стосується інституційного розвитку другого рівня банківської системи, то зауважимо, що він здійснюється в напрямку формування моделі універсалізації банківських установ, що має як недоліки, так і певні переваги (гарантія стабільності банку незалежно від масштабу, місця розташування, множинності зв'язків). Недоліки обумовлені зростанням ризикованості банківських операцій: наприклад, вкладення в інвестиційні проекти здійснюються в безпосередньому зв'язку з основною банківською діяльністю, що, у свою чергу, містить у собі ризики зниження ліквідності банківських вкладень – проблему, яка сьогодні набуває особливого значення. У зв'язку з цим виникає питання щодо важливості функціонування спеціалізованих банків в інституційній структурі банківського сектора України. Цікавим є дослідження групи економістів Лондонської бізнес-школи Інститута технологій Нью-Джерсі та бізнес школи Штерна при Нью-Йоркському університеті щодо переваг універсалізації, диверсифікації та спеціалізації. Дослідження проводилось за даними 105 італійських банків, в результаті якого було виявлено, що універсалізація в більшості випадків не сприяла безпеці чи дохідності банків [4, с. 44]. Отже головна ідея цього дослідження полягала в тому, що географічна диверсифікація й диверсифікація за галузевим принципом, а також спеціалізація можуть стати важливою умовою інституційного розвитку більшості середніх банківських інститутів. Так, в Німеччині, Італії, США, Франції, Великобританії, Польщі та інших країнах світу успішно функціонують спеціалізовані банківські інститути, що позитивно впливають на стабільність банківського сектору в цілому, через зменшення ризиків універсалізації, та на розвиток економіки. Вважаємо, що створення спеціалізованих бан-

ківських інститутів є важливим вкладом у підвищенні їх інституційної ролі у розвитку банківської системи та економіки України.

Так, спеціалізованим може вважатися банк, що концентрує діяльність за окремими банківськими операціями чи сегментами ринку, при цьому рівень концентрації ресурсів повинен перевищувати 50% його сукупних активів. Можна виділити такі напрями банківської спеціалізації:

1. Функціональна: інвестиційні, ощадні, іпотечні, кредитно-депозитні, розрахункові клірингові банки, з довірчого управління.
2. Галузева: будівельні, зовнішньоторгові, банки соціального розвитку, промислові банки.
3. Клієнтська: банки, обслуговуючі корпоративний, малий і середній бізнес, фізичних осіб.
4. Територіальна: місцеві, регіональні, міжнародні кредитні організації.

Спеціалізовані банківські інститути мають пройти тривалий шлях у своєму формуванні в якості стійких суб'єктів ринку, що не тільки складно само по собі, але й вимагає додаткового часу для подолання сформованого скептичного відношення до нових типів комерційних банків (зміна неформальних інституцій). Також нерозвиненість правової інфраструктури, недосконалість правових засад застосування ряду банківських та фінансових технологій, відсутність диференціації підходів НБУ до банківського нагляду значною мірою стримують інституційний розвиток банківської системи України.

На даному етапі інституційного розвитку банківської системи України спостерігається диспропорція в регіональному розрізі, а отже і економіки країни в цілому. Так, станом на 01.04.2018 р. більшість банків, що подають звітність до Національного банку України, було зареєстровано у м. Києві – 61 банк (74%), серед інших регіонів лідерами залишаються Дніпропетровська область (5 банків), Львівська область (5 банків), а також Одеська область (3 банки) [1]. Незважаючи на активний розвиток дистанційного обслуговування, важливим залишається традиційний канал надання банківських послуг і забезпеченість економіки та населення банківськими установами, тобто кількість банківських відділень на 1 тис. осіб, який багато в чому характеризує доступність банківських послуг.

Так, станом на 01.04.2018 р. в середньому по Україні на 1 тис. населення припадало 0,22 банківських структурних підрозділів в порівнянні з 0,24 та 0,27 банківських структурних підрозділів станом на 01.01.2016 р. та на 01.01.2017 р. відповідно (рис. 1). Абсолютно по всім регіонам відбулось зниження показника забезпеченості банківськими установами, зокрема через ліквідацію значної кількості банківських інститутів протягом 2015–2016 рр.

Таким чином, в даний час забезпеченість економіки банківськими установами в більшості регіонів залишається низькою. Протягом 2016–2018 рр. найнижчі показники спостерігаються у Донецькій та Луганській

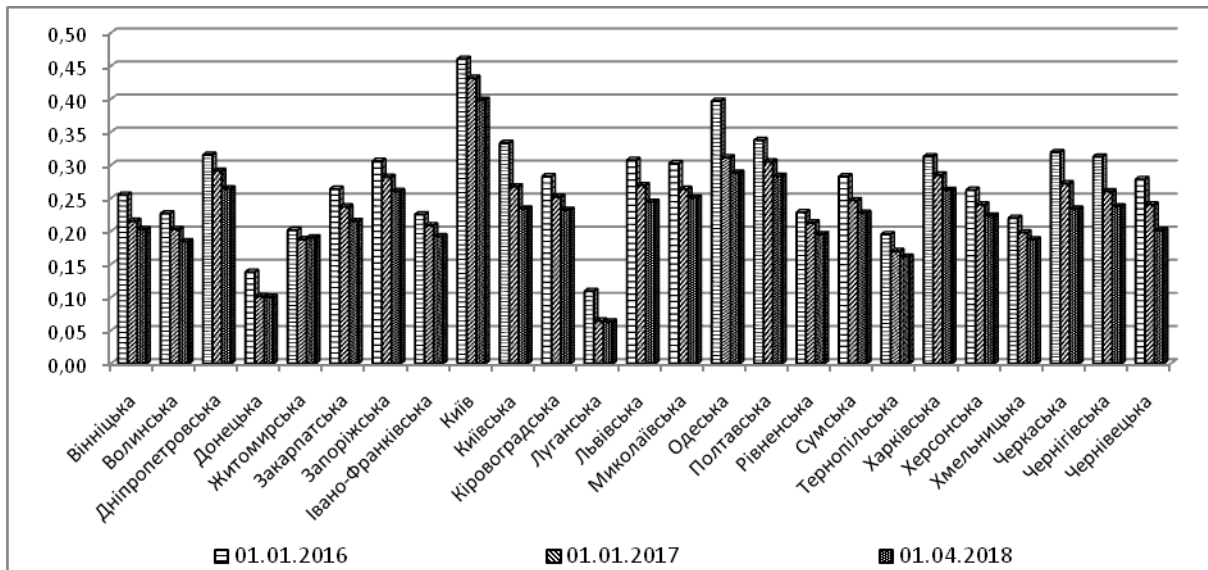


Рис. 1. Територіальна насиченість областей України банківськими підрозділами

Джерело: складено автором за даними [1; 5]

областях, що пояснюється масовим закриттям банківських підрозділів в період військових дій на території, які не контролюються українськими органами влади. Також вкрай низькою інституційна насиченість ринку банківськими послугами простежується в Житомирській, Тернопільській, Рівненській, Хмельницькій та Івано-Франківській областях, що потребують першочергового розвитку банківництва. Адекватність даного показника може забезпечуватися як за рахунок великого числа самостійних банків (регіональних чи місцевих), так і за рахунок розширення філіальної мережі великих банків. При цьому необхідно зазначити, що великі банки, як правило, не прагнуть в ті регіони, які традиційно вважаються депресивними. В результаті столичні банки відкривають філії та відділення в тих регіонах, де вже є достатня кількість банківських структурних одиниць, а не в областях, в яких відзначається дефіцит банківських інститутів. Єдиними, хто може дозволити собі вести бізнес в середовищі на стільки підвищеного ризику, є державні банки, зокрема Ощадбанк, який, з одного боку, виконує соціальні функції, а з іншого – має настільки масштабні ресурси, що здатний працювати на перспективу багатьох років. Але у невеликих регіональних банків може бути така важлива перевага, як добре знання особливостей регіональних ринків, на яких вони працюють. Вони здатні досить чутливо реагувати на потреби ринку, а більшість великих банків дотримуються єдиної кредитно-фінансової політики по всій Україні. Отже, невеликі регіональні банки можуть бути більш конкурентоспроможними, ніж великі всеукраїнські, при наданні окремих видів послуг, оскільки вони спеціалізуються на них і мають можливість обслуговування клієнтів на найвищому рівні. У зв'язку з цим необхідно розробити нові методологічні та практичні підходи до визначення місця і ролі спеціалізованих банків за територіальним

направленням в сучасній українській економіці. Так, в Японії розвинутими є міські, регіональні банки та регіональні банки другого рівня. Центром кредитно-банківської системи виступають міські банки. Регіональні банки є комерційними, однак поступаються їм за обсягом капіталу й операцій. В основному вони розташовані в малих і середніх містах. Регіональні банки другого рівня, як правило, мають невеликі капітали.

В США місцеві банки відіграють велику роль у розвитку економіки, просуваючи банківські продукти по всій території. На рахунок місцевих банків США майже третина невеликих комерційних та промислових кредитів, а також 40% дрібних позик в сфері нерухомості. Велику роль місцеві банки також відіграють в кредитуванні фермерів. Перевага таких банківських інститутів полягає в кредитуванні позичальників, які не мають сформованої кредитної історії, і тому не відповідають формальним критеріям скринінгової оцінки і вимогам моделей оцінки кредитного ризику, що використовують великі банки. Наступною перевагою може бути спосіб взаємодії з клієнтами через персональне обслуговування. Серед недоліків місцевих банків слід виділити: низький рівень власного капіталу, що стримує їх розвиток; відсутність доступу до міжнародного ринку капіталу; часто недиверсифікований кредитний портфель; низький платоспроможний попит на кредитні продукти зі сторони місцевих компаній та приватних осіб.

Наступною проблемою розвитку банківського сектору України є відсутність в інституційній структурі кооперативних банків, які у подальшому стануть фінансовою основою становлення та зростання малого і середнього бізнесу. Так, в Італії кооперативні банки представлені ощадними касами, що займаються акумуляцією дрібних заощаджень та відіграють важливу роль у фінансуванні сільського господарства. У Фран-

ції ще з 1920 року діє Асоціація кооперативних банків Credit Agricole, також існують і кредитні кооперативи, які об'єднують дрібних промисловців та торговців та називаються народними (популярними) банками. Всі кооперативні банки Франції вагомо підтримують розвиток економіки країни, підтримуючи невеликих економічних суб'єктів. У Польщі кооперативні банки залишаються досить важливими для польських хліборобів, хоч і не відіграють важливої ролі в національній банківській системі. У США діють позиково-ощадні асоціації, що надають своїм членам позики на купівлю та будівництво житла, а також кредити фермерам, відтворюючи важливу роль в економіці сільського господарства США. Система фермерського кредиту в США є другою за величиною групою кредиторів сільського господарства та найбільшим кредитором під нерухомість, є приватною власністю банків та асоціацій, які володіють нею на кооперативній основі і не мають права брати депозити. Основне призначення цієї корпорації – продавати цінні папери інвесторам і розміщувати мобілізовані кошти серед фермерів. У Японії діють кредитні асоціації, кредитні кооперативи, трудові кредитні кооперативи. Розгалужену мережу являють собою кредитно-фінансові установи для сільського і лісового господарств. Хоча обсяги наданих через цю мережу позичок невеликі, вона є важливою ланкою для надання операційно-касових послуг населенню. Очевидно, що в розвинутих країнах всього світу кооперативні банки активно функціонують та доповнюють інституційну структуру банківського сектора.

Зауважимо, що відповідно до статті 8 Закону України «Про банки і банківську діяльність» в Україні передбачено створення кооперативних банків за принципом територіальності, які поділяються на місцеві та центральні кооперативні банки. Мінімальна кількість учасників місцевого (у межах області) кооперативного банку має бути не менше 50 осіб. Втім, до цього часу жодного кооперативного банку в Україні не створено, зокрема через відсутність нормативної бази щодо регулювання їхньої діяльності та високі вимоги до капіталу та мінімальної кількості учасників.

Слід зазначити, що в інституційній структурі банківської системи України банки розвитку дотепер так і не розпочали функціонувати повною мірою, незважаючи на тривалі спроби створення законодавчих та операційних умов діяльності. У дослідженнях застерігається, що створений Український банк реконструкції і розвитку не можна вважати інститутом розвитку, він не здійснює довгострокового інвестиційного кредитування і його вплив на економіку є мізерним [6]. Банки розвитку займають важливу нішу в інституційних структурах банківського сектора економік провідних країн світу. Так, Європейський Банк Реконструкції та Розвитку з часу заснування в 1991 році вклав інвестиції більше 110 млрд. євро в 4 500 проекти [7]. Практика їх діяльності орієнтується на вирішення стратегічних завдань підтримки національних економік, зокрема в кредитно-інвестиційному та експортному спрямуванні. Тому вважаємо, що банк

розвитку може стати ключовою банківською установою в Україні – трансформатором фінансових ресурсів у реальний сектор економіки через цілеспрямоване кредитування пріоритетних інвестиційних проектів. У сучасних нестабільних умовах банк розвитку може відіграти роль фінансового провідника процесів економічного відновлення й зростання.

З іншої боку, світовий досвід свідчить, що в сучасних умовах стійкий довгостроковий інституційний розвиток банківських систем залежить більшою мірою не від ресурсних можливостей, які, зрештою, є обмеженими, а від інноваційної активності. З метою підвищення результатів діяльності вітчизняні банківські установи активізують впровадження сучасних інноваційних банківських продуктів і послуг. Банківська система зацікавлена в розвитку безготівкових розрахунків. Достатньо високі темпи розвитку останнім часом спостерігаються в банківському бізнесі на основі карток. Починаючи з 2008 р., активізується інноваційна активність банківської системи у вигляді створення комерційними банками власних платіжних систем. Формування роздрібного сегмента банківського бізнесу, а також фактор зростаючої конкуренції, економії часу та нові засоби комунікації означили появу нової технології – дистанційного банківського обслуговування (ДБО). Віддалене керування рахунком здійснюється (у порядку популярності) через інтернет-банкінг, телебанкінг, е-банкінг, мобільний банкінг. Таким чином, для ДБО характерними властивостями є: доступність, множина каналів доступу, інтерактивність, проведення операцій у режимі реального часу, мінімізація ручної обробки операцій. На сьогодні у вітчизняному банківському бізнесі інтернет-банкінг – найбільш цікавий напрям фінансових інтернет-рішень завдяки широкому спектру банківських послуг і значного потенціалу.

Слід зазначити, що в провідних країнах світу спостерігається формування нової групи банківських інститутів – інтернет-банків. Незважаючи на значні перспективи, сьогодні цей ринок досить обмежений: багато послуг вимагають особистого контакту з клієнтом і детальної перевірки його кредитоспроможності. Тому на сьогодні оптимальним є мати у складі банківської метакорпорації як інтернет-банки, так і традиційні банки з філійною мережею, але з більш активним наданням онлайн-послуг. Але можливо в найближчому майбутньому інтернет-банки займуть свою нішу на ринку банківських послуг без створення їх філій, адже тенденція така, що клієнти віддаляються від банків, вони з комфортом вирішують свої фінансові питання на спеціалізованих соціальних платформах чи при використанні апаратних рішень. Всі платежі та операції виконуються за допомогою сторонніх технологічних платформ, які значно оперативніші та зручніші при оплатах, грошових переводах, оплатах товарів та інше. Прикладами таких інститутів можуть стати ApplePay / Passbook, GoogleWallet, SamsungPay, FacebookPayments, Amazon або «необанк» (нові, модернізовані банки без фізичних відділень, що використовують мобільні додатки та сайти для надання фінансових

послуг), що зможуть забезпечити самим банкам мінімізацію витрат, через що підвищиться швидкість обслуговування, з'являться дешеві тарифи, персональний підхід, а для клієнтів – економія та зручність, так як вартість послуг знижується. Багато експертів вважають, що майбутнє банківської системи саме за необанками. Відносно дистанційних банківських послуг необхідно зазначити, що в умовах пропозиції банків безлічі фінансових послуг, різноманітних і часто аж ніяк не простих, клієнтам в окремих випадках необхідно особисте спілкування, що дозволяє прийняти правильне рішення. Досвід розвинутих країн доводить, що широка мережа відділень банків може існувати паралельно з дистанційним банківським обслуговуванням [8; 9].

Вважаємо за необхідне розглянути також неформальні інститути (інституції), важливість яких при аналізі функціонування подібних, здавалося б, сильно формалізованих систем часто недооцінюється. До них ми відносимо перш за все інститут довіри. Він є визначальним у розвитку банківського сектора держави, від чого залежить успіх функціонування банківських інститутів, а також рівень економічних знань громадян, і як наслідок прояв зацікавленості в їх примноженні. На даному етапі інституційного розвитку банківської системи України інститут довіри не є міцним, адже населення регулярно зіштовхується з негативними наслідками взаємодії з банківськими інститутами (їх раптове банкрутство, обман, високі процентні ставки по кредитах), та вимагає свого покращення, адже населення накопичені гроші недостатньо вкладає в банківські інститути, що стримує розвиток банківської системи. Важливими неформальними інститутами, які є запорукою відновлення довіри до банківської системи України, є: дотримання етики ведення бізнесу, корпоративної культури, культури споживання банківських послуг, бути соціально відповідальним. Вважаємо, що варто удосконалити механізм соціальної відповідальності суб'єктів, винних у банкрутстві банків.

Отже, нинішній етап інституційного розвитку банківської системи України характеризується полівекторними загрозами, що вимагають розроблення та імplementування певних інституційних змін для подальшого ефективного розвитку банківського сектора, але з методологічного інструментарію самоорганізаційних

концепцій слід запозичити в якості обмеження правило заборони, яке свідчить: безглуздо витрачати енергію і час на трансформування (радикальне перетворення) складних систем, тим більше соціально-економічних. Треба просто знати, як вони функціонують, і з мінімальними зусиллями впливати на те, що для них найбільш характерно.

Висновки і пропозиції. Таким чином, аналіз інституційного розвитку банківської системи України показав, що національна банківська система пройшла певні етапи розвитку, перетворившись зі стихійно утвореної маси банків на впорядковану та регульовану інституційну структуру банківської системи. На кожному етапі розвитку банківської системи України відбувалися досить серйозні інституційні зміни в структурі банківського сектора, які у підсумку дозволили створити систему банківських інститутів, що сконцентрувало більшу частину активів і зобов'язань. В результаті проведеного аналізу інституційної структури банківської системи України визначено, що вона потребує вдосконалення у своєму розвитку задля підвищення її ефективності й стабільності, що в свою чергу сприятиме економічному відновленню й подальшому зростанню. Так, банківський сектор України у функціонально-структурному плані значно недосконалий – він об'єднує якісно однакові недиференційовані банківські інститути та не включає в інституційну систему інші важливі інститути, що успішно функціонують в провідних країнах світу (регіональні, місцеві та корпоративні банківські інститути). Вважаємо, що вдосконалення інституційного розвитку банківської системи має передбачати трансформацію системи регулювання і нагляду за банківськими установами відповідно до європейських стандартів. Впровадження банківськими інститутами новітніх банківських послуг також буде сприяти підвищенню конкурентоспроможності й ефективності банківської системи. Важливого значення на сьогодні набуває інститут довіри, який потребує покращення. В свою чергу інститути, що спонукають до успішного виконання банківською системою поставлених завдань та контролюють цей процес, повинні забезпечувати ефективне, справедливе, прозоре, узгоджене законодавство як на рівні Національного банку України, так і на рівні держави.

Список літератури:

1. Офіційний сайт Національний банк України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>.
2. З.М. Руденко. Структурні зміни національного банку України та банківської системи під час кризи 2014–2015 років // Львівський інститут банківської справи УБС НБУ. Науковий вісник НЛТУ України. – 2015. – Вип. 25.7 – С. 205–210.
3. Постанова Правління Національного банку України № 328 від 21.05.2015 р. «Положення про порядок подання відомостей про структуру власності банку». [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.bank.gov.ua>.
4. С.В. Зубкова, Е.И. Мешкова. Какие банки нужны российской экономике? // Банковское дело. – 2014. – № 11. – С. 41–47.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Пшик Б.І. Актуальні проблеми розвитку банківської інвестиційної діяльності в Україні [Електронний ресурс] / Б.І. Пшик, О.О. Печенко // Збірник наукових праць Університету банківської справи Університету НБУ. – 2014. – № 1(16). – Режим доступу: http://fkd.khivs.edu.ua/archive_2%2817%292014_ukr.html.

7. Офіційний сайт Європейського Банку Реконструкції та Розвитку [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.ebrd.com/home>.
8. «Что такое необанки и почему за ними будущее?» // Банковский менеджмент. – 2016. – № 2 – С. 32–40.
9. Ефективність та конкурентоспроможність банківської системи України / (Г.Т. Карчева, Т.С. Смовженко, В.І. Міщенко та ін.); за заг. ред. д-ра екон. наук Г.Т. Карчевої. – Київ: ДВНЗ «Університет банківської справи», 2016. – 276 с.

ПРОБЛЕМЫ, ТЕНДЕНЦИИ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

Исследовано институциональное развитие банковской системы Украины и представлены предложения по его совершенствованию. Выделены этапы институционального развития банковской системы Украины. Рассмотрено институциональную структуру банковской системы Украины на текущем этапе развития. Исследована проблема нехватки разнообразия банковских институтов на банковском рынке Украины. Охарактеризованы формальные и неформальные институты банковского сектора.

Ключевые слова: банковские институты, банковская система, развитие, институциональная структура, инновации.

PROBLEMS, TRENDS AND DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF INSTITUTIONAL DEVELOPMENT OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE

The study investigated the institutional development of the banking system of Ukraine and presented proposals for its improvement. It was identified the stages of institutional development of the banking system of Ukraine. The institutional structure of the banking system of Ukraine at the current stage of its development was considered. It was researched the problem of the lack of diversity of banking institutions in the banking market of Ukraine. Formal and informal institutions of the banking sector were characterized.

Key words: banking institutions, banking system, development, institutional structure, innovations.

УДК 336.71

Сегеда Л.М.

аспірант, викладач кафедри банківської справи,
Тернопільський національний економічний університет

ТРАНСМІСІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ОСНОВА ВПЛИВУ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ НА ПЕРЕБІГ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Стаття присвячена дослідженню сутності трансмісійного механізму грошово-кредитної політики з погляду класичних і неокласичних економічних теорій. В статті здійснено аналіз традиційних і нетрадиційних каналів трансмісійного механізму грошово-кредитної політики. Запропоновано комплексний підхід до побудови структури трансмісійного механізму грошово-кредитної політики враховуючи канали і ефекти трансмісії з огляду на цілі центральних банків і їх монетарних режимів.

Ключові слова: трансмісійний механізм, центральний банк, грошово-кредитна політика, канали монетарної трансмісії, ефекти монетарної трансмісії.

Постановка проблеми. Центральний банк, реалізуючи завдання та цілі грошово-кредитної політики за допомогою усіх доступних інструментів, зумовлює

досягнення передбачуваних та необхідних соціально-економічних показників. Ефективність інструментів грошово-кредитної політики у більшій мірі залежний

від дієвості передавального (трансмісійного) механізму, який від латинського слова *transmission*, означає перехід, передача, механізм, за допомогою якого передається рух. Саме дослідження напрямків і способів передачі імпульсів інструментів грошово-кредитної політики на макроекономічні (ВВП, інфляція) і, навіть, соціально-економічні (рівень безробіття і добробуту) змінні в контексті зміни умов реалізації економічних відносин, зростання фінансових, віртуальних та інформаційних чинників розвитку економіки є надзвичайно актуальним питанням для світової і вітчизняної економічної думки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Складність розуміння етапів, послідовності, узгодженості зв'язків та дії трансмісійного механізму грошово-кредитної трансмісії обумовлює неоднозначні трактування сутності цієї дефініції, дослідженню якої в останні роки присвятили свої праці чимало науковців, серед яких варто відмітити таких вчених як: Гальчинський А.С. [1], Дзюблюк О.В. [2], Каллаур П.В., Комков В.Н., Черноокій В.А. [3], Кейнс Дж.М. [4], Макаренко М.І. [5], Міщенко В.І., Міщенко С.В. [6], Тейлор Дж. [7], Федірко М.М. [8] та ін. Однак згадані вчені при дослідженні трансмісійного механізму грошово-кредитної політики акцентували увагу на певних його компонентах та каналах нехтуючи досвідом представників різних економічних теорій, а також не було надано належної оцінки й нетрадиційним підходам до дослідження каналів монетарної трансмісії.

Постановка завдання. Таким чином метою даної статті є комплексне дослідження сутності трансмісійного механізму грошово-кредитної політики виходячи із аналізу класичних та неокласичних підходів до вивчення його структури і каналів задля створення фундаментальної бази практичної реалізації грошово-кредитної політики в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Так, основоположником ідеї трансмісійного механізму грошово-кредитної політики вважається англійський економіст Дж.М. Кейнса, який першим запропонував поняття трансмісійного механізму грошово-кредитної політики як систему змінних, що через пропозицію грошей впливають на економічну активність [4].

Однак, на наш погляд, теоретичні підвалини трансмісійного механізму грошово-кредитної політики зародилися ще в часи розвитку класичної кількісної теорії грошей та класичної економічної школи, де активно досліджувалася грошова трансмісія. Так, одним із перших економістів, який досліджував передавальні властивості маси грошей був Ж. Боден, який висунув ідею залежності рівня цін від кількості благородних металів. Ідеї Ж.Бодена були розвинуті в теоріях Дж. Локка та Д. Юма, які твердили, що основним чинником, що визначає вартість грошей є їх кількість, а подвоєння кількості грошей в обігу призводить до подвоєння абсолютного рівня всіх цін (т. з. «постулат однорідності»). Пізніше важливий внесок в розвиток теорії грошової трансмісії внесли класики економічної теорії А. Сміт і

Д. Рікардо, які обґрунтували товарну природу грошей вважаючи гроші технічним посередником при обміні товарів, а збільшення чи зменшення їх кількості однією із головних причин зміни цін в економіці. Підсумовував дослідження класиків економічної теорії І. Фішер, який на початку XX століття математично відобразив механізм грошової трансмісії вивівши рівняння обміну:

$$MV = PQ,$$

де M – кількість грошей в обороті;

V – швидкість обігу грошей за певний період;

P – середній рівень цін;

Q – фізичний обсяг товарів і послуг, що реалізовані за цей період

За допомогою даного рівняння І. Фішер намагався математично довести постулати класичної кількісної теорії грошей щодо прямопропорційного впливу маси грошей на зміну товарних цін. Однак, на відміну від своїх посередників І. Фішер розширив межі грошової трансмісії від впливу грошей на товарні ціни до впливу грошей на економіку, тобто номінальний ВВП (PQ).

Таким чином механізм грошової трансмісії в теоретичних обґрунтуваннях класиків економічної теорії зводився до технічного впливу грошей на зміну рівня товарних цін шляхом дії грошового каналу напрямками впливу якого були ціни (Ж. Боден, Дж. Локк, Д. Юм, А. Сміт, Д. Рікардо) та валовий внутрішній продукт (І. Фішер). Окрім цього, варто зауважити, що в силу своїх переконань про саморегульовану економіку класики економічної теорії підкреслювали неконтрольованість грошової трансмісії з боку державної влади. Неконтрольованість грошової емісії та грошової трансмісії неодноразово призводило до негативних наслідків для національних економік (Німеччина, Австрія, СРСР (1921–1924 рр.)) [9, с. 99–102].

Дослідження передавального механізму грошово-кредитної політики активно розпочалося після Великої депресії в США 1929–1933 років та знайшло своє відображення в працях Дж. Кейнса. Аналізуючи причини і наслідки Великої депресії та економічну політику Кейнс говорив: «Нашим кінцевим завданням є вибір змінних, які зможуть перебувати під свідомим контролем або управлінням центральної влади, в тій реальній системі в якій ми живемо» [4]. До таких змінних Кейнс відносив процентну ставку і перевагу ліквідності, тобто попит на гроші [9]. Він вважав, що грошово-кредитне регулювання і зміна обсягу грошової пропозиції впливає на виробництво тільки шляхом впливу на інвестиційний процес і тільки в тому випадку, якщо вона здатна змінити психологічну ситуацію на грошовому ринку, знизивши норму процента. Тобто, окрім розширення ролі грошової трансмісії, на відміну від класичної школи економіки, Дж. Кейнс обґрунтував основні засади трансмісійного механізму, який розглядався ним як керований (грошово-кредитне регулювання) та цілеспрямований (досягнення зміни переваги ліквідності, процентної ставки, випуску продукції і, в кінцевому підсумку, зниження рівня безробіття) вплив імпульсів грошово-кредитної політики на макроекономіку.

мічні змінні і макроекономічну динаміку. Така концепція трансмісійного механізму в різних інтерпретаціях зберігається до сьогоднішнього дня.

Аналізуючи підходи Дж. Кейнса до обґрунтування сутності трансмісійного механізму грошово-кредитної політики можна зробити висновок, що в структуру трансмісійного механізму було включено не лише грошовий канал, який передбачав зміну грошової пропозиції, але й очікувальний канал, який використовувався для впливу на психологічні рішення суб'єктів ринку щодо надання переваги ліквідності визначаючи мотиви попиту на гроші: транзакційний, застережний та спекулятивний.

Таким чином, Дж. Кейнс, на відміну від класиків економічної теорії, значно ширше підійшов до обґрунтування сутності трансмісійного механізму грошово-кредитної політики довівши, що гроші (грошова пропозиція) можуть бути реальним інструментом влади в сфері стимулювання економічного зростання, адже вони впливають не тільки на рівень товарних цін, а й на рівень цін (норма процента) фінансових активів, які можуть використовуватися для інвестицій в основний капітал і, таким чином збільшувати випуск продукції. Основною заслугою Дж. Кейнса при розгляді трансмісійного механізму грошово-кредитної політики є формування чіткої структури і цілей механізму, а також виділення каналу очікувань, який поряд із зміною пропозиції грошей має вплив на процентну ставку та процеси інвестування. Однак внаслідок можливостей потрапляння економіки в «ліквідну пастку», коли зниження відсоткових ставок не сприяють зростанню інвестицій, трансмісійний механізм грошово-кредитної політики в кейнсіанській теорії отримав другорядне значення поряд з фінансово-бюджетною політикою, яка на думку Кейнса є більш дієвою в період економічних криз оскільки дозволяє швидше збільшити номінальний ВВП.

Кейнсіанська теорія стала предметом довгих дискусій і фундаментом для формулювання монетаристської теорії, яка передбачала відносну автономність грошово-кредитної політики та окреслювала її переваги над фінансовою політикою. Монетаристські підходи до розуміння сутності трансмісійного механізму грошово-кредитної політики ґрунтуються на перевірці тісноти кореляційного зв'язку між обсягом грошової маси (M) і номінальним ВВП (Y), однак ігноруються напрямки та фактори впливу грошової маси на ВВП. Виходячи із постулатів монетаризму щодо саморегульованості ринкової економіки, представники монетаристської теорії розділяють економічну систему на дві складові: власне економічну систему, що відображає внутрішньо збалансований ринковий сектор економіки, та систему грошових відносин, її екзогенний сектор – джерело дестабілізації [1, с. 4].

Відповідно до цього монетаристами сформовано основну теоретичну концепцію антициклічної політики: по-перше, антициклічна політика не зачіпає процесів, що відбуваються безпосередньо у сфері виробництва.

У монетаристів ця сфера представлена як “чорний ящик”, вміст якого навмисно ігнорується. Монетарну теорію, заявляють вони, має цікавити лише “вхід” і “вихід” із цього “ящика”, тобто виключно сфера обігу;

по-друге, монетарна теорія циклу базується на принципі прямого впливу динаміки грошової маси на індекс цін і відповідно до цього – номінального вираження ВВП.

Тому логічна конструкція монетаристської побудови антициклічної політики формулюється так: збалансований розвиток економіки потребує неухильного забезпечення сталого і стабільного збільшення грошової маси.

Звідси золоте правило монетаризму: темп зростання грошової маси має бути приблизно постійним (3-5% за рік); він не повинен залежати від коливань економічної кон'юнктури [1, с. 4].

Таким чином, виходячи із основних постулатів монетаризму трансмісійний механізм грошово-кредитної політики за своєю суттю є подібним до механізму грошової трансмісії класиків економічної теорії, адже покликаний відобразити передачу імпульсів від грошової маси до номінального ВВП та індексу цін без деталізації каналів самої передачі імпульсів.

Тим не менше, основною заслугою монетаристської теорії у формування підходів до розуміння сутності трансмісійного механізму грошово-кредитної політики є доведення, через математичні розрахунки, важливості грошово-кредитної політики, як основного елементу антициклічної політики держави, яка шляхом ефективного регулювання приросту грошової маси зможе корегувати динаміку номінального ВВП та індексу цін в залежності від фази ділового циклу.

Розглянуті теоретичні концепції трансмісійного механізму грошово-кредитної політики отримали свій розвиток в рамках новітніх економічних теорій, зокрема в частині обґрунтування сутності каналів монетарної трансмісії. В цьому контексті канали трансмісійного механізму грошово-кредитної політики прийнято поділяти на традиційні та нетрадиційні.

Так, до традиційних каналів грошово-кредитної політики відносяться процентний, зміни цін на активи, кредитний, валютний та очікувальний канали.

Отож, **процентний канал** здійснює вплив на вибір економічними агентами строкової структури заощадження і споживання, адже зміна вартості кредитних ресурсів впливає на можливості залучати підприємствами і населенням певні обсяги кредитних коштів для здійснення інвестицій у виробництво або купівлю необхідних товарів і послуг. Зміна ставок за депозитами комерційних банків, відповідно впливає на динаміку заощаджень населення, а в цілому динаміка короткострокових процентних ставок впливає на характер попиту економічних агентів на гроші: транзакційний, застережний та спекулятивний. Таким чином, шляхом регулювання процентних ставок центральний банк може регулювати інвестиційну активність економічних агентів і, в підсумку, динаміку номінального ВВП.

Зміна цін на активи, які належать домашнім господарствам призводять до зміни їх добробуту, а це впливає на їх рішення щодо заощаджень, споживання та інвестицій. Зміна цін на активи підприємств збільшують або зменшують обсяги ресурсів, які можуть бути спрямовані в інвестиції. Окрім цього, зниження цін на активи підприємств і населення знижують обсяги ліквідних коштів, які можуть бути спрямовані на погашення заборгованості за кредитами перед банками, що ускладнює виплату процентів і, відповідно, призводить до зниження споживання і обсягу нових запозичень.

Кредитний канал визначає вплив грошово-кредитної політики центрального банку на доступність ресурсів на грошових ринках через дію монетарних інструментів на зміну пропозиції кредитних ресурсів банківською системою, що залежить від наявних у неї вільних резервів. Зміст даного каналу передбачає формування за допомогою відповідних інструментів центрального банку експансіоністського або рестрикційного напрямку монетарної політики, що позначається на зростанні чи зниженні обсягу кредитних ресурсів банків, що в свою чергу відображається на динаміці інвестицій і споживчих витрат, призводячи до зміни сукупного попиту і виробництва

Канал валютного курсу відображає вплив грошово-кредитної політики на сукупний попит (чистий експорт) і сукупну пропозицію (внутрішня вартість імпорту) через зміну курсу національної валюти. Дана зміна передбачає, що у разі девальвації національної валюти відбувається здешевлення вітчизняних товарів порівняно із імпортними, що веде до збільшення чистого експорту, а відтак сприяє зростанню сукупного попиту і виробництва, а у разі ревальвації вказані процеси набувають зворотної спрямованості, тобто при зміцненні курсу вітчизняні товари стають дорожчими порівняно з імпортними, що спричиняє зміни сукупного попиту і чистого експорту.

Канал очікувань пов'язаний із тими результатами, які відображають зміну уявлень економічних агентів про майбутнє упродовж певного періоду часу. Наявність негативних очікувань економічних суб'єктів може зумовити порушення у роботі передавального механізму монетарної політики, нівелювати вплив інструментів грошово-кредитної політики, спричинити значне відхилення фактичних значень від цільових показників монетарної політики [2, с. 60–62].

Зазначені канали трансмісійного механізму використовуються Національним банком України в процесі реалізації грошово-кредитної політики, а також більшістю вітчизняних вчених, однак в економічній літературі знайшли своє відображення і нетрадиційні канали монетарної трансмісії (табл. 1).

Як видно з таблиці 1, більшість нетрадиційних каналів трансмісійного механізму грошово-кредитної політики побудована на основі традиційних каналів та відображає певний ефект впливу традиційного каналу на макроекономічні і соціальні змінні. Однак, не зва-

жаючи на вузький зміст нетрадиційних каналів трансмісійного механізму грошово-кредитної політики, на наш погляд, вони дозволяють здійснити широкий аналіз ефективності грошово-кредитної політики в цілому відображаючи як позитивні, так і негативні ефекти монетарної трансмісії.

Варто зауважити, що окрім власне теоретичних підходів до обґрунтування сутності та структури трансмісійного механізму грошово-кредитної політики вагоме значення мають і практичні підходи до реалізації грошово-кредитної політики, наприклад, такі як таргетування інфляції Європейським центральним банком (обґрунтовує зміну каналів трансмісійного механізму грошово-кредитної політики в залежності від цілей центрального банку та існуючого монетарного режиму), а також політика кількісного пом'якшення ФРС США, ЄЦБ, Банк Японії Банк Англії (яка передбачає розширення ролі каналів монетарної політики та їх конфігурацію через застосування механізмів прямого викупу активів у фінансового і не фінансового секторів економіки).

З цих позицій в економічній літературі пропонується велика кількість визначень сутності трансмісійного механізму грошово-кредитної політики, зокрема Дж. Тейлор під трансмісійним механізмом грошово-кредитної політики розуміє процес досягнення змін у монетарній політиці, що потягнуть за собою зміни доходів та рівня інфляції [7]. Каллаур П.В., Комков В.Н. та Черноокий В.А. трансмісійний механізм грошово-кредитної політики трактують як сукупність ланцюгових макроекономічних змінних, за якими передається вплив змін у грошово-кредитній політиці [9, с. 7]. Варто зауважити, що згадані автори досить спрощено підходять до пояснення суті трансмісійного механізму грошово-кредитної політики відображаючи у своїх визначеннях просту передачу імпульсів монетарних інструментів на певні макроекономічні змінні, однак не зазначають ані цілей грошово-кредитної політики, ані ефектів дії інструментів, ані каналів, за допомогою яких доносяться такі цілі. Виходить, що механізм політики (а політика має конкретні цілі) діє сам по собі, хаотично передає імпульси.

Більш широкого підходу дотримується вітчизняний вчений Міщенко В.І., який під трансмісійним механізмом грошово-кредитної політики розуміє механізм передачі імпульсів інструментів грошово-кредитної політики центрального банку на економічні змінні, починаючи з впливу на фінансовий сектор, а надалі через складну сукупність каналів прямої та зворотної дії на макроекономіку в цілому, але перш за все, на основні макропоказники, цінову динаміку, стан грошового ринку та економічне зростання [6]. Подібними за змістом є визначення трансмісійного механізму грошово-кредитної політики й таких вчених як: Макаренко М.І. [5]. та Федірко М.М. [8, с. 221]. Запропоновані визначення за своєю суттю є найширшими, адже відображають процес впливу всіх інструментів грошово-кредитної політики (хоча і не перелічують їх)

Таблиця 1

Характеристика нетрадиційних каналів трансмісійного механізму грошово-кредитної політики

Канал	Представники	Сутність каналу	Коментар автора
Канал добробуту	Ф. Модільяні, А. Ендо	Добробут домогосподарств виступає як детермінант споживчих витрат і носить циклічний характер. Циклічність своїм діям створюють самі центральні банки, гілки державної влади, великий бізнес і пересічні інвестори, реагуючи на демографічні, соціально політичні та технологічні фактори. Зміна процентної ставки впливає на цінність довгострокових фінансових активів, в яких розміщуються заощадження.	Добробут домогосподарств згідно з твердженням вчених залежить від динаміки зміни процентної ставки, яка впливає на цінність довгострокових фінансових активів, в яких розміщуються заощадження, а отже канал добробуту посідає в собі два традиційних канали монетарної трансмісії: процентний канал і канал зміни цін на активи. З іншого боку канал добробуту за своєю суттю відображає кінцевий результат зміни процентної ставки, а тому може вважатися ефектом добробуту, а не каналом, який передбачає напрямки зміни монетарного індикатора.
Балансовий канал	І. Фішер, Б. Бернанке, М. Гертлер	Попірення стану балансів економічних агентів (зниження вартості активів) призводить до зменшення кредитних потоків і, відповідно, сукупного попиту в короткостроковому періоді і сукупної пропозиції в довгостроковому. Відзначимо, що погіршення балансів володіє сильною зворотною зв'язкою, тому що скорочення продажів і зайнятості призводить до подальшого ослаблення грошових потоків та зменшення вживання в майбутньому.	Даний канал також відображає ефект зміни цін на активи, а не саму зміну цін на активи шляхом зміни ставок грошового ринку як монетарних індикаторів. Таким чином, балансовий канал І. Фішера, Б. Бернанке та М. Гертлера не може вважатися каналом трансмісійного механізму грошово-кредитної політики за своєю суттю, а є лише балансовим ефектом традиційного каналу – каналу зміни цін на активи.
Канал фінансового акселератора	Б. Бернанке, М. Гертлер, С. Гілкріст	Фінансовий акселератор працює через чисте багатство позичальника. Зниження ставок збільшує чисте багатство компанії (сума вартості ліквідних і застава вартість неліквідних активів), оскільки збільшується вартість активів позичальника. Це призводить до того, що поліпшується кредитоспроможність позичальника і при інших рівних умовах обсяг кредитів, одержуваних позичальником, може вирости. А зростання кредитів веде до збільшення інвестицій, що фінансуються фірмою, отже, до збільшення випуску.	Так званий канал фінансового акселератора також відображає один із ефектів впливу традиційного процентного каналу і каналу зміни цін на активи на вартість активів фірм. Оскільки його суть зводиться до встановлення залежності між збільшенням вартості фірми і збільшення випуску, то він не відображає напрямку прямого впливу зміни монетарного індикатора на макроекономічну зміну, а лише один із ефектів, який не завжди залежить від зміни монетарного індикатора (на вартість фірми впливає її інноваційність, масштаб і ефективність діяльності).
Канал споживання	Р. Брумберг, Ф. Модільяні, А. Ендо	Зміна в споживанні внаслідок зміни відносних цін в економіці розкладається на два ефекти: ефект багатства і ефект заміщення. Напрямок ефекту заміщення завжди «негативний», тобто у відповідь на зростання (відносної) цін товару споживач знизить його споживання. Тобто при зниженні ставки відсотка бюджетне обмеження стає більш пологим, і має місце підвищення сьогодишнього споживання домогосподарством, і навпаки. Напрямок ефекту багатства в загальному є не визначеним і залежить від уподобань агента, а також умов щодо його первісного багатства.	Виякромлення каналу споживання трансмісійного механізму грошово-кредитної політики зумовлена необхідністю аналізу впливу її інструментів та наслідків зміни монетарних індикаторів на динаміку споживання. Канал споживання об'єднує в собі два ефекти зміни відсоткової ставки – ефект заміщення і ефект багатства, що відображає один із напрямків впливу традиційного процентного каналу монетарної трансмісії на споживання і сукупний попит.
Канал прийняття ризику	Л. Гамбакорта, Е. Алтунбас, Д. Маркес-Ібанес	Суть даного каналу полягає в тому, що зниження процентних ставок збільшує цінні заставну вартість активів, так як майбутні грошові потоки дисконтуються за нижчим відсотком, і цей процес трансформується в більш позитивну оцінку очікуваних ризиків. Як наслідок банки збільшують видачу нових позик, при цьому знижуються стимули банків щодо детального аналізу кредитоспроможності позичальників. Зниження ставок робить короткострокові кошти дешевшими, і це, укупі з низькими доходами на державні цінні папери, може вплинути на бажання банків прийняти на себе більше ризиків. Так як розмір процентних ставок є відображенням очікуваної прибутковості, то зниження ставок означає більш низькі доходи в майбутньому. Отже, низькі ставки стимулюють банків брати на себе більше ризиків для отримання більшого доходу.	Канал прийняття ризику не може вважатися каналом трансмісійного механізму грошово-кредитної політики, адже він, як і більшість новітніх каналів монетарної трансмісії відображає лише окремий ефект традиційного каналу, в даному випадку – негативний ефект процентного каналу. Варто погодитися з авторами і прихильниками так званого каналу прийняття ризику про те, що зниження процентних ставок окрім стимулюючого впливу на динаміку кредитування і номінального ВВП може мати негативний вплив на ризиковість кредитних операцій банків, що є одним із ефектів впливу процентного каналу на функціонування банківської системи, який безумовно потрібно враховувати центральним банкам при аналізі ефективності трансмісійного механізму грошово-кредитної політики.
Депозитний канал	І. Дречслер, А. Савов, П. Счнابل	Сутність даного каналу описана на основі банківської системи США. Так, зростання ставки за федеральними фондами в США призводить до відтоку депозитів з банківської системи внаслідок нерівномірного збільшення спредів за різними видами депозитів. Дані по США вказують на те, що відсоток за високоліквідними депозитами до запитання збільшується в більшій мірі, ніж відсоток за строковими депозитами, що приносить процентний дохід. Як наслідок, строкові депозити стають більш дорогими з точки зору зберігання, ніж ліквідні активи. Відповідно до моделі І. Дречслера, А. Савова, П. Счнабла економічні агенти переключаються з володіння депозитами на користь зберігання готівки і далі переводять готівку в більш дохідні, але менш ліквідні активи, наприклад, акції та облігації, які перебувають в обігу на вторинному ринку. В результаті має місце зниження кредитування, інвестицій і випуску	Як і в інших новітніх каналах трансмісійного механізму грошово-кредитної політики в основі депозитного каналу покладено певну частину традиційного процентного каналу, яка відображає ефекти впливу зміни ключової процентної ставки центрального банку на динаміку банківських депозитів. Авторами підтверджується залежність зростання процентної ставки центрального банку і обсягів трансформації банківських депозитів в менш ліквідну форму (акції та облігації), що призводить до зниження кредитування, інвестицій і випуску. З точки зору аналізу ефективності трансмісійного механізму грошово-кредитної політики такий ефект процентного каналу потрібно обов'язково враховувати. Однак, при цьому варто зауважити, що він повністю реалізується в розвинутих країнах, де функціонує розвинутий фондовий ринок, в країнах, що розвиваються фондовий ринок заміняється валютним.

Джерело: складено автором на основі [10; 11; 12]

через певні канали прямої і зворотної дії на макроекономічні змінні. Заслугою авторів даних визначень є те, що вони враховують зворотню дію каналу, однак, на наш погляд, зворотна дія каналу на інструмент грошово-кредитної політики чи монетарний індикатор відображає не що інше як ефект впливу інструмента на макроекономічну змінну, адже канал впливу інструментів є прямий, оскільки використовується центральним банком для зміни того чи іншого макропоказника і досягнення тієї чи іншої цілі.

Аналізуючи наукові підходи до пояснення суті трансмісійного механізму в рамках класичних, неокласичних та сучасних теорій, а також практичні аспекти реалізації грошово-кредитної політики в умовах фінансово-економічних криз і пасток ліквідності можна зробити висновки про еволюцію та підвищення ролі трансмісійного механізму в реаліях сьогодення.

На наш погляд, сутність трансмісійного механізму грошово-кредитної політики випливає із базових основ її реалізації:

1) обов'язкова наявність цілі. Оскільки йде мова про механізм політики, а політика (від грецької (політік) – державна діяльність, мистецтво управління державою і суспільством, виконання певного набору цілей державою як організацією) є цілеспрямованою дією певного органу державної влади на об'єкт управління (державу, економічну систему, банки, фірми тощо), то дія самого механізму грошово-кредитної політики залежить від її цілей. Механізм не може діяти сам по собі, оскільки всі рішення центральних банків в частині застосування того чи іншого монетарного інструменту чи зміни того чи іншого монетарного індикатора переслідують конкретну ціль як законодавчо закріплену (стабільність грошової одиниці, стабільність цін), так і в залежності від поточної ситуації на грошово-кредитному ринку (погіршення фінансової стійкості банків, кредитний бум, відтік депозитів);

2) визначене коло інструментів грошово-кредитної політики, за допомогою яких повинні бути досягнуті задекларовані цілі. Практика реалізації грошово-кредитної політики в умовах світової-фінансової кризи 2008–2009 років та в процесі подолання її наслідків доводить нам про повну заміну класичного інструментарію на нетрадиційні інструменти такі як прямий викуп активів як в банківських, так і нефінансових корпорацій. Такий стан речей зобов'язує економічну науку широко підходити до вивчення інструментарію грошово-кредитної політики враховуючи нетрадиційні інструменти прямої дії.

3) визначений перелік каналів, через які передаються імпульси впливу як інструментів грошово-кредитної політики, так і монетарних індикаторів не тільки на макроекономічні змінні, але й на соціальні. В цьому контексті виникає цілком резонне запитання. А чи не тотожними є поняття інструмент грошово-кредитної політики і монетарний індикатор? Аналізуючи вітчизняну та зарубіжну літературу і законодавчі акти, переважна більшість авторів виокремлює три класичних

інструменти грошово-кредитної політики як: політика обов'язкових резервів, процентна політика, операції на відкритому ринку. Тобто у зв'язку із складним механізмом впливу центрального банку на грошовий ринок зокрема і економіку в цілому інструменти грошово-кредитної політики описуються як «політика» і відображають зміну динаміки монетарних індикаторів в залежності від цілей і ситуації на грошово-кредитному ринку. Наприклад, у зв'язку із погіршенням ліквідності банківських установ центральний банк може знижувати норму обов'язкового резервування і ключову відсоткову ставку з метою підвищення рівня ліквідності, а в умовах кредитного буму – навпаки підвищувати процентні ставки з метою недопущення перегріву економіки. За таких умов монетарний індикатор з одного боку є основним об'єктом впливу інструмента грошово-кредитної політики, а з іншого – орієнтиром для всіх економічних агентів. У випадку довгострокового збереження сталої величини монетарних індикаторів, вони стають тими орієнтирами розвитку економіки, які формують позитивні чи негативні ділові очікування. Таким чином монетарний індикатор може мати вплив на стан економіки не залежно від впливу на нього інструменту грошово-кредитної політики, що, відповідно вимагає включити його у визначення трансмісійного механізму грошово-кредитної політики.

4) ефект впливу інструментів та каналів грошово-кредитної політики на макроекономічні і соціальні змінні та очікування економічних агентів. В таблиці 1 відзначалося доцільність виокремлення зворотної дії каналів грошово-кредитної політики, та запропоновано називати таку дію – ефектами інструментів та каналів грошово-кредитної політики. Серед основних таких ефектів варто виокремити наступні: ефект добробуту, балансовий ефект, ефект фінансового акселератора, ефект споживання, ефект прийняття ризику, депозитний ефект.

Таким чином, виходячи із вищенаведеного, під трансмісійним механізмом грошово-кредитної політики потрібно розуміти процес цілеспрямованого впливу певного поєднання інструментів грошово-кредитної політики (в залежності від ситуації на грошовому ринку та в економіці) на макроекономічні і соціальні змінні шляхом передачі імпульсів зміни монетарних індикаторів через вибрані передавальні канали, а також шляхом активізації ефектів прямої і зворотної дії на поведінку економічних агентів з метою досягнення задекларованих цілей.

В теорії і на практиці функціонування трансмісійного механізму грошово-кредитної політики відбувається в декілька етапів (рис. 1):

1. Вибір цілей грошово-кредитної політики відповідно до яких вибирається монетарний режим (таргетування грошових агрегатів, таргетування валютного курсу, таргетування інфляції, грошово-кредитна політика без номінального якоря);

2. Вибір монетарного режиму та проміжних цілей грошово-кредитної політики (валютна чи курсова стабільність).

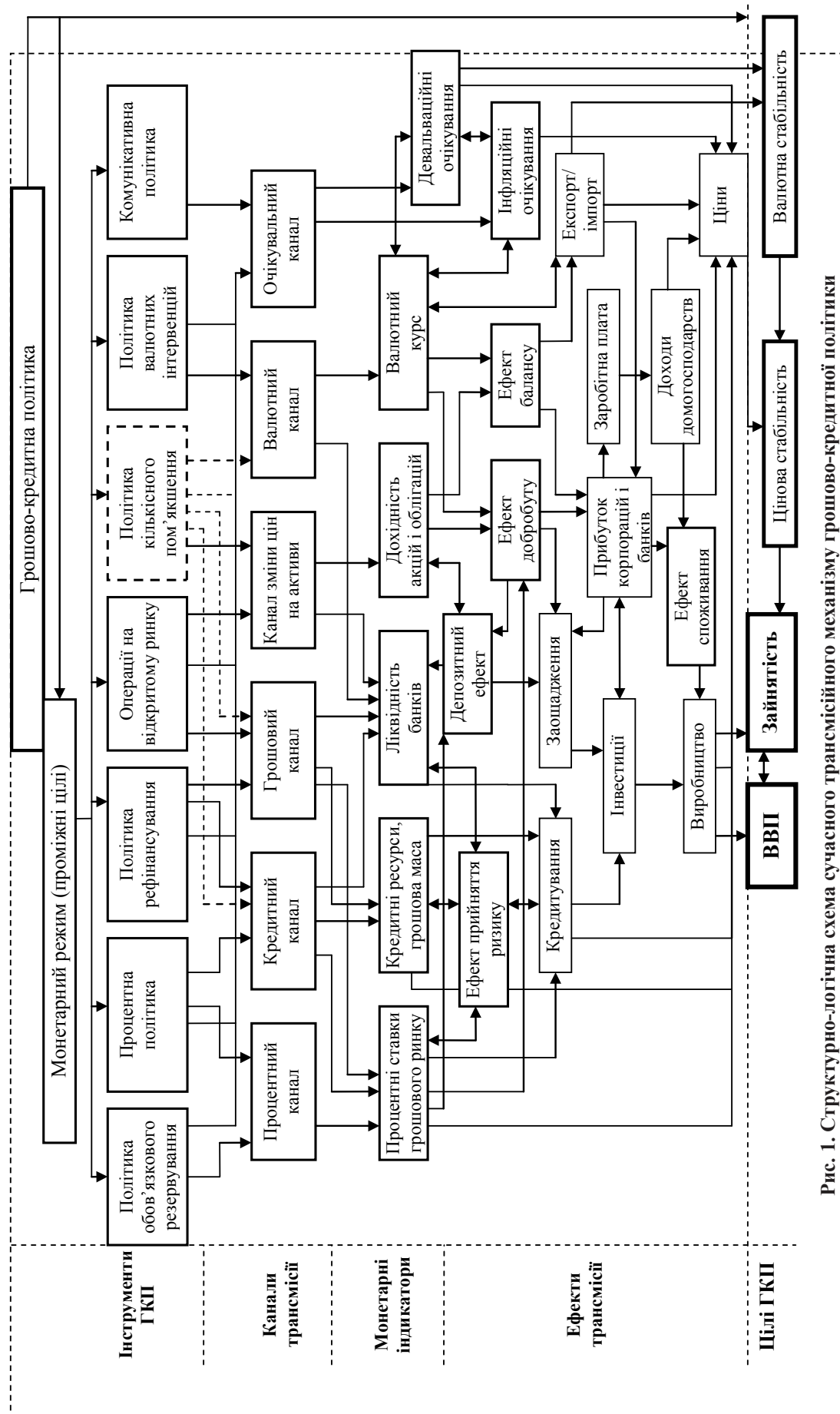


Рис. 1. Структурно-логічна схема сучасного трансмісійного механізму грошово-кредитної політики

3. Вибір каналів монетарної трансмісії. На практиці, всі канали монетарної трансмісії є задіяними в процесі передачі імпульсів інструментів грошово-кредитної політики, однак відповідно до монетарного режиму один чи декілька каналів монетарної трансмісії є головними. Наприклад, при таргетуванні грошових агрегатів, грошовий і кредитний канал будуть головними, при таргетування валютного курсу – валютний канал тощо.

4. Вибір монетарних індикаторів як об'єктів впливу інструментів грошово-кредитної політики. Серед головних монетарних індикаторів варто відмітити: процентні ставки грошового ринку, обсяг кредитів та грошової маси, ліквідність банків, дохідність акцій і облігацій, валютний курс.

5. Прояв впливу інструментів грошово-кредитної політики та монетарних індикаторів через канали трансмісії на макроекономічні змінні, які виражається в дії певних ефектів на доходи, споживання, заощадження та інвестиції. Так, ефект добробуту виникає внаслідок зростання ставок дохідності за акціями та облігаціями, а також внаслідок зниження процентних ставок за кредитами та ревальваційних тенденцій, що призводять до зростання вартості фірм. Ефект добробуту посилюється балансовим ефектом, який призводить до зростання прибутковості фірм, зростання заробітних плат, заощаджень і споживання, а також інвестицій.

Балансовий ефект проявляється в збалансуванні експорту та імпорту, що позитивно впливає на динаміку валютного курсу і курсову стабільність в цілому. Зростання прибутку фірм і банків, заощаджень призводить до зростання інвестицій, а отже і виробництва. Зміна норми заощаджень разом із зміною процентних ставок породжують депозитний ефект, який відображається на ліквідності банківської системи та обсягах кредитування. Зростання прибутків, заробітних плат та сукупних доходів призводить до активізації ефекту споживання, який стимулює попит на товари, а отже призводить до зростання виробництва. Особливу увагу варто приділити ефекту прийняття ризику, який містить негативний підтекст, оскільки відображає ситу-

ацію коли в умовах низьких відсоткових ставок та доступності кредитів рефінансування банки з метою розширення своєї діяльності та отримання високих прибутків знижують вимоги до кредитоспроможності позичальників і, таким чином, беруть на себе вищий ризик, що в цілому може негативно позначитися на стійкості і ліквідності банківської системи та призвести до кризи. Однак процентний і кредитний канал майже завжди є головними каналами трансмісійного механізму грошово-кредитної політики здійснюючи вплив на обсяги банківського кредитування і, в кінцевому підсумку на інвестиції.

Важливе місце в сучасні грошово-кредитній політиці займає комунікативна політика в ході реалізації якої центральний банк, шляхом попереднього оголошення своїх намірів, може керувати діловими очікуваннями економічних агентів, і таким чином, не змінювати значення головних монетарних індикаторів або змінювати їх в незначному діапазоні. Ефекти девальваційних та інфляційних очікувань разом із зміною балансу експорту та імпорту впливають на валютну стабільність, а разом із процентними ставками грошового ринку, обсягом грошової маси, доходами фірм і домашніх господарств впливають на рівень цін, які разом із курсовою динамікою відображають рівень цінової стабільності. Всі ефекти та канали в сукупності спрямовані на стимулювання інвестицій та досягнення стратегічних цілей грошово-кредитної політики – зростання ВВП і зайнятості.

Висновки. Побудована нами структура трансмісійного механізму грошово-кредитної політик спрямована на розширення меж теоретичного та практичного аналізу передавальних процесів в сфері реалізації грошово-кредитної політики, а також на формування комплексної оцінки грошово-кредитної політики та грошово-кредитного регулювання в державі.

Перспективними напрямками дослідження в цій сфері є дослідження практичної реалізації грошово-кредитної політики в Україні та підвищення дієвості її інструментів з огляду на перманентні кризові явища у вітчизняній банківській системі.

Список літератури:

1. Гальчинський А.С. Основи кейнсіанської моделі регулювання економічного циклу. Питання теорії // Вісник НБУ. – № 1. – 2009. – С. 3–7.
2. Дзюблук О.В. Перспективи оптимізації трансмісійних механізмів грошово-кредитної політики в період кризових явищ на фінансових ринках / О.В. Дзюблук // Фінанси, облік і аудит. – 2012. – Вип. 19. – С. 55–64.
3. Каллаур П.В., Комков В.Н., Черноокій В.А. Механізм трансмісії денежно-кредитної політики в економіці республіки Беларусь // Белорусский экономический журнал. – 2005. – № 3. – С. 4–16.
4. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс. – М.: Гелиос АРВ, 1999. – 352 с.
5. Макаренко М.І. Вразливість механізму монетарної трансмісії до макроекономічних шоків // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» / [Електронний ресурс] http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2018/4.pdf.
6. Міщенко В.І., Міщенко С.В. Удосконалення дії каналів трансмісійного механізму грошово-кредитної політики в Україні в умовах переходу до таргетування інфляції. В.І. Міщенко, С.В. Міщенко [Електронний ресурс]. – 2015. – Режим доступу: <https://irbis-nbuv.gov.ua>.
7. Taylor J.B. The monetary transmission mechanism: an empirical framework // Journal of economic perspectives. – 1995. – Vol.9. – № 4. – 11–26 p.

8. Федірко М. Трансмісійний механізм монетарної політики Європейського валютного союзу // Світ фінансів. – 2012. – № 4. – С. 218–230.
9. Семитуркин О. Развитие методов исследования трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики // Экономическая политика. – 2013. – № 2. – С. 97–108.
10. Drechsler I. The deposits channel of monetary policy / I. Drechsler, A. Savov and P. Schnabl // The Quarterly Journal of Economics. – 2017. – Vol 132(4). – P. 1819–1876.
11. Altunbas Y. Securitization and the Bank Lending Channel / Y. Altunbas, L. Gambacorta, D. Marqués // European Central Bank Working Paper. December – 2007. – No 838. – P. 46.
12. Мехдиев Х.О. Трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики: канал принятия риска // Экономика, Статистика и Информатика / Вестник УМО. – С. 67–70.

ТРАНСМИССИОННЫЙ МЕХАНИЗМ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КАК ОСНОВА ВЛИЯНИЯ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА НА ТЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Статья посвящена исследованию сущности трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики с точки зрения классических и неоклассических экономических теорий. В статье осуществлен анализ традиционных и нетрадиционных каналов трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики. Предложен комплексный подход к построению структуры трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики учитывая каналы и эффекты трансмиссии, а также цели центральных банков и их монетарных режимов.

Ключевые слова: трансмиссионный механизм, центральный банк, денежно-кредитная политика, каналы монетарной трансмиссии, эффекты монетарной трансмиссии.

TRANSMISSION MECHANISM OF MONEY-CREDIT POLICY AS THE BASIS OF THE INFLUENCE OF THE CENTRAL BANK ON THE CIRCUMSTANCES OF ECONOMIC PROCESSES

The article is devoted to the study of the essence of the transmission mechanism of monetary policy in the context of classical and neoclassical economic theories. The article analyzes the traditional and non-traditional channels of the monetary mechanism of the transmission mechanism. We propose a comprehensive approach to construction of the structure of the monetary policy transmission mechanism, which includes channels and effects of transmission, taking into account the goals of central banks and their monetary regimes.

Key words: transmission mechanism, central bank, monetary policy, channels of monetary transmission, effects of monetary transmission.

УДК 658.14.17

Яцук О.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Таврійський державний агротехнологічний університет

Захарова Н.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Таврійський державний агротехнологічний університет

ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА ТА МЕТОДИКА ЙОГО ОЦІНКИ

Розглянуто основні підходи до визначення сутності фінансового стану підприємства як у нормативно-правових документах, так і у працях науковців. Виділено основні групи показників, що використовуються при оцінці фінансового стану підприємства. Подано методику їх розрахунку у відповідності із формами фінансової звітності та окреслено нормативні значення деяких показників. Обґрунтовано сутність, призначення й підходи до інтерпретації основних коефіцієнтів. Встановлено важливість проведення оцінки фінансового стану в системі фінансового управління підприємством.

Ключові слова: фінансовий стан підприємства, прибутковість, ліквідність, майновий стан, фінансова стійкість, ділова активність.

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання вимагають від підприємств оперативного реагування на зміни у зовнішньому, і відповідно, внутрішньому середовищі, що безпосередньо впливає на прибутковість ведення бізнесу і викликано дією ряду чинників. Серед них слід виділити ті, що не залежать від діяльності підприємства, а саме соціально-економічну та політичну стабільність в країні, податкову, кредитну та інвестиційну політику держави, розвиток фондового і страхового ринків, рівень реальних доходів населення, демографічні тенденції тощо. Серед внутрішніх чинників – це обсяг та структура активів підприємства і, що важливо, вартість і структура джерел їх фінансування, якість управління як активами, так і капіталом, здатність формувати необхідний фінансовий результат та інші. Врахувати дію цих факторів можливо на основі здійснення всебічної оцінки фінансового стану, фахової інтерпретації її результатів та вчасного впровадження відповідних заходів щодо його зміцнення, що в кінцевому підсумку сприятиме підвищенню ефективності господарювання та розширить можливості розвитку підприємства. При цьому актуальним залишається питання правильного вибору інструментів та підходів щодо оцінки фінансового стану підприємства чи певної галузі економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань, пов'язаних із визначенням сутності фінансового стану підприємства, а також методикою його оцінки присвячені праці вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема О.Я. Базилінської, М.Д. Білик, І.О. Бланка, К.В. Ізмайлової, В.В. Ковальова, М.Я. Коробова, Р.О. Костирко, Г.О. Крамаренко, Л.А. Лахтіонової, А.М. Поддєрьогіна, Г.В. Савицької,

Р.С. Сайфуліна, О.М. Терещенко, Ю.С. Цал-Цалко, О.Є. Чорної, В.В. Шеремета. Не дивлячись на це, відсутність єдиної методики оцінки фінансового стану призводить до використання значного різноманіття показників, частіш за все без певної систематизації, а також чіткого алгоритму здійснення розрахунків, ускладнюють здійснення оцінки фінансового стану у практичній діяльності підприємств.

Формулювання цілей статті. Метою статті є оцінка підходів щодо трактування сутності фінансового стану підприємства та обґрунтування методики його оцінки.

Виклад основного матеріалу. Починаючи дослідження сутності фінансового стану підприємств слід звернути увагу на діючі нормативно-правові документи, що регулюють це питання.

Положенням «Про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації», затвердженим Наказом Міністерства фінансів України та Фонду державного майна України від 26.01.2001 р. № 49/121 фінансовий стан підприємства визначається як сукупність показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства, реальні й потенційні можливості підприємства [15]. Вважаємо це твердження досить суперечливим, оскільки фінансовий стан можна охарактеризувати на базі певної сукупності показників, але він не є сукупністю показників.

У Методичних рекомендаціях щодо аналізу фінансово-господарського стану підприємств або організацій Державної податкової адміністрації України (лист № 759/10/20-2117 від 27.01.1998 р.) зазначено, що фінансове положення (стан) є комплексним поняттям і відо-

бражає рейтинг підприємства на фінансовому ринку, його кредито- і податкоспроможність характеризується системою показників, які визначають на конкретну дату [11]. Стосовно даного трактування сумніви виникають у достатньо суб'єктивному формуванні певного рейтингу підприємства на фінансовому ринку, оскільки не зрозуміло, за якою методикою цей рейтинг будується і яким чином характеризувати при цьому фінансовий стан підприємства. Крім того, недоцільним вважаємо звужувати поняття фінансового стану до відображення тільки кредито- і податкоспроможності підприємства.

Сутність фінансового стану підприємств неодноразово намагалися охарактеризувати у своїх працях зарубіжні та вітчизняні вчені, однак єдиної думки не існує до нині. Узагальнюючі різні трактування до визначення сутності фінансового стану підприємства (табл. 1) можна виділити декілька основних підходів.

Прихильники першого підходу визначають фінансовий стан як рівень ефективності або збалансованості фінансових ресурсів на певний момент часу (Бланк І.О., Шеремет А.Д., Негашев Є.В., Цал-Цалко Ю.С.). Досить обґрунтованим є виділення у цих визначеннях конкретної дати, на яку проводиться оцінка фінансового стану. Це пов'язане з тим, що форма 1 «Баланс» (Звіт про фінансовий стан), яка є основою при здійсненні розрахунків, складається на певну дату і результати також можна оцінювати на цю дату.

До другого підходу можна віднести науковців, які трактують фінансовий стан як спроможність підприємства вести господарську діяльність (Білик М.Д., Бойчик І.М., Коломієць Н.О., Коломієць О.П.). Ми погоджуємося, що з одного боку фінансовий стан свідчить про спроможність підприємства здійснювати свою діяльність. Однак, таке визначення ґрунтовно не визначає певні характеристики фінансового стану суб'єкта господарювання.

До третього підходу належать вчені, що визначають фінансовий стан як комплексне поняття і надають йому ряд характеристик (Дем'яненко М. Я., Осмоловський В. В., Поддєрьогін А. М.). Цей підхід вважаємо одним з най-більш обґрунтованих, оскільки у трактуваннях міститься безпосередньо ознаки та напрями (або показники), що характеризують фінансовий стан.

Четвертий підхід до трактування фінансового стану зводиться до його визначення як економічної категорії (Савицька Г.В., Томілін О.О., Лесюк А.С.). Вважаємо цей підхід дещо суперечливим і таким, що вимагає більш детального обґрунтування, оскільки будь-яка економічна категорія є поняттям, проте не кожне поняття є економічною категорією.

Науковці, яких ми віднесли до п'ятого підходу, розглядають фінансовий стан як сукупність показників (Базілінська О.Я.). За нашою думкою як і у твердженні, зафіксованому у Положенні «Про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації» фінансовий стан можна охарактеризувати на базі певної сукупності показників, але він не є цією сукупністю.

Метою оцінки фінансового стану підприємства є розробка і реалізація заходів, спрямованих його зміцнення, нарощення потенціалу та розширення можливостей підприємства здійснювати господарську діяльність на основі підвищення рівня прибутковості.

Оцінка фінансового стану дозволяє встановити й охарактеризувати:

- ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства в цілому, а також ефективність використання фінансових ресурсів зокрема;
- рівень кредитоспроможності підприємства як позичальника фінансових ресурсів для здійснення господарської діяльності;
- рівень підприємницького ризику щодо можливості погашення зобов'язань, здатність до нарощування активів, залучення інвестицій;
- основні пріоритети якісного планування, прогнозування, бюджетування;
- політику розподілу і використання прибутку для потреб суб'єкта господарювання;
- причини відповідних змін, а також тенденції і пріоритетні напрями розвитку підприємства за показниками його фінансового стану.

Інформація для оцінки фінансового стану міститься у відповідних формах фінансової звітності:

1. форма 1 «Баланс» (Звіт про фінансовий стан).
2. Форма 2 «Звіт про фінансові результати» (Звіт про сукупний дохід).
3. Форма 3 «Звіт про рух грошових коштів».
4. Форма 4 «Звіт про власний капітал».
5. Примітки до річної фінансової звітності.

В цілому порядок оцінки фінансового стану підприємства може бути представлений такими чином.

По-перше, необхідно чітко визначити мету проведення оцінки фінансового стану підприємства, оскільки від неї буде залежати подальший вибір підходів щодо її здійснення.

По-друге, здійснюється збір інформації і обираються напрями оцінки й конкретні показники, що дозволять охарактеризувати фінансовий стан підприємства або його складові відповідно до поставленої мети.

По-третє, проводиться розрахунок показників та їх порівняння з нормативними значеннями.

По-четверте, проводиться ретельне вивчення основних причин змін тих чи інших показників та характеристика їх досягнутого рівня.

По-п'яте, виявляються резерви та обґрунтовуються заходи щодо зміцнення фінансового стану підприємства.

Класифікація груп, їх склад та методика розрахунку показників, які закріплені у нормативних документах різних міністерств і відомств, а також представлені у роботах науковців, істотно різняться, що обумовлює відсутність єдиного підходу до оцінки фінансового стану.

Методикою аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки, затвердженою Наказом Міністерства фінансів України № 170 від 14.02.2006 р. виділено такі основні компоненти фінансового аналізу діяльності підприємства:

Підходи до визначення сутності фінансового стану підприємства

Автор, джерело	Сутність поняття
Базилінська О.Я. [1]	Фінансовий стан підприємства розглядається як сукупність показників, що характеризують наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів підприємства.
Білик М.Д. [2]	Фінансовий стан – реальна (на фіксований момент часу) і потенційна фінансова спроможність підприємства забезпечити певний рівень фінансування поточної діяльності, саморозвитку та погашення зобов'язань перед підприємствами й державою [2].
Бланк І.О. [3]	Фінансовий стан – це рівень збалансованості окремих структурних елементів активів і капіталу підприємства, а також рівень ефективності їх використання.
Бойчик І.М. [4]	Фінансовий стан – це спроможність підприємства вести господарську діяльність на основі своєчасного погашення усіх видів заборгованості, раціональної структури капіталу і господарських засобів.
Дем'яненко М.Я. [5]	Фінансовий стан – це комплексне поняття, що відображає якісну сторону його виробничої та фінансової діяльності та є результатом реалізації всіх елементів зовнішніх і внутрішніх фінансових відносин підприємства. Він характеризується системою показників, які відображають стан капіталу в процесі його кругообігу, здатність розраховуватися за своїми зобов'язаннями і забезпечувати ефективне фінансування своєї виробничої діяльності на певний момент часу.
Коломієць Н.О., Коломієць О.П. [6]	Фінансовий стан – це здатність (спроможність) підприємства фінансувати свою діяльність. Він характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, які необхідні для нормального функціонування підприємства, доцільністю їх розміщення та ефективністю використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними та фізичними особами, платоспроможністю та фінансовою стійкістю.
Коробов М.Я. [7]	Фінансовий стан підприємства – це складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика якості його діяльності. Фінансовий стан підприємства можна визначити як міру забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами і ступінь раціональності їх розміщення для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасних грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями.
Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. [8]	Фінансовий стан являє собою найважливішу характеристику економічної діяльності підприємства в зовнішньому середовищі. Воно визначає конкурентоспроможність підприємства, його потенціал в діловій співпраці, оцінює, якою мірою гарантовані економічні інтереси самого підприємства і його партнерів щодо фінансових та інших відносин.
Осмоловський В.В. [10]	Фінансовий стан – це комплексне поняття, яке характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормальної виробничої діяльності комерційних та інших суб'єктів господарювання, доцільністю й ефективністю їх розміщення і використання, фінансовими взаємовідносинами із суб'єктами господарювання, платоспроможністю та фінансовою стійкістю.
Павленко О.І. [11]	Фінансовий стан – це реальна (на фіксований момент часу) та потенційна фінансова спроможність підприємства.
Поддєрьогін А.М. [12]	Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.
Савицька Г.В. [14]	Фінансовий стан підприємства – економічна категорія, яка відображає стан капіталу в процесі його кругообігу та спроможність суб'єкта до саморозвитку на фіксований момент часу.
Томілін О.О., Ле-сюк А.С. [15]	Фінансовий стан сільськогосподарського підприємства – економічна категорія, яка відображає наявність, розміщення та ефективне використання активів, власного і позичкового капіталу на конкретну дату.
Цал-Цалко Ю.С. [16]	Фінансовий стан підприємства відображає на певний момент рівень ефективності використання ресурсів у господарській діяльності, або, кажучи точніше, ефективність функціонування механізмів економічної системи.
Шеремет А.Д., Негашев С.В. [17]	Фінансовий стан підприємства характеризується структурою засобів (активів) і характером джерел їх формування (власного і позикового капіталу, тобто пасивів).

– горизонтальний фінансовий аналіз, який проводиться з метою вивчення динаміки окремих фінансових показників, розрахованих за даними фінансової звітності за певний період часу;

– вертикальний фінансовий аналіз, який базується на порівнянні питомої ваги окремих структурних складових;

– порівняльний фінансовий аналіз, який проводиться для зіставлення планових та фактичних показників, фактичних і нормативних (галузевих, загальних) показників;

– аналіз фінансових коефіцієнтів, який полягає у зіставленні показників звітності та(або) фінансового плану з метою розрахунку коефіцієнтів: коефіцієнт

платоспроможності (ліквідності), оцінки оборотності активів, фінансової стабільності підприємства тощо;

– факторний фінансовий аналіз, який проводиться для оцінки впливу окремих чинників на рівень відповідних результативних показників.

Найбільш розповсюдженою з наведених видів є аналіз фінансового стану з використанням фінансових коефіцієнтів, оскільки вони дають високу точність результату за умови їх правильної інтерпретації.

Відомо понад 200 відносних аналітичних показників, які можна розраховувати на основі фінансової звітності. Користь кожного конкретного коефіцієнта суворо визначена метою аналізу. Тому при виборі показників,



Рис. 1. Групи показників оцінки фінансового стану підприємства

що будуть розраховуватися, в першу чергу необхідно керуватися завданнями і цілями, які потрібно вирішити за допомогою такої оцінки.

Зазначимо, що самі по собі фінансові коефіцієнти несуть не дуже багато інформації і їх дуже важко інтерпретувати. Крім того, деякі з показників доцільно аналізувати в комплексі з декількома іншими, щоб встановити реальну картину. Тому для одержання на їх основі висновків про фінансовий стан підприємства необхідно зіставити аналітичні показники із нормативними значеннями чи середніми показниками (по галузі, регіону, найкращим підприємствам тощо).

Оцінку фінансового стану можна провести на основі використання п'яти груп коефіцієнтів.

Майновий стан – це одна з характеристик фінансового стану підприємства, за допомогою якої оцінюється склад, структура та динаміка майна і джерел формування капіталу. Аналіз майнового стану може проводитися на основі використання форми 1 «Баланс» як без зміни (об'єднання) статей, так і шляхом побудови скороченого аналітичного балансу. Останній утворюється об'єднанням в окремі групи однорідних за економічним змістом статей балансу і доповненням його відповідними показниками, що характеризують зміни у майновому стані підприємства (на основі використання прийомів горизонтального і вертикального аналізу). Один з варіантів побудови скороченого аналітичного балансу представлений у табл. 2.

Основні показники майнового стану підприємства представлені в таблиці 3.

Фінансова стійкість в першу чергу характеризує ступінь фінансової залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування і свідчить про його плато- і кредитоспроможність.

Оцінюючи фінансову стійкість підприємства, слід враховувати наступне:

- власники підприємства віддають перевагу допустимому зростанню частки позикових коштів;
- кредитори – навпаки частіш за все співпрацюють із суб'єктами господарювання з високою часткою власного капіталу.

Аналізуючи фінансову стійкість необхідно розрахувати комплекс відносних показників.

Серед найбільш значущих показників фінансової стійкості вважається коефіцієнт автономії, який показує частку власного капіталу підприємства у загальній сумі коштів, авансованих у його діяльність. Чим вищим є значення цього показника, тим вищим є рівень фінансової стійкості підприємства і тим воно є більш незалежним від зовнішніх джерел фінансування. Мінімальне (нормативне) значення цього коефіцієнта 0,5. Проте ураховуючи перспективи подальшого розвитку бізнесу власники можуть віддати перевагу допустимому зростанню частки позикових коштів, адже це дозволить отримати більший прибуток на одиницю власних фінансових ресурсів.

Істотне значення також має коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами, який є індикатором здатності підприємства фінансувати оборотні

Таблиця 2

Скорочений аналітичний баланс

Актив	Рядки за формою №1
Майно (активи) – всього	1300
1. Необоротні активи	1095
в т.ч. основні засоби	1010
2. Оборотні активи	1195
2.1. Оборотні виробничі фонди, в т.ч.	1100 + 1110
– запаси	1100
– поточні біологічні активи	1110
2.2. Фонди обігу, в т.ч.	1125 ÷ 1190
– дебіторська заборгованість	1125 ÷ 1155
– грошові кошти і поточні фінансові інвестиції	1160 + 1165
– інші оборотні активи	1190

Пасив	Рядки за формою №1
Джерела фінансування – всього	1900
1. Власний капітал	1495
1.1. Зареєстрований капітал	1400
1.2. Нерозподілений прибуток	1420
2. Довгострокові зобов'язання та забезпечення	1500
2.1. Довгострокові кредити банків	1510
2.2. Інші довгострокові зобов'язання	1515
3. Поточні зобов'язання і забезпечення	
3.1. Короткострокові кредити банків	1100
3.2. Поточна кредиторська заборгованість	1610 + 1630
3.3. Інші поточні зобов'язання	1690

Таблиця 3

Показники майнового стану підприємства

Показник	Розрахунок	Зміст
Сума господарських коштів, що їх підприємство має у розпорядженні	підсумок балансу	Дає загальну вартісну оцінку активів, які перебувають на балансі підприємства. Зростання цього показника свідчить про збільшення майнового потенціалу підприємства.
	(ф. 1 р. 1300)	
Коефіцієнт зносу основних засобів	відношення зносу основних засобів до первісної вартості основних засобів	Характеризує частку зношених основних засобів у загальній їх вартості. Позитивним є зменшення значення показника.
	ф. 1 р. 1012/ ф. 1 р. 1011	
Коефіцієнт придатності основних засобів	відношення залишкової вартості основних засобів до первісної	Показує, яка частина основних фондів придатна для експлуатації в процесі господарської діяльності.
	ф. 1 р. 1010/ ф. 1 р. 1011	
Коефіцієнт оновлення	відношення первісної вартості основних засобів, що надійшли за звітний період, до первісної вартості основних засобів, наявних на балансі підприємства на кінець звітного періоду	Показує, яку частину від наявних на кінець звітного періоду становлять нові основні засоби.
	ф.5 р.260 (гр.5)/ф.1 р.1011 (к. р.)	
Коефіцієнт вибуття	відношення первісної вартості основних засобів, що вибули за звітний період, до первісної вартості основних засобів, наявних на балансі підприємства на початок звітного періоду	Показує, яка частина основних засобів вибула за звітний період.
	ф.5 р.260 (гр.8)/ ф.1 р.1011 (п. р.)	
Частка основних засобів в активах	відношення залишкової вартості основних засобів до загальної суми активів	Динаміка зменшення показника протягом певного періоду є позитивною в умовах стабільного або зростаючого обсягу виробництва.
	ф.1 р. 1010/ ф.1 р. 1300	
Коефіцієнт мобільності активів	співвідношення оборотних та необоротних активів підприємства	Характеризує рівень мобільності активів підприємства, його підвищення є позитивним фактором.
	ф.1 р. 1195/ ф.1 р. 1095	

Таблиця 4

Показники фінансової стійкості підприємств

Показник	Розрахунок	Зміст
Коефіцієнт автономії	відношення власного капіталу підприємства до підсумку балансу	Показує питому вагу власного капіталу в загальній сумі засобів, авансованих у його діяльність. Нормативне значення > 0,5
	ф1 р.1495 / ф1 р.1900	
Коефіцієнт співвідношення власних і залучених коштів	відношення власного капіталу до позикових і залучених джерел	Показує, скільки одиниць власних коштів припадає на кожну одиницю позикових і залучених. Нормативне значення > 1
	ф1 р. 1495/(р.1595 + р.1695 + р.1700)	
Коефіцієнт фінансової стійкості	відношення суми власного капіталу і довгострокових зобов'язань до підсумку балансу	Показує, яку частку активів підприємство здатне фінансувати за рахунок власного капіталу і капіталу, залученого на довгостроковій основі і свідчить про його здатність залишатися платоспроможним в довгостроковій перспективі.
	ф1 (р.1495+р.1595) / ф1 р.1900	
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	відношення власного оборотного капіталу підприємства до власних джерел фінансування	Показує, яка частина власного оборотного капіталу перебуває в обороті, тобто у тій формі, яка дає змогу вільно маневрувати цими коштами, а яка капіталізована.
	ф1(р.1195 – р.1695) / ф1 р.1495	
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	відношення власного оборотного капіталу підприємства до оборотних активів	Показує рівень фінансування оборотних активів за рахунок довгострокових джерел фінансових ресурсів.
	ф1(р.1195 – р.1695) / ф1 р.1195	

активи за рахунок власних фінансових ресурсів. Високе значення свідчить про фінансову стійкість підприємства і здатність проводити активну діяльність навіть в умовах відсутності доступу до позикових коштів і зовнішніх джерел фінансування.

Для оцінювання ступеня **ліквідності підприємства** використовують різні відносні показники ліквідності, що різняться набором ліквідних засобів, які використовують для покриття короткотермінових зобов'язань.

Залежно від того, які види оборотних активів приймаються у розрахунок, виокремлюють різні показники ліквідності. Найчастіше при оцінці ліквідності використовують коефіцієнт абсолютної, швидкої та загальної ліквідності (коефіцієнт покриття).

Основною проблемою багатьох підприємств є занижений рівень показника абсолютної ліквідності, що є наслідком відсутності наявних грошових коштів. Однак, в цілому коефіцієнт покриття у більшості

Таблиця 5

Показники ліквідності підприємства

Показник	Розрахунок	Зміст
Коефіцієнт покриття	відношення оборотних активів до поточних зобов'язань підприємства	Показує достатність ресурсів підприємства, які можуть бути використані для погашення його поточних зобов'язань. Нормативне значення >1,5-2,5
	$\frac{\Phi 1 \text{ p.1195}}{\Phi 1 \text{ p.1695}}$	
Коефіцієнт швидкої ліквідності	відношення найбільш ліквідних оборотних активів (грошових засобів та їх еквівалентів, поточних фінансових інвестицій та дебіторської заборгованості) до поточних зобов'язань підприємства	Характеризує платіжні можливості підприємства щодо сплати поточних зобов'язань за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами. Нормативне значення >0,6-0,8.
	$\frac{\Phi 1(\text{p.1195} - \text{p.1100} - \text{p.1110})}{\Phi 1 \text{ p.1695}}$	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	відношення грошових засобів та їхніх еквівалентів і поточних фінансових інвестицій до поточних зобов'язань	Показує, яка частина боргів підприємства може бути сплачена негайно. Нормативне значення >0,2-0,35
	$\frac{\Phi 1(\text{p.1160} + \text{p.1165})}{\Phi 1 \text{ p.1695}}$	

Таблиця 6

Показники прибутковості підприємств

Показник	Розрахунок	Зміст
Рентабельність капіталу	відношення чистого прибутку до середньорічної вартості капіталу	Свідчить про ефективність використання всього майна підприємства.
	$\frac{\Phi 2 \text{ p.2350 або p.2355}}{\frac{\Phi 1(\text{p.1300 (гр.3)} + \text{p.1300 (гр.4)})}{2}}$	
Рентабельність власного капіталу	відношення чистого прибутку до середньорічної вартості власного капіталу	Показує ефективність використання власного капіталу.
	$\frac{\Phi 2 \text{ p.2350 або p.2355}}{\frac{\Phi 1(\text{p.1495 (гр.3)} + \text{p.1495 (гр.4)})}{2}}$	
Рентабельність реалізованої продукції	відношення валового прибутку до собівартості реалізованої продукції	Показує ефективність виробництва і реалізації продукції підприємства.
	$\frac{\Phi 2 \text{ p.2090 або p.2095}}{\Phi 2 \text{ p.2050}}$	
Рентабельність продажу	відношення чистого прибутку до чистої виручки від реалізації	Показник, який показує, скільки прибутку припадає на одиницю реалізованої продукції.
	$\frac{\Phi 2 \text{ p.2350 або p.2355}}{\Phi 2 \text{ p.2000}}$	
Рентабельність господарської діяльності	відношення чистого прибутку до витрат господарської діяльності	Характеризує ефективність здійснення господарської діяльності підприємства.
	$\frac{\Phi 2 \text{ p.2350 або p.2355}}{\Phi 2 \text{ p.2050+2130+2150+2180+2250+2255+2270+2300}}$	

суб'єктів господарювання є вищим за нормативне значення, тобто підприємства мають достатньо оборотних активів для покриття поточних зобов'язань, але у структурі цих активів переважають запаси, які вважаються найменш ліквідними з оборотних активів.

Прибутковість підприємства безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку та показує ефективність діяльності підприємств різних форм господарювання. Однак її не можна ототожнювати з абсолютною сумою отриманого прибутку, оскільки прибутковість – це відносний показник, що вимірюється в коефіцієнтах або відсотках.

Перевагою показників прибутковості порівняно з показниками прибутку є більш широкі можливості порівняння. Позитивним для підприємства є зростання цих показників, що надасть можливості подальшого його успішного розвитку.

Ділова активність характеризує усю сукупність зусиль підприємства щодо просування на ринках продукції, праці, капіталу.

Оцінку ділової активності здійснюють за двома напрямками:

- 1) ступінь виконання плану за основними показниками, забезпечення заданих темпів їх зростання;
- 2) рівень ефективності використання ресурсів підприємства.

Найбільш істотно відбивають рівень ділової активності підприємства показники оборотності, що показують скільки отримано чистої виручки на одиницю фінансових ресурсів або активів. Нормативних значень для показників ділової активності не встановлено. Загальноприйнятим є постулат: чим меншими є строки обертання окремих видів активів, тим швидше вивільняються кошти і розширюються можливості підприємства щодо їх подальшого використання.

Стосовно строків погашення дебіторської та кредиторської заборгованості слід відзначити, що при відсутності нормативних значень бажано, щоб ці періоди приблизно дорівнювали одне одному, що свідчитиме про рівновагу у формуванні грошових потоків підприємства.

Показники ділової активності підприємств

Показник	Розрахунок	Зміст
Коефіцієнт оборотності активів	відношення чистої виручки від реалізації до середньорічної вартості активів $\Phi 2 \text{ р.2000} / \Phi 1(\text{р.1300(гр.3)} + \text{р.1300(гр.4)}) / 2$	Характеризує ефективність використання підприємством усіх наявних у нього ресурсів незалежно від джерел їх залучення.
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	відношення чистої виручки від реалізації до середньорічного розміру дебіторської заборгованості $\Phi 2 \text{ р.2000} / \Phi 1((\text{р.1125} + \text{р.1155}) \text{ гр.3} + (\text{р.1120} + \text{р.1155}) \text{ гр.4}) / 2$	Показує, скільки разів за рік обернулися кошти, вкладені в розрахунки, тобто скільки разів ця заборгованість утворюється та погашається протягом року.
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	розраховується як відношення собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг) до середньорічної величини кредиторської заборгованості $\Phi 2 \text{ р.2050} / \Phi 1((\text{р.1610} + \text{р.1650}) \text{ гр.3} + (\text{р.1610} + \text{р.1650}) \text{ гр.4}) / 2$	Показує швидкість обертання кредиторської заборгованості підприємства за період, що аналізується, розширення або зниження комерційного кредиту, що надається підприємству.
Строк погашення дебіторської заборгованості	відношення тривалості звітного періоду (360 днів) до коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості	Показує середній період погашення дебіторської заборгованостей.
Строк погашення кредиторської заборгованості	відношення тривалості звітного періоду (360 днів) до коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості	Показує середній період погашення кредиторської заборгованостей.
Коефіцієнт оборотності запасів	відношення чистої виручки від реалізації до середньорічного розміру запасів $\Phi 2 \text{ р.2000} / \Phi 1(\text{р.1100 гр.3} + \text{р.1100 гр.4}) / 2$	Показує, як часто обертаються запаси для забезпечення поточного обсягу продажу.
Фондовіддача	відношення чистої виручки від реалізації до середньорічної вартості основних засобів $\Phi 2 \text{ р.2000} / \Phi 1(\text{р.1010 гр.3} + \text{р.1010 гр.4}) / 2$	Характеризує ефективність використання основних засобів і показує скільки отримано виручки на одиницю вкладених основних засобів.
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної величини власного капіталу підприємства $\Phi 2 \text{ р.2000} / \Phi 1(\text{р.1495(гр.3)} + \text{р.1495(гр.4)}) / 2$	Показує ефективність використання власного капіталу підприємства.

Висновки. Отже, важливість оцінки фінансового стану будь-якого підприємства є беззаперечною. Але за нинішніх умов господарювання переважна більшість невеликих підприємств не проводить оцінку фінансового стану за відсутності у штаті кваліфікованого персоналу, який має досвід проведенні фінансово-аналітичної роботи і може обґрунтовано підійти до вибору інструментів і підходів щодо її здійснення. Частіш за все рішення щодо подальшого розвитку підприємства приймаються інтуїтивно, без обґрунтованих висновків щодо фінансового стану та його впливу на фінансові результати господарювання. Крім того, серед проблем оцінки фінансового стану необхідно відмітити

низький рівень інформативності фінансової звітності. Особливо це стосується суб'єктів малого підприємництва, які у відповідності із П(С)БО 25 складають фінансовий звіт, що обмежує можливості проведення фінансового аналізу та отримання об'єктивних результатів. Такі тенденції складно назвати позитивними, оскільки вони обмежують можливості підприємств своєчасно реагувати на певні обставини, що виникають в процесі здійснення господарської діяльності. До того ж звужуються можливості до пошуку і впровадження комплексу заходів щодо зміцнення фінансового стану суб'єктів господарювання та підвищення ефективності їх діяльності.

Список літератури:

1. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика / О.Я. Базилінська. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 328 с.
2. Білик М.Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 117–128.
3. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента / Бланк И.А. – К.: Ника-Центр: Эльга, 1999. – Т. 2. – 591 с.
4. Бойчик І.М. Економіка підприємства: навч. посіб. / І.М. Бойчик. – К.: Атіка, 2004. – 480 с.
5. Дем'яненко М.Я. Фінансовий словник-довідник / М.Я. Дем'яненко, Ю.Я. Лузан, П.Т. Саблук. – К.: ІАЕУААН, 2003. – 507 с.
6. Коломієць Н.О. Методологічний аспект оцінки фінансового стану як основи ефективного управління підприємством / Н.О. Коломієць, О.П. Коломієць [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://journals.urau.ua/index.php/wissn021/article/viewFile/99627/94703>.

7. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств : навч. посіб. / Коробов М.Я. – 3-тє вид., перероб. і допов. – К.: Знання, 2002. – 378 с.
8. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз : [підручник] / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 392 с.
9. Методичні рекомендації по аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій [Електронний ресурс]: Лист Державної податкової адміністрації України від 27.01.1998 р. № 759/10/20-2117. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
10. Осмоловський В.В. Теория анализа хозяйственной деятельности / В.В. Осмоловский. – М.: Новое знание, 2001. – 307 с.
11. Павленко О.І. Вдосконалення механізму оцінки фінансового стану підприємства / О.І. Павленко // Бізнес-навігатор. – 2010. – № 2(19). – С. 72–78.
12. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств : навч. посіб. / А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2000. – 406 с.
13. Про затвердження положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України та Фонду державного майна України від 26.01.2001 р. № 49/121. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
14. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие / Савицкая Г.В. – 7-е изд., испр. – Мн.: Новое издание, 2002. – 704 с.
15. Томілін О.О. Сутність та оцінка фінансового стану сільськогосподарського підприємства / О.О. Томілін, А.С. Лесюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/14-2016/115.pdf>.
16. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз : [підручник] / Ю.С. Цал-Цалко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.
17. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 208 с.

ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ И МЕТОДИКА ЕГО ОЦЕНКИ

Рассмотрены основные подходы к определению сущности финансового состояния предприятия как в нормативно-правовых документах, так и в работах ученых. Выделены основные группы показателей, которые используются при оценке финансового состояния предприятия. Представлена методика их расчета в соответствии с формами финансовой отчетности и обозначены нормативные значения некоторых показателей. Обоснованы сущность, назначение и подходы к интерпретации основных коэффициентов. Установлена важность проведения оценки финансового состояния в системе финансового управления предприятием.

Ключевые слова: финансовое состояние предприятия, доходность, ликвидность, имущественное положение, финансовая устойчивость, деловая активность.

FINANCIAL STATE OF THE ENTERPRISE AND METHOD OF ITS EVALUATION

The main approaches to the definition of the essence of the financial state of the enterprise are considered in both normative legal documents and in the writings of scientists. The main groups of indicators that are used in assessing the financial condition of the enterprise are identified. The methodology of their calculation in accordance with the forms of financial reporting is given and the normative values of some indicators are outlined. The essence, purpose and approaches to the interpretation of the main coefficients are substantiated. The importance of conducting an assessment of the financial situation in the system of financial management of the enterprise is established.

Key words: financial state of the enterprise, profitability, liquidity, property status, financial stability, business activity.

8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.1

Карпухно Я.М.

студентка,

Національний університет харчових технологій

Ткаченко Н.М.

професор, доктор економічних наук,

Національний університет харчових технологій

ОБЛІК КАПІТАЛЬНОГО БУДІВНИЦТВА ГОСПОДАРСЬКИМ СПОСОБОМ

Стаття присвячена проблемі сфери будівництва, як важливої галузі економіки країни та фундаментом функціонування суспільства. Дослідженню ефективної організації та ведення обліку капітального будівництва, як запоруки успішного функціонування суб'єктів господарювання, розвитку країни та інфраструктури в цілому. Особливо важливим є дослідження та вирішення проблем обліку капітального будівництва господарським способом в умовах реформування та євроінтеграції України на сьогодні.

Ключові слова: будівництво, будівельні контракти, будівельно-монтажні роботи, господарський спосіб капітального будівництва, проектно-кошторисна документація.

Постановка проблеми. Сфера будівництва є важливою галуззю економіки країни та фундаментом функціонування суспільства. Саме тому, ефективна організація та ведення обліку капітального будівництва є запорукою успішного функціонування суб'єктів господарювання, розвиток країни та інфраструктури в цілому. В умовах реформування та євроінтеграції України для вдосконалення обліку капітального будівництва господарським способом першочерговим є дослідження та вирішення проблем їх обліку, що існують на сьогодні.

В силу своєї специфіки будівництво, як ніяка інша сфера діяльності, накладає свій відбиток на бухгалтерський, податковий та управлінський обліки. Оскільки будівельні контракти мають, як правило, довгостроковий характер, і протягом терміну їх виконання можуть змінюватися і вартість ресурсів, і умови виконання контракту, то перед бухгалтером будівельної організації постає задача достовірного визначення доходів і витрат по виконанню такого контракту, а в результаті – і фінансового результату.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями обліку капітального будівництва господарським способом займалися незначна частина вчених та науковців. Питання фінансування капітальних вкладень, контролю за використанням коштів, аналізу та аудиту капітального будівництва випали з поля зору науковців. У своїй публікації Н. Лисенко розглядає актуальні питання методики обліку капітальних інвес-

тицій на підприємствах житлово-комунального господарства та обґрунтовує ряд пропозицій, спрямованих на його удосконалення.

Мета дослідження. Метою дослідження є визначення та аналіз обліку капітального будівництва господарським способом на вітчизняних підприємствах в сучасних умовах розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Капітальне будівництво господарським способом інтерпретується як виконання всього циклу будівельних робіт самим підприємством-забудовником. В такому випадку, підприємство бере на себе відповідальність за будівництво об'єкту та виконання будівельно-монтажних робіт. З метою покращення якості робіт та ефективного ведення будівництва, підприємство може сформувати необхідний апарат управління та виробничу базу. Для цього можливо додатково залучати працівників та відповідну будівельну техніку. На практиці така ситуація найбільш імовірна, коли будівельна організація зводить будь-який об'єкт для власних потреб [3].

При господарському способі виконання робіт джерелом капітальних вкладень можуть бути ресурси, які мобілізуються в самому будівництві. До таких джерел належать: економія від зниження собівартості будівельно-монтажних робіт, зменшення запасів нормованих активів, інші кошти.

Для кращого обліку у сфері капітального будівництва: наявність та рух основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, нематеріальних активів,

для відображення капітальних та фінансових інвестицій існує Журнал 4.

Записи в Журналі 4 ведуться на підставі первинних бухгалтерських документів. Відомість 4.1 ведеться за Д-т 15 рахунку. Вона призначена для обліку капітальних інвестицій та будівельних робіт таких, як: будівельні, проектні, монтажні роботи, витрати на виготовлення та спорудження будинків і споруд. До уваги беруться інші необоротні матеріальні активи: будівельні інструменти, інвентарна тара, тимчасові не титульні споруди тощо. У відомості також відображаються витрати на проведення модернізації, дообладнання, модифікації. Це обліковується на субрахунку 152. Якщо на будівництві виконуються роботи з реконструкції будівель, добудови, то такі операції відносять на 151 субрахунок бухгалтерського обліку. Такі роботи мають призвести до майбутніх економічних вигод підприємства.

Облік капітального будівництва ведеться за фактичними витратами.

Для того, щоб поквартально визначити фактичну вартість кожного окремого об'єкта будівництва використовується вкладний аркуш Відомості 4.1. У ньому окремо відображається сума податкового кредиту, яка визначається у зв'язку з авансом вартості необоротних активів, устаткування чи будівельно-монтажних робіт.

Облік капітального будівництва господарським способом може мати такі етапи:

1. Оприбуткування будівельних матеріалів, закуплених від постачальників (за мінусом Податку на додану вартість):

Д-т 205 «Будівельні матеріали»

К-т 631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками»

2. Відображення податкового кредиту з Податку на додану вартість:

Д-т 641 «Розрахунки за податками»

К-т 631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками»

3. Списуються будівельні матеріали, використані на будівництво об'єкта:

Д-т 151 «Капітальне будівництво»

К-т 205 «Будівельні матеріали»

4. Відображення нарахування заробітної плати будівельникам:

Д-т 151 «Капітальне будівництво»

К-т 661 «Розрахунок за заробітною платою»

5. Відображення нарахування Єдиного внеску на соціальне страхування:

Д-т 151 «Капітальне будівництво»

К-т 652 «Розрахунки за соціальним страхуванням»

6. Відображення нарахування амортизації будівельної техніки, яка задіяна у будівництві:

Д-т 151 «Капітальне будівництво»

К-т 131 «Знос основних засобів»

7. Відображення інших витрат, які прямо пов'язані з процесом будівництва:

Д-т 151 «Капітальне будівництво»

К-т 209 «Інші матеріали»

або К-т 685 «Розрахунки з іншими кредиторами»

8. Після завершення будівництва збудований об'єкт підлягає введенню в експлуатацію:

Д-т 103 «Будинки та споруди»

К-т 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів» [4].

Витрати будівельно-монтажних робіт, які виконуються господарським способом, забудовник обліковує по кожному об'єкту окремо.

Витрати за будівельним контрактом включають:

– витрати, безпосередньо пов'язані з виконанням даного контракту, тобто прямі Д-т субрахунку 231 «Виконання будівельних контрактів» рахунка 23;

– загальновиробничі витрати

Д-т рахунку 91 «Загальновиробничі витрати».

До витрат за будівельним контрактом включають витрати за період від дати підписання будівельного контракту до дати завершення цього контракту, а також витрати, які поніс підрядник при підписанні будівельного контракту. Витрати, понесені при підписанні будівельного контракту, який не підписаний до дати балансу, визнають витратами звітного періоду без включення до витрат за будівельним контрактом у наступних звітних періодах.

До складу витрат, безпосередньо пов'язаних з виконанням будівельного контракту, належать:

✓ прямі матеріальні витрати;

✓ прямі витрати на оплату праці;

✓ інші прямі витрати [5].

До складу загальновиробничих витрат включаються передбачені Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» затрати на управління, організацію та обслуговування будівельного виробництва з розподілом між об'єктами будівництва з використанням бази розподілу при нормальній потужності (пропорційно прямим витратам; обсягам доходів; прямим витратам на оплату праці; відпрацьованому будівельними машинами і механізмами часу тощо) [5].

Не включаються до складу витрат за будівельним контрактом, а відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені:

– адміністративні витрати;

– витрати на збут;

– інші операційні витрати;

– витрати на утримання (амортизація, охорона тощо) незадіяних будівельних машин, механізмів та інших необоротних активів, які не використовуються при виконанні будівельного контракту [5].

В залежності від того, які обов'язки взяло на себе підприємство-будівельник та які роботи обумовлені в договорі із замовником залежить виконання даної роботи і, відповідно, система обліку будівництва. Розглянемо приклад 1.

Приклад 1.

Будівельна організація-підрядник виставила замовнику рахунок на суму 800,00 грн. Розрахунковий дохід від виконання етапу будівельного контракту складає 1000,00 грн. Порядок відображення операцій в бухгалтерському обліку представлені в таблиці 1.

Таблиця 1

№ з/п	Зміст операції	Бухгалтерський облік		Сума
		Дт	Кт	
1	Визнано розрахункову суму доходу	36	703	1000,00
2	Відображено суму визнаного доходу по завершених етапах незавершеного контракту	238	239	1000,00
3	Коригування на суму перевищення визнаного доходу над проміжним рахунком («сторно»)	36	239	200,00

Забудовники по завершенні будівництва і введення в експлуатацію окремих об'єктів мають визначити їхню інвентарну вартість, тобто сукупність витрат на будівництво або придбання об'єктів.

Вартість проектно-кошторисної документації, розробленої проектними організаціями, оплачують замовники із коштів, асигнованих на капітальні вкладення, що обліковуються на рахунку 151 «Капітальне будівництво». По завершенні будівництва об'єкта витрати на оплату проектно-кошторисної документації разом з іншими витратами переносять на рахунок 10 «Основні засоби».

Встановлене обладнання, що потребує монтажу, беруть на облік також за інвентарною вартістю. Вартість цього обладнання складається з ціни придбання,

включно із транспортними витратами на доставку його на об'єкт, витратами на монтажні й будівельні роботи, пов'язані із побудовою фундаментів і встановленням обладнання.

Висновки. Будівництво – одна з найприбутковіших та ризикових галузей економіки. Зважаючи на відповідальність, яку бере на себе будівельне підприємство, весь облік діяльності повинен бути точним, достовірним та правильним. Облік капітального будівництва господарським способом потребує поступового вдосконалення та вирішення наявних проблем, що дозволить оптимізувати систему бухгалтерського обліку та гармонізувати вітчизняну практику обліку відповідно до міжнародних стандартів.

Список літератури:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. №996-ХІУ.
2. П(С)БО 18 – Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 18 «Будівельні контракти», затверджене наказом МФУ від 28.04.2001 р. № 205.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси».
4. Кузнецова С.А. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: Навч. посібник / Таврійський держ. агро-технологічний ун-т. – Мелітополь: Видавничий будинок ММД, 2008. – 230 с.
5. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: Підручник. – К.: Алерта, 2016. – 1080 с.
6. Чеснакова Л.С., Алексеева А.В., Масалітіна В.В. Бухгалтерський облік: Навч. посіб. / Київський національний торговельно-економічний ун-т. – К.: КНТЕУ, 2009. – 397 с.

УЧЕТ КАПИТАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ХОЗЯЙСТВЕННЫМ СПОСОБОМ

Статья посвящена проблеме сферы строительства, как важной отрасли экономики страны и фундаментом функционирования общества. Исследованию эффективной организации и ведения учета капитального строительства, как залог успешного функционирования субъектов хозяйствования, развития страны и инфраструктуры в целом. Особенно важным является исследование и решение проблем учета капитального строительства хозяйственным способом в условиях реформирования и евроинтеграции Украины на сегодня.

Ключевые слова: строительство, строительные контракты, строительно-монтажные работы, хозяйственный способ капитального строительства, проектно-сметная документация.

ACCOUNTING OF CAPITAL BUILDING BY ECONOMIC APPROACH

The article is devoted to the problem of the sphere of construction as an important branch of the country's economy and the foundation of the functioning of society. The study of efficient organization and accounting of capital construction, as a guarantee of the successful functioning of economic entities, the development of the country and infrastructure in general. Particularly important is the study and solving of accounting problems of capital construction by economic means in the conditions of reform and European integration of Ukraine to date.

Key words: construction, building contracts, construction and installation work, economic method of capital construction, design and estimate documentation.

Трачова Д.М.

кандидат економічних наук, доцент, докторант,
Національний науковий центр
Інститут аграрної економіки

РОЛЬ ОБЛІКУ В ІНФОРМАЦІЙНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

В статті проаналізовані інформаційні зв'язки амортизаційної політики і бухгалтерського обліку на макро- та мікрорівнях. Визначено ступінь забезпеченості амортизаційної політики актуальною і повною інформацією. Досліджено основні вимоги до облікової інформації, яка забезпечує здійснення амортизаційної політики. Проаналізовані складові інформаційного середовища, яке формується за даними бухгалтерського обліку. На підставі проведеного дослідження запропоновані напрями реформування амортизаційної політики з урахуванням необхідного інформаційного забезпечення.

Ключові слова: амортизаційна політика, бухгалтерський облік, інформація, інформаційне середовище, державне регулювання.

Постановка проблеми. В теперішній час необоротні активи є основними складовими вартості бізнесу і джерелом конкурентної переваги. Все більша кількість компаній ґрунтують свій бізнес і успіх на інноваціях і управлінні інформацією. Інновації охоплюють створення нових продуктів та послуг, інформація привносить зміни в організацію і управління бізнесом, а також розвиток підприємства, пошук нових ресурсів і нових ринків.

Саме забезпеченість інформацією симулює постійні інноваційні процеси, які призводять до збільшення вартості бізнесу і, в свою чергу, слугують джерелом нових знань і нововведень. За даними статистичного серверу FAO витрати на науково-дослідні конструкторські розробки провідних компаній часто перевищують чистий прибуток таких компаній.

Таким чином, інформованість і обізнаність в питанні використання нових технологій і розробок є запорукою успішного розвитку підприємства. Іншою складовою такого розвитку є наявність ресурсів на своєчасне використання і застосування у виробництві таких розробок. Використання інформації про науково-технічні розробки повинно бути цілеспрямованим і корисним як для розробників, так і для виробників. Об'єднуючим і стимулюючим регулятором такої взаємодії повинна стати окрема державна інституція, оскільки держава є гарантом успішного розвитку економіки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми методології і практики формування амортизаційної політики стали об'єктом досліджень багатьох українських і зарубіжних учених. Значний внесок у розробку теоретичних основ амортизаційної політики зробили вітчизняні вчені: Бабич Л.М., Бондар М.Н., Борисенко М.А., Вареник О.Ф., Городянська Л.В., Жердев Є.В., Житний П., Загорська Т.В., Захарін С.В.,

Кленін О., Котова М.В., Крапля І.В., Косова Т.Д., Лоханова Н., Овод Л.В., Орлов П., Помилуйко Є.І., Пуйда Г.В., Скорба О.А., Ткаченко Н., Череп А.В., Чумаченко М. та багато інших.

З точки зору інституціональної теорії обліку і теорії інформаційного суспільства необоротні активи досліджували Галаган А.М., Жук В.М., Кутер М.И., Панфєрова Т.Н., Соколов Я.В.

Ця проблема обґрунтовано висвітлена в наукових працях зарубіжних дослідників: Белла Д., Бунге М., Коуза Р., Кастельса М., Літтелтона А., Матесона Е., Меліса Ф., Тоффлера Е. та ін.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення пріоритетних напрямів інформаційного забезпечення діяльності підприємств і обґрунтування вирішальної ролі амортизаційної політики у розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Амортизаційна політика є важливим інструментом економічної складової управління підприємством. Вона істотно впливає на процеси розвитку економіки на макро- та мікрорівнях. Держава за допомогою амортизаційної політики впливає на економічні процеси оновлення необоротних активів, темпи науково-технічного прогресу, регулює конкурентоздатність продукції. Відповідно, формування амортизаційної політики відіграє важливу роль в економічному розвитку та прогресі держави.

В рамках здійснення управління підприємством і розробки напрямів його ефективного розвитку, керуючі служби повинні розробляти ефективну політику відтворення виробничих потужностей за рахунок амортизаційних відрахувань. Таке стратегічне планування повинно здійснюватися всіма службами підприємства. Безперечно, формування амортизаційної політики є справою облікової служби, однак багато її складових виходять із суто облікових компетенцій і потребують

фахового досвіду технічного персоналу. Одночасно, амортизаційна політика є стратегічним питанням, розробкою і плануванням якого повинні займатися фінансові та економічні служби, які також оцінюють результати діючої амортизаційної політики і вносять необхідні корективи.

Формування амортизаційної політики повинно забезпечувати користувачів інформацією про стан поточної оцінки необоротних активів з метою здійснення економічної, фінансової політики та політики технічного розвитку підприємства. Основними інформаційними елементами амортизаційної політики підприємства є:

- 1) порядок оцінки і переоцінки основних засобів;
- 2) визначення строків корисного використання;
- 3) вибір способів нарахування амортизації;
- 4) забезпечення цільового використання амортизаційних відрахувань;
- 5) вибір найбільш ефективних форм відтворення основних засобів;
- 6) удосконалення структури засобів праці.

Аналіз діючої нормативної бази щодо формування інформації про здійснення амортизаційної політики вказує на необхідність удосконалення саме інформаційного забезпечення, як підґрунтя аналітичних дій з метою переходу до такої політики, що стимулює оновлення основного капіталу. Для цього необхідно використовувати найбільш розповсюджені регулятори:

- 1) оптимальну структуру засобів праці;
- 2) строк корисного використання окремих об'єктів;
- 3) переоцінку вартості основних засобів;
- 4) методи нарахування амортизації;
- 5) консервацію або реалізацію основних засобів;
- 6) ліквідаційну вартість (для окремих методів амортизації).

Комплексний підхід до вибору амортизаційної політики підприємства потребує використання усіх названих її елементів. Управлінські рішення щодо амортизації основних засобів мають прийматися на основі інформації, отриманої при проведенні розрахунків за кількома варіантами альтернативних управлінських рішень [5, с. 35–37].

Одночасно, інформаційні потоки повинні забезпечувати державні органи інформацією про стан здійснення амортизаційної політики підприємствами по всіх її складових. Така інформація не повинна бути вибірковою, оскільки саме всебічність і всеохватність масиву таких даних забезпечить оптимальний і комплексний підхід до виконання державою своєї регуляторної функції.

За результатами дослідження місця амортизації в облікових і економічних теоріях визначено, що категорія амортизація є дуалістичною, амортизаційна політика повинна забезпечувати рівновагу інтересів підприємства та держави з одночасним забезпеченням їх повною, об'єктивною і оперативною інформацією (рис. 1).

Оскільки амортизаційна політика формується і існує на перетині інтересів облікової, інвестиційної, інноваційної та економічної політики підприємств важливо відповідати меті і принципам кожної з них. Процес розрахунку амортизації на сьогодні ґрунтується на двох принципах бухгалтерського обліку.

Перший – це принцип історичної собівартості. Він вимагає відображення витрат на амортизацію в чіткої відповідності до вартості активу, що амортизується. При цьому вартість активу повинна відповідати його історичній вартості, а суми витрат на амортизацію не повинні ґрунтуватися на вартості зміни активу або поточній ринковій вартості активу.

Другий принцип – це принцип відповідності доходів і витрат. Він вимагає розподілу вартості активу на суми нарахуваної амортизації у відповідності із доходами від його використання. Така відповідність повинна висвітлюватися в річній звітності підприємства.

Для досягнення відповідності принципу відповідності доходів і витрат можливо застосування відповідних методів оцінки отриманого доходу та оцінки сум амортизації, які мають бути віднесені на витрати певного періоду.

Для оцінки сум амортизації використовують п'ять методів, визначених стандартами обліку. Оцінку отриманого доходу майже повністю регулюють нормативні документи податкової спрямованості [3, с. 67–69].

Таким чином сума амортизації, яка відображається в фінансових звітах на даний час перш за все повинна відповідати нормативним документам, які регулюють податковий облік і вже потім узгоджуватися із обліковою політикою підприємства. Наразі технічні та економічні служби не впливають на процес нарахування амортизації і використовують її лише для планування та внутрішньогосподарської звітності у якості складової витрат.

При формуванні стратегії нарахування амортизації, на даний час, зв'язок між технічною та обліковою службою підприємства відбувається в зворотному порядку. Облікова служба передає інформацію про строки корисного використання об'єктів необоротних активів управлінням технічної служби. При цьому визначення такого строку ґрунтується, перш за все, на обмежен-

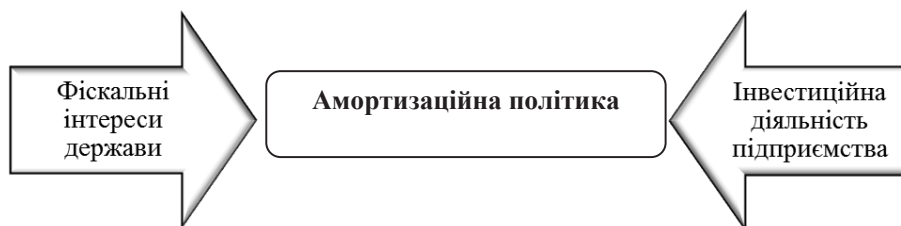


Рис. 1. Рівновага амортизаційної політики

нях і рекомендаціях податкового кодексу щодо строку використання необоротних активів кожної групи.

Однак перспективним вважається зворотній порядок визначення строків корисного використання об'єктів необоротних активів. Він повинен ґрунтуватися на технічній політиці підприємства і враховувати специфіку використання кожного об'єкту. Втручання держави і фіскальних органів повинно бути мінімальним – у вигляді поточного контролю за результатами діяльності підприємства.

Отже, держава за роки своєї незалежності неодноразово намагалася розробити дієві заходи амортизаційної політики, але вони поки що не принесли бажаних результатів. До того ж аналіз змін амортизаційної політики протягом 1991–2006 років, численних відгуків науковців та практичних робітників щодо законотворчих змін свідчить, що антиінфляційна спрямованість амортизаційної політики є результатом надмірної ринкової орієнтації та лібералізації, ігнорування необхідності поступовості і зваженості при реформуванні амортизаційної системи.

На сьогоднішній день законодавча і нормативно-методична база, яка регулює систему амортизації активів, не спирається на довгострокову концепцію реформування амортизаційної політики і не підготовлена для практичного використання. Вона більше відпрацьована з позиції оподаткування і приватизації, а не з позиції відтворення основного капіталу. Тому амортизаційна політика сьогодні не сприяє, а протидіє накопиченню реноваційних ресурсів і порушує на підприємствах фінансову базу для створення капіталу як основу досягнення позитивної економічної динаміки і економічного росту. За рахунок амортизаційних відрахувань в Україні з 1991 року не відбувається навіть просте відтворення основного капіталу, а тим паче його реконструкція й переоснащення. З точки зору багатьох економістів, нинішня амортизаційна політика дає змогу відтворювати основні засоби виробництва за рахунок амортизаційних відрахувань лише на 15-20% потреби. Отже решту засобів праці підприємства змушені купувати за рахунок власного прибутку. А це не відповідає економічній суті амортизації.

Причину зменшення обсягів амортизаційних відрахувань деякі економісти пов'язують із трансформаційними перетвореннями економіки України. Але слід зазначити, що ринкова переорієнтація взагалі не веде до формування ефективної моделі капіталоутворення автоматично. Досвід країн, що спираються на розвинені традиції та сталий досвід підприємництва, засвідчує, що періоди економічного занепаду, як правило, супроводжуються затуханням інвестиційної діяльності, а її пожвавлення на стадії стабілізації досягається спеціальними заходами державного втручання та заохочення. Так, можна виділити три ситуації, які розкривають залежність розміру амортизаційних нарахувань від інвестиційного клімату в країні.

Перша характеризується продовженням інвестиційної кризи. У даній ситуації без введення достатньої

кількості нових машин і устаткування амортизаційні нарахування постійно скорочуються за рахунок зменшення сукупної залишкової вартості основних засобів.

Друга відображає стан рівноваги, тобто списання та запровадження в дію нових основних засобів є адекватними. І тому обсяг амортизації залишається стабільним. Проблема ж буде полягати в подоланні дефіциту оборотних коштів підприємств і неплатежів, а також у стимулюванні цільового використання амортизації на технічний розвиток виробництва.

Третя ситуація пов'язана з інвестиційним підйомом. У цьому випадку обсяг амортизації збільшується завдяки запровадженню в дію нових основних засобів із 100% залишковою вартістю. Підприємства спрямовують амортизацію на розвиток виробництва. Амортизаційний фактор стає причиною економічного зростання, збільшення прибутку та податкових надходжень до бюджету.

Отже, реальний інвестиційний прорив за допомогою різкого збільшення амортизаційних відрахувань може відбутися у відносно стабільній економіці або безпосередньо на етапі досягнення такої стабілізації.

Сьогодні в нашій країні відбуваються події, близькі до першої ситуації. Тобто в економіці, яка здійснила лише початкові кроки в подоланні кризи, не повністю позбулася інфляційного тиску, переживає інтенсивні суспільно-політичні зрушення, інституційні та законодавчі зміни, збільшення амортизаційних відрахувань може привести до успіху тільки виняткові, найбільш успішні підприємства. При низькій рентабельності вітчизняних виробництв інтерес більшості виробників до прискореної амортизації як засобу одержання податкової пільги досить слабкий, оскільки більшість із них не зможуть нею користуватися.

Перехід до другої та третьої ситуації можливий лише за умови поліпшення економічного й інвестиційного клімату, забезпечення захисту амортизаційних коштів від інфляції, надання амортизаційній системі необхідної гнучкості та збалансованості.

Але амортизаційна політика ще не зайняла чільного місця в діяльності законодавчих та виконавчих органів влади. Як у попередні, так і в останні роки, проблемам регулювання відтворення виробничого апарату та підтримки інвестицій приділялося недостатньо уваги. Державні програми економічних реформ були спрямовані, головним чином, на впровадження жорстких монетаристських методів регулювання економіки. Тим часом, досвід країн ринкової економіки, які пройшли кризові періоди, показує необхідність структурної перебудови, активізації виробництва на основі стимулювання відтворення виробничого апарату, його оновлення і технічного переозброєння.

Аналіз основних проблем інвестиційної стратегії в Україні дозволяє зробити висновок про необхідність виявлення шляхів та ініціатив збільшення обсягів інвестицій. Особлива увага має бути приділена розширенню джерел та обсягів одержання інвестиційних коштів, і саме державна амортизаційна політика повинна створювати переваги для зростання власних

джерел капіталовкладень. Амортизаційна політика перехідного періоду повинна органічно поєднувати директивні та ринкові важелі при посиленні останніх, що сприятиме активізації інвестиційної діяльності, фінансовому оздоровленню підприємств.

Отже, з метою активізації інвестиційних процесів доцільно:

- дозволити підприємствам самостійно вибирати методи амортизації та вільно переходити з прискорених методів амортизації на рівномірні;
- запровадити систему контролю цільового використання амортизаційних фондів на цілі інвестування у виробництво;
- припинити практику вилучення амортизаційних нарахувань до бюджету.

Пожавлення економічної, у тому числі і інвестиційної діяльності можливе лише шляхом рішучих, комплексних, швидких, прозорих і послідовних ринкових реформ, які вивільнять підприємницьку ініціативу, створить конкурентне середовище і забезпечать економіці стимули ефективного розвитку.

Навіть якщо застосування скорочених строків експлуатації та прискорених методів амортизації призведе до зниження оподаткованого прибутку в поточному році, в наступні роки суми амортизації будуть меншими і прибуток до оподаткування, відповідно, буде зростати. При цьому сума нарахованої амортизації обмежується вартістю активу.

Якщо по закінченні строку експлуатації необоротний актив буде продано – держава отримає кошти внаслідок збільшення оподаткованого прибутку.

При цьому більшість підприємств раніше використовували прямолінійні методи нарахування амортизації. Приваблюють такі методи простотою розрахунків, стабільністю сум нарахованої амортизації, легкістю в плануванні витрат на коротку перспективу.

На даний час, в умовах нестабільної економічної ситуації, все більшу популярність набирають прискорені методи нарахування амортизації. Більш високі суми амортизації в перші роки експлуатації дозволяють істотно і зараз економити в сумах податку на прибуток. Менші суми амортизації в більш відстрочений термін є далекою перспективою, а підприємства живуть сьогоднішнім днем.

Однак, незважаючи на недосконалість загальної амортизаційної політики держави, механізм прискореної амортизації діє, і підприємці отримують вигоди за рахунок економії на податку на прибуток. Але існують два істотних аспекти, які повинні бути врахованими при формуванні загальної амортизаційної політики державі і без яких формування амортизаційної політики підприємства є досить номінальним.

По-перше, амортизаційні відрахування не є основними джерелом фінансування основного капіталу. Так, за даними офіційної статистики у січні-вересні 2017 року в Україні у якості капітальних вкладень було інвестовано 259545,0 млн грн., з яких 72,7% – це власні кошти підприємств та організацій. За даними

власних спостережень, спостерігається єдина тенденція до структури інвестицій підприємств, у якій тільки близько 3% – це амортизаційні відрахування.

По-друге, держава до теперішнього часу не має механізму контролю або механізму стимулювання використання підприємствами амортизаційних відрахувань у інвестиційну діяльність. Тобто, вивільнені кошти витрачаються підприємцями не на зміцнення матеріально-технічної бази, а на фінансові вкладення – придбання цінних паперів, надання кредитів та інших операцій.

Необхідною умовою сьогодення всіх функціонуючих підприємств є ефективне формування амортизаційної політики, оскільки від системи оновлення капіталу залежить ефективність виробництва, що у свою чергу впливає на економічний стан підприємства.

Основним етапом формування амортизаційної політики на підприємствах повинна бути оцінка її ефективності. Оскільки амортизаційна політика впливає на цілий ряд аспектів фінансово-економічної діяльності підприємств, то оцінку її ефективності проводять в комплексі, як складову частину фінансово-економічного аналізу діяльності підприємства. Оцінку амортизаційної політики потрібно здійснювати, перш за все, в контексті реалізації загальної політики управління необоротними активами на підприємстві, зміст якої полягає в забезпеченні своєчасного їх оновлення та ефективного використання в операційній діяльності.

В переважній більшості підприємств амортизаційна політика є частиною облікової політики і носить номенклатурний характер. Ніяких довгострокових планів реконструкції виробничих потужностей або модернізації підприємства з узгодженням облікових даних і перспектив формування фінансових ресурсів на підприємствах не проводиться.

Єдиним шляхом переформатування підходів до амортизаційної політики держав і підприємства є поєднання її економічної суті із обліковим механізмом реального накопичення коштів.

Для забезпечення інноваційного розвитку і збереження рівноваги інтересів держави і підприємства необхідне реформування амортизаційної політики в наступних напрямках (рис. 2):

Отже, залучення світового досвіду застосування прискореної амортизації в формуванні облікової політики українських підприємств, а саме застосування прискореної амортизації буде стимулювати технічну революцію та переведе економіку країни на новий рівень. А удосконалений механізм формування реальних коштів на оновлення необоротних активів у вигляді амортизаційного фонду підприємства дозволить досягти головної мети і завдання бухгалтерського обліку.

Таким чином, існуюча амортизаційна політика на сьогоднішній день не узгоджена з метою обліку. Амортизаційні відрахування здійснюються обліковою службою, як частина загальної облікової політики підприємства і має за основну мету коригування суми поточних витрат з метою зменшення оподаткованого прибутку.



Рис. 2. Напрями реформування амортизаційної політики

Ніяка інша служба, крім облікової, питанням нарахування і накопичення амортизаційних сум не цікавиться. Інженерно-технічні і економічні служби підприємств на теперішній час складають плани розвитку з урахуванням наявних сум прибутку після оподаткування, який залишається в розпорядженні підприємства, і зовнішніх фінансових ресурсів (кредитів, інвестицій, грантів та ін.).

Висновки. В результаті, основне завдання амортизаційної політики – підвищення інвестиційної активності і прискорене оновлення основних фондів – залишається невиконаним. У зв'язку з цим потрібно більш детальне

вивчення проблем формування і реалізації амортизаційної політики, від ефективності якої залежить не тільки економічний і матеріально-технічний стан окремих підприємств, а й добробут держави в цілому.

Здійснювати такі зміни необхідно з урахуванням основних вимог до бухгалтерського обліку – порівнянність, точність і об'єктивність, ясність і доступність, своєчасність, економічність і раціональність. Саме вони дозволяють досягти мети бухгалтерського обліку – забезпечити управлінський апарат, відповідні служби і фахівців необхідними достовірними даними про господарські процеси та фінансовий стан підприємства.

Список літератури:

1. Castells M. The Informational City: Information Technology, Economic Restructuring, and the Urban Regional Process / Manuel Castells. – Oxford, UK: Cambridge, MA, 1989. – (Blackwell).
2. Бондар М.І. Амортизація необоротних активів: облік та оподаткування [Електронний ресурс] / Микола Іванович Бондар // Вісник ЖДТУ № 1(55) серія Економічні науки. – 2011. – Режим доступу до ресурсу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/4936/6.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
3. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку: підручник / Франц Францович Бутинець. – Житомир, 2001. – (Вид. 2-ге, доп. і перероб).
4. Горodянська Л.В. Амортизаційна політика та напрями відтворення фінансово-економічних ресурсів у бухгалтерському обліку / Л.В. Горodянська // Фінанси України. – 2009.
5. Косова Т.Д. Амортизація як інвестиційний ресурс підприємства / Т.Д. Косова // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 9.
6. Максимова В.Ф. Облік в галузях економіки / В.Ф. Максимова, З.В. Кузіна, Т.Г. Степова. – Одеса: ОДЕУ, 2010. – 606 с. – (ОДЕУ).
7. Трачова Д.М. Розвиток амортизаційної політики: обліково-інформаційний аспект. Монографія / Дар'я Миколаївна Трачова. – Мелітополь: Типографія «Люкс», 2018. – 291 с.
8. Розвиток бухгалтерського обліку на основі новітніх ІТ-технологій: Колективна монографія / за редакцією Жук В.М., Бездушна Ю.С., Павлюковець М.П. – К.: ІАЕ, 2017 р. – 288 с.

РОЛЬ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

В статье проанализированы информационные связи амортизационной политики и бухгалтерского учета на макро- и микроуровне. Определена степень обеспеченности амортизационной политики актуальной и полной информацией. Исследованы основные требования к учетной информации, которая обеспечивает осуществление амортизационной политики. Проанализированы составляющие информационной среды, которые формируются на основании данных бухгалтерского учета. На основании проведенного исследования предложены направления реформирования амортизационной политики с учетом необходимого информационного обеспечения.

Ключевые слова: амортизационная политика, бухгалтерский учет, информация, информационная среда, государственное регулирование.

THE ROLE OF ACCOUNTING IN THE INFORMATION SUPPORT OF DEPRECIATION POLICY

The article analyzes the information links of amortization policy and accounting at macro and micro levels. The level of security of depreciation policy is determined by actual and complete information. The main requirements for the accounting information, which provides amortization policy, are investigated. The components of the information environment, which is formed according to the accounting data, are analyzed. On the basis of the conducted research, directions of reformation of depreciation policy are proposed taking into account the necessary information provision.

Key words: depreciation policy, accounting, information, information environment, governmental regulation.

9. СТАТИСТИКА

УДК 311.1.:331.552.4](100)

Бабєєва О.В.

аспірантка кафедри статистики,
Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана

НАУКОВЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ

Стаття присвячена науковому обґрунтуванню та визначенню чинників, що впливають на стан і розвиток трудового потенціалу України з метою реалізації інноваційної стратегії розвитку країни. Доведено необхідність статистичного вивчення ключових факторів впливу на чисельність трудового потенціалу України та його структуру. Поділено чинники впливу на екзогенні та ендогенні. Виокремлено чинники, що відносяться до екзогенних та ендогенних. Окреслено заходи щодо підвищення ефективності використання трудового потенціалу України.

Ключові слова: трудовий потенціал населення, чинники впливу, екзогенні чинники, ендогенні чинники, глобалізація, міжнародний поділ праці.

Постановка проблеми. Одним із головних факторів побудови конкурентоспроможної економіки та досягнення суспільно-економічного комфорту для кожного громадянина є трудовий потенціал держави. Однак сучасний його стан розвитку, на жаль, змушує констатувати переважання негативних тенденцій, що проявляються у скороченні кількісних та руйнації якісних характеристик трудового потенціалу.

Трудовий потенціал є не лише важливою складовою ресурсного потенціалу кожної галузі, регіону, країни загалом, а й основою продуктивних сил. Вивчення та наукове обґрунтування ключових чинників, які впливають на його стан і розвиток, невід'ємно пов'язано з дослідженнями ринку праці, що є найважливішим елементом ринкової економіки.

В умовах становлення економічних відносин особливого значення набуває проблема формування та використання трудового потенціалу, оскільки він справляє вагомий вплив на зростання виробництва, стабільність та конкурентоспроможність підприємства, території, регіону, економіки країни загалом. Разом з тим стан трудового потенціалу багато в чому залежить від дії різних чинників або умов його відтворення, які необхідно аналізувати, систематизувати й урахувати при реалізації програм у сфері розвитку трудового потенціалу та соціально-економічного розвитку країни в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем розвитку та використання трудового потенціалу ніколи не втрачало своєї актуальності й перебувало в центрі уваги багатьох учених. Вагомий внесок у дослідження проблем

використання трудового потенціалу та його складових внесли і вносять такі відомі науковці, як З. Бараник, О. Бендасюк, Д. Богиня, О. Бугуцький, Б. Генкін, М. Голдін, В. Дієсперов, М. Долішній, С. Дуда, В. Злупко, О. Котляр, Г. Купалова, В. Лишиленко, Є. Лібанова, І. Манцуров, П. Саблук, К. Якуба та ін. Незважаючи на вагомість для теорії і практики отриманих результатів, залишаються недостатньо висвітленими чинники, що впливають на стан та розвиток трудового потенціалу.

Мета статті полягає в науковому обґрунтуванні теоретичний і практичних аспектів дослідження чинників впливу на стан та розвиток трудового потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Трудовий потенціал – це існуюча сьогодні та передбачувана в майбутньому сукупна чисельність громадян працездатного віку, які за певних ознак (стан здоров'я, психофізіологічні особливості, освітній, фаховий та інтелектуальний рівні, соціально-етнічний менталітет тощо) здатні та мають намір здійснювати трудову діяльність.

Чинники впливу на розвиток трудового потенціалу можна поділити на екзогенні та ендогенні. У свою чергу, фактори екзогенного та ендогенного характеру поділяються на стимулюючі (+) та стримуючі (–) розвиток трудового потенціалу в цілому. Деякі фактори за різних умов можуть проявляти свій стимулюючий (за сприятливих умов) та стримуючий (за несприятливих умов) характер. Прояв чинника, стимулюючого або стримуючого, впливає на процес розвитку трудового потенціалу. Чинник може мати більший прояв або стимулюючого, або стримуючого характеру.

Екзогенні чинники впливу на розвиток трудового потенціалу – це зовнішні чинники, які мають прямий вплив на результат розвитку трудового потенціалу. До екзогенних чинників впливу необхідно віднести наступні:

1. Глобалізація (міжнародний поділ праці; міграція капіталу, людських та виробничих ресурсів; стандартизація законодавства).
2. Світова конкуренція між країнами.
3. Світове співробітництво між країнами.
4. Політична ситуація в світі.
5. Світова економічна ситуація.

Більшість з чинників екзогенного характеру певною мірою можна вважати похідними від процесу глобалізації, адже значення процесу глобалізації складно переоцінити для умов розвитку сучасного суспільства. Проте існують чинники, які самі вплинули на процес глобалізації і продовжують впливати (світова економічна ситуація, розвиток науки та техніки, потреба в ринках збуту та інші).

Одним із чинників впливу на розвиток трудового потенціалу є глобалізація та похідні від неї процеси: міжнародний поділ праці, міграційні процеси, стандартизацію законодавства та зближення культур різних країн світу.

Міжнародний поділ праці, що проявляється у спеціалізації країн на виробництві певних видів товарів та наданні певного виду послуг, вимагає нового підходу і до розвитку трудового потенціалу різних держав, у тому числі і нашої країни, особливо через дію освітньої складової розвитку трудового потенціалу.

Залежно від умов спеціалізації країни на виробництві певних видів товарів або наданні послуг, виникає потреба у підготовці працівників відповідних професій та кваліфікацій, які матимуть необхідні знання, навички, компетенції для розвитку відповідних галузей виробництва, за умови стратегічного їх значення для економіки держави.

Ендогенні чинники впливу на розвиток трудового потенціалу – це внутрішні чинники, що безпосередньо впливають стан та розвиток трудового потенціалу: демографічні, соціально-економічні, медичні, освітні, ринку праці та інноваційні.

Розглядаючи ендогенні чинники впливу на освітню складову розвитку трудового потенціалу, виокремлено ті, що, на нашу думку, є найбільш формуючими та впливовими. Серед ендогенних чинників на особливу увагу заслуговують демографічні.

Демографічні чинники – одні з визначальних для стабільного й безпечного розвитку держави. Вони безпосередньо впливають на формування і відтворення трудового потенціалу.

До демографічних чинників, що впливають на розвиток і відтворення трудового потенціалу, можна віднести наступні групи: відтворення населення (рівень народжуваності, смертності, дитячої смертності, статеві вікова структура населення, очікувана та реальна тривалість життя населення, кількість зареєстрованих шлюбів та розлучень); стан здоров'я (захворюваність населення, кількість вперше зареєстрованих захворювань, розповсюдженість та швидкість розповсюдження захворювань, рівень інвалідизації, наявність хронічних захворювань, суб'єктивна оцінка стану здоров'я); відтворення ресурсів праці (демографічне навантаження, тривалість трудового життя, кількість хворих на професійні захворювання, травмованих, чисельність загинувших на виробництві); міграційні процеси (кількість громадян, що приймають участь у міграційних процесах, міграційна мобільність населення, готовність до переїзду, показники міграційного приросту, ефективності міграції).

З вищеперелічених демографічних чинників можна виділити ті, які сприяють його формуванню (стимулятори) та ті, що є перешкодою його формуванню (дестимулятори) (рис. 2).

До стимуляторів відносяться чисельність населення, чисельність молодшої вікової групи, чисельність

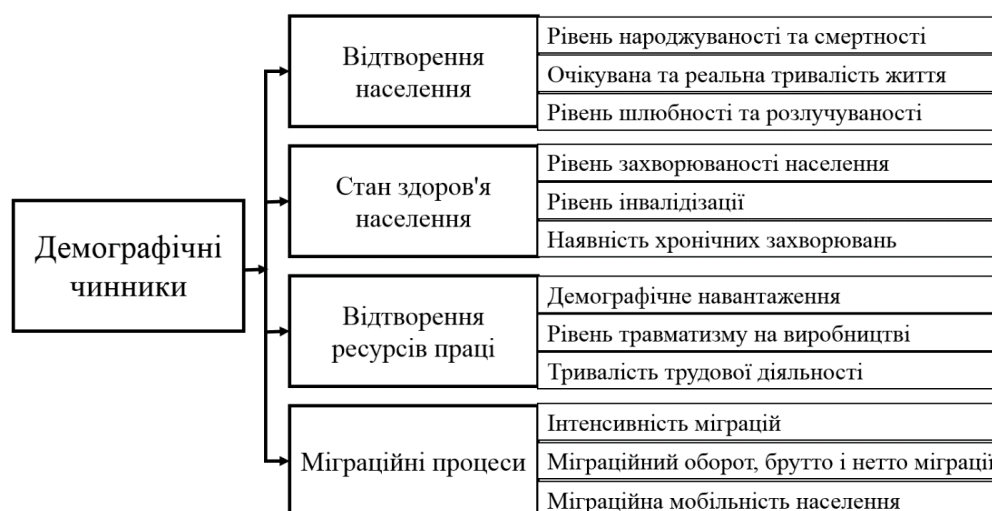


Рис. 1. Основні демографічні чинники, що впливають на відтворення трудового потенціалу

Джерело: узагальнено автором за даними [1; 2]

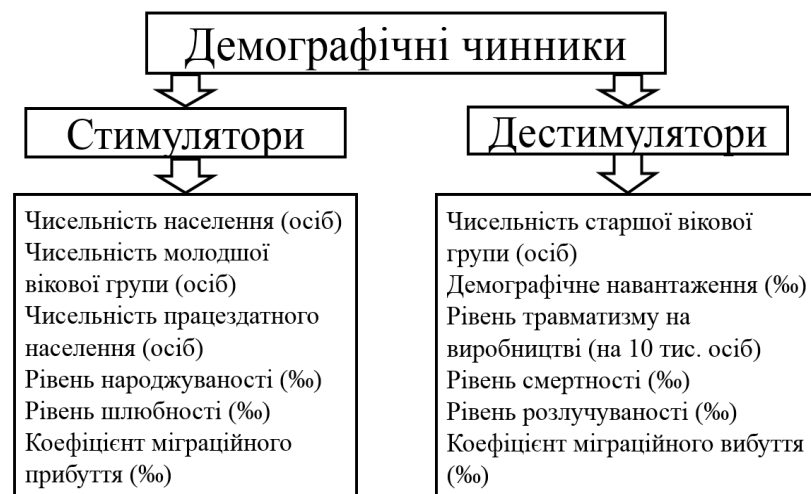


Рис. 2. Розподіл демографічних чинників, що впливають на відтворення трудового потенціалу

Джерело: узагальнено автором за даними [1; 2]

працездатної групи населення, рівень народжуваності, рівень шлюбності, коефіцієнт міграційного прибуття, а такі показники як чисельність старшої вікової групи, демографічне навантаження, рівень травматизму на виробництві, рівень дитячої смертності, рівень розлучуваності, коефіцієнт міграційного вибуття, рівень інвалідизації відносяться до дестимуляторів.

Несприятлива демографічна ситуація, яка останніми роками спостерігається в нашій країні, негативно впливає на стан та розвиток трудового потенціалу. Ускладнюють демографічну ситуацію й еміграційні процеси, коли частина економічно активного населення залишає (інколи назавжди) країну, не маючи змоги реалізувати свій потенціал. Така тенденція, відома як «відтік мізків», останніми роками почала набирати обертів. Причини здебільшого в багатьох випадках однакові: бажання мати гідний заробіток, щоб забезпечити себе та свою родину [1, с. 57].

Міграційні процеси викликають безліч проблем для країни, яка втрачає свої найкращі кадри та інтелектуальний потенціал, що ще більше вимагає посиленої підготовки кваліфікованих та компетентних кадрів для власної країни та створення сприятливих умов для того, щоб ці працівники залишались.

За результатами соціологічного дослідження компанії Gallup, емігрувати закордон бажає 21% українців, а це кожний п'ятий, що є досить тривожним показником [1, с. 83]. Дослідження Світового Банку назвали Україну п'ятою у списку країн з найбільшою кількістю емігрантів. За роки незалежності країну покинули 7,7 мільйони осіб. Міністерство закордонних справ зазначило перелік країн, куди найчастіше легально емігрують українці: Німеччина, Італія, Росія, Чехія, Іспанія, США, Португалія, Данія, Канада, а в останні роки набирають популярності й країни із високими соціальними стандартами життя, такі як Австралія та Нова Зеландія [2, с. 69].

Втрачаючи частину трудового потенціалу, країна втрачає й інтелектуальний потенціал фахівців в сфері ІТ та комп'ютерних технологій, програмістів, інженерів у різних галузях (аерокосмічній, автомобілебудуванні тощо), працівників у галузі сільського господарства, фахівців в галузі цивільного будівництва, лікарів та медсестер, які затребувані на ринку праці закордоном.

До проблем демографічного характеру належать також низька очікувана тривалість життя і погіршення стану здоров'я громадян. За останніми даними, Україна займає 150 місце серед країн світу за показником очікуваної тривалості життя при народженні. Загальна очікувана тривалість життя при народженні – 68,25 роки, чоловіча –

62,37, жіноча – 74,5 [3]. Саме тому, досліджуючи чинники розвитку трудового потенціалу, слід звертати увагу на важливість демографічних чинників та пошук шляхів вирішення несприятливих тенденцій розвитку країни.

До соціально-економічних чинників відносять: фізичний обсяг ВРП, уведення в дію нових основних засобів, знос основних засобів, інвестиції в основний капітал, інвестиції в основний капітал у житлове будівництво, середньомісячна заробітна плата, доходи та витрати населення, забезпеченість населення приватними легковими автомобілями тощо.

Економічна ситуація в країні безпосередньо впливає на розвиток трудового потенціалу. На жаль, останні роки не демонструють помітного розвитку вітчизняної економіки.

Глибока економічна криза особливо проявилась у спаді виробництва, зростанні безробіття, зниженні рівня життя населення, погіршенні стану здоров'я громадян тощо. Кризові явища в українській економіці відбуваються під впливом світової економічної та фінансової криз, що змушує політиків, вчених та практиків шукати нові дієві шляхи та методи вирішення цих проблем.

До медичних чинників відносять медичні: лікарі усіх спеціальностей, медичного персоналу, лікарняні ліжка, ємність амбулаторно-поліклінічних закладів, захворюваність на активний туберкульоз, потерпілі від виробничого травматизму, загиблі від виробничого травматизму, інваліди тощо.

Детальніше зупинимось на проблемі здоров'я населення, як важливого показника, що характеризує якість трудового потенціалу. Здоров'я – це стан повного фізичного, духовного та соціального благополуччя. Показниками здоров'я є середня тривалість життя, величина часу тимчасової втрати працездатності.

До передумов та чинників зміцнення здоров'я населення та індивіда належать:

- заняття фізичною культурою та спортом;
- лікувально-профілактичні заходи;
- здоровий спосіб життя та раціональне харчування;
- зменшення стресових ситуацій і конфліктів у колективі та в сім'ї.

Більшість із цих складників здорового способу життя людини прямо чи опосередковано залежать від матеріального забезпечення, тобто від доходів людини. За даними Світового банку третина громадян України опинилась за межею бідності, то значна кількість населення не може себе забезпечити найнеобхіднішим набором продуктів харчування.

Якщо процес тотального зубожіння населення триватиме і далі, то через 10-20 років трудовий потенціал знизиться не лише за кількістю, а буде втрачати свою якість, а нове покоління виросте кволим і непрацездатним.

До освітніх чинників відносять: студенти ВНЗ III-IV рівнів акредитації; знос основних засобів у сфері освіти; оновлення основних засобів освіти; випускники, які отримали направлення на роботу; викладачі; особи з науковим ступенем у структурі викладацького складу ВНЗ III-IV рівнів акредитації; загальний книжковий фонд тощо.

В умовах глобалізації та становлення економіки знань пріоритетним є ефективне використання трудового потенціалу. Наявність сформованого трудового потенціалу забезпечує країні отримання значних конкурентних переваг. Водночас трудовий потенціал потребує постійного розвитку шляхом покращення його якісних характеристик, у першу чергу, за рахунок освіти та професійної підготовки. Активізація освітньої складової розвитку трудового потенціалу в сучасних умовах потребує не лише нестандартних новітніх підходів, а й теоретично обґрунтованих та практично підкріплених засобів реалізації.

До чинників ринку праці та зайнятості відносять: економічну активність та зайнятість, участь у неформальному секторі економіки країни, навантаження на одне вільне робоче місце, прийом та вибуття працівників, втрати робочого часу, працююча молодь, працюючі пенсіонери; витрати на професійне навчання тощо.

Структурні зрушення на ринку праці обумовлені трансформацією суспільних і економічних відносин в сучасному глобалізованому світі. Посилення конкуренції, розвиток економіки знань, інформаційних технологій, зміни в змісті і формах праці потребують оновлення системи регулювання ринку праці.

Для України також актуальними є внутрішні чинники соціально-економічної нестабільності, пов'язані із посиленням соціальної напруги в суспільстві на фоні зниження рівня життя, погіршенням умов зайнятості, територіальними та професійно-кваліфікаційними диспропорціями між попитом та пропозицією на ринку праці, загостренням ситуації на локальних ринках праці.

На реалізацію трудового потенціалу в процесі трудової діяльності впливає такий чинник як оплата праці. Заробітна плата є основним (і часто єдиним) джерелом доходів найманих працівників, основою матеріального добробуту їх сімей, ефективним засобом мотивації працівників. В сучасних економічних умовах в Україні знизилась основна функція заробітної плати, що передусім виражається в таких показниках, як питома вага заробітної плати у валовому національному продукті (ВНП), рівень номінальної та реальної зарплати, структура зарплати. Доцільним є в умовах сьогодення вирішувати проблему ефективної мотивації до праці, зосередивши увагу саме на матеріальному чиннику. На реалізацію трудового потенціалу впливають і умови праці.

До інноваційних чинників відносять: інноваційна активність підприємств; витрати на інновації; підприємства, які впроваджують інновації; підприємства, які реалізовували інноваційну продукцію; винахідницька активність тощо.

Ситуацію в національній інноваційній сфері сьогодні характеризують різного роду кризові явища: енергетична залежність, забруднення навколишнього середовища, наявність застарілих матеріало- та енергомістких основних фондів тощо. Швидко втрачаються можливості для розвитку наукових досліджень, оперативного впровадження їх результатів у практику для реагування на світові науково-технологічні досягнення та ефективного використання їх у національних інтересах. В умовах розбудови економіки інноваційного типу, ускладнення технологічних процесів у галузях національної економіки, широкого застосування автоматизованого обладнання та інформаційно-комунаційних технологій, пред'являють якісно нові вимоги до кількісних та якісних характеристик трудового потенціалу.

Висновки. Визначення чинників, що впливають на стан та розвиток трудового потенціалу, дає можливість визначити загальні риси і тенденції формування національного і регіонального ринку праці, розкрити характер впливу на умови відтворення населення, на пропозицію робочої сили на ринку праці, масштаби безробіття, визначати структуру і рівень зайнятості.

Оцінка стану трудового потенціалу України на сучасному етапі має неоднозначний характер. З одного боку, відбувається незначне поліпшення його певних якісних характеристик, а саме: підвищується підприємницька активність та формується уміння працювати в ринковому середовищі;

До того ж в Україні відбуваються процеси, які наводять до руйнування трудового потенціалу: не підвищуються темпи відтворення населення, погіршуються показники здоров'я людей всіх вікових груп, зростають показники старіння населення, посилюється інтенсивність трудової міграції. Недостатнє фінансування наукової сфери призводить до втрат наукового потенціалу.

Список літератури:

1. Бараник З.П. Статистика ринку праці: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2005. – 167 с.
2. Демографічна криза в Україні: її причини та наслідки: Моногр. / Е.М. Лібанова, С.І. Пирожков, Н.С. Власенко, Г.В. Герасименко, О.В. Макарова, О.Г. Осауленко, О.В. Позняк, І.І. Проніна, Л.Н. Стельмах; Ін-т демографії та соц. дослідж. НАН України, Держ. ком. статистики України. – К., 2003. – 230 с.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з титул. екрана.

НАУЧНОЕ ОБОСНОВАНИЕ ФАКТОРОВ ВЛИЯНИЯ НА ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ

Статья посвящена научному обоснованию и определению факторов, влияющих на состояние и развитие трудового потенциала Украины с целью реализации инновационной стратегии развития страны. Доказана необходимость статистического изучения ключевых факторов влияния на численность трудового потенциала Украины и его структуру. Разделены факторы влияния на экзогенные и эндогенные. Выделены факторы относящиеся к экзогенным и эндогенным. Определены меры по повышению эффективности использования трудового потенциала Украины.

Ключевые слова: трудовой потенциал населения, факторы влияния, экзогенные факторы, эндогенные факторы, глобализация, международное разделение труда.

SCIENTIFIC GROWTH OF FACTORS INFLUENCES ON LABOR POTENTIAL

The article is devoted to scientific substantiation and determination of factors influencing the state and development of Ukraine's labor potential in order to implement an innovative development strategy of the country. The necessity of statistical study of the key factors of influence on the number of Ukraine's labor potential and its structure is proved. The factors of influence on exogenous and endogenous are divided. The factors relating to exogenous and endogenous are singled out. Measures to increase the efficiency of employment of Ukraine's labor potential are outlined.

Key words: labor potential of the population, factors of influence, exogenous factors, endogenous factors, globalization, international division of labor.

УДК 339.56

Шемчук М.Ю.

аспірантка кафедри статистики,

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

СТАТИСТИЧНЕ ВИВЧЕННЯ СЕЗОННО СКОРИГОВАНИХ ДАНИХ З ЕКСПОРТУ-ІМПОРТУ ТОВАРІВ У 2017 РОЦІ

У статті розглянуто питання, пов'язані з розрахунком сезонних коригувань та представлення сезонно скоригованих даних зі статистики зовнішньої торгівлі товарами, а саме: проведено коригування вартості експорту-імпорту товарів за помісячними даними на кумулятивній основі. Проаналізовано вплив сезонної складової на зовнішню торгівлю товарами та визначено різницю між фактичними і сезонно скоригованими даними. Доведено залежність даних зі статистики зовнішньої торгівлі товарами від календарного ефекту, що прямо впливає на сезонне коригування даних.

Ключові слова: зовнішня торгівля, експорт, імпорт, товар, сезонне коригування, УКТЗЕД, фактичні дані.

Постановка проблеми. Основною проблемою дослідження є питання необхідності застосування методу сезонних коригувань в українській статистиці в цілому.

Зокрема важливим дане питання є саме в частині коригування з урахуванням сезонної складової, даних зі статистики зовнішньої торгівлі товарами, оскільки

на сучасному етапі цей аспект аналізу даних з міжнародної торгівлі є мало дослідженим.

Формулювання цілей статті. Основною метою дослідження є статистичне вивчення впливу сезонної складової на дані зі статистики міжнародної торгівлі товарами.

Виходячи з мети, в роботі поставлені наступні завдання:

1) проаналізувати загальну ситуацію в торгівлі товарами у 2017 році на основі помісячних даних з вартості експорту-імпорту товарів;

2) оцінити вплив сезонної складової на дані зі статистики зовнішньої торгівлі;

3) з'ясувати доцільність проведення сезонного коригування даних зі статистики зовнішньої торгівлі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Основними публікаціями з даної тематики є звіти Євростату, де висвітлено помісячні сезонно скориговані обсяги торгівлі товарами в ЄС.

Щодо теоретичного освітлення даного питання в публікаціях то можна виділити статтю В.С. Михайлова, Ю.І. Прилипко та К.І. Шепель «Сезонні коливання та календарні ефекти: окремі проблеми теорії та практики статистичного оцінювання» – де розглядаються методи аналізу сезонних коливань у закордонній та українській статистиці. Також цікавою є робота Т.А. Дунаєвої та А.В. Черномордова «Виділення динамічних сезонних циклів на основі варіаційних принципів» – де розглядається непараметрична модель сезонного коригування часових рядів з динамічними сезонними ефектами.

Виклад основного матеріалу. Проведення сезонних коригувань для української статистики є явищем достатньо новим та не повністю вивченим.

Загальна мета сезонного коригування полягає в розділенні випадкових (нерегулярних) та сезонних коли-

вань від загальних тенденцій економічного процесу. Їх розрахунок виконується в рамках реалізації стратегічних напрямів подальшого розвитку статистики зовнішньої торгівлі товарами та Плану заходів з імplementації Угоди про асоціацію Україна-ЄС, а яких передбачена розробка методики сезонного коригування вартості експорту-імпорту товарів [4].

Для розрахунку сезонних коливань в автоматизованому режимі використовується програмне забезпечення Demetra+, яке розроблено національним банком Бельгії, у співпраці з Євростатом та Microsoft Excel для побудови вихідної таблиці даних.

В програмі Demetra+ для проведення аналізу необхідно скоригувати дані на ефект операційних або робочих днів, ефект високосного року та інших святкових днів. Проте, деякі ряди можуть не піддаватися впливу ефекту операційних днів, такі, наприклад як: місячні дані. Святкові дні, встановлені в Україні відповідно до Кодексу законів про працю України є сталими і вносяться в програму стабільно. Також неробочими є дні релігійних свят Великодня та Трійці – в програмі встановлюються як перехідні свята. Святкові дні можна змінити або доповнити вже в процесі роботи [4].

Для більш точного аналізу впливу сезонної складової на дані з вартості експорту-імпорту товарів, доцільно розглянути фактичні дані, представлені Державною службою статистики України (рис. 1).

Відповідно до даних, представлених на рис. 1, можна зробити висновки, що в загальному у 2017 році експорту товарів становив 43,3 млрд. дол. США, та збільшився проти 2016 року на 19,0%, імпорт товарів становив 49,6 млрд. дол. США та збільшився, відповідно, на 26,4%.

Оскільки з представлених даних видно, що вартість імпорту впродовж всього часу перевищує вартість експорту, то сальдо зовнішньої торгівлі товарами у 2017 році було негативним (6,3 млрд. дол. США).

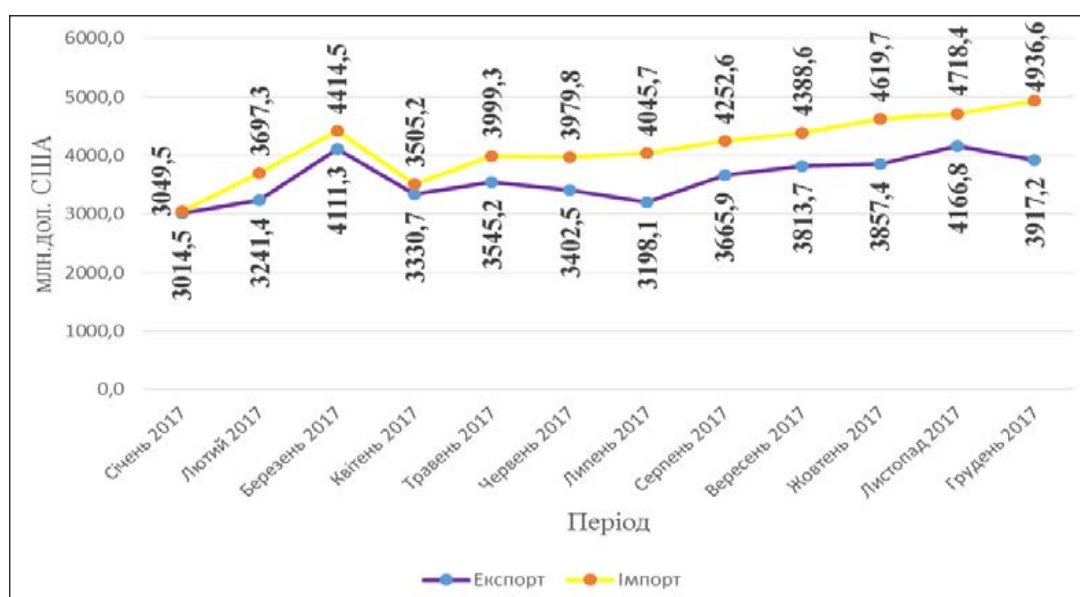


Рис. 1. Щомісячні обсяги експорту-імпорту товарів у 2017 році

Джерело: дані Держстату [2]

Помісячний розгляд даних дає можливість зрозуміти в яких місяцях торгівля велася активніше, а в яких було певне гальмування. Наприклад, з рис. 1 можна побачити, що найактивнішою як в експорті так і в імпорті торгівля була у листопаді, а найнижчі показники, традиційно спостерігалися в січні.

Для сезонного коригування даних зі зовнішньої торгівлі, вхідною інформацією є статистичні дані щодо експорту-імпорту товарів у вартісному вимірі на рівні 2 знаків УКТЗЕД за 6 років: з січня 2013 року до грудня 2017 року в цілому по Україні. При цьому мінімальний масив даних може бути 3 роки помісячно, а для повноцінного сезонного коригування необхідно більш як 5 років, але не більше ніж 10 років [4].

Вихідні таблиці можуть будуватися як за загальними помісячними даними так і в розрізах за географічною та товарною структурою.

Провівши аналіз вхідних даних, можна зробити висновок, про вплив сезонної складової на експорт та імпорт товарів окремо.

Сезонно скориговані обсяги експорту товарів за 2017 рік, представлені на рис. 2.

За результатами проведених розрахунків можна зробити наступні висновки. Впродовж досліджуваного періоду сезонно скориговані та фактичні дані не співпадали, в деяких місяцях навіть можна помітити суттєву різницю. Проте, в загальному обсязі за 2017 рік розходження даних незначне, а індекс сезонності становить 1.

Оскільки індекс сезонності це показник, який характеризує відхилення рівня сезонно скоригованого ряду від ряду тренду, то в даному випадку, коли він становить 1, можна казати про незначні відхилення в даних.

Аналогічну ситуацію можна побачити, провівши коригування даних з обсягів імпорту товарів (рис. 3).

З проведених розрахунків можна зробити висновок, що у помісячному розрізі відхилення між фактичними та сезонно скоригованими даними спостерігаються, деколи і значні, але в загальному обсязі різниця в даних несуттєва (індекс сезонності становить 1). Отже ситуація в експорті й імпорті в цілому схожа.

У загальному висновку за результатами проведених досліджень можна сказати, що як в експорті як і в імпорті найнижчий індекс сезонності (0,88 в експорті та 0,83 в імпорті) спостерігається у січні, що пов'язано з великою кількістю свят та вихідних днів. У березні починається тенденція до збільшення індексу сезонності, а влітку індекс сезонності коливається та показує нестабільні результати. В кінці року, в III кварталі, індекс сезонності становить більше 1. Зокрема у 2017 році найвищий індекс сезонності (1,1) був у листопаді як по експорту так і по імпорту.

Підсумовуючи, можна зробити висновок, що сезонне коригування значно підвищує якість інформаційного забезпечення аналізу процесів та явищ, що відбуваються в зовнішньоекономічній діяльності України, дає можливість виокремити тенденції сезонності без істотної втрати інформації.

Висновки. Результати проведеного дослідження свідчать про те, що сезонна складова в помісячному розрізі має значний вплив на дані зі статистики зовнішньої торгівлі товарами. Це обумовлено календарним ефектом, тобто поправкою на ефект робочих і вихідних днів.

В загальному ситуація на зовнішньому ринку покращилася, зросли обсяги експорту та імпорту, що

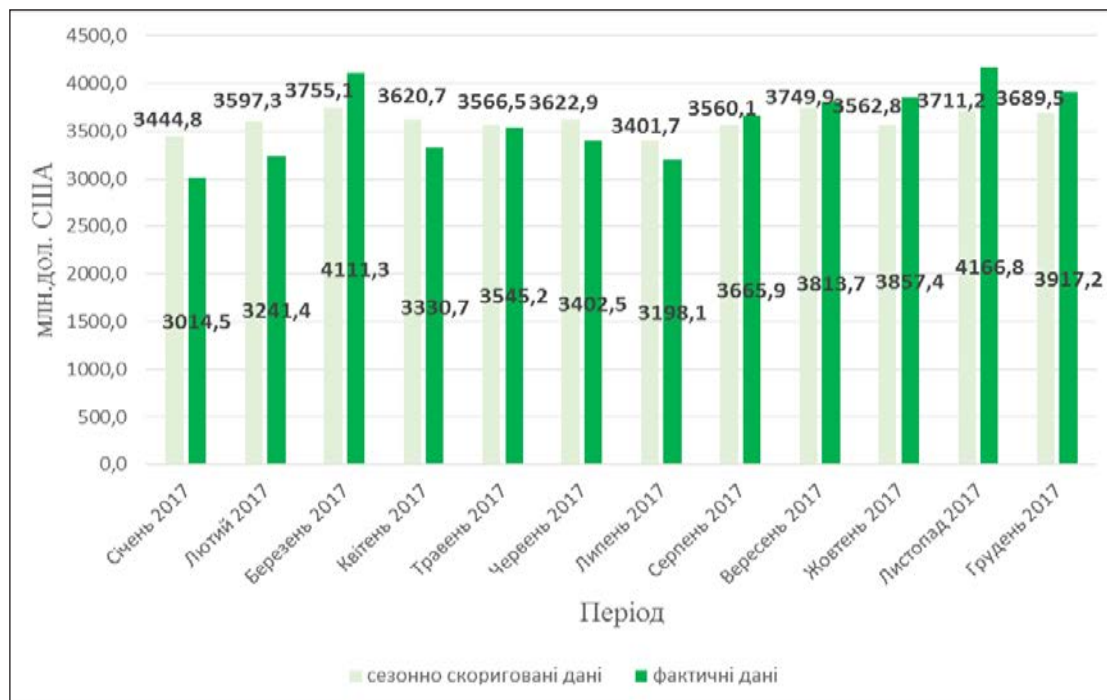


Рис. 2. Щомісячні сезонно скориговані обсяги експорту товарів у 2017 році

Джерело: власні розрахунки автора за даними Держстату [2]

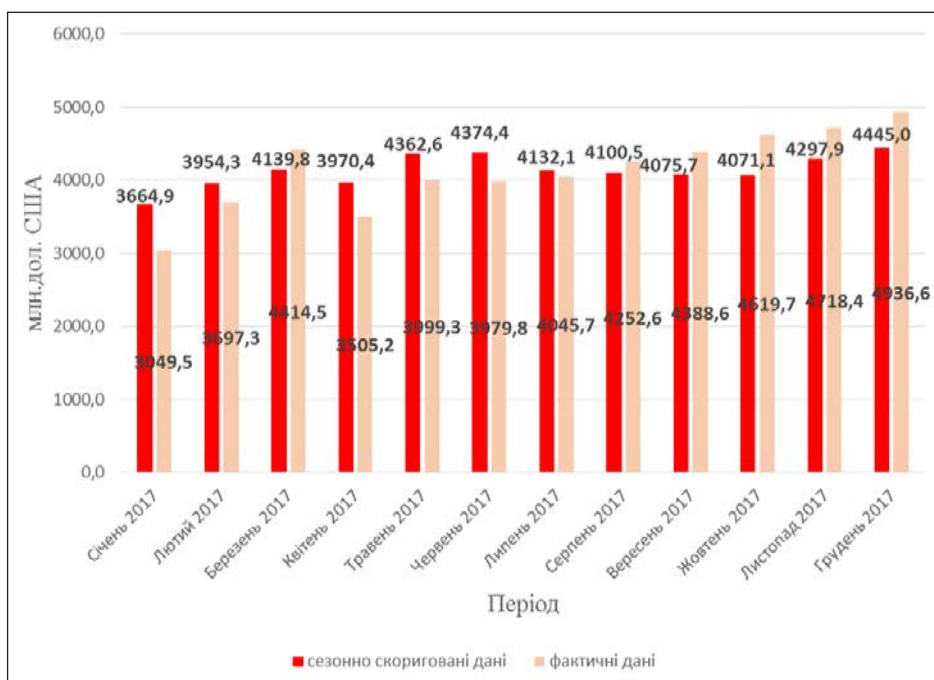


Рис. 3. Щомісячні сезонно скориговані обсяги імпорту товарів у 2017 році

Джерело: власні розрахунки автора за даними Держстату [2]

обумовлено виходом України на нові ринки після підписання Угоди про асоціацію Україна-ЄС.

Застосування сезонних коригувань у статистиці зовнішньої торгівлі товарами дозволяє розділити нерегулярні та сезонні коливання від загального тренду, що значно підвищує якість інформаційного забезпечення аналізу процесів і явищ, які мають місце в зовнішньоекономічній діяльності України та її регіонів.

Ще однією перевагою застосування методу сезонних коригувань є те, що за допомогою даного методу можна також проводити міжнародні зіставлення та порівняння значень показника за відповідні періоди

для підвищення ефективності проведеного статистичного аналізу.

Більше детальне вивчення та розвиток методу сезонних коригувань на рівні державної статистики, дозволить користувачам статистичної інформації отримати більш точні дані з питання, що їх цікавить, але звісно, даний метод застосовується лише в тих галузях де має місце сезонна компонента. Перевірка наявності в даних сезонної компоненти здійснюється за допомогою програмного забезпечення Demetra+, яким користуються спеціалісти Євростату для розрахунку сезонно скоригованих даних.

Список літератури:

1. База даних ООН з зовнішньоторговельних операцій країн світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://comtrade.un.org/>.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Дунаєва Т.А., Черномордов А.В. Виділення динамічних сезонних циклів на основі варіаційних принципів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://knutd.edu.ua/publications/pdf/Visnyk/2012-5/178_184.pdf.
4. Методика сезонного коригування вартості експорту-імпорту товарів від 15.12.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/2006/588/metod.htm.
5. Методологічні положення статистики зовнішньої торгівлі України товарами від 07.12.2006 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/2006/588/metod.htm.
6. Михайлов В.С., Прилипко Ю.І., Шепель К.І. Сезонні коливання та календарні ефекти: окремі проблеми теорії і практики статистичного оцінювання / В.С. Михайлов, Ю.І. Прилипко, К.І. Шепель // Щоквартальний науково-інформаційний журнал «Статистика України». – 2012. – № 4(59). – С. 21–26.
7. Яценко Л.О. Сезонне коригування як один з основних етапів розрахунку індикатора ділової впевненості для промисловості / Л.О. Яценко, О.М. Мотузка // Статистика України. – 2014. – № 3. – С. 18–25. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/su_2014_3_4.

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ СЕЗОННО СКОРРЕКТИРОВАННЫХ ДАННЫХ ПО ЭКСПОРТУ-ИМПОРТУ ТОВАРОВ В 2017 ГОДУ

В статье рассмотрены вопросы связанные с расчетом сезонных корректировок и представления сезонно откорректированных данных со статистики внешней торговли товарами, а именно: произведена корректировка стоимости экспорта-импорта товаров ежемесячно на кумулятивной основе. Произведен анализ влияния сезонной составляющей на внешнюю торговлю товарами и определена разница между фактическими и сезонно скорректированными данными. Доказана зависимость данных со статистики внешней торговли товарами от календарных эффектов, что, в свою очередь, прямо влияет на сезонную корректировку.

Ключевые слова: внешняя торговля, экспорт, импорт, товар, сезонная корректировка, УКТВЕД, фактические даны.

STATISTICAL STUDY OF SEASONALLY ADJUSTED DATA ON EXPORT-IMPORT OF GOODS IN 2017

The article deals with the issues related to the calculation of seasonal adjustments and the presentation of seasonally adjusted data from the statistics of foreign trade in goods, namely: adjustment of the value of export-import of goods on monthly data on a cumulative basis. The influence of seasonal component on foreign trade of goods is analyzed and the difference between actual and seasonally adjusted data is determined. The dependence of the data on the statistics of foreign trade in goods on the calendar effect is proved, which directly influences the seasonal adjustment of data.

Key words: foreign trade, export, import, good, seasonal adjustment, UKTZED, actual data.

10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 655.005:658.562

Демиденко В.И.

кандидат экономических наук,
доцент кафедры банковского дела,
Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара

МОДЕЛИРОВАНИЕ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПРОДУКТА (ЧАСТНЫЙ СЛУЧАЙ)

В статье рассматривается вариант использования информационно-аналитического моделирования для решения задач количественной оценки качества интеллектуального продукта. Предложен подход к организации процесса «количественной оценки качества продуктов авторов и редакторов специализированного печатного издания». Приведен механизм снятия «разрыва» между внутренней и внешней оценками статей. Предлагаются алгоритмы получения количественных оценок интеллектуального продукта.

Ключевые слова: интеллектуальный продукт, количественные оценки, качество интеллектуального продукта, информационно-аналитическое моделирование, «разрыв» между внутренней и внешней оценками статей.

Постановка проблемы. Качество любого продукта, интеллектуального в особенности, представленного на рынке, выступает в настоящий момент одним из основных факторов конкурентоспособности компании. Его уровень позволяет получить или не получить фундаментальные конкурентные по этому, актуальность проблемы «оценки» качества не требует дополнительной аргументации.

Категория «качество» рыночного интеллектуального продукта системна, комплексная и многогранная. Её измерение носит «двойственный» характер. С одной стороны – это внутренняя оценка соответствия стандартами и нормативами компании производителя, с другой – рыночная оценка конечными потребителями. Чем меньше разрыв между ними – тем больших успехов может достичь компания. Кроме того, «качество» не носит застывшего, дискретного характера. Меняются условия на рынке, меняются запросы потребителей, меняются возможности компании. Оно находится в процессе постоянного изменения. Дополнительные трудности оценки создаёт отсутствие объективного «измерителя», «меры», «эталоны» этого качества. Что такое «хорошо» и что такое «плохо» для интеллектуального продукта решается отдельно взятым потребителем, в конкретное время, в конкретно взятых условиях на основе индивидуальных предпочтений. Однако, субъективный характер и отсутствие формальных измерителей не должно останавливать производителей продукта, если они хотят остаться на рынке.

Анализ последних публикаций и достижений.

Проблемам комплексного количественного оценивания «качества» объектов различной природы в последнее время уделяется много внимания. В рамках научного направления «квалиметрия» Ю.П. Адлером, Г.Г. Азгальдовым, В.Г. Беликом, Г.Н. Бобровниковым, А.В. Гличевым, В.В. Кочетковым, Г.Н. Солодом, М.Ф. Федоровым и др. велись и ведутся работы по формированию теоретической базы и разработке методологии получения такого рода оценок. Однако, даже в рамках расширения предметного поля исследований, оценке качества интеллектуального продукта (специализированных авторских статей) уделяется недостаточно внимания. Ю.Е. Сцепинский, в своё время, предложил использовать информационно-аналитические модели в качестве действенной методики оценки сложных явлений и процессов. Применение этого подхода для решения оценки «авторского продукта», позволило получить максимально объективный управленческий инструмент позволяющий организовать эффективную работу редакции направленную на удовлетворение запросов потребителей.

Формулировка целей статьи. Сформулировать, обосновать и на примере оценки качества авторских статей специализированного издания продемонстрировать:

- применение информационно-аналитического моделирования для комплексной оценки качества работы авторов и главного редактора;
- начальный вариант организации процесса получения этих оценок.

Изложение основного материала. Одним из вариантов решения проблемы оценки качества интеллектуального продукта, может быть разработка информационно-аналитической модели и механизма её внедрения в практику оценочной деятельности.

При создании такого рода модели и механизма следует придерживаться (учитывать) следующих предпосылок.

Двойственный, с точки зрения оценки, характер продукта. Субъективный характер оценки. Отсутствие «эталона» качества. Отсутствие формальных измерителей.

Внутренняя и внешняя оценка качества продукта.

Получение адекватных, а самое главное сопоставимых, оценок должна обеспечить единая методика оценивания, включающая – единые подходы к формированию и формализации факторов определяющих качество, единую систему оценивания (измерители, шкалы...), единую процедуру получения и обработки первичных данных. При этом она должна обеспечить решение следующих задач:

- максимально исключить влияние субъективного фактора на конечный результат позволит применение техник многомерной статистики;
- разработать динамическую модель качества, параметры которой, будут приниматься за «стандарт» при оценивании;
- разработать такие инструменты оценивания, которые позволяли бы учитывать полный набор характеристик факторов определяющих качество продукта.

Решения отмеченных задач могут быть найдены в рамках построения информационно-аналитической модели – ИАМ оценки качества интеллектуального продукта.

Концептуально ИАМ представляет системное единство информационной модели исследуемого явления (совокупность качественных признаков и параметров) с его аналитической моделью

В рамках такой модели выдвигается гипотеза о том, что качество, как объект оценивания, имеет ФОРМУ (набор свойств, признаков, характеристик), и СОДЕРЖАНИЕ (набор факторов, определяющих эти признаки, свойства, характеристики). Оценка содержания интерпретируется как внутренняя оценка продукта компании, в системе интерпретируется как «качество». Оценка формы – как оценка продукта компании потребителем «внешняя оценка качества». Обобщенная (итоговая) оценка интерпретируется как «уровень качества» интеллектуального продукта. Этот показатель в дальнейшем используется в процедурах стратегического управления.

Оценка уровня качества – рассматривается как непрерывный, постоянно самосовершенствующийся процесс. Процесс сравнения конечного продукта:

- с требованиями потребителей;
- внутренними и внешними стандартами.

Составляющие процесса:

1. Задание целевых, однозначно понимаемых, ориентиров качества и уровня качества.
2. Формирование стандартов, критериев качества, в том числе и «уровня авторов».
3. Формирование системы и механизмов оценивания качества.

4. Разработка мероприятий по ликвидации разрывов между стандартом и текущей оценкой.

5. Доведение до всех участников процесса «правил игры».

6. Вовлечение всех в активное, равнодушное, инициативное участие в системе.

7. Увязка системы качества с системой оплаты и мотивации.

Общая схема (пример реализации).

Рабочая концепция. Оценка уровня качества продукта это подпроцесс процесса более высокого уровня – комплексного управления качеством.

Принципы: Коллективной ответственности. Принцип тотальности. Принцип непрерывности. Принцип объективности. Принцип стимулирования. Принцип системности. Принцип соответствия. Принцип количественного оценивания.

Цели и задачи:

1. Стратегический уровень:
 - Достичь и поддерживать заданный уровень качества конечного продукта компании;
 - разработать внедрить и поддерживать в актуальном состоянии, систему управления качеством.
2. Оперативный уровень:
 - Не допустить выхода в свет «не качественного продукта компании»;
 - Максимально уменьшить разрыв между фактическим качеством продукта компании и требованиями к нему рынка, потребителей.
3. Операционный (технологический уровень):
 - Разработать стандарты и нормативы качества;
 - Разработать дерево продуктов, для измерения качества;
 - Разработать систему и механизмы оценки качества;
 - Совершенствовать процесс управления качеством;
 - Увязать системы оценки уровня качества и мотивации.

Решение задач и достижение целей (пример элемента информационно-аналитической модели).

Формулировка проблем:

- Проблема категории качества (описание, определение, структура, характеристики);
- Проблема продукта. (Точное определение формы и содержание продукта, качество которого мы будем определять);
- Проблема понимания и однозначности трактовки категорий качества, продукта, нормативов, критериев, характеристик;
- Проблема стандарта (эталона) качества;
- Проблема оценки, измерения качественных характеристик;
- Проблема самосовершенствования и саморазвития системы управления качеством.

Что делать. Общий случай:

1. Определить «дерево продуктов компании», с точки зрения оценки его качества. (внутренний продукт, внешний продукт, структура продуктов).

2. Определить, довести и добиться однозначного понимания всеми «категории качества». Её структуры, характеристик, содержания, факторов определителей.

3. Разработать и внедрить систему стандартов качества (эталона качества).

4. Разработать систему оценки. Качества и уровня качества внутреннего и внешнего продуктов.

5. Привязать показатели качества к системе мотивации.

6. Запустить процесс управления качеством, вовлечь в него всех и каждого.

Используемые подходы.

Рассмотрение проблемы управления качеством как непрерывного процесса. Декомпозиция. Структурирование. Выделение и разделение при оценке «формы» и «содержания» объекта.

Оценка качества – это сравнение с эталоном или требованиями потребителей (рынка).

Разделение при оценке «качества» и «уровня качества».

Внедрение и реализация (пример). Через организационные механизмы – внесение дополнений в организационную структуру, ДИ, планы. Внедрение новых процедур – «разработки стандартов и нормативов качества», «оценки качества», «оценки уровня качества», «внешней оценки», «формирования дохода с учетом уровня качества продукта компании». Закрепление ответственности за выполнение процесса и процедур.

Оценка качества поставляемого продукта (услуги) его потребителем:

- Оценка качества продуктов, услуг поставляемых внутри компании (поставки между управлениями, отделами, секторами) – внутреннее оценивание;

- Оценка качества продуктов и услуг компании потребителями – внешнее оценивание.

Учет оценки качества при формировании дохода:

- Формирование фонда оплаты;
- Формирование фонда мотивации (стимулирования).

Формирование стандартов и критериев качества

Разработка системы, механизмов и инструментов оценки качества.

Система оценок Качества. Уровня качества.

Внутренняя оценка качества (оценка качества – ОК, внутренняя оценка качества – ВОК, индекс – ИВК) – оценка данная поставщику товара, услуги внутренним потребителем. Отражает уровень соответствия качества поставленного продукта, услуги действующим на момент оценивания стандартам, нормативам и критериям качества. Влияет на формирование и распределение, в рамках сформированного, фонда мотивации (премирования) сотрудников.

Внешняя оценка качества (внешняя оценка качества – ВК, индекс – ИВК) – оценка качества продукта и услуги компании внешним, конечным потребителем. Влияет на показатель уровня качества продукта и услуги компании.

Уровень качества (УК) – оценка качества продукта услуги компании с учетом внешней оценки за опре-

деленный период. Влияет на формирование размера фонда оплаты.

Оценка качества интеллектуального продукта (на примере продукта главного редактора ПГР).

Определение. Качество продукта главного редактора – это степень соответствия подготовленного для передачи в ТИПОГРАФИЮ журнала, корпоративным нормам, стандартам и критериям печатного продукта.

Внешняя оценка качества – обобщенная оценка «отклика» рынка на продукт

Уровень качества продукта главного редактора – это степень соответствия вышедшего журнала требованиям рынка и целевой аудитории.

Цель мониторинга показателя «Качество продукта главного редактора» – не допустить внутреннего брака. Т.е. – не допустить к печати продукт, который не соответствует *корпоративным стандартам, нормативам и критериям.*

Цель мониторинга показателя «Уровень качества продукта главного редактора» – достичь максимального соответствия продукта требованиям рынка, конечных (целевых) потребителей.

Предлагаемый подход оценки показателей качества и уровня качества опирается на гипотезу, согласно которой само «качество продукта» это обобщенный результат действия целого ряда различных внешних и внутренних факторов.

Под оценкой качества понимается интегральная (обобщенная) оценка действия факторов, определяющих это качество.

Оценка качества (внутренняя оценка продукта) осуществляется при помощи статистической обработки экспертных оценок факторов.

Внешняя оценка качества – осуществляется путем комплексной обработки показателей характеризующих оценку потребителями продукта, например, динамика тиража, наличие рекламаций и т. д.

Оценка уровня качества (оценка продукта с учетом отклика конечных потребителей) осуществляется путем статистической обработки различной информации отражающей оценку рынком конкретного издания и внутренней оценки качества.

Факторы определители качества ПГР:

1. Понимание ожиданий собственника. Основ корпоративной культуры;

Стратегических целей, основных направлений деятельности и развития.

Стратегического плана.

2. Планирование деятельности с учетом требований рынка и целевой аудиторией потребителей. Формализованные требования Целевой аудитории.

Календарный план. Освоенная процедура планирования.

3. Стандартизация и нормирование деятельности. Совершенствование системы оценивания. Принципы организации деятельности. Стандарты, нормы, критерии. Поддержание стандартов, норм и критериев в актуальном состоянии. Постоянно совершенствующаяся, в соответствии с требованиями времени, система оценивания.

4. Организация и управление работой авторского коллектива. Концепция, структура издания. Контроль соблюдения концепции и структуры. Структура редакции. Составление и доведение план – заказа. Согласование материала (ОДП, литературный редактор).

5. Организация и взаимодействие со смежниками и поставщиками. Информационный отдел. Отдел допечатной подготовки. Отдел маркетинга, рекламы, продаж.

6. Сдача в типографию печатного продукта. Требования ОДП. Требования типографии.

7. Развитие продукта. Инновация. Понимание сути процесса развития компании, продукта компании. Предложения по инновационному развитию продукта Главного редактора. Стимулирование инновационного развития продукта Автора.

8. Уровень главного редактора. Интеллектуальный уровень. Профессиональная подготовка и качества. Умение строить отношения с авторами, сотрудниками.

Процесс оценки «качества» и «уровня качества»

Оценка качества «Авторского продукта» (КАП) – внутренняя экспертная, оценка соответствия авторского продукта стандартам, нормативам и критериям качества.

Соответствие:

1. Ключевым факторам успеха.
2. Критериям авторских материалов.
3. Требованиям к отдельным формам авторского материала.

Критерии качества:

1. Актуальность.
2. Доступность изложения.
3. Практическая полезность.
4. Эксклюзивность.

Цель оценивания – не допустить в печать продукт не соответствующий требованиям.

Оценку статьи на этапе её подготовки осуществляет группа экспертов.

Оценивание осуществляется путем заполнения специальных форм, каждым экспертом независимо друг от друга. Автоматизированная процедура выводит обобщенную оценку. Этот результат интерпретируется «как степень соответствия оцениваемой статьи корпоративным требованиям».

Оценка «Уровня качества авторского продукта» (УКАП). Это скорректированная на коэффициент отклика рынка внутренняя оценка качества.

Цель показателя – сокращение до минимума разрыва между требованиями рынка к качеству продукта компании и его фактическим состоянием.

$$УКАП = K_{отклика} * КАП$$

Коэффициент отклика рынка рассчитывается по формуле:

$$K_{отклика} = K_{тиража} * K_{откл.читателей} * K_{откл.экспертов} * K_{опроса}$$

где $K_{отклика}$ – обобщенный коэффициент отклика рынка на печатное издание, в котором размещен, авторский продукт.

$K_{тиража}$ – коэффициент динамики, тиража конкретного печатного издания.

$K_{отклика читателей}$ – коэффициент, отражающий отклики читателей по их собственной инициативе.

$K_{откл.экспертов}$ – коэффициент, отражающий мнение независимых экспертов, высказанное по инициативе компании

$K_{опроса}$ – коэффициент, отражающий мнение потребителей относительно качества продукта, полученное в результате специального проведенного опроса.

Для оценки «качества авторских продуктов» и «уровня качества авторских продуктов» за учетный период – используются следующие показатели.

$$КАП_{учет.период} = \frac{\sum_{i=1}^N КАП_i}{N}$$

где N – количество авторских работ за учетный период.

$КАП_i$ – коэффициент качества i-го авторского продукта за учетный период.

«Уровень качества авторских продуктов» за учетный период рассчитывается по формуле:

$$УКАП_{учет.период} = КАП_{учет.период} * K_{отклика}$$

Качество печатного продукта. КПП рассчитывается как среднее показателей авторских продуктов данного издания:

$$КПП = \frac{\sum_{i=1}^N КАП_i}{N}$$

Уровень качества печатного продукта. УКПП, скорректированное на коэффициент отклика качество печатного продукта:

$$УКПП = КПП * K_{отклика}$$

Качество печатного продукта за учетный период:

$$КПП_{учет.период} = \frac{\sum_{i=1}^N КПП_i}{N}$$

Уровень качества печатного продукта за учетный период получаем по формуле:

$$УКПП_{учетный период} = КПП * K_{отклика}$$

На выходе системы динамические ряды показателей качества:

I. *Внутренняя оценка качества.*

1. Печатных продуктов.
2. Продуктов автора.
3. Внутренних продуктов компании.

II. *Внешняя оценка продукта компании:*

1. Δ тиража.
2. Матрица отзывов читателей.
3. Сводные оценки экспертных групп.
4. Обобщенные результаты исследований, опросов проведенных по заказу компании.

III. *Уровень качества продуктов компании:*

1. Печатных продуктов.
- 1.1. По отдельным печатным продуктам.
- 1.2. Обобщенные показатели.
2. Продуктов автора.
3. Внутренних продуктов компании.

Кроме того, на основании исходных данных могут быть получены следующие данные. Интегральные индексы уровня качества:

1. По печатным продуктам.
2. По внутренним продуктам компании.
3. По продукту компании (в целом).
4. По другим продуктам компании.

Полученные объективные показатели, в рамках цикла стратегического управления, дают возможность:

1. Формировать «эталонные» требования качества продукта.
2. Производить количественную оценку «соответствия» продуктов компании эталону.
3. Сформировать систему управления качеством продукта.
4. Внедрить действенный механизм мотивации непрерывного соответствия требованиям компании, в том числе и по разделу «качество».

Система количественной оценки качества дает возможность компании получить дополнительные конкурентные преимущества на рынке. Более тесно увязать «уровень качества» поставляемого продукта (незави-

симо от того внутренние это поставки или внешние) с доходом компании, подразделения, личным доходом.

Выводы исследования. Качество продукции, услуг, труда, в условиях выравнивания условий ведения бизнеса, становится основным фактором в конкурентной борьбе. По этой причине проблема оценка «качества» становится актуальной как в практическом, так и в теоретическом плане. Ведь известно, что управлять, причем эффективно, можно лишь тем, что можно измерить. Оценка качества интеллектуального продукта вообще и продукта автора, главного редактора, в частности сложная, комплексная и многоаспектная задача. Отсутствие объективных измерителей, приводит порой к разночтениям в оценке потребительской полезности и результативности конечного продукта. Это приводит как конфликтам внутри творческих коллективов, так и потере рыночной позиции издания. Теоретически обоснованные, выверенные на практике методики количественной оценки интеллектуального труда помогут снять проблемы организации деятельности редакций специализированных изданий по мониторингу потребительских предпочтений и выпуску конкурентоспособного продукта.

Список литературы:

1. Азгальдов Г.Г. Квалиметрия: первоначальные сведения. Справочное пособие с примером для АНО «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов»: Учеб. пособие / Г.Г. Азгальдов, А.В. Костин, В.В. Садовов. – М.: Высш. шк., 2011. – 143 с.
2. Азгальдов Г.Г. Разработка теоретических основ квалиметрии: Дис. на соиск. учён. степени д.э.н. / Военно-инж. акад. им. В.В. Куйбышева. – М., 1981. – <http://www.labrate.ru/azgaldov/azgaldov-qualimetry-referat-1981.doc>.
3. Огвоздин В.Ю. Управление качеством. Основы теории и практики / В.Ю. Огвоздин. – М.: Дело и сервис, 1999. – 160 с.
4. Сцепинский Ю.Е. Информационно-аналитическое моделирование глобальных социально-экономических процессов. – Автореферат докт. э. н. – М.: ЦЭМИ АН СССР, 1982. – 35 с.
5. Федюкин В.К. Основы квалиметрии. – М.: Изд-во «ФИЛИНЪ», 2004.

МОДЕЛЮВАННЯ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПРОДУКТУ (ОКРЕМІЙ ВИПАДОК)

В статті розглядаються варіанти використання інформаційно-аналітичного моделювання для вирішення задач по кількісній оцінці якості авторських робіт. Запропонований підхід до організації процесу «кількісної оцінки якості продуктів авторів та редакторів». Пропонуються алгоритми отримання кількісних оцінок інтелектуального продукту.

Ключові слова: інтелектуальний продукт, кількісна оцінка, якість інтелектуального продукту, моделювання, «розрив» між зовнішньою та внутрішньою оцінками продукту.

MODELING ASSESSING THE QUALITY OF THE INTELLECTUAL PRODUCT (SPECIAL CASE)

Abstract of article «Model assessing the quality of the intellectual product. The article discusses the option of using the information and analytical modeling for solving quantitative estimation problems of intellectual product quality. In this article the approach for organizing the process of quantifying products quality of the authors and editors of specialized publication is proposed. Also author provides a mechanism to remove «gap» between internal and external evaluation of articles. The algorithms of getting the quantitative estimation of the intellectual product are suggested.

Key words: intellectual product, information and analytical modeling, quantitative estimation of intellectual product quality, «gap» between internal and external evaluation of articles.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

Андрущенко Віталій Ігорович, аспірант кафедри страхування, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Андрущенко Дмитро Ігорович, аспірант кафедри страхування, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Бабєєва Ольга Вячеславівна, аспірантка кафедри статистики, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Безчасний Олексій Увіналійович, кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та аудиту, Державний університет інфраструктури та технологій

Білоус Світлана Петрівна, кандидат економічних наук, Черкаський національний університет імені Б. Хмельницького

Бондаренко Людмила Федорівна, викладач вищої категорії, Кременчуцький льотний коледж Національного авіаційного університету

Бондарець Олена Миколаївна, викладач вищої категорії, Кременчуцький льотний коледж

Бошота Неля Василівна, кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів та кредиту, Мукачівський державний університет

Брянцев Валентин Олексійович, доктор географічних наук, професор, Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

Веремєєнко Олександр Олександрович, аспірант кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, Запорізький національний університет

Водолазська Наталія Вікторівна, викладач вищої категорії, Кременчуцький льотний коледж

Гаман Наталія Олександрівна, кандидат наук з державного управління, Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

Гаман Петро Ілліч, доктор наук з державного управління, доцент, Український науково-дослідний інститут цивільного захисту

Далгич Каріна В'ячеславівна, аспірант, Університет банківської справи

Дармограй Володимир Іванович, доктор економічних наук, професор, Міжрегіональна академія управління персоналом

Демиденко Василь Іванович, кандидат економічних наук, доцент кафедри банківського дела, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Джерелюк Юлія Олександрівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та маркетингу, Херсонський національний технічний університет

Дружиніна Вікторія Валеріївна, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри туризму, Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

Захарова Наталя Юрївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Таврійський державний агротехнологічний університет

Іринчина Інна Борисівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної торгівлі і маркетингу, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Карпуньо Яна Миколаївна, студентка, Національний університет харчових технологій

Квасній Оксана Романівна, аспірант, Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка

Клименюк Микола Миколайович, доктор економічних наук, професор, Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

Клименюк Олексій Миколайович, магістр права, магістр економіки, Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

Корнєєв Володимир Вікторович, доктор економічних наук, професор, Інститут економіки та прогнозування НАН України

Кочарян Інна Сергіївна, доктор економічних наук, професор, Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

Криштопа Ігор Валерійович, здобувач, Запорізький національний університет

Лишко Світлана Василівна, кандидат історичних наук, доцент, Черкаський державний технологічний університет

Лобас Антоніна Анатоліївна, магістрант кафедри обліку і аудиту, Національний університет харчових технологій

Луценко Галина Павлівна, викладач-методист вищої категорії, Кременчуцький льотний коледж Національного авіаційного університету

Мардус Наталія Юрівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри економічного аналізу та обліку, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Мельниченко Григорій Миколайович, кандидат економічних наук, доцент, Науково-дослідний інститут ДП «Каталіз і екологія», Інститут фізичної хімії імені Л.В. Писаржевського національної академії наук України

Михайленко Ольга Валеріївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту, Національний університет харчових технологій

Міца Владислав Володимирович, керівник Центру доуніверситетської підготовки та роботи з іноземними громадянами, Ужгородський національний університет

Павлова Анастасія Ігорівна, здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії, Черкаський державний технологічний університет

Панасюк Валентина Миколаївна, кандидат економічних наук, доцент, Тернопільський національний економічний університет

Пархоменко Наталія Миколаївна, кандидат економічних наук, доцент, Головне науково-експертне управління Апарату Верховної Ради України

Пісна Ольга Миколаївна, здобувач кафедри міжнародного менеджменту, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Савін Руслан Сергійович, аспірант, Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Савченко Сергій Миколайович, кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Самойленко Тетяна Григорівна, старший викладач кафедри економіки, Сумський національний аграрний університет

Сегеда Людмила Миронівна, аспірант, викладач кафедри банківської справи, Тернопільський національний економічний університет

Селіверстова Анастасія Сергіївна, студентка, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Сідоров Вадим Ігоревич, кандидат економічних наук, професор, Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Слюсаренко Вікторія Євгенівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту, Ужгородський національний університет

Старостенко Ганна Григорівна, доктор економічних наук, професор кафедри економічної теорії, Національний університет державної фіскальної служби України

Старчик Наталія Валентинівна, викладач-методист вищої категорії, Кременчуцький льотний коледж Національного авіаційного університету

Суска Анастасія Анатоліївна, кандидат економічних наук, член-кореспондент Академії економічних наук України, завідувач кафедри деревооброблювальних технологій та системотехніки лісового комплексу, Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Тарасенко Денис Леонидович, кандидат наук з державного управління, доцент, декан факультету, Донецький державний університет управління

Тимечко Ірина Романівна, науковий керівник: кандидат економічних наук, старший співробітник, Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України, м. Дрогобич

Ткаченко Надія Марківна, професор, доктор економічних наук, Національний університет харчових технологій

Трачова Дар'я Миколаївна, кандидат економічних наук, доцент, докторант, Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

Улько Євгеній Миколайович, кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу, підприємництва і організації виробництва, Харківський національний аграрний університет імені В.В. Докучаєва

Філяк Максим Сергійович, кандидат економічних наук, докторант Львівський університет бізнесу і права

Чечетова Наталія Федорівна, доктор економічних наук, професор, Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

Шемчук Марина Юрївна, аспірантка кафедри статистики, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Щелкунов Володимир Ігорович, доктор економічних наук, професор, Український національний комітет Міжнародної Торгової Палати

Яцух Олена Олексіївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Таврійський державний агротехнологічний університет

Науковий журнал

**ВЧЕНІ ЗАПИСКИ
ТАВРІЙСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ІМЕНІ В. І. ВЕРНАДСЬКОГО**

Серія: Економіка і управління

Том 29 (68). № 3, 2018

Коректура • *О. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *В. Удовиченко*

Адреса редакції:

Таврійський національний університет імені В. І. Вернадського

м. Київ, вул. Івана Кудрі, 33

Телефон редакції: +38 (095) 430 01 12

Електронна пошта: editor@econ.vernadskyjournals.in.ua

Сторінка журналу: www.econ.vernadskyjournals.in.ua

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.

Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 8,34. Ум. друк. арк. 24,88.

Підписано до друку 29.06.2018. Замов. № 0818/109. Наклад 150 прим.

Видавництво і друкарня – Видавничий дім «Гельветика»

73034, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а, офіс 105

Телефон +38 (0552) 39 95 80

E-mail: mailbox@helvetica.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 4392 від 20.08.2012 р.