

ВІСНИК



Дніпропетровського університету

Науковий журнал

№10/1

Том 22

2014

РЕДАКЦІЙНА РАДА:

акад. Академії наук ВО України, д-р фіз.-мат. наук, проф. **М. В. Поляков** (голова редакційної ради); ст. наук. співроб., проф. **В. І. Карплюк** (заст. голови); д-р фіз.-мат. наук, проф. **О. О. Кочубей**; д-р хім. наук, проф. **В. Ф. Варгалюк**; чл.-кор. НАПН України, д-р філос. наук, проф. **П. І. Гнатенко**; д-р фіз.-мат. наук, проф. **О. Г. Гоман**; д-р філол. наук, проф. **В. Д. Демченко**; д-р техн. наук, проф. **А. П. Дзюба**; д-р пед. наук, проф. **Л. І. Зеленська**; чл.-кор. НАН України, д-р фіз.-мат. наук, проф. **В. П. Моторний**; чл.-кор. НАПН України, д-р психол. наук, проф. **Е. Л. Носенко**; д-р біол. наук, проф. **О. Є. Пахомов**; д-р іст. наук, проф. **С. І. Світленко**; акад. Академії наук ВО України, д-р фіз.-мат. наук, проф. **В. В. Скалозуб**; д-р філол. наук, проф. **Т. С. Пристайко**; чл.-кор. НАН України, д-р біол. наук, проф. **А. П. Травлєєв**; д-р техн. наук, проф. **Ю. Д. Шептун**; д-р філол. наук, проф. **О. С. Токовенко**; д-р екон. наук, проф. **Н. І. Дучинська**; д-р філол. наук, проф. **І. С. Попова**; ректор Європейської школи та управління, проф. **Вятр Єжи Йозеф** (Польща); д-р фіз.-мат. наук, проф. **Ю. Мельников** (США)

Серія: ЕКОНОМІКА

Випуск 8 (4)

Дніпропетровськ
2014

*Збірник включено до Переліку наукових фахових видань України,
у яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт
на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з економічних наук
(Постанова президії ВАКу України № 1-05/3 від 08.07.2009)*

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

Рецензенти:

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

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

Для науковців, викладачів, аспірантів та студентів старших курсів.

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

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

Редакційна колегія:

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

© Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара,
2014

УДК 339.922/923:061.1ЄС:502/504

Т. Є. Оболенська, В. І. Чужиков, К. А. Лещенко

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ЕКОЛОГІЧНІ КОМПОНЕНТИ ГОРИЗОНТАЛЬНИХ ПОЛІТИК ЄС

Розглянуто принципи формування екологічної політики Європейського Союзу з огляду на модель, якій панує, – «забрудник платить двічі». Розкрито особливості моделі конвергенції фіскальних систем ЄС, що скеровані на досягнення цілей наднаціональної та національної політики збереження та покращення довкілля.

Ключові слова: європейська інтеграція, горизонтальні політики, економічні механізми екологічної політики.

Рассмотрены принципы формирования экологической политики Европейского Союза с учетом доминирующей в нем модели «загрязнитель платит дважды». Раскрыты особенности модели конвергенции фискальных систем ЕС, направленные на достижение целей наднациональной и национальной политики сохранения и улучшения окружающей среды.

Ключевые слова: европейская интеграция, горизонтальные политики, экономические механизмы экологической политики

The paper dwells upon the principles of formulating the environmental policy of the European Union given its dominant model of 'polluter pays twice'. The work goes onto revealing the features of the model of convergence of fiscal systems within EU aimed at achieving the objectives of the national and supranational policy of preserving and improving the environment.

Keywords: European integration, horizontal policies, economic mechanisms of environmental policy

Посилення глобалізації світового господарства суттєво загострило проблеми інтеграції екологічних пріоритетів у сферу економічної діяльності. Нового переосмислення потребує вплив екологічної політики на економічну інтеграцію, аналіз наслідків розширення ЄС на стан довкілля та спільну зовнішньоторговельну політику інтеграційного угруповання. З огляду на це важливо формувати економічні механізми регулювання екологічного розвитку, що надзвичайно актуально для всіх країн світу в цілому і для України зокрема. Цим напрямом присвячені дослідження таких вітчизняних та іноземних вчених як Р. Ашман, В. Бугас, О. Веклич, Дж. Глассон, Є. Гордійчук, С. Дагг, О. Деркач, А. Карнаухова, Н. Ковшун, В. Крук, Г. Ледук, В. Лозо, Р. Лопез, О. Матвійчук, Дж. Палерм, Т. Перга, М. Раймонд, У. Стін, М. Томан, Т. Туниця, Л. Українець, Д. Філеп, У. Шеате та ін. У працях вітчизняних науковців сформульовано пріоритети та інструменти реалізації національної екологічної політики в процесі її гармонізації до вимог природоохоронного законодавства ЄС, визначено принципи природоохоронної політики тощо.

Водночас проблема узгодження екологічних пріоритетів з критеріями ефективності економічного розвитку залишається доволі актуальною в міжнародній економіці та потребує пошуку нових радикальних наукових рішень. Далекою від вирішення залишається також варіативна оптимізація фіскальних інструментів регулювання екологічного розвитку держав ЄС та ідентифікація її зв'язку із конкурентною політикою Спільноти.

Метою дослідження є виявлення екологічних компонентів горизонтальних політик ЄС у процесі його системної трансформації.

Досягненню цієї мети сприятимуть такі завдання дослідження:

- визначення шляхів інтеграції пріоритетів охорони довкілля з економічною політикою ЄС;
- проведення аналізу системної інтеграції екологічних принципів у горизонтальні політики ЄС.

Політика захисту навколишнього природного середовища безпосередньо тісно пов'язана з економічною діяльністю країн ЄС, адже завдання підвищення якості та захищеності довкілля сприяє розвитку цілої низки економічних секторів, стимулюючи створення нових робочих місць та доданої вартості. Зокрема ще у 2007, передкризовому, році експертами Спільноти було виявлено, що сукупний товарообіг в економіці ЄС, пов'язаний з екологічними заходами, склав 405 млрд євро в 2006 р., що дозволило забезпечити роботою 4,4 млн працівників, з яких 1,8 млн були пов'язані із захистом природного середовища та екологічним менеджментом. Дані іншого дослідження [1] свідчать, що вже у 2008 р. професійна діяльність близько 5,6 млн працівників була пов'язана з екологічною індустрією, з яких 3,4 млн осіб (або ж 1,5 % від загальної чисельності зайнятих) безпосередньо працювали в екоіндустрії ЄС¹. Підкреслимо також, що товарообіг цього виду підприємництва є більшим за 2,5 % сукупного ВВП угруповання, а темпи зростання продуктивності праці в ньому в цілому перевищують середнє значення цього показника в обробній промисловості ЄС.

Соціальне і економічне значення екологічної індустрії обумовлює запровадження універсальних міжгалузевих механізмів екологічного регулювання. Такі підходи знайшли свій відбиток під час формування принципу «екологічної спрямованості всіх політик ЄС» (Environmental mainstreaming), який згодом перетворився на концепцію «екологічної інтеграції» (Environmental integration). За визначенням Генерального Директорату з питань навколишнього природного середовища екологічна інтеграція означає «впевненість у тому, що екологічні пріоритети повною мірою враховані у рішеннях і діяльності всіх інших секторів». У 1997 р. така вимога була узаконена статтею 6 Договору про Європейське Співтовариство (зараз – це ст. 11 Договору про функціонування Європейського Союзу), згідно з якою «вимоги охорони навколишнього середовища мають бути інтегровані у цілі та механізми реалізації політик Союзу, зокрема, з метою сприяння сталому розвитку».

У посланні Комісії ЄС «Приведення наших потреб та обов'язків у відповідність – інтеграція питань захисту довкілля з економічною політикою» 2000 р. [2] викладено довгострокову європейську стратегію поступальної **інтеграції пріоритетів охорони довкілля з економічною політикою** в межах інтеграційного союзу. Ключовими елементами цієї стратегії стали: прозорий підхід до екологічної інтеграції, що базується на ефективній розробці цілей на основі комплексного аналізу актуальних наукових досліджень та сучасної технічної інформації; узгодженість економічної політики із стратегією сталого розвитку; інтеграція результатів дослідження екологічних наслідків господарської діяльності та регулювання процесу багатостороннього моніторингу структурних реформ та їх врахування при реалізації економічних заходів; включення цілей екологічної інтеграції до «Широких принципів економічної політики ЄС»; активізація податкової політики як інструменту екологічної інтеграції; застосування моделі ефективного поєднання ринкових механізмів і правил, зокрема відмова від

субсидіювання тих проектів та видів економічної діяльності, які є шкідливими для навколишнього природного середовища.

Сучасний «горизонтальний зріз» екологічного регулювання в системі інтеграційних політик ЄС представлений, насамперед, **політикою екологічного оподаткування** та найбільшою в світі системою торгівлі квотами на шкідливі викиди в межах ЄС, яка чітко прив'язана до зобов'язань країн-членів за Кіотським протоколом. Варто зазначити, що запровадження наднаціонального механізму торгівлі квотами на викиди на рівні ЄС розпочалося вже у 2013 р. Доволі тісними та взаємодоповнювальними є зв'язки між екологічною політикою ЄС з одного боку, та політикою згуртування та конкурентною політикою з іншого, що нерідко в межах Спільноти призводить до деяких суперечностей.

Регламентом Ради ЄС № 1083/2006 від 11.07.2006 встановлено загальні положення щодо Європейського фонду регіонального розвитку, Європейського соціального фонду та Фонду згуртування [3]. Також запроваджено **низку орієнтирів, критеріїв та принципів, що передбачають обов'язкове врахування пріоритетів сталого розвитку та захисту навколишнього природного середовища в ЄС**. Так, у ст. 3 Регламенту при встановленні системи загальних цілей функціонування фондів акцентовано особливу увагу на підтримці сталого розвитку та **фінансування захисту довкілля**. Зокрема у частині 3 ст. 34 Регламенту наголошується на обов'язковому фінансуванні проектів захисту довкілля, натомість у ст. 40 за норму визначено оцінювання екологічних наслідків під час подання інформації до Комісії ЄС щодо провідних проектів. Більше того, для визначення ефективності діяльності структурних фондів та фонду Згуртування в сучасному ЄС застосовують системи оцінювання екологічних наслідків та стратегічного екологічного вимірювання. У процесі встановлення розмірів фінансування проектів через структурні фонди обов'язково враховують потреби в захисті та поліпшенні довкілля через застосування принципів попередження, превентивних заходів та «забруднювач платить». Кошти, що надаються згідно з програмами JASPERS, JEREMIE та JESSICA, можуть також використовуватися для фінансування проектів захисту довкілля.

Взаємодоповнення в селективних сферах між екологічною та регіональною політиками найбільш рельєфно простежується в процесі додання надмірної урбанізації, що породжує екологічні проблеми. Водночас, інструменти боротьби із забрудненням відіграють роль стримувача під час створення промислових об'єктів у густонаселених регіонах ЄС. Фонд Згуртування та структурні фонди ЄС у процесі реалізації політики розвитку сільської місцевості та політики збереження рибних ресурсів більше спрямовують свої зусилля на досягнення довгострокової мети сталого розвитку в контексті спільної екологічної політики ЄС. Правовою основою для фінансування екологічних проектів (проектів сталого розвитку) є Регламент № 1080/2006 [4]. Згідно з статтями 4, 5 та 6 фінансування екологічних проектів розподілено за трьома загальними цілями діяльності ЄФРР: конвергенція, регіональна конкурентоспроможність та європейська територіальна кооперація.

В основі реалізації сучасної екологічної політики ЄС (у секторальних сферах) лежить згадуваний принцип «забруднювач платить», який визначає спосіб розподілу витрат щодо попередження та контролю забруднення довкілля, а саме: витрати від забруднення навколишнього природного середовища мають компенсуватися тими суб'єктами, діяльність яких має негативні наслідки для природи. Метою запровадження принципу «забруднювач платить» є інтерналізація зовнішніх

екологічних ефектів господарської діяльності в такий спосіб, щоб ціни на товари та послуги повною мірою відображали всі витрати виробництва, включаючи витрати на запобігання погіршення стану довкілля.

У світовій практиці сформувалося два типи інструментів реалізації принципу «забруднювач платить», що мають безпосередньо стосуються державної політики: адміністративно-правові та ринкові. Адміністративно-правові інструменти включають розроблення та запровадження техніко-технологічних стандартів та сертифікацію господарської діяльності на її відповідність вимогам законодавства у сфері екологічного захисту. Ринкові інструменти здебільшого представлено податками на забруднення довкілля, системою торгівлі дозволами (т. зв. «квотами на викиди»), екологічного маркування продукції, а також скорочення та повного скасування держаних субсидій для екологічно небезпечних видів економічної діяльності.

Конкурентна політика ЄС в частині регулювання державної допомоги у сфері захисту довкілля найтісніше пов'язана з екологічною політикою. Європейська Комісія з метою деталізації критеріїв державного регулювання екологічної сфери в країнах-членах ЄС розробила загальні принципи надання державної допомоги для захисту довкілля [5]. З огляду на це в ЄС сформовано три основних види екологічної допомоги: операційна, скерована на сприяння управлінню відходами та енергозбереженню, інвестиційна допомога та допомога для малих і середніх підприємств (далі – МСП).

Операційна допомога попри те, що згідно з принципом «забруднювач платить», а відповідальність за промислові відходи покладено на компанії-забруднювачі, може, тим не менше, надаватися державам-членам за умов запровадження ними більш жорстких порівняно з ЄС національних екологічних стандартів. Економічним виправданням операційної допомоги є необхідність компенсації потенційно несприятливих умов ведення бізнесу, що можуть призвести до тимчасової втрати конкурентоспроможності національних компаній на міжнародних ринках. Період надання такої допомоги не може бути більшим за п'ять років і має бути таким, що постійно зменшується з року в рік.

Інвестиційна допомога є найбільш диверсифікованою за типами форм її надання. Вона охоплює необхідні вкладення у земельні ділянки, котрі будуть забезпечувати встановлення нормативного рівня екологічної безпеки об'єктів інвестування; допомогу на інвестиції в будівлі, машини та обладнання, призначене для зменшення або усунення забруднення довкілля; надходження фінансових ресурсів у «зелені» методи виробництва; витрати на технологічний трансфер у формі придбання операційних ліцензій, патентних чи безпатентних ноу-хау тощо. Для кожного типу інвестиційної допомоги встановлено відповідні критерії та межі. Так, перехідна інвестиційна допомога для сприяння адаптації МСП до нових стандартів ЄС може надаватися протягом трьох років із моменту прийняття нових обов'язкових стандартів на наднаціональному рівні, утім вона не повинна перевищувати 15 % валового обсягу відповідних витрат. Допомога на інвестиції в енергозберігаючі технології може сягати 40 % їхнього валового обсягу. Натомість допомога компаніям, що розташовані в регіонах, які отримують фінансування відповідно до пріоритетів регіональної політики ЄС, спрямовується місцевим компаніям лише на ті проекти, котрі сприяють розвитку територій. Стандартна максимальна межа допомоги на «зелені» інвестиційні проекти становить не більше 30 % їх валового обсягу. Допомога на інвестиції в енергозбереження, відновлювані джерела енергії та комбіноване виробництво електроенергії

й тепла не може перевищувати 40 % їхнього валового обсягу. Найбільше – 50 % валового обсягу інвестицій – державам дозволяється компенсувати для проектів розробки поновлювальних джерел енергії, які розраховані на її постачання в ЄС. Водночас допомога на екологічні інвестиційні проекти МСП може сягати 100 % загальної вартості проекту. Кошти, спрямовані на реабілітацію забруднених промислових територій, направляють насамперед на проекти, які забезпечують поліпшення якості ґрунтів, поверхневих або підземних вод. Обсяг цього типу державної допомоги може сягати 100 % т. зв. кваліфікаційних витрат, плюс 15 % вартості реабілітаційних робіт. Ці витрати визначають шляхом зменшення вартості їхніх робіт на обсяг приросту ринкової вартості землі. Проте допомогу на передислокацію компаній, як правило, надають лише тим фірмам, які здійснюють шкідливу для довкілля діяльність у густонаселених регіонах, для переміщення їхнього виробництва у більш безпечні місця. Допомога ж для малих і середніх підприємств надається, як правило, у формі компенсації до 50 % витрат на консультаційні послуги у сфері охорони довкілля.

З метою узгодження принципів функціонування спільного ринку та конкурентної політики ЄС з екологічною держави-члени зобов'язані попередньо інформувати Комісію ЄС про намір надати відповідний вид екологічної допомоги у випадку, якщо кваліфікаційні витрати перевищують обсяг 25 млн євро, або ж коли обсяг планованої державної допомоги є більшим за 5 млн євро.

Найбільшим тісним є взаємозв'язок екологічної політики ЄС з податковою. Так, у 1990-х рр. країни ЄС охопила хвиля реформ екологічного оподаткування, головною метою якої стало зміщення податкового тягаря з робочої сили в бік оподаткування експлуатації природних ресурсів та екологічно небезпечних видів діяльності. Особливо популярною ця ідея стала після публікації Білої книги Жака Делора щодо конкурентоспроможності та зайнятості у 1993 р., у якій були запропоновані нові інструменти підтримки як економічного зростання, створення робочих місць, так і покращення стану довкілля. Країни-члени ЄС по-різному зреагували на нові підходи. Так, Данія, Фінляндія, Німеччина, Нідерланди, Швеція та Великобританія запровадили цілу низку додаткових уточнень до «зеленого оподаткування». У цих країнах було підвищено ставки екологічних податків або запроваджено нові податки, а зумовлені цим додаткові надходження спрямовувалися на фінансування працевлаштування скорочених унаслідок цих реформ працівників. Водночас застосовувалися схеми відшкодування втрат від зростання цін на природні ресурси з метою захисту національних виробників від зниження міжнародної конкурентоспроможності. Нові країни-члени також виявили прихильність до загальних підходів, наприклад, у Словенії, починаючи з 1997 р. було запроваджено податок на викиди CO₂ під час виробництва усіх видів енергетичної продукції. У Чехії в 2008 р. було розпочато реформування екологічного оподаткування, яке обумовило підвищення ставки податків на більшість енергетичних товарів на період 2008–2012 рр., а отримані таким чином додаткові надходження до бюджету спрямовано на підтримку політики зайнятості.

Аналіз бюджетів країн ЄС засвідчує, що рівень екологічних податків країн Спільноти впродовж 2008–2012 рр. не збільшувався. Так, у 2009 р. доходи бюджету, що були отримані від оплати екологічних податків в ЄС-27 склали лише 2,4 % ВВП та 6,3 % загальних податкових надходжень [6]. Це можна вважати суттєвим зниженням порівняно із 1999 р., коли обсяг надходжень від заподіяної екологічної шкоди сягнув свого піку – 2,8 % ВВП ЄС та 7 % сукупного обсягу сплачених податків. Тривале зниження надходжень від екологічних

податків спостерігалось в період з 2003 по 2008 рр., пізніше їхній рівень дещо стабілізувався.

Описані процеси можна пояснити насамперед тим, що більшість екологічних податків стягують на одиницю фізичного споживання і тому фіксують переважно в номінальному виразі. Таким чином, на відміну від адвалерних податків, їхня питома вага у ВВП має тенденцію до скорочення у випадку, якщо їх не індексують з урахуванням темпів інфляції або не переглядають іншим чином на регулярній основі (описану індексацію номінальних ставок екологічних податків відповідно до темпів інфляції використовують лише в Данії).

Найбільше проблема незбалансованості надходжень від екологічних податків проявляє себе під час оподаткування споживання енергії, тоді як рівень надходжень від оплати інших екологічних податків (на транспорт, споживання ресурсів та забруднення) залишається відносно сталим. Ці трансформації можна пояснити кількома причинами. По-перше, за даними офіційних статистичних органів ЄС, останні кілька десятиріч динаміка попиту на енергію відставала від темпів зростання економічних доходів, а це означає, що питома вага енергетичних податків у ВВП має стійку тенденцію до зниження в період економічного зростання. По-друге, постійне зростання ставок податків на споживання енергії сприяло зменшенню обсягів її споживання в натуральному виразі, що негативно вплинуло на податкову базу, але обсяг витрат на споживання енергії у вартісному виразі суттєво не зменшився. По-третє, уряди країн-членів ЄС, швидше за все, не бажають постійно збільшувати податкові ставки на товари, які впливають на рівень енергетичних витрат у промисловості та домогосподарствах. Крім того, для збільшення ставок енергетичних податків не було достатніх стимулів, оскільки мінімальні тарифи на нафтопродукти підтримувалися на сталому рівні з 1992 по 2004 р., коли набула чинності Директива про Енергетичний Податок (2003/96/ЄС). Додатковими стимулами такої асиметрії стало поширення неподаткових інструментів екологічного регулювання (наприклад, торгівля квотами на викиди), а також зростання світових цін на нафту, що вперше доволі відчутно проявило себе на початку 2000-х рр.

Важливим кроком на шляху до гармонізації екологічного законодавства в ЄС стала Директива ЄС №2003/96/ЄС «Про реструктуризацію законодавства Співтовариства щодо оподаткування енергоносіїв та електроенергії», яка набула чинності 1 січня 2004 р. [7]. Директивою було поширено мінімальні рівні тарифів на більшість енергетичних продуктів, включаючи нафту та нафтопродукти, вугілля, природний газ та електроенергію. Наслідками реформування оподаткування енергоносіїв стали зменшення викривлень конкуренції на спільному внутрішньому ринку енергопродукції, які виникли внаслідок значної диференціації ставок податків на енергетичні продукти між країнами-членами; зменшення конкурентних диспропорцій між окремими видами нафтопродуктів та іншими типами енергоносіїв, які на момент прийняття директиви не підлягали гармонізованому оподаткуванню; підвищення стимулів для ефективнішого використання енергії з метою зменшення залежності від імпорту енергоносіїв та скорочення викидів вуглекислого газу; створення умов для надання податкових пільг компаніям в обмін на їхні конкретні зобов'язання щодо скорочення шкідливих викидів.

У цілому загальна для інтеграційного угруповання тенденція щодо зниження частки надходжень від екологічних податків у ВВП має значні країнові відмінності (рис. 1).

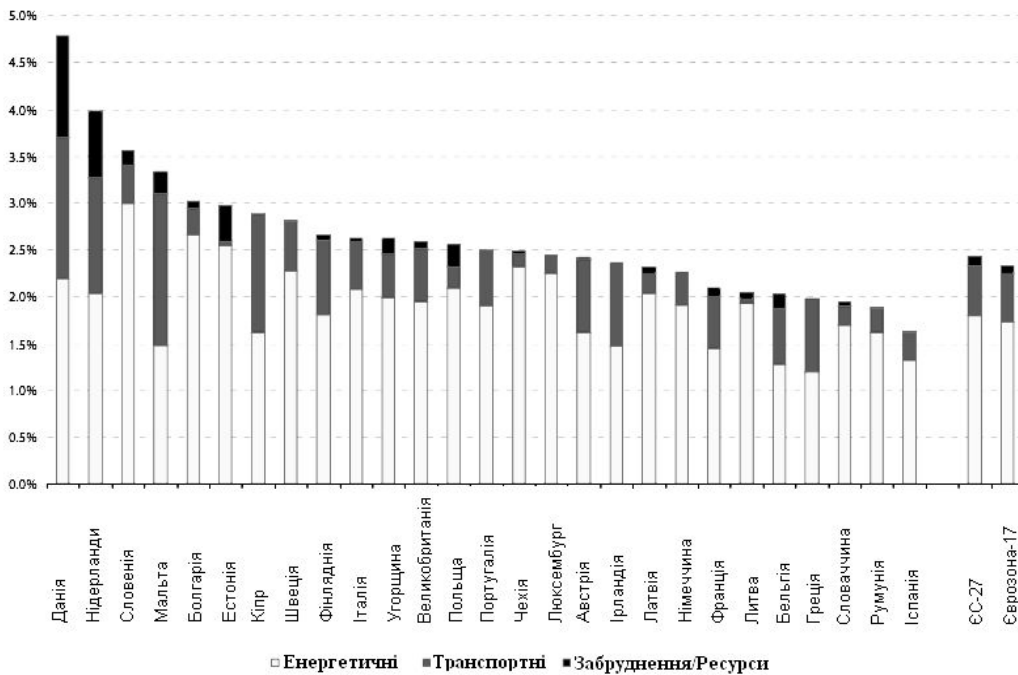


Рис. 1. Надходження від екологічних податків за типом податків у країнах-членах ЄС у 2009 р., % від ВВП (джерело: [6])

Так, частка описаних вище надходжень порівняно з 1995 р. зростала в нових країнах-членах, що обумовлено необхідністю виконання вимог, визначених для цих держав для вступу до ЄС, а також деяких старих учасниць цього угруповання, а саме: у Болгарії, Данії, Естонії, Латвії, Литві, Нідерландах, Австрії, Польщі, Румунії, Швеції та Словаччині. Водночас в інших країнах-членах цей показник зменшився або ж залишився незмінним. Зниження частки надходжень від екологічних податків саме у великих країнах ЄС (Німеччина, Франція, Великобританія, Італія, Іспанія) суттєво вплинуло на загальний показник ЄС, який черговий раз проілюстрував заявлену вище тенденцію.

Як видно з рис. 1, питома вага екологічних податків коливається переважно в діапазоні від 2 до 3 % ВВП, хоча структура податкових надходжень за їхніми типами доволі сильно різниться. Лише в чотирьох країнах ЄС надходження від екологічних податків не перевищують 2 % ВВП (Іспанія, Румунія, Словаччина, Греція). У чотирьох інших – вони є значно вищими (понад 3 %). Безумовним лідером є Данія, де екологічні податки сягнули 4,8 % ВВП, на другій позиції стоять Нідерланди (4 %), далі йдуть Словенія і Мальта, які також мають високі показники «зеленого» оподаткування, що зумовлено позиціонуванням їх як держав із потужним рекреаційним комплексом, який є надзвичайно чутливим щодо забруднення.

Сукупна питома вага екологічних податків у структурі загальних податкових надходжень ЄС має тенденцію до зниження. Так, у 2008 р. їх частка склала 6,1 %, що на 7 в. п. нижче порівняно з рівнем 2000 р. Значущість екологічних податків у загальній структурі оподаткування є доволі різною для країн-членів ЄС. Так, частка екологічних податків у 2008 р. перевищувала 10 % у Данії, Болгарії та

Мальті, водночас вона коливалася на рівні 6 % у Бельгії, Німеччині, Іспанії, Франції, Австрії, Швеції, Італії та Литві.

Упродовж дев'яти років (з 2000 по 2008 рр.) у країнах ЄС діяли суперечливі тенденції екологічного оподаткування. Так, у Румунії зниження частки екологічних податків у їхньому сукупному обсязі було найбільшим – з 11,4 % до 6,3 %, аналогічні процеси відбувалися на Мальті та в Литві, водночас як у Болгарії було зареєстровано найбільше зростання частки екологічних податків – з 7,5 % до 10,6 %. Значний приріст питомої ваги «зелених» податків був характерний також для Естонії та Данії [8].

Екологічні податки прийнято поділяти на чотири основні категорії: податки на енергоносії, транспорт, забруднення довкілля та використання ресурсів. На сьогодні енергетичні податки домінують і складають більше 75 % загального обсягу екологічних податкових надходжень та близько 5 % валового обсягу надходжень податків та соціальних внесків ЄС. Транспортні податки забезпечують близько 20 % обсягу екологічних податків та 1,4 % валового обсягу надходжень податків та соціальних внесків ЄС. Інші дві категорії – податки на забруднення та ресурсні податки – становлять незначні надходження, що не перевищують 5 % обсягу екологічних податків [6, с. 144].

Переважає податків на енергоносії у структурі екологічного оподаткування є спільною рисою для більшості держав-членів ЄС, однак у деяких країнах питома вага транспортних податків є досить значною: наприклад, в Ірландії, на Кіпрі і Мальті вони складають від 38 % до 48 % обсягу екологічних податків [6, с. 145]. Високий рівень надходжень від оподаткування транспорту помітний у Данії, однак, зважаючи на високий рівень оподаткування забруднення довкілля та споживання ресурсів у цій країні (що обумовлено існуванням податку на прибуток від видобутку вуглеводнів, обсяги надходжень від якого є прямопропорційними обсягам отриманого прибутку), вони виявилися такими, що не перевищують третину надходжень від екологічних податків.

Енергетичні податки включають оподаткування транспортного пального та стаціонарного використання паливно-енергетичних ресурсів. У більшості країн-членів ЄС у складі енергетичних платежів домінують податки на транспортне паливо. Найвищий рівень цих зборів на енергоносії зафіксовано у Словенії та Болгарії (3,0 % і 2,7 % ВВП відповідно), що обумовлено не стільки високими податковими ставками в цих країнах, скільки високим рівнем кінцевого споживання енергії як частки ВВП.

Переважає податків на транспортне паливо є особливо відчутним у фінансових системах нових держав-членів, де на них припадає від 85 % до 90 % обсягу енергетичних податків, що пояснюється використанням цими країнами пільг із сплати мінімального акцизного збору або значно знижених ставок оподаткування енергетичних продуктів, таких як електроенергія, природний газ та вугілля, що ідентифікуються відповідно до статті 18а Директиви Ради ЄС №2003/96/ЄС [9] та Директиви Ради ЄС №2004/74/ЄС [10]. Таким чином, надходження від оподаткування цих видів палива є порівняно незначними, якщо йдеться про податки на транспортне паливо. За деякими винятками (Польща, Естонія) більшість нових держав-членів, оподатковуючи споживання електричної енергії, отримує менше 2 % сукупного обсягу надходжень від енергетичних податків.

На відміну від нових держав-членів цифрова значущість рівня податків на транспортне паливо в давніх державах-членах ЄС доволі сильно диференціюється.

Так, якщо в Ірландії, Люксембурзі та Португалії їхня частка перевищує 90 %, то в Данії та Швеції цей показник складає близько 50 %. Такі відмінності обумовлено особливостями в країні структури податкових надходжень від застосування інших видів палива, зокрема природного газу та електроенергії. Таким чином, асиметрія в оподаткуванні споживання природного газу та електроенергії в ЄС зберігається, незважаючи на спроби її зменшення шляхом запровадження мінімальних ставок податків на енергоносії та електроенергію, запроваджених згаданою Директивою [9].

Необхідно зауважити, що систему інструментів екологічного регулювання ринкового типу представлено не лише «зеленими» податками в ЄС. Зниження частки надходжень від екологічних податків протягом останнього десятиліття зумовлено запровадженням новітніх інноваційних інструментів в екологічній політиці ЄС. Прикладами нововведень може вважатися більш активне використання систем оплати за користування автомобільними шляхами в поєднанні із зниженням рівнів одноразових сум транспортного податку, що призвело до зменшення рівня податкових надходжень, оскільки дорожні збори не належать до категорії транспортних податків.

Іншим значущим прикладом інноваційного інструменту в ЄС є запровадження системи торгівлі квотами на викиди CO₂, яка вже зараз здобула широке визнання серед представників бізнесу і незабаром може витіснити інструменти енергетичного оподаткування в економічних секторах, що охоплені дією цієї схеми. Систему торгівлі викидами парникових газів у межах ЄС (СТВ ЄС) було запроваджено в січні 2005 р. Вона стала найбільшою міждержавною та міжгалузевою системою торгівлі викидами у світі, оскільки об'єднала близько 11 тисяч електростанцій і промислових підприємств у 30 країнах (27 країнах-членах ЄС, Ісландії, Ліхтенштейні та Норвегії). Учасниками системи є електростанції, нафтопереробні, металургійні та цементні заводи, підприємства з виробництва скла, вапна, кераміки, целюлози, паперу тощо. Система регулює майже 50 % сукупного обсягу викидів CO₂ або близько 40 % сукупного обсягу викидів парникових газів в ЄС. Викиди закису азоту також утворюють важливий сегмент європейського дозвільного ринку.

Система торгівлі квотами на викиди не передбачає встановлення нових екологічних цільових орієнтирів, а спрямована лише на їхнє здешевлення та дотримання чинних критеріїв у межах Кіотського протоколу, оскільки дозвіл компаніям здійснювати операції купівлі-продажу квот на викиди сприяє зменшенню шкідливих викидів в атмосферу за мінімальних економічних витрат та в умовах вільного ринкового ціноутворення.

Розподіл квот в ЄС здійснюється відповідно до національних планів розподілу, у яких чітко визначено обсяги викидів парникових газів, які держави-члени ЄС мають право надати національним підприємствам упродовж першого (2005–2007) та другого (2008–2012) торговельних періодів. Оцінку національних планів розподілу здійснює Європейська Комісія на основі критеріїв, визначених у Директиві про торгівлю викидами [11]. Загальну кількість квот на викиди парникових газів приведено в повну відповідність до цільових орієнтирів держав-членів у межах Кіотського протоколу. З початком третього торговельного періоду (2013) до системи великої кількості інших видів включено викиди газу. У 2012 р. до СТВ було віднесено авіакомпанії, відбулося розширення системи на ті економічні суб'єкти, що виробляють нафтопродукти, аміак та алюміній. Особливість третього торговельного періоду СТВ ЄС, який триватиме до 2020 р., полягатиме в тому,

що замість національних планів розподілу квот на викиди, їх розмежування здійснюватимуть уже на наднаціональному рівні інституції ЄС. Такі плани реформування СТВ ЄС, на нашу думку, спроможні започаткувати якісно новий тип горизонтальних інструментів екологічного захисту в ЄС.

Проведений аналіз системної інтеграції екологічних принципів у горизонтальні політики ЄС засвідчив, що:

по-перше, процес екологізації соціального і економічного розвитку в ЄС набув однозначного поширення й перетворився на один із ключових суспільних пріоритетів у межах інтеграційного угруповання;

по-друге, пошук ефективних моделей узгодження вимог економічної ефективності та соціальної справедливості з цілями екологічної сталості (що уособлює відому концепцію «сталого розвитку») є непростим, проте перманентно актуальним процесом у європейському суспільстві, яке виходить на якісно новий рівень своєї еволюції, що найбільш ілюстративно відбивається у принципах організації третього періоду системи торгівлі викидами в межах ЄС;

по-третє, активна позиція Європейського Союзу на міжнародній арені в питаннях екологічного захисту інколи суперечить вимогам економічної ефективності та міжнародної конкурентоспроможності, що є стримувальним чинником для зростання ефективності екологічної політики ЄС (це додаткове підтвердження того факту, що просування на шляху досягнення сталого розвитку є глобальним викликом, який не може бути реалізований окремими національним чи навіть міжнародними угрупованнями автономно.

Наведене вище дозволяє стверджувати, що проблеми імплементації пріоритетів і принципів захисту довкілля та покращення екологічних умов й надалі будуть актуальними через подальші кліматичні зміни та численні катаклізми, викликані надмірним антропогенним навантаженням на стан довкілля.

Висновки. Аналіз системної інтеграції природоохоронних принципів у горизонтальні політики ЄС засвідчив, що, по-перше, процес екологізації соціального й економічного розвитку в ньому набув реального поширення і перетворився на один із ключових суспільних пріоритетів у межах інтеграційного угруповання; по-друге, пошук ефективних моделей узгодження вимог економічної ефективності та соціальної справедливості з цілями екологічної сталості є складним, проте актуальним процесом в європейському суспільстві, і потребує якісно нового рівня усвідомлення; по-третє, значне випередження Європейським Союзом якості природоохоронної діяльності та його активна позиція на міжнародній арені в питаннях екологічного захисту нерідко суперечить вимогам економічної ефективності та міжнародної конкурентоспроможності, що виступає стримувальним чинником для зростання ефективності екологічної політики ЄС.

Імплементація пріоритетів і принципів захисту довкілля та покращення екологічних умов й надалі будуть актуальними в Європейському Союзі через посилення у світі кліматичних змін та катаклізмів, викликаних надмірно інтенсивним впливом антропогенної діяльності на стан та функціонування екосистеми планети. Проблема екологізації соціального і економічного розвитку має глобальний характер, а тому наступним етапом розвитку екологічної політики ЄС має стати поширення принципів та механізмів екологічної інтеграції на глобальну Спільноту, оскільки їх реалізація може бути досягнута лише за умови координації загальносвітових зусиль у цій сфері.

Для України, яка уклала з ЄС Угоду про створення зони вільної торгівлі, надзвичайно важливою є імплементація економічних механізмів екологічної полі-

тики, що дозволить не лише гармонізувати стосунки зі Спільнотою, а суттєво поліпшити стан довкілля в країні.

Бібліографічні посилання і примітки

1. ECORYS (2009) «Study on the competitiveness of EU eco-industry» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/environment/enveco/eco_industry/pdf/report%20_2009_competitiveness_part1.pdf; part2.pdf
2. Communication from the Commission to the Council and the European Parliament «Bringing our needs and responsibilities together – Integrating environmental issues with economic policy», Brussels, 20.9.2000, COM (2000) 576 final, 23 p.
3. Council Regulation (EC) No 1083/2006 of 11 July 2006 laying down general provisions on the European Regional Development Fund, the European Social Fund and the Cohesion Fund and repealing Regulation (EC) No 1260/1999 // Official Journal of the European Union. L210. – P. 25–78.
4. Regulation (EC) No 1080/2006 of the European Parliament and of the Council of 5 July 2006 on the European Regional Development Fund and repealing Regulation (EC) No 1783/1999 // Official Journal of the European Union, L 210. – P. 1–11.
5. Commission communication: Community guidelines on state aid for environmental protection. – Official Journal C 37, 03.02.2001.
6. Taxation trends in the European Union. Data for the EU Member States, Iceland and Norway. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2011. – P. 143.
7. Council Directive 2003/96/EC of 27 October 2003 restructuring the Community framework for the taxation of energy products and electricity (Text with EEA relevance) // Official Journal L 283, 31.10.2003. – P. 0051–0070.
8. European Environmental Agency Report № 2/2010 «Towards a resource-efficient transport system. TERM 2009: indicators tracking transport and environment in the European Union», Office for Official Publications of the European Union, 2010. – P. 15.
9. Communication from the Commission, Energy efficiency: delivering the 20 % target, COM(2008) 772 final, 13.11.2008.
10. Council Directive 2004/74/EC of 29 April 2004 amending Directive 2003/96/EC as regards the possibility for certain Member States to apply, in respect of energy products and electricity, temporary exemptions or reductions in the levels of taxation // Official Journal of the European Union L 157. – P. 87–99.
11. Directive 2003/87/EC of the European Parliament and of the Council of 13 October 2003 establishing a scheme for greenhouse gas emission allowance trading within the Community and amending Council Directive 96/61/EC // Official Journal of the European Union, L 275. – P. 32–46.
12. Під терміном «еко-індустрія» розуміють сукупність компаній, що виробляють продукцію для захисту довкілля, а саме: розробку екологічно чистих технологій, відновлюваних джерел енергії, переробку відходів, захист природи і ландшафту та екологічну реабілітацію міських територій. До галузей, пов'язаних з еко-індустрією, в ЄС відносять сектори, які залежать від якості природного середовища як вхідного ресурсу, а саме: органічне фермерство, стале лісництво та туризм.

Надійшла до редколегії 03.12.14

УДК 346.7:336(439)

Р. Й. Бачо

Закарпатський угорський інститут імені Ференца Ракоці II

**ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ
РЕФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ
РИНКІВ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ В УГОРЩИНІ**

У статті йдеться про причини та наслідки приєднання державного органу, що здійснював нагляд за ринком фінансових послуг в Угорщині (PSZÁF), до Національного банку Угорщини (MNB) шляхом створення в останньому департаменту нагляду за ринками фінансових послуг. Каталізатором проведення такої реформи послужувала фінансова криза 2008–2009 рр., яка виявила недоліки співпраці між органами та недостатнього нормативно-правового забезпечення для проведення мікро- та макроруденційних політик. Зроблено висновок про адаптацію досвіду Угорщини щодо створення мегарегулятора ринків фінансових послуг в умовах євроінтеграційних прагнень України.

Ключові слова: державне регулювання, ринок фінансових послуг, Угорщина, національний банк, криза.

Стаття посвящена аналізу причин и последствий присоединения государственного органа, осуществляющего надзор за рынком финансовых услуг в Венгрии (PSZÁF), к Национальному банку Венгрии (MNB) путем создания в последнем департамента надзора за рынками финансовых услуг. Катализатором проведения такой реформы послужил финансовый кризис 2008–2009 гг., который указал на недостатки сотрудничества между органами и нормативно-правового обеспечения для проведения микро- и макроруденционных политик. Сделан вывод об адаптации опыта Венгрии по созданию мегарегулятора рынков финансовых услуг в условиях евроинтеграционных устремлений Украины.

Ключевые слова: государственное регулирование, рынок финансовых услуг, Венгрия, национальный банк, кризис.

The article is devoted to the analysis of causes and effects of incorporation of the governmental authority, supervising financial services market in Hungary (PSZÁF), into the National Bank of Hungary (MNB) by creating a Department of financial services markets supervision in the latter. The data provided in the article prove that the catalyst for such a reform was the financial crisis of 2008–2009, which revealed the shortcomings of interrelation between authorities and the lack of regulatory support for carrying out micro- and macroprudential policies. Conclusion is drawn on the implementation of Hungarian experience regarding the creation of megaregulator for financial services markets in the conditions of European integration aspirations of Ukraine.

Keywords: state regulation, financial services market, Hungary, National Bank, crisis.

Суттєве нагромадження кредитної заборгованості урядом та домогосподарствами Угорщини призвели до порушення стабільності її фінансової системи. Одним із чинників, який вплинув на зростання кредитної заборгованості населення Угорщини в іноземній валюті, було недосконале державне регулювання та нагляд за фінансовим ринком. Ця проблема актуалізувала питання достатності рівня компетенції органів нагляду, щоб вчасно визначити існуючі системні ризики та забезпечити необхідний інструментарій боротьби з ними. Угорщина як країна-член ЄС обрала шлях реформування системи державного регулювання ринків фінансових послуг з метою проведення єдиної макро- та мікроруденційної політики. Це було реалізовано шляхом створення мегарегулятора ринків

фінансових послуг Угорщини. Реформа, що вийшла на якісно новий рівень наприкінці 2013 р., дозволила посилити контроль держави над системними ризиками і підвищити довіру населення до фінансового ринку в цілому.

Аналогічні проблеми спостерігаються і в Україні, однак якісного їх вирішення не відбувається. Використання досвіду Угорщини в питанні реформування державного регулювання ринків фінансових послуг в Україні дозволить останній швидше інтегруватися в Європейський економічний простір та посилити довіру споживачів фінансових послуг до цієї сфери.

Питання державного регулювання ринків фінансових послуг в Угорщині розглянуті у працях Ч. Лентнера, К. Саса, Г. Багера, А. Горват, Л. Шерегді. Реформування державного регулювання ринків фінансових послуг в Україні розглянуто в наукових роботах О. Барановського, Н. Внукової, О. Вовчак, В. Міщенка, А. Пінчука, О. Пластуна та ін. Аналіз робіт наведених вітчизняних науковців свідчить про недостатню розробленість порушеного питання, особливо у світлі євроінтеграційного поступу України, що вимагає імплементації національного законодавства до вимог ЄС.

Метою роботи є дослідження угорського досвіду реформування державного регулювання ринків фінансових послуг та його використання в українських реаліях. Об'єктом дослідження виступає ринок фінансових послуг як об'єкт державного регулювання.

У передкризовий період регулювання фінансового ринку багатьох країн, зокрема й Угорщини, було недосконале, тому багато країн у подальшому переглянуло чинні моделі державного регулювання цих ринків. Посилення державного регулювання фінансових ринків відбувалося у двох напрямках. Перший стосувався вибору таких незалежних і компетентних органів, наділених чітко визначеними функціями та інструментами (в основному ними є центральні банки (далі – ЦБ)), які здатні стримувати системні ризики та керувати ними. Їм доручено відповідати за макропруденційні ризики. Другий напрям, реалізований шляхом інституційних змін, дозволив посилити єдність макропруденційної та мікропруденційної політик (мікропруденційна політика спрямована на забезпечення індивідуальної стабільності та фінансової безпеки установ). На практиці це означало те, що мікропруденційні повноваження чи їхня частина були інтегровані до ЦБ. Прикладом інтеграції наглядових функцій є англійська, бельгійська та французька реформи, однак більшість ЦБ країн ЄС наділена повноваженнями мікропруденційного нагляду. На сьогодні лише в деяких країнах (наприклад, у Польщі та скандинавських країнах) існують повністю незалежні від ЦБ органи нагляду за ринками фінансових послуг.

Існує три причини виникнення та поглиблення фінансової кризи в Угорщині, пов'язані з недостатнім державним регулюванням: 1) органи регулювання відносно пізно виявили системні ризики; 2) відповідальні керівники недооцінили рівень впливу останніх на стабільність фінансової системи; 3) виявлені проблеми не були адекватно сприйняті відповідальними керівниками наглядових органів. Через велику кількість загроз стабільному функціонуванню фінансового ринку

Угорщини (високий рівень кредитної заборгованості в іноземній валюті, високий рівень державного боргу, зокрема велика частка зовнішнього боргу) фінансова криза суттєво похитнула стабільність фінансових ринків. Саме тому постало питання ефективного державного регулювання фінансових ринків системою угорських органів, до складу яких входить Державний орган нагляду за ринками фінансових послуг Угорщини (PSZÁF), Міністерство національної економіки Угорщини (NGM) та Національний банк Угорщини (MNB). Фактично, постало питання ревізії наглядових функцій та органів, наділених ними, для своєчасного виявлення системних ризиків і можливості оперативного та ефективного реагування на них.

Фінансова криза показала недоліки чинної на той момент інституційної системи державного регулювання. Координація дій та функцій між указаними інститутами була необхідною умовою забезпечення стабільної роботи угорської фінансової системи. У докризовий період координацію здійснювала Фінансова стабілізаційна Комісія (PSB), а у посткризовий – Фінансова стабілізаційна Рада (PST). Однак за функціонування PSB та PST не було визначено відповідального за нагляд за системними ризиками [1], не було забезпечено обмін важливою інформацією і координацію відповідних органів.

Законодавство Угорщини чітко не визначало відповідальних за державний контроль за системними ризиками. Функції з виявлення макропруденційних ризиків були поділені між PSZÁF та MNB, однак повноваженнями з ліквідації ризиків вони не були наділені.

Усвідомлення необхідності ефективнішого державного нагляду за фінансовими ринками привело в 2012 р. до наділення MNB додатковими повноваженнями [5]. Однак і вони не гарантували проведення ефективної макропруденційної політики, що було пов'язано з обмеженими можливостями впливу, а також відсутністю необхідних повноважень для застосування наявного макропруденційного інструментарію. Угорське законодавство в цій сфері в 2012 р. мало такі недоліки:

1. Не відображало першочергову відповідальність та необхідні повноваження ЦБ Угорщини. Незважаючи на те, що за економічну політику відповідали водночас і Міністерство національної економіки, і PSZÁF, відповідальність за виявлення системних ризиків, їх оцінку та наслідки однозначно лягала на MNB. Хоча MNB мав у своєму розпорядженні широкий спектр інструментарію для нівелювання впливу системних ризиків, через дублювання функцій у цих питаннях, відповідальність MNB за макропруденційну політику не була однозначною.

2. Нечітко визначало стратегічні цілі макропруденційної політики, зокрема була відсутня чітка дефініція стратегічних цілей макропруденційної політики (забезпечення стабільного економічного зростання шляхом активізації фінансовими посередниками кредитування на ринку фінансових послуг).

3. Неоднозначність повноважень MNB стосовно інструментів та заходів впливу. MNB мав повноваження видавати розпорядження та рекомендації лише в тих випадках, які не врегульовані законами та постановами Уряду Угорщини. Це обмежувало, з одного боку, ЦБ у питаннях безпосереднього впливу, хоча такі

повноваження необхідні для виконання MNB визначених Законом «Про Центральний банк Угорщини» [5] функцій, а з іншого – дублює таку відповідальність з іншими державними органами. Також не було визначено, хто і якою мірою нести відповідальність за прийняті та застосовані заходи.

4. Макропруденційні рішення не були повністю узгоджені з Європейською системою фінансового нагляду [2].

На той час в Угорщині не існувало узгодженості в проведенні мікропруденційної та макропруденційної політик. За першу відповідав PSZÁF, а за другу – MNB. Так, закон, який регламентував діяльність PSZÁF [4], передбачав, що «...завданням Органу нагляду є співробітництво з MNB у попередженні виникнення системних ризиків і в зменшенні та ліквідації наявних» [4]. Поділена між PSZÁF та MNB відповідальність у визначенні системних ризиків створює проблему, коли органи, що аналізують інформацію з різних джерел, можуть по-різному оцінювати й ризики; ці оцінки часто бувають протилежними. Таким чином, ускладнюється процес доведення вини чи бездіяльності органів за умови виникнення системних ризиків.

Співробітництво між PSZÁF та MNB у докризовий період було недостатнім, тому попередити появу системних ризиків (наприклад, зростання кредитної заборгованості населення в іноземній валюті) було неможливо. Умови співробітництва між органами в посткризовий період суттєво не змінилися. Внаслідок прийняття в 2010 р. Закону про діяльність PSZÁF [4] посилювався його наглядовий інструментарій і було сформовано Фінансову стабілізаційну Раду. Однак PST, як і PSB, була лише дорадчим форумом, де щомісяця здійснювалися консультації та обмін інформацією. Через відсутність повноважень вона не могла забезпечити необхідну глибину та інтенсивність роботи між PSZÁF та MNB.

Ускладнювало співпрацю між цими органами й те, що на нижчих щаблях не було узгодженої взаємодії. Рідко збиралися спільні засідання стосовно питань стратегічного характеру, проводилися спільні професійні заходи, спільні навчання, на яких би розв'язувалися симульовані кризові явища, а також не були узгоджені повідомлення, що направлялися до зовнішніх користувачів.

Для подолання проблем, що існували в системі регулювання фінансових ринків, та ринку фінансових послуг зокрема, наприкінці 2013 р. відбулося приєднання PSZÁF до MNB, з утворенням в останньому окремого департаменту нагляду за ринками фінансових послуг Угорщини [6].

Створення мегарегулятора ринку фінансових послуг Угорщини через інтеграцію PSZÁF до структури MNB [6] дозволило отримати низку переваг, зокрема:

1. Синхронізацію мікро- та макропруденційної політик. У попередні роки робилися спроби синхронізації діяльності PSZÁF та MNB з метою регулювання роботи піднаглядних установ. Було апробовано кілька форм оперативного співробітництва цих органів, однак така кооперація не привела до ефективнішої їх роботи. Злиття двох органів було простим, проте надійним способом, завдяки якому мікро- та макропруденційні знання взаємодоповнюють одне одного на

шляху виявлення системних ризиків, а в моменти прийняття рішень ці два підходи підсилюють один одного.

2. Створити максимально незалежний орган, який здатний контролювати діяльність фінансових установ, що є носіями системних ризиків. У посткризовий період на міжнародному рівні намагалися зменшити ризики впливу діяльності великих фінансово-кредитних установ на фінансові ринки національних держав. Для цього органи державного регулювання вимагали виконання підвищених вимог щодо капіталізації цих установ, створювали плани санації, а також у деяких випадках відділяли депозитну діяльність від більш ризикових видів діяльності (інвестиційної, торговельної), створюючи особливі, більш вимогливі умови для піднаглядних установ. Інтегрований у MNB нагляд, який має у своєму розпорядженні весь необхідний мікро- та макропруденційний інструментарій, здатний гарантувати необхідний захист від зовнішнього втручання, що є необхідною умовою нагляду за фінансово-промисловими групами.

3. Оптимальну алокацію регулятивного та контрольного інструментарію. Загальновідомо, що не існує конкретно визначеної межі між макро- та мікропруденційними політиками, що існують такі інструменти, які дозволяють досягати як макропруденційних, так і мікропруденційних цілей. До таких належить, наприклад, критерій адекватності капіталу (у межах співробітництва ICAAP-SREP для кредитних установ [3]), який за рішенням органу, відповідального за макропруденційний нагляд, може бути збільшено для кредитної установи, яка проводить ризикову діяльність. Функції недопущення чи обмеження певних послуг і видів діяльності на ринку, що містять у собі елементи системного ризику, були в розпорядженні PSZÁF, а не MNB. Таким чином, найбільш ефективно застосування всього спектру макро- та мікропруденційного інструментарію можливе за умови зосередження їх в одному органі.

4. За можливої неплатоспроможності фінансових установ їх санацію та тимчасове адміністрування найкраще здатний здійснювати орган державного регулювання, у який має всі необхідні компетенції. Кредитно-страхова сфера є якраз тією, у якій одночасно необхідно застосовувати як макро-, так і мікропруденційний інструментарій та компетенції. Це пов'язано з тим, що, з одного боку, необхідно правильно оцінити платоспроможність, ліквідність та оперативну діяльність кредитних та страхових установ, а з іншого – оцінити, як вплине неплатоспроможність цих установ на стабільність усієї фінансової системи. Швидке проходження криз у часі (наприклад, масове дострокове розірвання депозитних договорів із кредитними установами чи полісів страхування життя) потребує якнайшвидшого прийняття критично важливих рішень, які не можуть бути предметом відносно повільних консультацій між різними органами нагляду.

5. Проводити єдину, скоординовану та надійну комунікаційну політику.

6. Ретельніше та наполегливіше захищати національні інтереси на міжнародному рівні. До моменту злиття PSZÁF та MNB були учасниками різних європейських комісій, колегій, зафіксовані випадки участі обох органів у форумах, однак право голосу було лише в одного з них.

7. Скорочення державних витрат на їхнє утримання. Завдяки ліквідації дубльованих функцій досягнуто повну мінімізацію державних витрат.

Висновки. Таким чином, спираючись на позитивний ефект від реалізації реформ у системі державного регулювання ринків фінансових послуг в Угорщині, ураховуючи євроінтеграційний поступ України та проведення політики оптимізації державного апарату, доречно було б і в нашій державі здійснити реформування системи державного регулювання. Перш за все потрібно оптимізувати структури НКЦПФР та Нацкомфінпослуг. Цей процес і повинен стати предметом подальших досліджень у цій сфері.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Az Országgyűlés Alkotmányügyi, igazságügyi és ügyrendi bizottságának jelentése a 2002-2010. közötti lakossági deviza-eladosodás okainak feltárasáról, valamint az esetleges kormányzati felelősség vizsgálatáról [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.parlament.hu/irom39/05881/05881.pdf>
2. European Systemic Risk Board. Recommendation on National Macroprudential Mandates [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.esrb.europa.eu/pub/pdf/ESRB_Recommendation_on_National_Macroprudential_Mandates.pdf?8852c0499dd076503c1689b0620b4101.
3. A felügyeleti felülvizsgálati folyamat: Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pszaf.hu/data/cms2255405/SREP_archive.pdf
4. 2010. évi CLVIII. törvény a Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyeletéről [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pch.hu/downloads/2010.evi-clviii-tv-pszaf.pdf>.
5. 2012. évi XCIX. Törvény a Magyar Nemzeti Bankról szóló 2011. évi CCVIII. törvény módosításáról [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.complex.hu/kzldat/t1200099.htm/t1200099.htm>
6. 2013. évi CXXXIX. törvény a Magyar Nemzeti Bankról [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mnb.hu/Root/Dokumentumtar/Penziranytu/jegybanktorv_hu.pdf

Надійшла до редколегії 30.10.2014

УДК 338.46

І. В. Проценко

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка***БАЗОВІ ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ПОСЛУГ У СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ**

Досліджено особливості сфери послуг на сучасному етапі розвитку світового господарства. Визначено ключові тенденції розвитку міжнародної торгівлі послугами з точки зору абсолютного та відносного зростання. Проаналізовано особливості участі країн та регіонів світу як експортерів та імпортерів послуг.

Ключові слова: послуги, торгівля, ринок, структура, динаміка, експортери, імпортери.

Исследованы особенности сферы услуг на современном этапе развития мирового хозяйства. Определены ключевые тенденции развития международной торговли относительно абсолютного и относительного роста. Проанализированы особенности участия стран и регионов мира в качестве экспортеров и импортеров услуг.

Ключевые слова: услуги, торговля, рынок, структура, динамика, экспортеры, импортеры

The articles researches on the main features of the services sector at the current stage of worldwide economic development. The key trends for development of international trade in services, taken the absolute and relative growth indicators, are identified. The analysis is provided in respect of the peculiarities of involvement of countries and regions of the world as exporters and importers of services.

Keywords: services, trade, market, structure, dynamics, exporters, importers

Для формування постіндустріального суспільства наприкінці ХХ ст. – на початку ХХІ ст. і розвитку світового господарства все більшу роль відіграє міжнародна торгівля послугами, структура та динаміка якої постійно змінюється під впливом науково-технічного прогресу. Міжнародна торгівля становить динамічну форму міжнародних економічних відносин та стрімко реагує на зміни в економічному розвитку світового співтовариства. Специфіку динаміки розвитку міжнародної торгівлі обумовлює, перш за все, характер та особливості економічного розвитку національних економік, залучення до торговельних потоків нових груп країн та поглиблення міжнародного поділу праці, переваги якого пов'язані з підвищенням ефективності виробництва та пошуком найкращого задоволення економічних інтересів.

Питання розвитку міжнародного ринку послуг розглянуто у працях вітчизняних та закордонних науковців. Зокрема, особливої уваги заслуговують розробки Дж. Белла, Дж. Гелбрейта, В. Л. Іноземцева, А. П. Кіреєва, К. Кларка, Ф. Котлера, А. Чухно. Специфіка становлення сектору послуг в умовах сучасних трансформаційних процесів аналізується в працях дослідників-економістів: О. В. Гаврилюка, Є. В. Данилової, О. Зернецької, Р. Заблоцької, Г. І. Коваль, І. І. Лівенцової, Г. В. Максименко, А. Мельник, Н. П. Мешко, А.П. Рум'янцева, А. С. Філіпенка та ін.

Метою роботи є визначення та узагальнення базових детермінантів розвитку міжнародного ринку послуг у сучасній економіці. Досягнення мети стало можливим за рахунок дослідження особливостей сфери послуг на сучасному етапі розвитку світового господарства, визначення ключових тенденцій розвитку міжнародної торгівлі послугами з точки зору абсолютного та відносного зростання, дослідження особливостей участі країн та регіонів світу як експортерів та імпортерів послуг.

Вивчення міжнародного ринку послуг пов'язано зі значними методологічними труднощами, насамперед – із визначенням відповідних економічних категорій. Як зауважує Г. І. Коваль, це зумовлено тим, що до середини 70-х рр. XX ст. послуги, як правило, випадали із теорії міжнародної торгівлі, оскільки вважалися непридатними до міжнародного обміну внаслідок таких властивостей як нездатність до зберігання, одночасність виробництва і надання послуги та невлучність результату [1, с. 138]. Перехід до постіндустріального суспільства та постіндустріальної сервісно-інформаційної економіки пов'язують перш за все з докорінними змінами структури виробництва: перехід економіки від такої, де панує виробництво товарів (вторинний сектор) до панування виробництва та надання найрізноманітніших послуг (третинний сектор економіки), і структури зайнятості: значна частка зайнятих, що має тенденцію до зростання, припадає на третинний сектор сервісно-інформаційної економіки.

У контексті цього дослідження варто зауважити, що сама сфера послуг не є однорідною. Якщо в доіндустріальному суспільстві переважали домашні або особисті послуги, то в індустріальному акцент змістився в бік послуг, що грали допоміжну роль стосовно виробництва, а також фінансових послуг. У постіндустріальному суспільстві, що зберігає всі попередні види послуг, з'являються якісно нові їхні типи, такі, що швидко починають домінувати в структурі професійної діяльності [2].

Розуміння тенденцій розвитку міжнародного ринку послуг у сучасних умовах вимагає визначення та узагальнення особливостей, специфічних рис порівняно з традиційною торгівлею товарами. Так, А. Олефір та О. Тіпанов до основних відмінних ознак міжнародного ринку послуг відносять:

- на відміну від товарів послуги надаються та споживаються в основному одночасно і не зберігаються, а тому надання більшості видів послуг базується на прямих контактах між їх виробниками та споживачами, що потребує більшої присутності за кордоном безпосередніх виробників послуг або ж присутності іноземних споживачів у країні виробництва послуги;
- сфера послуг, як правило, більше захищається державою від іноземної конкуренції, внаслідок чого в міжнародній торгівлі послугами існує більше протекціоністських перешкод і конкурентних бар'єрів, ніж у торгівлі товарами;
- міжнародна торгівля послугами тісно пов'язана з торгівлею товарами; ці сектори стимулюють розвиток один одного [3, с. 180].

Вітчизняні науковці Н. П. Мешко, В. А. Попова доповнюють указані ознаки твердженням про те, що ступінь концентрації на ринку сучасних послуг значно

вищий, ніж на ринку товарів; низку послуг не включають до міжнародного обміну через їхню природу та призначення тощо [4].

Зауважимо, що вказані відмінності значно змінюються під час розвитку процесів інформатизації світової економіки, що відкривають нові шляхи встановлення контактів між іноземними контрагентами, а також процесами лібералізації послуг у світовій торгівлі. Крім того, з розвитком суспільства виникають нові види послуг, до цієї сфери окремі закордонні науковці стали відносити також інвестиції, цінні папери, торгівлю інформацією і торговельну діяльність загалом. Це певним чином змінює традиційні погляди на розподіл торговельної діяльності та торгівлю товарами і торгівлю послугами.

З огляду на зазначене, пропонуємо додати до вже узагальнених відмінних рис міжнародної торгівлі товарами та послугами такими, як:

- послуги часто не мають уречевленої форми, а тому їх продаж не супроводжується наданням певних гарантій; відповідно ризик покупця в межах купівлі-продажу послуг, а особливо в міжнародному масштабі, значно вищий та оцінити його складніше;
- послуги, на відміну від товару, не підлягають зберіганню і не існують до факту їх надання, це значно ускладнює порівняння та оцінку якості послуг до їх купівлі, та обумовлює те, що виробництво послуг часто об'єднано з їх експортом у межах одного контракту;
- відсутність або наявність факту перетину послугою кордону не може виступати критерієм експорту послуг, оскільки в експорт послуг, наприклад, включають факт надання послуг іноземним контрагентам, що перебувають на митній території країни-продавця.

Динаміку розвитку міжнародної торгівлі послугами визначає низка довгострокових факторів економічного розвитку, внаслідок чого відбулися суттєві зміни структури ВВП промислово-розвинених країн, за рахунок третинного сектору – сектору послуг. Як наслідок, послуги на сьогодні є продуктом наукомістких галузей світового господарства, що використовують новітні інформаційні технології. Сучасний міжнародний ринок послуг відзначається різнонаправленою функційністю. За оцінками фахівців СОТ, світовий експорт послуг за 1980–2008 рр. зріс з 381 млрд дол. США до 3,8 трлн дол. США. Наслідки світової економічної кризи неминуче позначилися на вартісних обсягах світового експорту послуг у 2009 р., що зменшився до позначки 3,4 трлн дол. США. Відповідно в післякризовий період розвиток міжнародної торгівлі послугами визначався певною нестабільністю. Водночас за перше десятиріччя XXI ст. обсяги світової торгівлі послугами зросли практично втричі, досягнувши позначки 4,4 трлн дол. США у 2012 р. Відзначимо, що протягом останніх років темпи зростання експорту послуг є незначними, проте утримують загальну тенденцію до зростання, починаючи з 2009–2010 рр. Так, темпи зростання експорту послуг становили 9,5 % у 2010 р., що різко контрастує з відповідними від'ємними показниками 2009 р. – мінус 9,2 %; за результатами 2011 р. зростання

становило 12,2 %, що в абсолютному вираженні склало 476,6 млрд дол. США. У 2012 р. зростання дещо уповільнилося і становило лише 2,3 %, що в абсолютному вираженні склало 100,9 млрд дол. США.

Глобальний експорт послуг у 2013 р. збільшився в номінальному значенні на 5,5 % (за середньорічні темпи зростання 8 % у 2005–2013 рр.) та склав 4,7 млрд дол. США, що на 246,3 млрд дол. США більше результату попереднього року.

У параметрах економічної динаміки міжнародної торгівлі послугами дія факторів її інтенсифікації проявлялася в розширенні попиту на послуги з боку головних учасників господарських процесів. Якщо в минулому приріст послуг визначався переважно споживацьким попитом, то, за оцінками сучасних експертів, близько 50–80 % приросту послуг у розвинених країнах забезпечує виробництво. Витрати на послуги перетворилися на вагомую частину виробничих витрат сучасних гравців міжнародного ринку різної галузевої належності.

У сучасних умовах розвитку світового господарства міжнародний обмін послугами відбувається, в основному між розвинутими країнами та характеризується високим ступенем концентрації. Проте, у контексті сучасних тенденцій розвитку глобальної економіки, зокрема за перше десятиліття XXI ст., можна визначити схильність до зменшення частки розвинутих країн у міжнародній торгівлі послугами. Так, якщо на долю розвинутих країн у 1980 р. припадало більше 80 % світового експорту послуг та близько 70 % світового імпорту послуг, то в середині 1990-х рр. на розвинуті країни припадало близько 70 % експорту та імпорту послуг, а у 2006 р. їхня частка зменшилася до 72 % в експорті та 69 % – в імпорті. За результатами 2010–2012 рр. частка розвинутих країн у міжнародному обміні послугами склала близько 50 % (рис. 1).

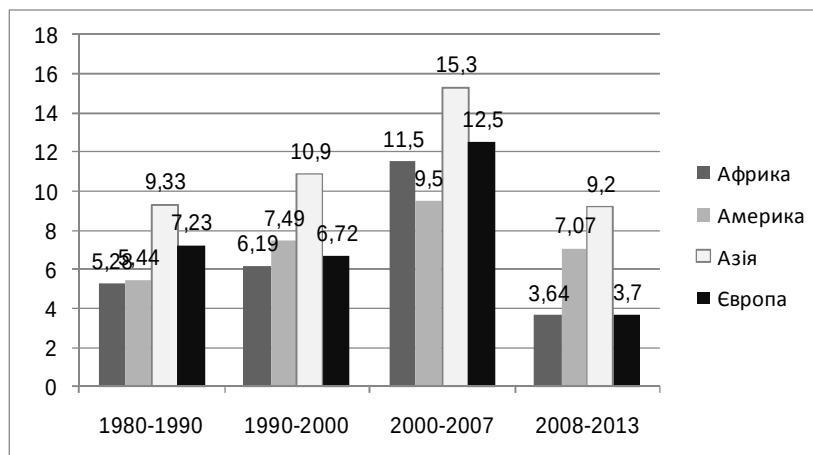


Рис. 1. Показники темпів зростання експорту послуг за регіонами світу, за період, у %
(джерело: [5])

Традиційними лідерами в міжнародній торгівлі послугами серед розвинутих країн є Сполучені Штати Америки, Франція, Великобританія, Нідерланди (найбільші експортери послуг) та Німеччина, Японія, Італія (найбільші імпортери

послуг). Серед країн, що розвиваються, в міжнародній торгівлі послугами можна виокремити три групи країн. До першої належать нові індустріальні країни, особливо країни азіатського регіону. Так, Республіка Корея, Гонконг, Сингапур, Тайвань, Китай, Таїланд на сьогодні є активними учасниками міжнародного ринку послуг, бо збільшили обсяги торгівлі послугами протягом двох останніх десятиліть більш ніж у шість разів. Іншу групу становлять країни, для яких виробництво послуг є головним напрямом розвитку власної національної економіки, а третя група об'єднує країни, що є традиційними експортерами сировини на світовий ринок (Ангола, Гана, Лівія, Іран та ін.). Для них торгівля послугами в зовнішній торгівлі складає менше 10 % та не справляє істотного впливу на темпи і характер економічного розвитку.

За результатами 2013 р. серед головних експортерів та імпортерів послуг лідери практично не змінилися – за показниками експорту перші позиції в загальному рейтингу знову посіли США (662 млрд дол. США, частка в глобальному експорті – 14,3 %), Великобританія (290 млрд дол. США, 6,3 %) та Німеччина (287 млрд дол. США, 6,2 % відповідно) (табл. 1).

Таблиця 1

Провідні експортери та імпортери в міжнародній торгівлі послугами, 2013 р.

Експорт послуг				Імпорт послуг			
Місце	Країна	Обсяг млрд.дол. США	Частка, %	Місце	Країна	Обсяг млрд.дол. США	Частка, %
1	США	662	14,3	1	США	427	9,8
2	Великобританія	290	6,3	2	Китай	329	7,6
3	Німеччина	287	6,2	3	Німеччина	315	7,2
4	Франція	233	5,0	4	Франція	188	4,3
5	Китай	207	4,5	5	Великобританія	173	4,0
6	Індія	153	3,3	6	Японія	161	3,7
7	Іспанія	144	3,1	7	Індія	127	2,9
8	Японія	144	3,1	8	Російська Федерація	123	2,8
9	Нідерланди	142	3,1	9	Сингапур	122	2,8
10	Гонконг, Китай	135	2,9	10	Нідерланди	121	2,8
11	Ірландія	124	2,7	11	Ірландія	117	2,7
12	Сингапур	117	2,5	12	Італія	107	2,5
13	Республіка Корея	112	2,4	13	Республіка Корея	106	2,4
14	Італія	110	2,4	14	Канада	105	2,4
15	Бельгія	101	2,2	15	Бельгія	96	2,2
16	Швейцарія	94	2,0	16	Іспанія	91	2,1
17	Люксембург	79	1,7	17	Бразилія	84	1,9
18	Канада	78	1,7	18	ОАЕ	65	1,5
19	Швеція	75	1,6	19	Австралія	62	1,4
20	Данія	69	1,5	20	Данія	60	1,4
Всього у світі		4625	100	Всього у світі		4340	100

Джерело: [6].

Протягом останніх двох десятиліть у практиці міжнародної торгівлі з'явилася ціла низка нових, доволі вагомих, довготривалих стимулів розвитку сектору послуг. Багатоплановий вплив на міжнародний обмін послугами має сучасна науково-технічна революція. На основі комп'ютеризації, інформаційних технологій, нових засобів комунікації на світовому ринку виник та міцно утвердився цілий спектр нових послуг, радикально оновлюються їх традиційні види, підвищуються якісні показники обслуговування. Скасовуючи технічні бар'єри під час передачі багатьох послуг на відстані, нові технології відкривають для них світовий ринок.

Розширення позицій та структурне ускладнення сфери послуг відбувається як унаслідок виникнення нових виробництв (таких як комп'ютерні послуги, послуги електронних інформаційних мереж, відеобізнес тощо), так і шляхом екстерналізації послуг, тобто виділення в самостійні ланки господарської структури операцій, що раніше були складовою виробництва або домашнього господарства. Це явище має якісний порядок, тобто не зводиться до механічного переміщення операцій з однієї сфери до іншої. Поглиблення спеціалізації розширює набір послуг, дозволяє повніше та якісніше задовольнити потреби споживачів, а економія на масштабах веде до відносного здешевлення продукції.

Висновки. Для формування постіндустріального суспільства наприкінці ХХ ст. – на початку ХХІ ст. і розвитку світового господарства все більшу роль відіграє міжнародна торгівля послугами, структура та динаміка якої постійно змінюється під впливом науково-технічного прогресу. В сучасному світовому господарстві міжнародна торгівля набуває все більшого значення для економічного розвитку країн та їхніх регіонів. Починаючи з другої половини ХХ ст., вартісний обсяг світової торгівлі демонстрував стійку тенденцію до зростання, а середньорічні темпи приросту експорту та імпорту перевищували відповідні показники росту світового виробництва. У практиці міжнародної торгівлі послугами різні їх види залучено до міжнародного обміну з різною мірою інтенсивності. У цьому контексті, наприклад, сильно відрізняється, з одного боку транспорт, комунікації, зв'язок, туризм та, з іншого, – комунальні і побутові послуги, тому серед головних напрямів подальших досліджень центральне місце посідають питання структури міжнародного ринку послуг, його динаміки за основними видами послуг та експортерів й імпортерів, що їх надають.

Бібліографічні посилання і примітки

1. **Коваль Г. І.** Механізм регулювання ринку послуг: міжнародний та український аспекти / Г. І. Коваль // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – Луцьк, 2008. – № 6 : Міжнародні відносини. – С. 138–143.
2. **Bell L.** The World and the United States in 2013 / L. Bell. – N.Y., 1987. – P. X.
3. **Олефір А.** Тенденції розвитку міжнародної торгівлі послугами в умовах динамізації конкурентного середовища [Електронний ресурс] / А. Олефір, О. Тіпанов. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/mep/2009_8_9/08-3612/8_Olefir_Tipanov.pdf

4. **Мешко Н. П.** Світовий ринок послуг: особливості регулювання та перспективи розвитку / Н. П. Мешко, В. А. Попова // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сб. науч. трудов. – Донецк : ДонГУ, 2011. – Т. 2. – С. 391–397.
5. UNCTADSTAT: United Nations Conference on Trade and Development Development [Електронний ресурс] / UNCTAD. – Режим доступу : <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>
6. WTO and UNCTAD Secretariats, Press release, PRESS/721, Geneva, April 14, 2014, p. 23 (Appendix Table 5 «Leading Exporters and Importers in world trade in commercial services, 2013»).

Надійшла до редколегії 30.09.2014

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

УДК 343.37

Р. Р. Августин

Тернопільський національний економічний університет

НАСЛІДКИ ЕКСПАНСІЇ ГЛОБАЛЬНОЇ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ В СИСТЕМУ ВІТЧИЗНЯНОГО ВНУТРІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Подано результати дослідження процесів тінізації в сфері зовнішньоекономічної діяльності та їхній вплив на тенденції тінізації внутрішньої торгівлі, визначено передумови виникнення й особливості існування тіньових явищ у внутрішньорегіональному розвитку економіки України в умовах експансії глобальної тіньової економіки.

Ключові слова: тіньова економіка, тінізація, зовнішньоекономічна діяльність, роздрібна торгівля.

В статті представлені результати досліджень процесів тенізації в сфері внешнеэкономической деятельности и их влияние на тенденции тенізації внутрешней торговли, определены предпосылки возникновения и особенности существования теневых явлений в внутрирегиональном развитии экономики Украины в условиях экспансии глобальной теневой экономики.

Ключевые слова: теневая экономика, тенізація, внешнеэкономическая деятельность, розничная торговля.

The article provides the results of research on the processes of economy informalization (shadowing) with foreign economic activities and their impact on the trends of domestic trade transit to 'shadow economy', defining the prerequisites of emergence and peculiarities of existence of shadow effects in the intra-regional development of the economy of Ukraine in the conditions of global shadow economy expansion.

Key words: shadow economy, shadowing, foreign trade, retail trade.

Однією з основних причин поширення тіньового сектора економіки в Україні є втрата керованості суспільства та економіки з боку держави. На регіональному рівні ця проблема набуває специфіки насамперед, фінансово-економічної. Відомо, що економіка багатьох українських регіонів є дотаційною, тобто існує за рахунок трансфертів із держбюджетних і позабюджетних фондів. Дотаційними станом на початок 2014 р. є її 98,4 % районних бюджетів, 53,8 % загальної кількості міст республіканського й обласного значення та 88 % – обласних бюджетів. Серед них райони та міста Донецької, Луганської областей, окремих центральних областей (Київської, Черкаської). 3-поміж найбільших боржників між підприємствами та установами України варто виокремити лідерів саме дотаційних областей – Київська (81,5 млрд грн, або 36,6 % загального обсягу кредиторської заборгованості вітчизняних підприємств та установ), Донецька (31,8 млрд грн, або 14,3 %),

Дніпропетровська (23,3 млрд грн або 10,4 %), тобто 61,3 % від загальної заборгованості [3]. На нашу думку, дотаційність та будь-які інші види пільг створюють поле для зловживань, поширення корупції та подальшої тінізації економіки регіонів.

Традиційно до основних чинників розвитку тіньової економіки і кримінальної економічної діяльності в економіці країни у трансформаційний період відносять такі: надмірна важкість та комплікативність податкового навантаження; не виправдано жорстка регламентація і контроль економічної діяльності, значні масштаби монополізації економіки.

Зазначимо, що природа тінізації у різних регіонах України різниться між собою. Наприклад, з-поміж факторів, що сприяли зародженню та зміцненню тіньової економіки в західних прикордонних регіонах України (як межа між різними типами систем господарювання), необхідно виділити такі: відсутність повноцінного ринкового середовища; важкість податкового навантаження; наявність недостатньо контрольованого кордону, що довгий час розділяв різні господарські системи; поширення прихованої зайнятості; структурні диспропорції в економіці [9].

Регулювання економічної діяльності як чинник зростання тіньової і кримінальної економіки у перехідній економіці має особливе значення. Найважливішим напрямом інституційних перетворень під час переходу до ринку (Україну можна вважати країною з ринковою економікою лише де-юре) є, як відомо, лібералізація економічної діяльності. Її зміст, як відомо, полягає у запровадженні ринкових «свобод» – конкуренції, підприємницької діяльності, ціноутворення тощо (зокрема, це передбачено й підписаною у червні 2014 р. Угодою про Асоціацію з ЄС) [8]. Проте через різні причини цей процес відбувається нерівномірно, непослідовно і неповно. У багатьох сферах економіки все ще зберігаються обмеження для дії ринкових сил та як і раніше істотна державна регламентація. Такий стан незавершеності лібералізації економічної діяльності багатьма фахівцями визнається за основну причину формування тіньової економіки і криміналізації економічної сфери в перехідних господарських системах [9].

Важливим чинником поширення «тіньової» економічної діяльності є також законодавча неврегульованість механізму відшкодування ПДВ суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності. Крім цього розроблено й застосовуються кримінальні схеми здійснення зовнішньоекономічної діяльності, за якими ПДВ відшкодовується без здійснення експорту взагалі. Зрештою, саме через «тінізацію» ПДВ фактично перетворився з джерела бюджетних надходжень на чинник формування державного боргу.

Надзвичайного поширення набули й тіньові схеми «продажу» податкового кредиту, нарахованого від сплати ПДВ під час імпорту товарів так званим «вигодуючим» суб'єктам господарської діяльності («фіктивним» та «транзитним» підприємствам). Тільки у 2011 р. на внутрішньому ринку виявлено 150 підприємств-імпортерів, обсяги імпорту яких становили 8,8 млрд грн, а сума розбіжності з контрагентами – 1,4 млрд грн [4].

В умовах глобалізації наявність міждержавного розриву – вартісного порогу у вигляді істотних відмінностей в умовах утворення вартості та розподілу

доходів, інструментів державного регулювання регіонального, прикордонного та зовнішньоекономічного обміну (цін, податків, митних платежів, бюджетних преференцій, квот тощо) та їхня експлуатація тіньовими механізмами для вилучення тіньового доходу – сприяє утворенню механізм тіньової економіки. Відтак, актуальним є визначення наслідків тінізації економічних відносин для внутрішньоекономічного розвитку з урахуванням впливу чинників глобалізації, структуризації економіки та регіонального розвитку.

Аналіз останніх наукових досліджень довів, що питанням дослідження тенденцій експансії глобальної тіньової економіки в українську приділяється значна увага в дослідженнях С. В. Бурлуцького, Т. Г. Васильціва, З. С. Варналія, Я. А. Жаліла, А. І. Мокія, В. В. Ретунського, Н. С. Різник, Т. А. Тищук, М. І. Флейчук, Ю. М. Харізішвілі, Р. Й. Чайковського та ін. Кожен і них підтверджує, що тіньова економіка є явищем об'єктивно існуючим, негативним та створює загрози розвитку національного господарства. Проте, ураховуючи високу залежність економіки держави від світових тенденцій, необхідно дослідити наслідки експансії глобальної тіньової економіки у систему вітчизняного внутрішньоекономічного розвитку.

Метою статті є визначення процесів тінізації зовнішньоекономічних відносин, чинників їх поширення та наслідків для внутрішньорегіонального розвитку національного господарства.

У зовнішньоекономічній сфері з найбільшою інтенсивністю проявляється тенденція до експансії глобальної тіньової економіки в українську як недостатньо розвинуту периферійну капіталістичну модель економіки. Невипадково, як наслідок дії цієї тенденції у вітчизняній зовнішньоекономічній сфері у великій кількості з'явилися не лише тіньові, а й відверто кримінальні схеми, зокрема такі: «човникова» діяльність, работоргівля, тіньовий ринок трансплантатів, наркотиків, зброї, широке використання бартерних, давальницьких, толінгових схем та ін.

Суб'єкти тіньової економіки широко користуються відсутністю контролю за якістю експортованої продукції, експортуючи високоякісну вітчизняну продукцію під виглядом низькосортних товарів. Отже, необхідно нагально створити єдину систему оцінки кількості та якості товарів, що експортуються, або покласти цей обов'язок на контролерів чинних структур.

Недоліки державної політики в сфері зовнішньоекономічної діяльності, низька ефективність діяльності органів виконавчої влади в цій галузі позначилися на загостренні такої проблеми, як контрабанда. Поки існуватиме різниця в цінах на товари у двох державах, існуватиме й контрабанда із залученням переважно жителів прикордонних регіонів. Контрабанда стала загальнонаціональною проблемою і сьогодні загрожує безпосередньо національній безпеці України. Суму недоотриманих державним бюджетом митних платежів обраховують десятками мільярдів доларів США, що автоматично переходять до тіньового сектору. Наприклад, лише в I квартал 2014 р. відділом правозахисної діяльності, протидії корупції та злочинності у сфері транспорту прокуратурою Закарпатської області розпочато кримінальне провадження за фактом злов-

живання службовим становищем (ч. 2 ст. 364 КК України) та службової підробки (ч. 2 ст. 366 КК України) посадовцями митного поста «Мукачево» Чопської митниці ДМСУ (на сьогодні – Чопської митниці Міндоходів). Згідно з документами перевірки, проведеною прокураторою, встановлено, що, здійснивши процедуру митного контролю та митне оформлення транспортного засобу, який перетинав державний кордон України в напрямку «в'їзд», митники оформили коштовні мобільні телефони, як фотопапір у рулонах. Оскільки мобільні телефони не були задекларовані та перетнули кордон з порушенням митних правил, то відповідно до розрахунку державний бюджет України недоотримав майже 95 тис. грн, які сплачують, увозячи в країну незаявлений у деклараціях товар. Щодо службовців цього ж митного поста, то прокуратура розпочала ще одне кримінальне провадження за тими ж статтями кримінального кодексу через те, що митники під виглядом подушок, крісел та шаф дозволили ввезти на територію нашої країни коштовну побутову техніку. Через це майже 250 тис. грн митних платежів через зловживання посадовців митниці не надійшли до держбюджету [2]. Інші правопорушники «приховуються» за вексельними платежами, сумнівними судовими рішеннями тощо. Крім того, на митницях процвітає хабарництво та приховування реальної вартості ввезеної продукції [5].

Аналіз стану боротьби з контрабандою свідчить, що, незважаючи на комплекс ужитих органами виконавчої влади заходів, вона дедалі поширюється, а пов'язані з нею негативні процеси набувають витонченіших форм, що завдає значної шкоди економіці України, негативно впливає на криміногенну ситуацію в державі загалом.

На західних кордонах України найбільшою є питома вага контрабандної продукції на ринку автомобілів, тютюну, алкогольних напоїв, аудіо-, відео-, комп'ютерної та побутової техніки, виробів легкої промисловості, продуктів харчування (насамперед, цукру та м'ясної продукції), нафтопродуктів, ювелірних виробів. Визначальними чинниками поширення контрабанди на цих теренах є економічні передумови; недостатня ефективність митного і прикордонного контролю; недосконалість нормативно-правової бази у сфері регулювання імпорту та боротьби з контрабандою; неефективність обміну інформацією між державними органами, що здійснюють контроль за зовнішньоекономічною діяльністю.

Особливу роль у поширенні контрабанди відіграють люди. За інформацією правоохоронних органів, переважну більшість злочинів, пов'язаних із незаконним переміщенням вантажів через державний кордон, скоєно з використанням корумпованих зв'язків з посадовими особами митних органів, органів охорони державного кордону та інших контролюючих органів. Найпоширенішими протиправними діями є незаконне звільнення вантажів від митного огляду; оформлення документів про вивезення за межі території держави товарів, що мали переміщуватися територією України транзитом, але були реалізовані в Україні; опломбування транспортних засобів без огляду вантажу; оформлення подвійних митних документів; заниження митної вартості товару; здійснення митного

оформлення неіснуючих або з навмисно завищеною вартістю вантажів на експорт, що дає змогу незаконно відшкодовувати з державного бюджету податок на додану вартість [1, с. 44–49].

На підставі істотних показників неформальної зайнятості не лише в прикордонних, але і в інших регіонах України, проаналізовано обсяги і рівень тінізації, розраховано обсяги тінізації у перерахунку на одну особу в регіональному розрізі, а також визначено основні групи регіонів України за рівнем тінізації внутрішньої торгівлі у 2012 р. Як видно з табл. 1, до групи областей з найвищим рівнем тінізації роздрібною торгівлю ввійшли майже всі прикордонні області, у тому числі припортові, за винятком Черкаської та Хмельницької.

Таблиця 1

Групування регіонів України за показниками тінізації внутрішньої торгівлі у 2012 р.

№ кластера	Регіон	Характеристика групи	Окремі показники тінізації сфери внутрішньої торгівлі		
			обсяг тінізації, млрд грн	обсяг тінізації на одну особу, тис. грн	рівень тінізації, %
1	Вінницька обл.	Найвищий рівень тінізації сфери внутрішньої торгівлі (63,1–78,5 %)	4,66	2,84	61,99
	Івано-Франківська обл.		3,12	2,29	51,74
	Луганська обл.		5,69	2,45	58,88
	Миколаївська обл.		3,69	3,11	61,25
	Хмельницька обл.		3,54	2,66	55,19
	Черкаська обл.		4,00	3,09	64,37
	м. Севастополь		1,62	4,11	56,58
2	Житомирська обл.	Вищий від середнього рівень тінізації внутрішньої торгівлі (44,8–58,2 %)	3,66	2,80	56,6
	Запорізька обл.		5,93	3,27	44,94
	Кіровоградська обл.		2,16	2,11	40,02
	Львівська обл.		5,55	2,21	36,74
	Полтавська обл.		3,54	2,36	39,43
	Рівненська обл.		2,53	2,23	47,72
	Чернігівська обл.		2,46	2,21	44,77
	АР Крим		4,02	2,07	28,78
3	Волинська обл.	Нижчий від середнього рівень тінізації внутрішньої торгівлі (24,8–37,7 %)	1,86	1,82	30,75
	Закарпатська обл.		1,70	1,39	24,35
	Київська обл.		2,87	1,70	22,63
	Одеська обл.		5,09	2,16	26,32
	Сумська обл.		1,48	1,26	27,80
	Харківська обл.		4,94	1,80	20,34
	Херсонська обл.		2,00	1,83	30,91
4	Чернівецька обл.	Низький рівень тінізації внутрішньої торгівлі (5,3–12,0 %)	1,37	1,54	26,57
	Дніпропетровська обл.		3,02	0,90	9,86
	Донецька обл.		3,36	0,75	9,32
	Тернопільська обл.		3,45	3,19	7,95
	м. Київ		3,26	1,22	
Загалом по Україні			90,57	59,37	36,66

Джерело: розраховано автором на підставі [3; 7, с. 186–207].

Проте в останній, як відомо, розташований один із найбільших оптово-роздрібних промислових ринків України (щорічно оборот цього суб'єкта господарювання становить близько 7,5 млрд грн) [3]. До регіонів із найнижчим рівнем тінізації сфери роздрібною торгівлю відносять області, у яких сконцентровано

промисловий потенціал нашої держави (Донецька та Дніпропетровська) або фінансові ресурси (Київська – 60,5 %). Таким чином, можливості тінізації у сфері саме роздрібною торгівлі тут мінімальні, натомість можна припустити найістотнішу частку тінізації у вказаних галузях, зокрема в оптовій торгівлі та фінансово-банківському секторі. Проте аналіз цих секторів економіки за регіонами видається ускладненим, зважаючи на недостатню достовірність статистичних даних.

Зарахування Тернопільської області до цієї ж групи пояснимо відносним відставанням практично за всіма мезо- та макроекономічними показниками (для прикладу, за обсягом ВРП у перерахунку на одну особу (що становив 7,5 тис.), область у 2008 р. перебувала на передостанньому місці рейтингу перед Чернівецькою областю; за показником частки експорту до загальноукраїнського обсягу – на останній позиції (0,2 %); за показником частки імпорту до загальноукраїнського – на 25 позиції (із показником 0,2 %) перед м. Севастополь (0,1 %) та Чернівецькою областю (0,2 %); за показником середньомісячної заробітної плати – у 2009 р. – на останній позиції) [3].

Істотними розбіжностями характеризувалися також показники Одеської (-11,83 тис. грн), Запорізької (-11,34 тис. грн), Київської (-9,52 тис. грн) та Дніпропетровської (-9,42 тис. грн) областей. Розрахунок показників тінізації товарообороту в динаміці подано у табл. 2.

Таблиця 2

Динаміка надлишку (дефіциту) скоригованих споживчих сукупних витрат домогосподарств над оборотом роздрібною торгівлі, тис. грн

Регіони / область	Роки									
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2011
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
АР Крим	1,95	1,11	0,54	0,14	-0,58	-1,60	-2,93	-4,74	-2,98	-5,02
Вінницька	2,49	2,66	1,92	2,74	2,84	1,22	-0,23	-0,67	1,85	-0,32
Волинська	0,82	0,47	0,01		-0,18	-2,04	-4,93	-7,40	-9,23	-7,38
Дніпропетровська	1,04	0,79	0,54	0,44	0,13	-2,27	-5,92	-8,50	-5,52	-9,42
Донецька	3,01	2,13	2,29	2,60	1,56	-0,93	-3,54	-4,25	-2,82	-6,04
Житомирська	2,88	1,97	1,57	2,12	1,83	0,21			0,50	
Закарпатська	1,19	-0,19	-1,18	-1,19	-1,64	-1,09	-3,23	-4,87	-2,35	-4,27
Запорізька	0,81	-0,23	0,09	-1,89	-2,38	-4,53	-7,93	-10,39	-8,32	-11,34
Івано-Франківська	1,63	1,48	1,62	2,09	1,96	0,39				
Київська	2,09	0,92	0,85	0,94	1,23	-2,62	-4,37	-5,98	-5,70	-9,52
Кіровоградська	1,07	0,92	0,80	1,28	1,08	0,11	-2,42	-3,56	-2,17	-4,03
Луганська	1,55	1,42	1,74	1,78	1,86					
Львівська	1,69	1,02	0,73	0,58	0,13					
Миколаївська	1,75	1,62	2,43	2,56	3,38	0,18	-2,80	-3,45	-1,50	-2,59
Одеська	2,90	1,66	1,08	-0,06	-0,84	-3,87	-7,00	-8,81	-9,94	-11,83
Полтавська	1,73	1,00	1,03	0,96	0,86					
						-1,38	-4,01	-6,11	-4,45	-4,25

Продовження табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Рівненська	2,20	0,69	0,34	-0,57	-1,16	-0,28	-3,59	-3,57	-2,36	-3,96
Сумська	1,25	0,97	0,58	1,14	0,87	-1,02	-2,51	-2,71	-2,77	-1,33
Тернопільська	3,37	2,36	2,87	2,43	1,55	0,70	-0,46	-2,42	-2,28	-5,02
Харківська	1,93	0,28	-0,59	-1,00	-2,27	-5,13	-9,32	-10,75	-9,67	-12,49
Херсонська	2,26	0,95	0,69	1,43	0,29	-1,72	-3,03	-4,79	-6,52	-6,47
Хмельницька	0,61	-0,10	-0,32	0,17	0,85	-0,44	-4,17	-6,19	-3,15	-4,43
Черкаська	1,79	1,76	1,27	2,32	2,06	0,00	-1,26	-1,58	0,93	0,03
Чернівецька	2,10	1,32	1,15	1,36	1,72	1,04	-3,19	-5,09	-1,84	-4,91
Чернігівська	1,65	1,61	1,40	1,46	1,65	0,44	-1,93	-1,60	-0,67	-0,21

Джерело: розраховано автором на підставі [3].

Як бачимо, істотна тінізація практично в усіх областях розпочалася у 2006–2011 рр. Протягом аналізованого періоду тінізацією відзначалася Волинська (де розбіжність спостерігається протягом 2004–2011 рр. – найбільший рівень тінізації був у 2008 р. і становив -9,23 тис. грн), Закарпатська (відповідно 2002–2011 рр.; -4,87 тис. грн – у 2011 р.), Запорізька (2002–2011 рр.; -11,34 тис. грн – у 2011 р.), Одеська (2004–2011 рр.; -11,83 тис. грн – у 2011 р.), Рівненська (2004–2011 рр.; -3,96 тис. грн – у 2011 р.), Харківська (2003–2011 рр.; -12,49 тис. грн – у 2011 р.) та Хмельницька (2002–2011 рр.; -6,19 тис. грн – у 2008 р.) області.

Через зазначене виникає потреба у з'ясуванні причин існування тіньових явищ, що відрізняються залежно від типології регіону. Дослідник В. В. Ретунських до причин існування тіньових процесів в окремому регіоні відносить: відсутність повноцінного ринкового середовища; важкість податкового навантаження; наявність недостатньо контрольованого кордону; поширення прихованої зайнятості; структурні диспропорції; недосконалість бюджетної політики [6, с. 59–62]. Автор найтипівішими формами прояву тіньової економіки вважає реалізацію конфіскованих матеріальних засобів, «човникову» діяльність, контрабанду, тіньове працевлаштування за одночасного широкого використання бартерних, давальницьких, толінгових схем.

Висновки. Тіньова економіка в регіонах глибоко інтегрована в тіньовий сектор економіки держави і пояснюється такими передумовами виникнення та характеризується особливостями: 1) соціально-економічною структурою регіону (сконцентрована навколо основних центрів економічної діяльності); 2) недосконалістю правової бази відносин між центральною і регіональною владою, зокрема тим, що регіональна нормативно-розпорядча база в деяких випадках прямо суперечить Конституції України і сприяє тінізації господарських операцій у регіоні (нецільове використання бюджетних і позабюджетних коштів, укладання сумнівних договорів із іноземними партнерами); 3) взаємопроникненням органів регіональної влади та регіональних фінансово-промислових злочинних утворень; 4) дискримінаційною політикою застосування різного виду економічних пільг, наданих переважно за політичними критеріями для окремих регіонів і, таким чином, перетворення окремих регіонів в джерела тінізації економіки; 5) регіональною політичною владою й особистими характеристиками керівників регіонів, від яких істотно залежать характер і масштаби поширення тіньової економіки, форми і методи боротьби з нею в регіоні; 6) соціокультурними факторами: історичними та етнічними особливостями, ментальними і культурними особливос-

тями жителів регіону; 7) недосконалістю інститутів громадянського суспільства (незалежні ЗМІ піддаються тиску з боку регіональної влади, лише формування об'єднань підприємців, профспілки стикаються з процесом реорганізації, товариства споживачів не впливають на торгівлю) [7, с. 186–207].

Зважаючи на специфіку тінізації економіки, у т. ч. регіону, необхідно формувати регіональні моделі протидії цьому явищу, що дозволить не тільки покращити структурну конкурентоспроможність, але й підвищити рівень якості життя населення як один із головних цільових орієнтирів соціально-економічного розвитку та інтегральної конкурентоспроможності регіону.

Бібліографічні посилання і примітки

1. **Бурлуцький С. В.** Регіональні особливості неформальної активності домашніх господарств в аспекті реалізації державної соціальної політики / С. В. Бурлуцький // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2012. – № 1 (26). – С. 44–49.
2. Майже 350 тис. грн митних платежів через зловживання посадовців чопської митниці не надійшли в держбюджет [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.trubyna.org.ua/повуну>
3. Офіційна веб-сторінка Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Офіційна сторінка Міністерства доходів і зборів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minrd.gov.ua>
5. Проект «Блогери проти корупції» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nikogurciji.org>
6. **Ретунських В. В.** Теоретичні підходи до дослідження тіньового сектора економіки: регіональний аспект / В. В. Ретунських // Вісник ЧДЕІ «Регіональна економіка». – 2010. – № 6 (2). – С. 56–63.
7. Стратегія та механізми зміцнення просторово-структурної конкурентоспроможності регіону : монографія / [за ред. А. І. Мокія, Т. Г. Васильціва]. – Львів : Ліга Прес, 2010. – 488 с.
8. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=246581344
9. **Чайковський Р. Й.** Причини існування тіньової економіки в прикордонному з Європейським союзом регіоні [Електронний ресурс] / Р. Й. Чайковський. – Режим доступу : http://www.vlp.com.ua/files/15_33.pdf.

Надійшла до редколегії 27.08.2014

УДК 336.71

Н. П. Баріда

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ГРОШОВОЇ ЕМІСІЇ

У статті розглянуто теоретичні та організаційні засади грошової емісії. Визначено роль центрального банку та небанківських кредитних установ у механізмі грошової емісії.

Ключові слова: грошова емісія, грошова пропозиція, грошова база, кредитна мультиплікація, депозитна мультиплікація.

В статье исследованы теоретические и организационные основы денежной эмиссии. Определена роль центрального банка и небанковских кредитных учреждений в механизме денежной эмиссии.

Ключевые слова: денежная эмиссия, денежное предложение, денежная база, кредитная мультипликация, депозитная мультипликация.

The article investigates the theoretical and organizational principles of money creation. The paper defines the role of the central bank and non-bank credit institutions within the mechanism of money creation.

Keywords: money creation, money supply, monetary base, loan multiplication, deposit multiplication.

Теоретико-організаційні питання ефективного механізму грошової емісії в умовах формування стійкого соціально-економічного розвитку, набувають високої актуальності та вимагають постійної уваги як з боку органів монетарної влади, так і з боку науковців. Теорія грошової пропозиції та грошової емісії вивчає закономірності мультиплікації грошової бази в процесі банківського кредитування і створення нових депозитів.

Вивченню сучасних теоретичних і організаційних засад грошової пропозиції та емісії, а також грошово-кредитного регулювання, діяльності центральних банків та практичних аспектів реалізації їхніх функцій присвячено праці багатьох вітчизняних і зарубіжних економістів. Розгляду вказаної проблематики приділяли увагу зокрема такі зарубіжні науковці як Д. Блекуелл, А. Б. Борисов, А. Г. Братко, М. Бурда, В. К. Бурлачков, Ч. Виплош, Р. Г. Габбард, Ю. С. Голікова, М. Ю. Головін, Ч. Гудхарт, Р. Дорнбуш, Дж. М. Кейнс, Д. С. Кідуелл, Л. Н. Красавіна, О. І. Лаврушин, М. Ю. Матовніков, Ф. С. Мишкін, С. Р. Моїсєєв, Л. А. Московкіна, О. В. Наумченко, Р. Петерсон, Д. Полферман, В. П. Поляков, Дж. М. Розенберг, М. Ротбард, В. Сміт, Дж. Тобін, О. В. Улюкаєв, М. Фрідмен, Г. Г. Фетісов, Ф. Форд, В. М. Шенаєв, М. М. Ямпольський та ін. Серед вітчизняних науковців і практиків, які зробили вагомий внесок у дослідження теоретичних засад грошової пропозиції та особливостей діяльності центрального банку і реалізації ним грошово-кредитної політики, необхідно назвати таких як Б. П. Адамик, З. М. Васильченко, О. В. Васюренко, В. М. Геєць, О. В. Дзюблюк, О. М. Колодізєв, В. В. Козюк, В. В. Корнєєв, І. О. Лютий, А. М. Мороз, В. І. Міщенко, С. В. Науменкова, О. І. Петрик, Д. В. Полозенко, Л. О. Примостка, М. Ф. Пуховкіна, К. Є. Раєвський, Л. М. Рябініна, М. І. Савлук, В. С. Стельмах. Віддаючи належне доробку вчених у цій сфері, варто зауважити, що у вітчизняній економічній літературі відсутні комплексні дослідження теоретичних та організаційних засад грошової пропозиції та емісії.

Відтак метою статті є встановлення теоретичних взаємозв'язків та економічних залежностей у процесі грошової емісії, що має важливе практичне значення та сприятиме підвищенню ефективності механізму грошової емісії і впливу грошей на розвиток економіки.

Недостатньо вивченими проблемами теорії грошової емісії, що становлять основні завдання нашого дослідження, є вивчення поняття «грошової база» та аналіз її впливу на сукупну грошову пропозицію; визначення залежності грошового мультиплікатора від динаміки процентної ставки і середньої рентабельності в реальному секторі економіки.

Сучасна організація грошової емісії відбувається на основі контролю центральних банків за грошовою базою, тобто за її розширенням або звуженням під час купівлі-продажу урядових цінних паперів і іноземної валюти, за використанням комерційними банками залишків на рахунках клієнтів для активних (кредитних) операцій, а також за присвоєнням сеньйоражу центральним банком і банківською системою в цілому.

Грошова база й ефект мультиплікатора. Коректний розрахунок грошової бази – необхідна умова правильного прогнозування грошових агрегатів. Як відомо, джерела грошової бази відображають в активі балансу центрального банку (далі – ЦБ), а напрями її використання – у пасиві. Проте різні її компоненти відіграють неоднакову роль у грошово-кредитній мультиплікації. Зокрема, обов'язкові резерви комерційних банків (далі – КБ) є «замороженою» частиною «грошей високої ефективності», тобто грошової бази. Зміна їхнього обсягу безпосередньо впливає на ефект мультиплікатора, оскільки вилучення коштів до відповідних фондів зменшує ресурсну базу комерційних банків. Але обов'язкові резерви, що зберігаються на рахунках у ЦБ, не беруть участь у створенні грошей і, отже, під час розрахунку величини мультиплікатора не повинні включатися до грошової бази. Водночас треба враховувати, що ЦБ повністю контролює можливість посилення ефекту мультиплікатора шляхом впливу на резерви КБ.

У пасивах балансів центральних банків багатьох країн значну величину складають депозити державного сектору – кошти казначейств (тобто бюджетні ресурси), тому у складі грошової бази виділяють «гроші центрального банку» (грошова база за мінусом коштів казначейств). Бюджетні ресурси, що акумулюються в центральних банках, формують за рахунок коштів платників податків. Це знижує обсяг депозитів і відповідно масштаби мультиплікації грошових агрегатів. Навпаки, витрачання бюджетних ресурсів призводить до збільшення коштів на депозитах, а, отже, до підвищення грошового мультиплікатора. У цьому випадку рішення про використання ресурсів приймається казначейством і перебуває поза сферою контролю ЦБ. Серед розвинених країн найбільша частка депозитів казначейства в пасивах ЦБ спостерігається в Норвегії – 47 %. В інших країнах вона становить у середньому 3–5 % [1].

Поняття «гроші центрального банку» і «гроші комерційних банків» в останні роки набули поширення. Зокрема, аналізуючи платіжні системи, наголошують, що пегтінг (взаємна компенсація вимог і зобов'язань) забезпечується в грошах КБ, а для остаточних розрахунків між банками-учасниками залучають гроші ЦБ. Зрозуміло, що зазначені терміни використовують як синоніми понять «грошова база» та «грошові агрегати. На практиці гроші КБ формуються на основі грошей ЦБ. Відомо, що різке скорочення грошової бази призводить до зменшення грошових

агрегатів. Якщо держава, і новостворена зокрема, вводить в обіг нову валюту, то гроші КБ в його економічній системі можуть сформуватися лише на основі грошей ЦБ.

До «широкої» грошової бази традиційно включають залишки коштів на кореспондентських рахунках комерційних банків у ЦБ. Перевищення цими коштами рівня, необхідного для проведення міжбанківських розрахунків, свідчить про низьку кредитну активність комерційних банків і відповідно про неповне використання можливостей мультиплікації грошей. Але в такому випадку ефект мультиплікатора залежить від рішень, прийнятих КБ.

У сфері повного контролю ЦБ перебувають три джерела грошової бази: кредити КБ; придбані на вторинному ринку державні цінні папери; резерви в іноземній валюті. Але купівля іноземної валюти з метою підтримки курсу національної грошової одиниці може мати вимушений характер.

У 1970-ті рр. в економічній теорії домінували уявлення про стійкий зв'язок між грошовою базою і грошовою масою. Виходячи з цього, у деяких країнах органи монетарного регулювання робили спроби таргетування грошових агрегатів M1 або M2.

Процес мультиплікації грошей має дві ланки: видача кредитів і створення на їхній основі нових депозитів. Парадокс полягає в тому, що активні операції комерційних банків призводять до створення пасивів, оскільки кошти виданого кредиту перераховують на рахунок позичальника. В економічній літературі поняття «грошовий мультиплікатор» часто доповнюють визначеннями «кредитний» та «депозитний». Вони відображають те саме явище, але кількісно перший менший за другий, оскільки кредитні ресурси КБ нижчі від обсягу залучених депозитів на величину обов'язкових резервів у ЦБ. До традиційних формул кредитного та депозитного мультиплікаторів вводять три змінні: ставка за обов'язковими резервами; величина надлишкових резервів; частка вилучення готівкових коштів з банківських депозитів.

На наш погляд, головну роль у мультиплікації грошей відіграє інтенсивність процесу кредитування, обумовлена співвідношенням ставки за кредитами, ставки за депозитами і рентабельності в реальному секторі економіки. У механізмі їхньої взаємодії особливе значення має різниця між показником рентабельності в реальному секторі і ставками за залученими кредитами. Визнаємо її як чисту дохідність підприємницької діяльності (далі – ЧДПД) [2, с. 160–163].

Якщо останню ведуть без залучення банківських кредитів, ЧДПД збігається з рентабельністю виробництва. Однак, якщо для розвитку виробництва залучають кредити, ЧДПД буде нижчою від рентабельності на величину ставки відсотка.

Показник ЧДПД характеризує стан розвитку підприємницької діяльності. Збільшення різниці між рентабельністю і ставкою відсотка призводить до більш активного використання кредитів і примноження кредитного мультиплікатора. Навпаки, зниження ЧДПД зумовлює згортання ділової активності. Зближення рентабельності в реальному секторі зі ставкою за депозитами свідчить про стагнацію виробництва і сприяє переливу грошових ресурсів з виробничого сектора до сфери спекуляцій, де їх використовують для кредитування операцій з фінансовими інструментами або торгово-закупівельної діяльності.

Рентабельність реального сектора і ставку відсотка за кредитами визначають як сукупність різних змінних. Рентабельність виробництва залежить, по-перше,

від технологічного рівня економіки, рівня виробництва конкурентоспроможної продукції, по-друге, від обсягу грошової пропозиції, а також від інституційних основ економіки, зокрема її можливостей забезпечити повернення позикових коштів. Зазначені параметри відрізняють розвинену ринкову економіку від периферійного капіталізму. Саме вони зумовлюють такі особливості економіки країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою, як низька монетизація по агрегату M2 і висока частка готівково-грошового обігу в сукупних розрахунках. Намагання уряду та банків збільшити обсяги кредитування в такій економіці призводять до посилення інфляції. У 2014 р. грошова база в Україні склала 24 % ВВП, а в США – 7 %. Але монетизація української економіки за агрегатом M2 дорівнювала 48 % ВВП, а американської – 77 % [3].

Депозитний мультиплікатор може розраховуватися за агрегатами як M1, так і M2, але насправді мультиплікуються лише грошові засоби, що використовують для кредитування і розрахунків, а точніше – залишки на рахунках до запитання.

Наприклад, фірма А має в банку депозит до запитання в розмірі 1000 грн (враховують у складі агрегату M1) і розміщує його в строковий вклад (M2). Як результат – M1 зменшується, а величина (M2 – M1) збільшується. Фірма Б отримує в цьому ж банку кредит в сумі 1000 грн, який зараховують на рахунок до запитання. У результаті (M2 – M1) залишається без зміни, а M1 зростає на 1000 грн. Отже, M2 збільшується через мультиплікаційне розширення M1.

На думку представників австрійської економічної школи, грошовий мультиплікатор – це феномен системи грошової емісії з частковим резервуванням. Дослідник Ф. Шостак вважає, що створення грошей банківською системою призводить до зростання споживання, не пов'язаного із збільшенням виробництва [4]. Л. фон Мізес і М. Ротбард вважали, що розміщення депозиту не означає надання банку кредиту клієнтом, а має схожість з операцією щодо застави [5, с. 350–353]. Але саме дозвіл банкам використовувати залишки на депозитних рахунках до запитання для кредитування обумовлює створення грошей банківською системою.

Під час кризового стану економіки грошовий мультиплікатор знижується. Коли ділова активність низька, збільшення грошової бази слабо позначається на агрегаті M1. Це було помітно в період Великої депресії в США і в наш час спостерігається в Японії, Росії та Україні, але причини цього явища в країнах різні. В Японії, наприклад, має місце рецесія, спричинена, очевидно, завершенням підвищувальної фази довгої (кондратьєвської) хвилі світової кон'юнктури, в Україні ж проявляється інституційна нестійкість економіки.

Історично можна виділити дві основні форми організації грошової емісії:

1. Таку, що ґрунтується на забезпеченні (покритті) кредитної грошової маси грошима в товарній формі (золотом);
2. Таку, що базується на частковому резервуванні, тобто на створенні резервів із кредитних грошей. Резервування може бути як обов'язковим, так і здійснюватися банками самостійно для підтримки ліквідності.

Перехід після Другої світової війни від золотого стандарту до кредитно-грошового обігу зумовив цілеспрямоване регулювання обсягу грошової маси державними органами. У зв'язку з цим Дж. М. Кейнс говорив про закінчення епохи «laissez-faire» [6, с. 47–50].

Значний теоретичний інтерес становить і питання про забезпечення сучасних грошей. Зазвичай як забезпечення розглядають активи ЦБ у державних цінних паперах та іноземній валюті, але сьогодні центральні банки не беруть на себе зобов'язання підтримувати фіксовані валютні курси, а державні цінні папери не можуть надаватися в обмін на національну валюту за встановленим курсом. Такі активи не можна розглядати як забезпечення, адекватне благородному металу під час забезпечення валют із золотими паритетами.

Чи можна уявити баланс ЦБ без цих активів? Якщо «так», то його активи склалися б лише з кредитів, наданих комерційним банкам. Валютний курс формувався б виключно під впливом попиту та пропозиції, без регулятивного впливу монетарних органів і коливався б у широких межах. Але економічні агенти не змогли б відмовитися від національної валюти, оскільки вона необхідна для сплати податків, тобто попит на неї підтримувався б за рахунок державного сектора економіки. Відсутність урядових цінних паперів в активах ЦБ не дозволила б йому за допомогою операцій на відкритому ринку швидко впливати на грошову пропозицію і зумовило б його нееластичність, проте ЦБ вдалося б створити грошову базу як основу процесу подальшої мультиплікації грошей.

Наведений гіпотетичний приклад свідчить про те, що забезпечення сучасних грошей на рівні ЦБ не є їхньою обов'язковою характеристикою. Але за відсутності реального забезпечення кредитні операції комерційних банків неможливі. Навіть формально незабезпечені кредити видають підприємствам з високою діловою репутацією, що слугує певним чином заставою (гарантією). Це означає, що необхідно забезпечити вторинну ліквідність, створювану КБ.

Сучасна організація грошової пропозиції в розвинених країнах зазнає критики, тому що існує низка підстав, які можуть провокувати порушення її стійкості. По-перше, за організації грошової пропозиції та в механізмі грошової емісії не використовують золото; по-друге, вона ґрунтується на частковому резервуванні; по-третє, така організація обумовлює зростання державного боргу; по-четверте, вона призводить до завищення норми відсотка, сприяючи таким чином перерозподілу ресурсів із державного сектору до приватного.

Ідея використання емісії з частковим резервуванням піддається критиці, зокрема представниками австрійської школи, на тій підставі, що вона виступає головною причиною інфляції. Справді, подібна система передбачає, що банки можуть використовувати залишки на рахунках своїх клієнтів для кредитних операцій. Але саме це обумовлює зв'язок між потребами в засобах обігу і в кредитних ресурсах. Такий механізм функціонує завдяки кредитному мультиплікатору, сприяючи еластичності грошової пропозиції та забезпечуючи ефективність механізму грошової емісії. Грошова маса може розширюватися або звужуватися залежно від стану економічної системи. Іншої грошової системи та механізму грошової емісії, здатних забезпечувати необхідну еластичність грошового ринку, не існує.

Висновки. На перший погляд, емісія шляхом купівлі урядових облігацій має переваги перед випуском грошей для придбання іноземної валюти. Додатковий попит на державні облігації дозволяє розширити підтримку внутрішньої економіки за рахунок збільшення бюджетних ресурсів. Проте випуск таких паперів стимулює попит на кредитні ресурси і призводить до підвищення ставки відсотка.

Отже, завищені доходи за держоблігаціями отримують не лише ЦБ, а й основні їхні власники – приватні інвестори.

На нашу думку, альтернативою могла б стати «депозитна» грошова емісія, яка здійснюється у формі розміщення центральним банком у комерційних банках своїх депозитів, диференційованих за строками та сумами, що дозволить забезпечити комерційні банки як «короткими», так і «довгими» грошима. Отримання відсотків за такими депозитами дасть можливість, по-перше, контролювати рівень процентної ставки, а по-друге, повністю акумулювати сеньйораж у центральному банку. Крім того, в такий спосіб можна регулювати ліквідність економіки. Основним недоліком «депозитної» емісії є те, що рішення про розміщення депозитів будуть приймати чиновники, тому високою залишається ймовірність суб'єктивного фактора та зловживань, хоча з метою пруденційного регулювання цього процесу можна ЦБ встановити відповідний норматив та контролювати показник «депозитної емісії» і його співвідношення із розміром власного капіталу КБ.

Але за «депозитної» емісії додаткову ліквідність будуть отримувати у першу чергу банки, що кредитують пріоритетні галузі економіки. Відповідно до запропонованого емісійного механізму в грошовій системі головним індикатором грошово-кредитної політики буде співвідношення «рентабельність в реальному секторі – ставки за кредитами – ставки за депозитами». Отже, перехід до «депозитної» емісії дозволить задіяти одразу два чинники зниження процентних ставок: зменшення обсягу державних запозичень та збільшення ліквідності в банківській системі.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Офіційний сайт Міжнародного Валютного Фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/mfs/manual/rus/mfsmr.pdf>
2. **Бурлачков В. К.** Денежная теория и динамическая экономика: выводы для России / В. К. Бурлачков. – М. : Эдиториал УРСС, 2003. – 352 с.
3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/Pl_syst/index.htm
4. **Shostak F.** The Money Multiplier: Myth or Reality? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mises.org/fullstory.asp.control=1118>
5. **Мизес Л. фон.** Теория денег и кредита/Людвиг фон Мизес; пер. с англ. и нем. под. ред. и с комм. Гр. Сапова. – Челябинск : Социум, 2012. – 808 с.
6. **Кейнс Дж. М.** Общая теория занятости, процента и денег / Кейнс Дж.М. – М. : Гелиос АРВ, 2002. – 352 с.

Надійшла до редколегії 15.12.2014

УДК 338.24(477):332.12

М. Р. Ваврін*Львівський національний університет імені Івана Франка***ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ:
КЛАСТЕРИЗАЦІЯ РЕГІОНІВ**

Економічна безпека країни залежить від безпеки її регіонів, які з одного боку є цілісними соціально-економічними системами, а з іншого – складовими єдиної господарської системи. Вплив дестабілізуючих чинників на економіку регіонів призводить до поглиблення відмінностей у рівні їхнього соціально-економічного розвитку.

Ключові слова: економічна безпека України, фінансове регулювання економічної безпеки, інтегральний показник економічної безпеки, кластеризація регіонів, економічна безпека регіонів.

Экономическая безопасность страны зависит от безопасности ее регионов, которые с одной стороны являются целостными социально-экономическими системами, а с другой – составляющими единой хозяйственной системы. Влияние дестабилизирующих факторов на экономику регионов приводит к углублению различий в уровне их социально-экономического развития.

Ключевые слова: экономическая безопасность Украины, финансовое регулирование экономической безопасности, интегральный показатель экономической безопасности, кластеризация регионов, экономическая безопасность регионов.

Economic security of the state depends on the security of its regions, which, on the one hand, are defined as integral social and economic systems, while on the other as components of a uniform economic system. Impact of the destabilizing factors upon regional economies leads to the exacerbation of differences in the level of their socio-economic development.

Keywords: economic security of Ukraine, fiscal regulation of economic security, integrated economic security index, regional economic clustering, economic security of regions.

Застосування фінансового інструментарію для регулювання економічної безпеки країни неможливе без етапу вивчення стану її регіонів. Одним із завдань такого дослідження є групування регіонів за рівнем їхньої економічної безпеки. Це, на нашу думку, дало б змогу виявити причини відмінностей та диспропорцій між регіонами та запропонувати шляхи їх подолання.

У вітчизняній науці проблеми економічної безпеки розглянуто в працях таких відомих дослідників як О. Бандурка, О. Белов, В. Бегма, Є. Бершеда, І. Бінько, В. Гесць, С. Горбулін, О. Данільян, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, К. Іпполітов, І. Мойсеєнко, В. Мунтіян, Н. Нижник, Г. Пастернак-Таранушенко, С. Пирожков, В. Савін, А. Сухоруков, В. Шлемко, В. Ярочкін та ін.

Економічна безпека регіону – це такий стан економічного розвитку регіону, який характеризується найбільш повним та раціональним використанням його економічного потенціалу, здатністю до самовідтворення, захищеністю від дестабілізуючих чинників, міцністю зв'язків між елементами регіональної системи, що сприяє задоволенню економічних і соціальних інтересів населення регіону [1, с. 21].

Для групування регіонів України за рівнем їхньої економічної безпеки обрано метод кластерного аналізу, який полягає у класифікації групи об'єктів за численними ознаками. Цей метод дає уможливити утворення «кластерів» або групи дуже схожих об'єктів. Також застосовано метод k-середніх, розроблений Г. Штенгаузом та С. Ллойдом [2, с. 131]. Алгоритм методу полягає в мінімізації сумарного квадратичного відхилення точок кластерів від центру кластеру та описується формулою:

$$V = \sum_{i=1}^k \sum_{x_j \in S_i} (x_j - \mu_i)^2, \quad (1)$$

де k – число кластерів;

S_i – отримані кластери, де $i = 1, 2, \dots, k$;

μ_i – центри маси векторів $x_j \in S_i$.

Групування 25 областей України проведено за показниками чотирьох основних видів економічної безпеки – соціально-демографічної, ресурсо-енергетичної, еколого-економічної та фінансово-економічної. Для класифікації регіонів використано програмний продукт Statistica 10.0.

Для розрахунку інтегрального показника рівня економічної безпеки було обрано сукупність показників, які вповні репрезентують ситуацію в регіонах (табл. 1). Кластерний аналіз здійснено на підставі співмірних та односпрямованих показників, тому показники вхідної матриці було нормовано за допомогою методу інтегральних показників – одні показники, підвищення яких призводить до зниження рівня безпеки, є дестимуляторами, а інші, підвищення яких призводить до посилення рівня безпеки, є стимуляторами. Пороговими значеннями індикаторів було обрано значення запропонованих показників, обчислених методом середньої гармонійної для України в цілому за вирахуванням показників міст республіканського значення.

Таблиця 1

Показники, використані для обчислення інтегрального показника рівня економічної безпеки

Складники економічної безпеки	Показники
1	2
Соціально-демографічна безпека	коефіцієнт природного приросту та скорочення населення (у розрахунку на 1000 осіб населення регіону)
	коефіцієнт міграційного приросту та скорочення населення (у розрахунку на 1000 осіб населення регіону)
	коефіцієнт забезпеченості лікарями всіх спеціальностей (у співвідношенні на 10 тис. осіб населення регіону)
	розмір середньомісячної номінальної заробітної плати працівників регіону (грн)
	співвідношення безробітного населення у віці від 15 до 70 років, обчислене за методологією Міжнародної організації праці, до економічно-активного населення (у відсотках)
	коефіцієнт захворюваності на вперше діагностований туберкульоз усіх форм (у розрахунку на 100 тис. осіб населення регіону)
	коефіцієнт захворюваності на ВІЛ-інфекцію (у розрахунку на 100 тис. осіб населення регіону)
	коефіцієнт захворюваності на злоякісні новоутворення (у розрахунку на 100 тис. осіб населення регіону)
Продовольча безпека	виробництво продукції сільського господарства (в розрахунку на одну особу населення регіону; у постійних цінах 2010 р., грн)
	обсяг продукції рослинництва (у розрахунку на одну особу населення регіону; у постійних цінах 2010 р., грн)
	площа сільськогосподарських угідь у володінні та користуванні сільськогосподарських підприємств та господарств населення (у розрахунку на одну особу населення регіону, га)
	обсяги продукції тваринництва (у розрахунку на одну особу населення регіону; у постійних цінах 2010 р., грн.)
	обсяги продукції, робіт та послуг лісового господарства (у розрахунку на одну особу населення регіону; у постійних цінах 2010 р., грн)

Продовження табл. 1

1	2
Еколого-економічна безпека	обсяги оборотної та послідовної (повторно) використаної води (млн. м ³)
	скидання забруднених зворотних вод у поверхневі водні об'єкти (млн. м ³)
	викиди речовин в атмосферне повітря від стаціонарних та пересувних джерел забруднення (тис. кг)
	утворення відходів I–III класу небезпеки (тис. т)
	утилізація, оброблення (перероблення) відходів I–III класу небезпеки (тис. т)
Фінансово-економічна безпека	індекс фізичного обсягу валового регіонального продукту (у розрахунку на одну особу)
	частка регіону в загальному обсязі валової доданої вартості України (відсотків до підсумку)
	індекс інвестицій в основний капітал (відсотків до 1990 р.)
	індекс промислової продукції (у відсотках)
	коефіцієнт покриття експортом імпорту

Джерело: авторська розробка на підставі [3; 4].

Для класифікації регіонів за рівнем економічної безпеки було виділено чотири групи кластерів: до першого кластера (стан безпеки) увійшли регіони, що мають високий рівень економічної безпеки; другий кластер (стан ризику) утворили регіони з рівнем безпеки вище середнього; третій кластер (стан кризи) – це регіони з рівнем економічної безпеки нижче середнього; четвертий кластер (стан небезпеки) – регіони з найнижчим рівнем економічної безпеки.

Для регіонів, які належать до першого кластера, властиве посилення економічної безпеки та ефективне використання всіх ресурсів, а також ефект стійкої протидії негативним явищам. Для регіонів другого кластера характерним є стабільний розвиток, проте відсутні механізми впливу на дестабілізуючі чинники. Регіони третього кластеру характерним не можуть запобігти впливу дестабілізуючих факторів, для них характерний низький рівень розвитку. Регіони останнього кластеру характеризуються посиленням дестабілізуючих чинників, а також відсутністю механізмів розвитку.

Як наступний крок кластерного аналізу потрібно побудувати матрицю відстаней, що передбачає вибір метрики відстаней. На практиці застосовують різні метрики відстаней: Евклідова, зважена Евклідова, Манхеттенська, Чебишева, Мінковського, Махалобіса D^2 тощо. На нашу думку, потрібно використовувати Евклідову відстань, оскільки це найуживаніша міра відстаней між об'єктами, що вимірює геометричну відстань між об'єктами в багатовимірному просторі. Евклідову відстань можна обчислити за формулою:

$$L = \sqrt{\sum_i (x_i - y_i)^2}, \quad (2)$$

де x_i – положення першого об'єкта;

y_i – положення другого об'єкта.

Провівши послідовні обчислення відстаней між усіма об'єктами, ми побудували матрицю Евклідових відстаней. Отримані матриці Евклідових відстаней застосовуємо для розподілу регіонів за чотирма кластерами (табл. 2).

Групування регіонів України за окремими видами економічної безпеки виявило такі тенденції.

За рівнем соціально-демографічної безпеки регіони розподілено так: до першого кластеру (безпека) потрапили 3 області; до другого (ризик) – 7 областей; до третього (криза) – 10 областей; до четвертого (небезпека) – 5 областей (табл. 3).

Таблиця 2

Матриця евклідових відстаней між кластерами показників рівнів безпеки

Соціально-демографічна безпека						Еколого-економічна безпека					
Кластери		Відстань вище діагоналі				Кластери		Відстань вище діагоналі			
		No. 1	No. 2	No. 3	No. 4			No. 1	No. 2	No. 3	No. 4
відстань нижче діагоналі	No. 1	0,00	0,28	0,04	0,11	відстань нижче діагоналі	No. 1	0,00	354,9	497,6	610,8
	No. 2	0,53	0,00	0,53	0,74		No. 2	18,8	0,00	12,0	34,5
	No. 3	0,21	0,73	0,00	0,02		No. 3	22,3	3,46	0,00	5,79
	No. 4	0,33	0,86	0,13	0,00		No. 4	24,7	5,88	2,40	0,00

Продовольча безпека						Фінансово-економічна безпека					
Кластери		Відстань вище діагоналі				Кластери		Відстань вище діагоналі			
		No. 1	No. 2	No. 3	No. 4			No. 1	No. 2	No. 3	No. 4
відстань нижче діагоналі	No. 1	0,00	0,10	0,43	0,69	відстань нижче діагоналі	No. 1	0,00	0,27	0,47	0,67
	No. 2	0,32	0,00	0,11	0,26		No. 2	0,52	0,00	0,02	0,09
	No. 3	0,65	0,33	0,00	0,03		No. 3	0,69	0,17	0,00	0,02
	No. 4	0,84	0,51	0,18	0,00		No. 4	0,82	0,30	0,13	0,00

Кластери рівня економічної безпеки					
Кластери		Відстань вище діагоналі			
		No. 1	No. 2	No. 3	No. 4
відстань нижче діагоналі	No. 1	0,00	18,62	27,49	36,6
	No. 2	4,32	0,00	0,863	3,00
	No. 3	5,24	0,93	0,00	0,65
	No. 4	6,05	1,73	0,80	0,00

Джерело: авторська розробка.

Таблиця 3

Розподіл областей України за рівнем соціально-демографічної безпеки

Кластер	Область
Безпека	Львівська, Київська, Запорізька
Ризик	Закарпатська, Рівненська, Тернопільська, Харківська, Одеська, Миколаївська, Автономна Республіка Крим
Криза	Волинська, Чернівецька, Хмельницька, Житомирська, Чернігівська, Сумська, Полтавська, Луганська, Дніпропетровська, Херсонська
Небезпека	Івано-Франківська, Донецька, Черкаська, Вінницька, Кіровоградська

Джерело: авторська розробка.

Проведений аналіз дав можливість також оцінити рівень продовольчої безпеки в регіонах України, який виглядає так: до першого кластеру (безпека) потрапили 9 областей; до другого (ризик) – 6 областей; до третього (криза) – 4 області; до четвертого (небезпека) – 6 областей (табл. 4).

Таблиця 4

Розподіл областей України на кластери за рівнем їхньої продовольчої безпеки

Кластер	Область
Безпека	Вінницька, Запорізька, Житомирська, Рівненська, Сумська, Черкаська, Миколаївська, Полтавська, Кіровоградська, Чернігівська, Херсонська
Ризик	Волинська, Чернівецька, Тернопільська, Хмельницька, Київська
Криза	Івано-Франківська, Закарпатська, Харківська
Небезпека	Донецька, Луганська, Дніпропетровська, Львівська, Одеська, Автономна Республіка Крим

Джерело: авторська розробка.

Аналіз рівня еколого-економічної безпеки в регіонах України уможливив їх поділ на чотири кластери: до першого (безпека) потрапили 11 областей; до другого (ризик) – 7 областей; до третього (криза) – 5 областей; до четвертого (небезпека) – 2 області (табл. 5).

Таблиця 5

Розподіл областей України за рівнем еколого-економічної безпеки на кластери

Кластер	Область
Безпека	Львівська, Волинська, Івано-Франківська, Закарпатська, Вінницька, Хмельницька, Житомирська, Київська, Тернопільська, Чернівецька, Чернігівська
Ризик	Рівненська, Сумська, Полтавська, Черкаська, Кіровоградська, Миколаївська, Херсонська
Криза	Донецька, Запорізька, Одеська, Харківська, Дніпропетровська
Небезпека	Луганська, Автономна Республіка Крим

Джерело: авторська розробка.

Результати розподілу на кластери регіонів України за рівнем фінансово-економічної безпеки виглядають так: до першого (безпека) потрапили 4 області; до другого (ризик) – 7 областей; до третього (криза) – 7 областей; до четвертого (небезпека) – 7 областей (табл. 6).

Таблиця 6

Розподіл областей України за рівнем фінансово-економічної безпеки на кластери

Кластер	Область
Безпека	Донецька, Луганська, Дніпропетровська, Полтавська
Ризик	Львівська, Київська, Вінницька, Запорізька, Автономна Республіка Крим, Кіровоградська
Криза	Івано-Франківська, Закарпатська, Житомирська, Одеська, Харківська, Рівненська, Сумська, Черкаська, Миколаївська
Небезпека	Волинська, Чернівецька, Тернопільська, Хмельницька, Чернігівська, Херсонська

Джерело: авторська розробка.

Групування регіонів України доцільно провести не лише за показниками окремих видів економічної безпеки, й за її інтегральним показником. Результати

такого групування: до першого кластеру (зона безпеки) потрапили 4 області; до другого (зона ризику) – 4 області; до третього (зона кризи) – 7 областей; до четвертого (зона небезпеки) – 10 областей (табл. 7).

Таблиця 7

Розподіл областей України за рівнем економічної безпеки на кластери

Кластер	Область
Безпека	Волинська, Чернівецька, Хмельницька, Вінницька
Ризик	Львівська, Житомирська, Київська, Чернігівська
Криза	Тернопільська, Рівненська, Закарпатська, Івано-Франківська, Черкаська, Полтавська, Кіровоградська,
Небезпека	Донецька, Запорізька, Луганська, Дніпропетровська, Одеська, Автономна Республіка Крим, Сумська, Харківська, Миколаївська, Херсонська

Джерело: авторська розробка.

Висновки. Як видно з табл. 7, переважна більшість регіонів України за рівнем економічної безпеки належить до зони кризи, або ж до зони небезпеки. Така ситуація вимагає негайно розробити і реалізувати державну програму підвищення рівня економічної безпеки, яка, на нашу думку, повинна передбачати застосування знарядь фіскального регулювання, зокрема підвищення рівня показників видів безпеки через покращення ситуації з показниками-стимуляторами та зменшення негативного впливу показників-дестимуляторів.

Бібліографічні посилання і примітки:

1. **Вавдіюк Н.** Економічна безпека регіону: діагностика та механізм забезпечення : монографія / Н. Вавдіюк, З. Герасимчук. – Луцьк : Надстир'я, 2006. – 244 с.
2. **LLOYD S.** LEAST SQUARE QUANTIZATION IN PCM / S. LLOYD // IEEE TRANSACTION IN INFORMATION THEORY. – 1982. – № 2. – Р. 129–137.
3. Статистичний збірник «Регіони України 2012 рік. Частина 1» / за ред. О. Осауленка. – К., 2013. – 358 с.
4. Статистичний збірник «Регіони України 2012 рік. Частина 2» / за ред. О. Осауленка. – К., 2013. – 783 с.
5. **Winiarski B.** Bezpieczeństwo, arbitraż, rozbrojenie / B. Winiarski. – Warszawa, 1928. – 104 s.
6. **Горбулін В. П.** Системно-концептуальні засади стратегії національної безпеки України / В. П. Горбулін, А. Б. Качинський. – К. : ДП «НВЦ «Євроатлантикінформ», 2007. – 592 с.

Надійшла до редколегії 27.10.2014

УДК 338.43.01

Н. О. Окселенко

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

ПРОБЛЕМИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Досліджено проблему конкурентоспроможності сільськогосподарської галузі України, а також розроблено і обґрунтовано алгоритм оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарської галузі на підставі адаптаційної моделі взаємозв'язку індикаторів та показників ефективності використання оборотних активів підприємств сільськогосподарської галузі.

Ключові слова: сільськогосподарська галузь, ресурси, підвищення прибутковості, конкурентоспроможність, перспективність розвитку

Исследована проблема конкурентоспособности сельскохозяйственной отрасли Украины. Разработан и обоснован алгоритм оценки конкурентоспособности сельскохозяйственной отрасли на основе адаптационной модели взаимосвязи индикаторов и показателей эффективности использования оборотных активов предприятий сельскохозяйственной отрасли.

Ключевые слова: сельскохозяйственная отрасль, ресурсы, повышение прибыльности, конкурентоспособность, перспективность развития

The paper investigates the issue of competitiveness of the agricultural sector in Ukraine. The research develops and substantiates competitiveness assessment algorithm for the agricultural sector based upon the adaptive model of the interrelation between indexes and indicators of the current assets employment efficiency by the enterprises of the agricultural sector.

Keywords: agricultural sector, resources, increase in profitability, competitiveness, development prospects.

Сучасні умови господарювання обумовлюють підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської галузі України на підставі ефективного управління фінансовими ресурсами, формування та ефективного використання наявних активів, зокрема оборотних активів, забезпечення їхньої прибутковості, ліквідності, зокрема в результаті підвищення ринкової вартості підприємств сільськогосподарської галузі. Через це вітчизняна сільськогосподарська галузь опинилася перед проблемою створення дієвої системи підвищення ефективності використання ресурсів та джерел їх формування.

Аналіз діяльності підприємств сільськогосподарської галузі, структури та динаміки активів свідчить про те, що найбільш чутливими до кризових явищ в економіці, до негативного впливу інфляційних процесів виявилися оборотні активи, ефективність використання яких дотепер зберігає негативні тенденції. За останні роки прибутковість оборотних активів знизилася; зменшилася оборотність активів та відповідно підвищився термін їх обороту; сума власних оборотних активів сільськогосподарських підприємств має від'ємне значення, що не забезпечує сільськогосподарській галузі маневреності власного капіталу, знижує надійність роботи в умовах коливань кон'юнктури ринку. Змінити негативні тенденції, що склалися, можливо лише, застосовуючи ефективну систему управління оборотними активами та джерелами їх формування.

Загальна ефективність та конкурентоспроможність сільськогосподарської галузі України розглядалася в працях В. Андрійчука, І. Вініченка, О. Дація, М. Корецького, Л. Мельника, О. Ульяновченка та ін. [1–6]. Питанням сутності, формування, використання та аналізу активів та окремих їхніх елементів

присвячено праці вітчизняних та зарубіжних учених-економістів, а саме: І. Бланка, Є. Бріггема, О. Єфімової, В. Ковальова, С. Покропивного, С. Салиги, Г. Семенова, О. Стоянової, В. Хорна, М. Чумаченка, А. Чупіса, Г. Швиданенка та ін. Але чинні розробки потребують подальшого розвитку в напрямі формування цілісної системи підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської галузі України в умовах обмеженості ресурсів та на основі підвищення ефективності використання наявних активів.

У зв'язку з цим метою статті є розробка методики оцінки ефективності використання оборотних активів, і на цій основі підвищення конкурентоспроможності підприємств сільськогосподарської галузі, визначення кількісного впливу різних чинників на рівень конкурентоспроможності. Це пов'язано із тим, що зростання конкурентоспроможності підприємств сільськогосподарської галузі є значним чинником відтворення якості капіталу інших галузей.

Напрямами підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської галузі України шляхом ефективного використання ресурсів має бути:

- оновлення виробничих фондів та інвестування в технологічне оновлення виробничих процесів;
- скорочення виробничих потужностей відповідно до потенційних обсягів реалізації, що забезпечить зниження ціни готової продукції;
- застосування інноваційних нововведень на підприємствах сільськогосподарської галузі.

Отже, існує необхідність у більш детальному вивченні ефективності використання ресурсів сільськогосподарської галузі та їхнього впливу на конкурентоспроможність цієї галузі. Через те, що частка оборотних активів досягає більше 50 % від суми всіх сукупних активів, то формування фінансових результатів, загальний фінансовий стан сільськогосподарських підприємств та конкурентоспроможність сільськогосподарської галузі значною мірою визначаються станом та ефективністю використання оборотних активів. Це визначає високу складність задач управління оборотними активами підприємств сільськогосподарської галузі.

З точки зору впливу на ефективність використання оборотних активів сільськогосподарської галузі та врахування впливу факторів під час управління ними визначальними внутрішніми факторами є галузева належність суб'єкта господарювання та структура продукції, що випускається, її частка в загальному платоспроможному попиті. Зовнішні фактори впливають на всі аспекти виробничо-фінансової діяльності підприємств сільськогосподарської галузі і через неї на ефективність використання оборотних активів. Особливе значення для підвищення ефективності має рівень, динаміка й коливання платоспроможного попиту на продукцію галузі, бо платоспроможний попит визначає стабільність надходження виручки. У свою чергу, він залежить від макроекономічної кон'юнктури, рівня доходів споживачів – фізичних та юридичних осіб, ціни на продукцію сільськогосподарської галузі.

Однак в економічній літературі відсутня спільна думка щодо показників ефективності використання оборотних активів. Одна група економістів дотримується думки, що ефективність використання оборотних активів характеризується тільки їхньою оборотністю. Інша група вважає, що оборотність оборотних активів – це лише один із системи показників їхнього ефективного використання. Третя група відводить другорядне значення цьому показнику. Ми поділяємо думку авторів, які вважають, що для оцінки ефективності використання оборотних активів

необхідно використати систему показників, у яку пропонується включати як показники оборотності, так і показники кінцевої ефективності використання оборотних активів. Розробка стратегії управління оборотними активами передбачає дослідження їхньої динаміки та рентабельності, оцінку факторів, що обумовлюють їх величину, а також визначення достатності оборотних активів для вирішення завдань виробничого і соціального розвитку підприємств сільськогосподарської галузі.

Для підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської галузі потрібен чіткий аналіз використання оборотних активів. Головним інструментом в оцінці ефективності використання оборотних активів виступають саме методи економічного аналізу, за допомогою яких можна оцінити та обґрунтувати вплив оборотних активів на фінансовий стан підприємств. Як зазначають провідні науковці, забезпечення раціонального використання оборотних активів – найбільш складне завдання в процесі управління ними. Адже основною метою є забезпечення постійної ліквідності і платоспроможності. Так, І. М. Карасьова зазначає, що це пов'язано з тим, що оборотні активи обслуговують всі стадії виробничо-господарського циклу і постійно рухаються [4, с. 59].

Процес вимірювання очікуваного чи досягнутого рівня ефективності використання оборотних активів методологічно пов'язано передусім із визначенням належних критеріїв, індикаторів і формуванням відповідної системи показників. Правильно сформульовані критерії повинні найбільш повно характеризувати сутність оборотних активів як економічної категорії.

Для розробки обґрунтованих рекомендацій щодо підвищення ефективності використання оборотних активів підприємства необхідно розробити методику аналізу ефективності їхнього використання. Методика повинна бути орієнтована лише на ті фактори, зміна яких у потрібному напрямі з високою часткою імовірності приведе до поліпшення результатів діяльності. Згідно з «Великим економічним словником», індикатор – це цифровий показник еволюції економічної або фінансової величини, особливо значимої для проведення загальної економічної політики й оцінки її результатів [1, с. 213]; показник – це свідчення, доказ, ознака чогось; наочне вираження (у цифрах, графічно) досягнень, результатів діяльності. Отже, визначимо індикатор ефективності використання оборотних активів як цифровий показник еволюції економічної величини (показника), який враховує вплив зовнішніх та внутрішніх факторів.

Автором розроблено адаптаційну модель взаємозв'язку індикаторів та показників ефективності використання оборотних активів підприємств сільськогосподарської галузі (рис. 1).

Отже, на підставі моделі (рис. 1) пропонуємо визначати індикатор ефективності використання оборотних активів як систему показників, що у своїй сукупності кількісно характеризує ефективність використання оборотних активів, враховуючи вплив зовнішніх та внутрішніх факторів з метою вияву тенденції впливу на фінансовий стан підприємств сільськогосподарської галузі. Індикатори отримують конкретний кількісний вираз через систему показників, які залежно від їх набору можуть характеризувати певний аспект діяльності з більшим чи меншим ступенем деталізації, в абсолютних чи відносних величинах.

У розробленій автором адаптаційній моделі взаємозв'язку індикаторів та показників ефективності використання оборотних активів підприємств сільськогосподарської галузі вдосконалено поняття індикатору ефективності використання оборотних активів, що враховує етапність проведення аналізу, зовнішні і

внутрішні фактори та якісні характеристики показників і дозволяє класифікувати індикатори. До чинної класифікації індикаторів ефективності використання оборотних активів автор додав контролюючі індикатори. Зазначене дає можливість стверджувати, що автором вперше запропоновано адаптаційну модель взаємозв'язку індикаторів та показників ефективності використання оборотних активів підприємств сільськогосподарської галузі.



Рис. 1. Адаптаційна модель взаємозв'язку індикаторів та показників ефективності використання оборотних активів підприємств сільськогосподарської галузі
(джерело: авторська розробка)

Запропонована адаптаційна модель (рис. 1) спрямована на збільшення можливостей аналізу, чіткої координації роботи відділів, отримання єдиної бази даних, що дозволить на новій, якіснішій основі ухвалювати управлінські рішення. Такий підхід до побудови адаптаційної моделі взаємозв'язку індикаторів та показників ефективності використання оборотних активів підприємств сільськогосподарської галузі складається з таких блоків: збирання, групування і попереднього аналізу факторів та показників з метою виявлення факторів, що найбільш впливають на ефективність роботи фінансово-економічного механізму підприємств галузі та їх математичний аналіз. Наступним етапом є побудова математичної моделі та її використання з метою вибору ефективних методів поточної дії запропонованого механізму оцінки ефективності використання оборотних активів підприємств сільськогосподарської галузі. Також цю модель можна використовувати для поточного планування факторів, що впливають на

фінансово-економічний механізм управління підприємствами сільськогосподарської галузі або стратегічного планування факторів, що впливають на фінансово-економічний механізм управління – якщо розглядають довгострокові результуючі показники.



Рис. 2. Реалізація адаптаційної моделі взаємозв'язку індикаторів та показників ефективності використання оборотних активів підприємств сільськогосподарської галузі
(джерело: авторська розробка)

Реалізація планів і ухвалення управлінських рішень з питань фінансово-економічного розвитку та підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської галузі з використанням наведеної моделі, розробка на її основі оптимізаційної економетричної моделі, контроль за виконанням рішень та оцінка діяльності підприємства після виконання управлінських рішень за досліджуваний період суттєво підвищують ефективність управління підприємством.

Розроблена модель дозволяє побудувати механізм обґрунтування управлінських рішень, який супроводжується не тільки отриманням аналітичної і прогностичної інформації, й можливістю формування звітності стосовно впливу ефективного використання оборотних активів на фінансовий стан сільськогосподарського підприємства для подальших управлінських рішень. Запропонована модель дозволяє використовувати як результуючий показник з управління

ського рішення різні показники, зокрема вартість оборотних активів, прибуток, рентабельність, витрати тощо. У таких умовах для досліджуваних підприємств сільськогосподарської галузі основним контрольним показником є величина оборотних активів, тому під час апробації запропонованого підходу цей показник було обрано як результуючий для моделювання. У дослідженні простежимо використання одержаної адаптаційної моделі для обґрунтування поточних управлінських рішень.

Висновки. Отже, забезпечення стійкого розвитку, підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської галузі залежить від вибору ефективної стратегії формування й використання їхніх активів, зокрема оборотних активів. Вагомим резервом покращення роботи більшості сільськогосподарських підприємств в умовах глобалізації є підвищення ефективності використання їхніх оборотних активів, які мають значну питому вагу в структурі активів підприємств. Для прийняття правильних управлінських рішень потрібен чіткий аналіз використання оборотних активів. Головним інструментом в оцінці ефективності використання оборотних активів виступають саме методи економічного аналізу, за допомогою яких можна оцінити та обґрунтувати вплив оборотних активів на фінансовий стан підприємств сільськогосподарської галузі. Для систематизації ефективності використання оборотних активів пропонується поєднати якісні та кількісні параметри показників. Це сприятиме виокремленню та створенню інтегрального індикатора ефективності використання оборотних активів у сільськогосподарських підприємствах. За базу приймемо кількісний показник «величина оборотних активів» та «величина елементів оборотних активів». Доповненням мають бути якісні показники – коефіцієнт ліквідності, оскільки він надає можливості проаналізувати поточну та майбутню платоспроможність сільськогосподарського підприємства. Зазначимо, що важливими параметрами для дослідження є вплив внутрішніх та зовнішніх факторів. Перелічені компоненти повинні бути враховані в узагальненому інтегральному індикаторі ефективності використання оборотних активів, що є напрямом подальших досліджень.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – [2-е изд., доп. и перераб.]. – М. : Институт новой экономики, 1997. – 864 с.
2. **Вініченко І. І.** Матрична модель оцінки інвестиційної привабливості аграрних підприємств / І. І. Вініченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 18. – С. 3–6.
3. **Вініченко І. І.** Інвестиційна діяльність аграрних підприємств : монографія / І. І. Вініченко. – Донецьк : Юго-Восток, 2010. – 442 с.
4. **Карасева І. М.** Финансовый менеджмент : учеб. пособ. / И. М. Карасева, М. А. Ревякина, Ю. П. Анискин. – М. : Омега-Л, 2006. – 335 с.
5. Економічна теорія – політекономічний контекст : навч. посіб. / Мельник Л. Ю., Макаренко П. М., Макаренко А. П., Мельник Л. Л. – Полтава : РВВ ПДАА, 2010. – 211 с.
6. **Мельник Л. Ю.** Нові підходи до оцінки економічної ефективності й стійкості фермерських господарств / Л. Ю. Мельник // Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету. – 2010. – № 2. – С. 112–116.

Надійшла до редколегії 11.12.2014

УДК 330.342.146 (1-22)

В. К. Терещенко, Н. В. Морозюк*Національний університет біоресурсів і природокористування України***ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ
ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ**

Розглянуто сучасний стан людського розвитку України та її сільських територій. Проаналізовано окремі аспекти формування та використання людського потенціалу сільських громад, зокрема причини демографічної кризи та її вплив на розвиток держави, досліджено особливості природного скорочення та міграції сільського населення. Здійснено оцінку якісних характеристик сільського населення: стан його здоров'я та причини зростання смертності, рівень освіти та доступ до освітніх послуг.

Ключові слова: людський потенціал, сільські території, демографічна криза, природне скорочення, міграція, рівень захворюваності, рівень освіти.

Рассмотрено современное состояние человеческого развития Украины и ее сельских территорий. Проанализированы отдельные аспекты формирования и использования человеческого потенциала сельских общин: причины демографического кризиса и ее влияние на развитие государства, исследованы особенности естественного сокращения и миграции сельского населения. Осуществлена оценка качественных характеристик сельского населения: его здоровья состояние и причины роста смертности, уровень образования и доступ к образовательным услугам.

Ключевые слова: человеческий потенциал, сельские территории, демографический кризис, естественное сокращение, миграция, уровень заболеваемости, уровень образования.

The current state of human development of Ukraine and its rural territories is investigated in the paper. Particular aspects of formation and employment of rural communities' human potential are analyzed, specifically the causes of demographic crisis and its effect upon national development. Further research concerns the peculiarities of natural reduction and migration of rural population. The paper provides an assessment of qualitative characteristics of rural population: its state of health, causes of rise in mortality, level of its education and availability of access to educational services.

Key words: human potential, rural territories, demographic crisis, natural reduction, migration, incidence, education level.

Тривалий час Україна була державою з високим рівнем розвитку людського капіталу. Протягом двох останніх десятиліть вона внаслідок погіршення кількісних та якісних характеристик відтворення населення, особливо в сільській місцевості, опинилася серед країн з середнім рівнем людського розвитку, і цей показник має стійку тенденцію до погіршення. Якщо за індексом людського потенціалу Україна піднялася з 85 місця у 2009 р. на 69 місце у 2010 р., тобто на 16 позицій, то у 2012 р. знову опустилася до 78 місця. Таке короткотермінове поліпшення обумовлене зміною методики обчислення індексу. Так, замість валового внутрішнього продукту на одного жителя держави стали розраховувати валовий національний дохід, виражений у доларах США, за пріоритетом купівельної спроможності з урахуванням грошових переказів мігрантів і міжнародної допомоги. Внесено зміни й до техніки його обчислення.

Найбільш катастрофічна ситуація в сільській місцевості. Кількісне скорочення сільського населення, вікова деформація його структури в поєднанні з погіршенням стану здоров'я і скороченням тривалості життя вже в найближчому майбутньому призведе до незворотної деградації людського капіталу та знелюднення більшості сільських населених пунктів. А в умовах недоступності для значної частини селян якісних освітніх послуг знизить їхній професійно-кваліфікаційний рівень, що негативно позначиться на економіці держави.

Економічна наука тривалий час людину розглядала лише з позиції суспільного виробництва, не враховуючи її потреби та інтереси. Така позиція виправдана в умовах, коли прибуток головний та єдиний критерій розвитку. Проте з науково-технічним прогресом та відповідною еволюцією економічних поглядів відбулося переосмислення ролі людини у суспільному виробництві, початок якого пов'язують з ім'ям Карла Маркса. Розглядаючи накопичення капіталу та формування прибутку, він дослідив місце робочої сили в цьому процесі. Наголошуючи на важливості для суспільного виробництва задоволення елементарних потреб людини, її усе ж розглядав з економічної точки зору.

У XX ст. розглядати людину як біосоціальну істоту почали психологи. Вагомим у теорію мотивації був внесок А. Маслоу, який, дослідивши потреби людини, запропонував їх ієрархію [2]. З позиції економічної науки теорію обґрунтував В. К. Терещенко, який уперше об'єднав усі елементи мотивації діяльності людини в єдину універсальну систему.

Сучасне тлумачення поняття «розвиток людини» вперше чітко було сформульовано в Доповіді про розвиток людини Програми розвитку ООН у 1990 р., у якій розвиток людини розглядається як процес розширення спектру вибору – жити довгим і здоровим життям, здобути освіту і користуватися гідним життєвим рівнем. Він сполучає виробництво і розподіл товарів з розширенням використання людських здібностей, а також фокусується на виборі – на тому, що люди повинні мати, ким вони мають бути і що повинні робити для того, щоб забезпечити собі кошти для існування. Крім того, розвиток людини стосується не лише задоволення основних потреб, й розвитку людини як загального і динамічного процесу як у менш розвинених, так і у високорозвинених країнах.

Нині під людським розвитком розуміють надання людям можливості повністю розвивати свій потенціал, жити продуктивно і творчо в гармонії з їхніми потребами та інтересами [1]. Світова спільнота декларує те, що не може бути суперечностей між концепцією людського та сталого розвитку. Проте реалізувати це досить складно через обмеженість ресурсів та перенаселення планети. Поки що людство не знайшло шляхів виходу з цієї ситуації.

Метою статті є оцінка проблем використання людського потенціалу сільських територій України та визначити перспективи його формування.

Протягом 1990–2013 рр. кількість сільських жителів України скоротилася на 2,7 млн осіб, або на 16 %. Станом на 1 січня 2013 р. в Україні налічувалося 14,2 млн осіб сільського населення, або 31,2 % від його загальної чисельності. Темпи скорочення свідчать про прискорення депопуляції населення. Так, якщо в 1990–2001 рр. кількість сільського населення зменшилася на 998,9 тис. осіб, або 90,8 тис. на рік, а вже в наступні одинадцять років, 2002–2013 рр., на 1,7 млн осіб, або 154, 5 тис. на рік. Можна стверджувати про прискорення темпів депопуляції сільського населення. За наявних умов зменшення в середньому на 1,1 % на рік уже до 2025 р. у сільській місцевості буде проживати 11,5–12,5 млн осіб.

Демографічна ситуація негативно позначиться насамперед на сільській поселенській мережі. З огляду на те, що середня кількість людей сільського населеного пункту становить близько 500 осіб, можна припустити, що «зникає» 310 сіл або 2 адміністративні райони. У найближчому майбутньому (10–20 років) зникнуть дрібні населені пункти з чисельністю до 50 осіб, у яких проживають, як правило, люди пенсійного віку. В Україні їх налічується 3,9 тис. осіб, найбільша їх кількість у північних (Житомирській, Сумській та Чернігівській областях) та східних регіонах (Дніпропетровській, Харківській та Полтавській областях).

Також під загрозою зникнення малі села з чисельністю до 200 осіб. Їх частка в сільській поселенській мережі досягає 25 %, а в деяких регіонах, наприклад у Поліському, до 40 %. Таким чином під загрозою повного знелюднення до 10 тис. сільських населених пунктів.

Як відомо, зміна чисельності населення відбувається або за рахунок природних чинників (смертності, народжуваності), або міграції. Тривалий час серед чинників скорочення сільського населення переважала міграція. Так, ще на початку XX ст. в Україні 2/3 населення було сільським. Протягом століття хоч і високим був рівень міграції селян, проте певною мірою він компенсувався збереженням традиції багатодітності. З вичерпанням сільським населенням демографічного потенціалу до відтворення в умовах його старіння та низької тривалості життя більшої ваги в його скороченні почали набирати природні чинники. На початку XXI ст. у депопуляції селян природним чинникам та міграції належить приблизно однакова частка.

Можна припустити, що в майбутньому головну роль у демографічній кризі відіграватиме природне скорочення населення. Так, в Україні близько в 5 % сіл протягом п'яти останніх років не було народжених, а в 6 % – молоді. Частка населення у віці понад 60 років (показник старіння населення) щорічно збільшується (на початок 2013 р. – 23,1 %). Чисельність населення у віці 60 років і старше перевищує число дітей у віці 0–15 років майже вдвічі.

Скорочення населення вплинуло на структуру сільських домогосподарств. Їхній середній розмір становить 2,7 особи (для порівняння: у місті 2,5 особи), що відповідає загальноєвропейським показникам (у країнах ЄС 2,4 особи). З 5248,1 тис. домогосподарств у сільській місцевості 25 % складається лише з однієї особи, ще 26,8 % – із двох осіб. Лише у 36,7 % домогосподарств є діти, у переважній більшості підлітки. Традиційно найбільша частка домогосподарств із дітьми – від 40–50 % – у західному регіоні. Понад 90 % сільських сімей має одну чи дві дитини, тоді як для нормального відтворення населення необхідно мати як мінімум три дитини. Потрібно зазначити, що в сільській місцевості кількість сімей з двома дітьми є вищою ніж у містах на 11,8 %. Значно вищою також ж частка багатодітних сімей.

Для нормального фізіологічного та психічного розвитку дитини обов'язковою умовою є, як мінімум, участь у її вихованні обох батьків, а оптимальним варіантом ще й бабусь та дідусів. У сільській місцевості нараховують 19,5 % домогосподарств, у яких діти не мають одного або обох батьків. Переважна більшість таких сімей складається з матері та однієї дитини, рідше двох. У 3,7 % домогосподарствах виховують повних сиріт.

В Україні набуло поширення т. зв. соціальне сирітство, коли батьки залишають дітей на виховання родичам виїжджають на заробітки за кордон. Це в найближчому майбутньому матиме негативні наслідки для суспільства. Доступ до порівняно суттєвих грошових ресурсів у поєднанні з несформованою нестійкою психікою призводить до деформацій у суспільній поведінці дитини, що призведе не лише до аморальних вчинків, й до нездатності побудувати власну сім'ю та виховати власних дітей.

Негативним явищем можна вважати також внутрішньодержавну міграцію. По-перше, як доводять психологи, через швидший темп життя в містах, більшу кількість стресів сільським жителям важче призвичаїтися до нього. Разом із відсутністю житла та належних побутових умов, низьким рівнем матеріального добробуту така ситуація негативно впливає на нервову систему та психологічне здоров'я людини. По-друге, через переїзд на постійне місце проживання до іншої місцевості досить часто розвиваються або послаблюються родинні зв'язки навіть із найближчими людьми, особливо за міграції на досить велику відстань.

Для того, щоб зрозуміти рівень загрози такої ситуації для суспільного розвитку, потрібно згадати, яка велика роль відводиться роду в звичаях та традиціях українського народу, для якого, як свідчить історія, не характерний індивідуалістичний тип поведінки.

Аналізуючи міграційні процеси на сільських територіях, потрібно дослідити їх активність для різних вікових груп населення. Можна виділити два піки міграції. Перший стосується 15–19 років, коли молоді люди виїжджають за межі свого населеного пункту на навчання або з метою пошуку роботи. Як правило, не маючи стійких соціальних зв'язків та значних матеріальних благ, вони легко залишаються на постійне місце проживання в містах. До 30 років ситуація поступово стабілізується. У цьому віці, як правило, мігрують чоловіки в пошуку вищого рівня оплати праці. Жінки, маючи маленьких дітей, обмеженіші у своїй мобільності, змушені займатися особистим господарством.

Другий пік, хоч не такий високий як перший, спостерігається для після 40 років. Така активність сільського населення пояснюється необхідністю навчати та допомогти облаштувати житлово-побутові умови вже дорослим дітям, тому міграція серед цієї категорії селян має переважно трудовий характер. Такі мігранти після розв'язання своїх матеріальних проблем повертаються в сільську місцевість. Негативним явищем є високий рівень розлучень серед них. Крім того, трудові мігранти, особливо в зарубіжних країнах, змушені важко працювати, жити в неналежних побутових умовах, що негативно позначається на їхньому здоров'ї та призводить до скорочення тривалості життя.

Поширеною серед сільського населення залишається маятникова міграція. За неофіційними даними, кожен третій селянин працездатного віку працює за межами свого населеного пункту. Маятникова міграція має позитивні сторони (наприклад, вищий рівень доходу), але потрібно враховувати і її негативний вплив: погіршення продуктивності праці маятникових мігрантів через відсутність часу на повноцінний відпочинок, їхніх професійно-кваліфікаційних характеристиках через відсутність часу на самоосвіту та культурний саморозвиток, а також погіршення стану здоров'я через «транспортну» втому та постійний стрес.

В Україні існує і міграція в сільську місцевість. Мігрантами є люди пенсійного віку, які народилися в сільській місцевості. Вони повертаються в село для догляду за своїми батьками, залишаючи власним дітям житло в містах. Поширеним явищем, особливо навколо мегаполісів та серед заможних верств населення, є придбання або будівництво власного будинку в сільській місцевості. Такі мігранти обирають інфраструктурно розвинені та транспортно доступні населені пункти. У більшості випадків вони не беруть активної участі у справах громади та майже не впливають на її розвиток, зосереджуючись на власних присадибних ділянках.

В Україні спостерігається поряд з кількісною депопуляцією населення погіршення його якісних характеристик, що призведе до подальшого загострення демографічної кризи. Так, рівень захворюваності за останні двадцять років зріс на 10,1 % і становить 68–70 тис. захворювань на 100 тис. осіб населення, тобто якщо в однієї людини виявлена одна хвороба, то щороку хворіє 2/3 населення. Але за рік у людини може бути зафіксовано декілька захворювань, тому можна припустити, що у 2012 р. хворіло близько половини населення. Проте у процесі обстеження домогосподарств було встановлено, що до 80 % людей хоча б раз на рік хворіли, отже, можна зробити висновок, що третина населення України до лікарів не зверталася, займаючись очевидно самолікуванням.

Серед осіб, які перенесли захворювання, 45 % зазначили їхні негативні довготермінові наслідки: зокрема 14 % осіб відчували вплив на повсякденну працездатність, 31% – на життєву активність, тобто можливість займатися фізичною працею, відвідувати культурні заклади, вести активний спосіб життя. Хронічні захворювання або проблеми зі здоров'ям має 35 % сільського населення. Найбільш поширеними були гіпертонія та серцеві захворювання – про наявність однієї з цих хвороб повідомили відповідно 41 % та 30 % осіб, які мають хронічні захворювання.

Протягом 1990–2012 рр. майже вдвічі зросла кількість хвороб крові та кровотворних органів та окремі порушення із залученням імунного механізму, ендокринної системи, розладу харчування та порушення обміну речовин, системи кровообігу, сечо-статевої системи; 1,5 рази новоутворень, захворювань, що пов'язані з вагітністю, пологами та із післяпологовим періодом, уроджені аномалії (вади розвитку), деформації та хромосомні порушення.

Стан здоров'я як добрий оцінює близько половини населення, а як поганий лише його десята частина. Необхідно зазначити, що сільське населення більш оптимістично оцінює стан свого здоров'я. Це пов'язують зі значно меншим негативним впливом несприятливих екологічних, техногенних факторів і психо-емоційних перевантажень. Попри суб'єктивні судження серед сільського населення вищий рівень смертності, крім того, його представники частіше помирають від занедбаних форм хвороб.

Погіршення статеві-вікової структури сільського населення супроводжується, особливо в останні роки, негативними якісними характеристиками здоров'я селян. Наприклад, очікувана тривалість життя при народженні (показник, що розраховують як кількість років, яку в середньому належить прожити цьому поколінню народжених, якщо протягом усього їхнього життя під час переходу з одного віку до іншого рівень смертності дорівнюватиме сучасному рівню смертності населення в окремих вікових групах) зменшилася від 71 року (66 – чоловіки, 75 – жінки) у 1989–1990 рр., до 68 років (63 – чоловіки, 74 – жінки) у 2006–2013 рр. Найнижчий рівень очікуваної тривалості життя зафіксовано у 1995–1996 рр.: чоловіків – 61 рік, жінок – 73 роки. У 1999–2013 рр. він дещо підвищився, але не досяг рівня 1990 р. і залишається на рівні показників 40-річної давності. Через перевищення смертності над народжуваністю зменшується коефіцієнт життєвості сільського населення.

Середня тривалість життя найвища в Японії (82 роки), а найнижча – в Зімбабве (36 років). Високих показників досягли деякі «карликові» країни: так, у Монако і Сан-Марино середня тривалість життя, як і в Японії, досягла 82 років. У Росії середня тривалість життя складає 65 років. У жінок цей показник дорівнює 72 роки, а в чоловіків – лише 59. У Білорусі середня тривалість життя досягла 68 років (63 – у чоловіків і 74 – у жінок). В інших країнах колишнього Радянського Союзу середня тривалість життя склала: у Вірменії – 68 років; в Азербайджані – 65; у Грузії – 74 роки; в Естонії – 72; у Казахстані – 61; у Киргизії – 63; у Латвії – 71; у Литві – 72; у Таджикистані – 63 і в Узбекистані – 66 років. У Китаї середня тривалість життя 72 роки, в Індії – 62 роки. Високий показник зафіксовано в багатьох європейських країнах. Наприклад, у Швеції, Італії, Ісландії і Швейцарії він складає 81 рік, у Франції, Норвегії та Іспанії – 80 років, а в Німеччині, Великобританії, Фінляндії і Греції – 79 років. Австралійці в середньому живуть 81 рік, канадці – 79 років, громадяни США – 78 років, ізраїльтяни і новозеландці – 80 років.

Порівняння рівнів смертності населення України в 1990 та 2012 рр. свідчить про його зростання на 19,6 %. Необхідно відзначити зменшення показника серед дітей, що можна пов'язати з розвитком медицини. Так, наприклад, наукові досягнення вже дозволяють у переважній більшості випадків успішно виходжувати недоношених немовлят (не лише семимісячних, й шестимісячних) та забезпечувати їм повноцінне життя в майбутньому.

Рівень смертності виріс у групі працездатного населення – з 25 до 45 років. Найбільш високі темпи його зростання спостерігають серед тридцятирічних. Це пояснюється низкою причин: незадовільні побутові умови, стан довкілля в поєднанні з постійними стресами та нервовим напруження призводять до поширення серед молоді хвороб та патологій, які раніше виявлялися лише в осіб похилого віку. Наприклад, відбулося «омолодження» інсультів та інфарктів. Крім того, набули поширення, особливо в сільській місцевості, такі негативні явища як алкоголізм, наркоманія та інші.

Погіршення психофізіологічного стану населення України негативно відображається як на можливості його відтворення, так і на інших якісних характеристиках. Так, наприклад, відомо, що однією з умов ефективного розвитку економіки країни є співвідношення людей, які лише виходять на ринок праці, та тих, які підійшли до передпенсійного віку. Перша група – це, як правило, амбітна енергійна молодь, яка володіє найсучаснішими технологіями та новітніми підходами до вирішення господарських завдань. Але вона не має досвіду практичної роботи, який є в осіб старшого віку, тому для забезпечення ефективної роботи економічних та виробничих систем розумний керівник поєднує переваги першої та другої груп працівників, що забезпечує прийняття виваженого управлінського рішення, яке відповідає сучасним вимогам часу та є обґрунтованим.

Молодь, яка залишається в сільській місцевості, у переважній більшості не володіє названими рисами (амбітні молоді люди виїжджають з села, особливо якщо воно невелике), бо через руйнування сільської системи освіти не є конкурентоспроможною на ринку праці. Так, для отримання повноцінної освіти дитина повинна відвідувати дитячий садок, згодом школу, після чого відповідний професійний заклад освіти (коледж, університет тощо). Проте таку систему в Україні в сільській місцевості зруйновано.

За статистичними даними ООН, рівень грамотності серед населення понад 25 років в Україні дорівнює 100 %, але на сучасному етапі охоплення дітей відповідного віку початковою освітою він коливається залежно від регіону в межах 90 % та має тенденцію до зниження. Наразі 0,5 % селян уже не вміють писати і читати, біля 10 % мають тільки початкову освіту. Охоплення середньою освітою в Україні становить 86 %, тоді як в США 89 %, Великобританія 95 %, Швеція 96 %. Така ситуація порівняно з багатьма країнами світу є більш менш прийнятною, хоча за часів Радянського Союзу 100 % дітей було охоплено середньою освітою, що сприяло повній ліквідації безграмотності серед його громадян.

Погіршується доступ сільських випускників до вищої освіти внаслідок незабезпечення доступу селян до соціальних послуг на рівні з міськими жителями. Дослідження зарубіжних учених довели, що хоча в більшості розвинених країн не заперечується принцип доступної освіти, фактично велика кількість дітей не в змозі подолати перешкоди на шляху до нього. У результаті відсів зі шкіл, доступ до середньої та вищої освіти мають чітко виражений соціальний характер. Особливо чітко проявляється така селекція під час вступу до вищих навчальних закладів. Відносні шанси вступити до вищого навчального закладу для молодих представників привілейованих і непривілейованих верств населення

становить у США – 5:1, Англії – 8:1, Франції – 20:1, Японії – 30:1, Німеччині – 18:1, Іспанії – 38:1, Португалії – 54:1. У результаті серед студентів вищих навчальних закладів частка вихідців з робочого класу дорівнює (у %): в Англії – 19, США – 18, Японії – 8,7, Німеччині – 7,4, Люксембурзі – 3,2.

В Україні також спостерігається дискримінація під час вступу до вищих навчальних закладів. Здобуття дитиною якісної освіти залежить від фінансових можливостей сім'ї. Талант в Україні не є запорукою зайняття людиною вищого соціального статусу та отримання належної матеріальної вигоди. У нашій державі не лише відсутня система підтримки обдарованих дітей, а й система їх виявлення. Немоżliвість здобути належну освіту, самореалізуватися та забезпечити гідні умови життя нерідко стає для талановитої молоді трагедією. Вона поступово розчаровується, стає байдужою та апатичною, що в свою чергу є однією з причин поширення серед сільської молоді шкідливих звичок, суїцидальних настроїв, різноманітних психозів.

Висновки. Для формування людського потенціалу необхідно спрямувати ресурси сільської територіальної громади на розвиток її жителів. На сучасному етапі в різних регіонах України функціонують суб'єкти господарювання, в основу діяльності яких покладено соціальне партнерство та соціальна відповідальність бізнесу. Прикладом є село Зоря Одеської області, де проживає 5 тис. жителів. У цьому селі ресурсну базу, у т. ч. землю, сконцентровано навколо сільської ради, а також утворено системоутворюване підприємство – сільськогосподарський виробничий кооператив «Дружба», у якому зайняті жителі цієї територіальної громади. Зайнятість забезпечують завдяки розвитку галузей рослинництва, тваринництва, переробки, реалізації м'ясної та молочної продукції. Воно успішно вирішує соціальні проблеми села. Формування таких структур буде основою для відродження українського села.

Базоутворюваною складовою організаційно-економічного механізму відродження села також є взаємоузгодженості та скоординованості цілей діяльності суб'єктів управління сільськими територіями. Такий показник, наприклад, як рівень розвитку сільської громади не є основним критерієм їхньої роботи. Основною метою податківця, міліціонера, фермера, підприємця, учителя, лікаря, банкіра, усіх членів органу самоврядування сільської громади має виступати саме цей показник. Через недосконалість проведеної реформи систем мотивації соціально-трудової активності персоналу, яка базується на потребі в придбанні, учасники цього процесу для її задоволення вдаються до дій, що часто не збігаються із суспільними та громадськими, створюється система корупції, яку побороти дуже складно, а то й неможливо за чинних взаємовідносин у системі управління сільськими територіями.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Звіт з людського розвитку в Україні за 2008 рік. Людський розвиток і європейський вибір України / ПРООН Україна. – 2008.
2. Маслоу А. Мотивация и личность / А. Маслоу; пер. с англ. Т. Гутман, Н. Мухина. – СПб., 2012. – 352 с.
3. Населення України за 2012 рік. Демографічний щорічник / Державна служба статистики України. – К., 2013. – 449 с.
4. Статистичний щорічник України за 2012 рік / Державна служба статистики України. – К., 2013. – 552 с.

Надійшла до редколегії 06.10.2014

УДК [005.32:331.101.3]:334.735

О. О. Шевченко

ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

**ПЕРЕДУМОВИ СТВОРЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО МЕХАНІЗМУ
УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНОЮ МОТИВАЦІЄЮ ПЕРСОНАЛУ
ОРГАНІЗАЦІЙ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ**

З'ясовано доцільність запровадження елементів інтрапренерства до системи управління персоналом як основи ефективного управління соціальною мотивацією персоналу організацій споживчої кооперації України.

Ключові слова: соціальна мотивація, інтрапренерство, управління персоналом, споживча кооперація.

Доказана целесообразность внедрения элементов интрапренерства в систему управления персоналом как основы эффективного управления социальной мотивацией персонала организаций потребительской кооперации Украины.

Ключевые слова: социальная мотивация, интрапренерство, управление персоналом, потребительская кооперация.

The article examines the expedience of implementing the elements of entrepreneurship into the human resources management system as a basis for effective management of social motivation for the staff of consumer cooperatives in Ukraine.

Key words: social motivation, entrepreneurship, human resources management, consumer cooperatives.

У сучасних умовах розвитку національної економіки гостро постає питання підвищення ролі працівника як фактора досягнення високих показників господарської діяльності. Особливої уваги заслуговує питання задоволення соціальних потреб та мотивів працівників, удосконалення механізму управління соціальною мотивацією персоналу.

У цьому питанні перспективною є споживча кооперація України. Важливою особливістю, що відрізняє її від інших комерційних структур, є унікальна природна система, що поєднує і суспільну, і фінансово-господарську діяльність, має статус некомерційної організації. Соціально-організаційна система споживчої кооперації будується на кооперативній культурі та ідеології, а також кооперативних принципах і цінностях, нормах моралі та взаємовідносинах [3, с. 47].

Однак негативні стереотипи, що сформувалися в Україні у 90-х роках ХХ ст., перенесені у майбутнє і на сучасне. Зокрема Л. В. Дробиш зазначає, що «недбале ставлення до працівників, їхньої професійної освіти стало причиною не лише низької їх конкурентоспроможності на ринку праці, але й неефективної роботи окремих галузей економіки. Небажання керівників підприємств серйозно займатися питаннями відбору, розстановки та безперервного навчання кадрів, підвищення їхньої кваліфікації, а також підвищення ефективності роботи кадрових служб призвело до нестачі професійно підготовлених кадрів у багатьох галузях народного господарства і стало серйозною перешкодою зростання продуктивності праці» [5, с. 99], тому створення ефективного механізму управління соціальною мотивацією може позитивно позначитися на діяльності споживчої кооперації. Як вважає Л. Р. Кучер, якщо правильно застосовувати соціальну мотивацію, вона виявляється досить дієвою. Якщо працівник, на якого вона

спрямована, переймається результатами своєї діяльності і намагається не заплямувати свою репутацію перед керівником, то цей метод є дуже ефективним [6]. Однак, вважаємо, що разом із працівником має змінитися і керівник, оскільки лише злагоджені дії керівника та підлеглого можуть дати позитивний результат. Варто зауважити, що радянська модель управління підприємством, яка подекуди існує і зараз, часто супроводжується управлінським авторитаризмом, пригнічує новаторський дух серед працівників. Як наслідок, лише 1 % нових проектів в Україні стає комерційно успішними, решта ж просто не впроваджуються або припиняються на початковій стадії [12]. Головна ж мета сучасного керівника – створення організації, що самостійно породжуватиме новаторські ідеї. Така концепція управління отримала назву «інтрапренерство» [7].

На нашу думку, поряд із необхідністю вивчення соціальних потреб та мотивів працівників, здійснення структурних перетворень в апараті управління, удосконалення механізму комплектування штату, передумовами створення ефективного механізму управління соціальною мотивацією є також упровадження окремих принципів та елементів інтрапренерства у процес управління персоналом та організаціями споживчої кооперації в цілому.

Метою статті є визначення перспектив формування ефективного механізму управління соціальною мотивацією персоналу організацій споживчої кооперації України, і зокрема впровадження деяких елементів інтрапренерства як передумови створення такого механізму.

Відповідно до поставленої мети в роботі вирішено такі завдання:

- проаналізовано основні нормативно-правові акти, що визначають соціальні ініціативи споживчої кооперації України та заходи щодо втілення їх у життя;
- визначено роль інтрапренерства у системі управління персоналом;
- обґрунтовано необхідність упровадження елементів інтрапренерства у процес управління підприємствами та оцінено перспективність цих пропозицій для організацій споживчої кооперації України.

Вагомих результатів у дослідженні теорії мотивації праці досягли такі вітчизняні вчені, як А. Колот, О. Кузьмін, Л. Дробиш, В. Лагутін, В. Новиков, О. Павловська та інші. Питання соціальної, соціально-економічної мотивації та задоволення соціальних потреб працівників вивчали такі науковці, як О. Толстікова, Є. Глухачов, Л. Кучер [4–6; 14]. Проте проблеми формування дієвого механізму управління соціальною мотивацією персоналу організацій споживчої кооперації України із виділенням його окремих складових залишаються не достатньо повно розкритими в наукових джерелах, а тому є актуальними, практично значущими, потребують додаткового розгляду і наукової дискусії.

Після розпаду системи радянської споживчої кооперації, яка мала досить мало спільного з ринковою економікою, кооперативи відігравали незначну роль в економіці України і нерідко за структурою управління та власності не відповідали своїй назві. Нині споживча кооперація України стоїть на шляху відбудови та розвитку. В умовах жорсткої конкуренції однією з найголовніших переваг організацій споживчої кооперації може стати їхня здатність швидко розвиватися та адаптуватися до змін, пропонувати ринку новий продукт, який надавав би можливість отримати новий зиск і нові шанси для свого розвитку, випереджаючи конкурентів. Для цього необхідно ефективно використовувати всі наявні

ресурси, а персонал організацій споживчої кооперації визначає ефективність використання всіх інших ресурсів [16, с. 7].

Для практичного вдосконалення системи управління персоналом та соціальною мотивацією працівників необхідно вдосконалити систему управління підприємством у цілому. На думку О. В. Хмелевського, серед елементів удосконалення системи управління підприємством можна вирізнити гнучкість та адаптивність, високу кваліфікацію персоналу, інноваційність, ініціативність. Одне з основних завдань, що стоїть перед вітчизняними підприємствами, полягає в підвищенні підприємницького потенціалу, а як інструмент доцільно виокремити внутрішнє підприємництво, або інтрапренерство (interpreneurship), як таке, що вирізняється наявністю вказаних управлінських елементів та є альтернативним підходом до організації та управління підприємницькими структурами [15, с. 81].

Таким чином, інтрапренер – це інноватор, який ініціює і веде свою інноваційну підприємницьку діяльність у межах чинного підприємства. Сутність інтрапренерства полягає в тому, що на підприємстві створюються умови для генерування інноваційних ідей, виділяються ресурси для їх реалізації і виявляється всяляка підтримка для доведення ідеї до практичного втілення. Варто відзначити, що багатогалузева структура діяльності споживчої кооперації України може бути позитивним середовищем для розвитку інтрапренерства як засобу зародження нових видів діяльності всередині організації. За умов розумного управління цим засобом, споживча кооперація може вийти на новий рівень свого розвитку.

Метою інтрапренерства є підвищення ефективності інноваційної діяльності підприємства за рахунок [1, с. 215]:

- інтеграції підприємницьких можливостей особистості та підприємства;
- активізації застосування творчого потенціалу співробітників;
- підвищення ефективності використання ресурсів підприємства;
- прискорення реакції на зміни потреб ринку (на нашу думку, притаманне системі споживчої кооперації України);
- швидкої розробки різних інновацій.

Виникнення інтрапренерства було зумовлено об'єктивними тенденціями соціально-економічного розвитку суспільства, коли домінують саме соціальні аспекти мотивації [4, с. 7], тому основним аргументом доцільності інтрапренерства для вітчизняних підприємств, як вважають, є те, що внутрішнє підприємництво є не стільки організаційною формою, скільки новою філософією управління, що стає фактором розвитку корпоративної культури організації. Становлячи якісно новий рівень свободи менеджерів та фахівців, внутрішнє підприємництво створює принципово нові цінності бізнесу, кардинально відмінні принципи мотивації, у яких головну роль відведено не протистоянню об'єктивним умовам зовнішнього середовища, а прагненню до особистого та професійного вдосконалення. Сфера інтрапренерства – чи не єдиний спосіб поєднати ринки та бізнес-структури з прагненням людини до професійної та особистої самореалізації [15, с. 82], що є важливою соціальною потребою працівника, метою управління соціальною мотивацією.

Звісно, споживча кооперація України не є бізнес-структурою в прямому розумінні, оскільки є добровільним об'єднанням громадян з метою захисту своїх

прав та інтересів, однак для розвитку та розширення своєї діяльності вона потребує підвищення рівня отримання прибутку та рівня продуктивності праці. Тож, ураховуючи ці фактори та багатогалузеву розгалужену структуру споживчої кооперації, вважаємо можливим та доцільним запровадження деяких елементів інтрапренерства у діяльність Укоопспілки.

Перспективи запровадження елементів інтрапренерства в розвиток системи управління соціальною мотивацією персоналу організацій споживчої кооперації України можемо дослідити крізь призму нормативно-правової бази, що регулює її діяльність та висвітлює основні кооперативні принципи розвитку.

Відповідно до Стратегії розвитку споживчої кооперації України (2004–2015), основне завдання Укоопспілки полягає у визначенні економічної, соціальної та науково-технічної політики розвитку споживчої кооперації, захисті її членів, участі в розробці та реалізації державних програм, пропаганді ідеї кооперативного руху та переваг кооперації як самобутньої та соціально орієнтованої системи. У соціальній сфері основні завдання спрямовано на активну реалізацію соціальної місії споживчої кооперації, соціальну підтримку, соціальну гарантію та соціальний захист членів споживчих товариств і спілок, участь у розвитку соціальної сфери села. Крім того, відповідно до Стратегії, соціальна сфера обслуговування має включати доступ до соціально культурних послуг, доступ до кооперативної освіти, соціальну підтримку та соціальний захист, пенсійне забезпечення та страхування [13]. На наш погляд, недоліком цього документа є відсутність конкретизації заходів, що мають бути здійснені для досягнення поставлених цілей. Це важливо, оскільки працівники всіх рівнів системи споживчої кооперації України мають право бути проінформованими не лише про цілі, завдання або ж результати, але й про конкретні дії. Питання гласності є важливим фактором, що впливає на соціальну мотивацію працівників.

Якщо ж звернутися до результатів діяльності споживчої кооперації України, то потрібно зазначити, що завдання Стратегії певною мірою втілювалися в життя. Так, згідно з Постановою «Про роботу Ради Укоопспілки і правління Центральної спілки споживчих товариств України у 2004–2009 роках та завдання щодо підвищення ефективності господарювання кооперативних організацій і підприємств України», було активізовано соціальну та економічну участь пайовиків у фінансово-господарській діяльності споживчих товариств і спілок, у роботі їхніх органів управління та контролю. З метою поліпшення економічного стану пайовиків і членів їхніх сімей було проведено апробацію механізму реалізації їм товарів за фактичною собівартістю. Суттєво посилено соціальний захист працівників системи. Середньомісячна заробітна плата в 1,7 раза перевищувала розмір мінімально встановленої державою. Система споживчої кооперації України забезпечила робочими місцями майже 73 тис. осіб, а на створення належних умов праці за вказаний період спрямовано 75 млн грн. Запорукою успішної реалізації кадрової політики у споживчій кооперації вважалася галузь кооперативної освіти, адже освітніми закладами споживчої кооперації було підготовлено понад 62 тис. фахівців, тобто приблизно 15,5 тис. осіб щороку. Однак мали місце прорахунки в роботі з кадрами: не було припинено скорочення чисельності працюючих, значною була плинність кадрів, потребував поліпшення якісний склад фахівців на керівних посадах [11].

Однак, станом на 1 січня 2014 р. у споживчій кооперації працювало 38593 особи, що майже вдвічі менше, ніж у 2009 р. З них 21293 особи мали вищу освіту, що становить 55,2 % від загальної кількості працівників і в 1,7 раза менше порівняно з 2009 р. Середньомісячна заробітна плата працівника склала 1909 грн, що у 1,56 раза перевищила розмір мінімально встановленої державою. Також у 2013 р. освітніми закладами споживчої кооперації було підготовлено 15468 фахівців, що на 1707 осіб більше, ніж у 2009 р. [8; 9].

Таким чином, тенденції є позитивними, однак, ураховуючи кризові явища останніх років в Україні, спостерігається певний спад соціальної сфери споживчої кооперації. На наш погляд, така ситуація є подвійною. З одного боку, погіршення економічного становища організацій споживчої кооперації України може негативно позначитися на мотиваційному механізмі. З іншого, політична та економічна криза може стати спусковим механізмом для підвищення значення соціальних мотивів та соціальної мотивації працівників, загострення почуття обов'язку працівників перед власною організацією, появи бажання бути корисним для загального блага, для підприємства, організації, держави в цілому. В такому випадку важливо оновити нормативно-правову базу, що має регулювати трудові відносини, регламентувати необхідність, способи, методи та принципи здійснення інноваційної діяльності та творчої ініціативи працівників.

Однак, зараз більшість нормативних актів Укоопспілки є застарілими та недосконалими. Деякий час важливе місце у мотиваційному механізмі споживчої кооперації України займала Постанова «Про підвищення вимогливості до керівників кооперативних організацій і підприємств та посилення їх відповідальності за стан соціально-економічного розвитку і збереження цілісності споживчої кооперації України» від 25 червня 1997 р. Згідно з цим документом, кожен працівник був зобов'язаний належно виконувати покладені на нього обов'язки, дотримуватися чинного законодавства та виконувати розпорядження вищих органів управління системи споживчої кооперації України, виконувати вимоги норм і правил охорони праці, техніки безпеки тощо та бережливо ставитися до матеріальних цінностей та фінансово-господарських ресурсів споживчої кооперації тощо. Проте ця постанова була досить недосконалою, оскільки основна увага приділялася дисциплінарним стягненням та обмеженням, тоді як список способів заохочення був досить розмитим та застарілим [10]. Як наслідок – у 2001 р. цей документ було скасовано.

Важливим кроком на шляху до впровадження елементів інтрапренерства та побудови ефективного механізму управління соціальною мотивацією є підписання Галузевої угоди між Правлінням Укоопспілки та Президією ЦК Профспілки працівників споживчої кооперації України на 2014–2016 рр. Ця угода передбачає розвиток кооперативної демократії, здійснення пропаганди кооперативного руху, активізацію організаційної роботи щодо збереження цінностей кооперації та її соціальної місії, залучення населення до членства у споживчих товариствах, забезпечення їхніх прав та проведення колективного обговорення важливих питань діяльності споживчої кооперації України тощо [2].

На наш погляд, колективне обговорення важливих питань, пов'язаних із діяльністю Укркоопспілки, є одним з найвагоміших кроків до демократизації управлінських процесів, задоволення соціальних потреб працівників та елементом інтрапренерства. Важливо, щоб такі обговорення проводилися не лише

на рівні керівників облспоживспілок, райспоживспілок, споживчих товариств, й на рівні окремих трудових колективів. Вважаємо, що обговорення важливих питань повинні проводитися у вигляді певної «ланцюгової реакції», коли питання для обговорення передаються до так званої «периферії», а результати таких обговорень із зазначеними пропозиціями та зауваженнями будуть передаватися знизу нагору на різних організаційних ієрархічних рівнях. Так, у кожній структурній ланці після відповідних обговорень будуть додаватися нові пропозиції, і на рівні правління системи споживчої кооперації України керівництво матиме задокументований пакет зауважень та пропозицій, що представлятиме думку працівників. Необхідно зауважити, що для впорядкування цих пропозицій має бути створено відповідну посаду на всіх рівнях управління для фільтрації надходжень та відбору найбільш важливих, цікавих та корисних з них.

Одним із важливих пунктів Галузевої угоди є впровадження Переліку доплат та надбавок до тарифних ставок, окладів і посадових окладів працівників підприємств, установ і організацій, що мають міжгалузевий характер, для встановлення в угодах колективних договорів [2]. Це дасть змогу працівникам бути впевненими в тому, що їхня праця, зміни в умовах, кількості трудових обов'язків та розкладі праці, будуть гідно оцінені. Також документ передбачає заохочення роботодавців до працевлаштування громадян; додатковий захист працівників, які були звільнені через економічні, технічні чи структурні зміни; покращення умов праці; посилення заходів з охорони праці; визначення посадовими інструкціями конкретного переліку посадових обов'язків тощо.

Одними із найактуальніших, на нашу думку, є Розділ IV та Розділ V Галузевої угоди, що спрямовані на соціальний захист працівників та роботу з молоддю. Більшість пунктів цих розділів є звичними і такими, що передбачені законодавством України: пільги ветеранам праці, учасникам ВВВ та ліквідації наслідків ЧАЕС, скорочення робочого дня для вагітних, винагороди працівникам за підсумками роботи за рік, сприяння молоді в навчанні тощо. Проте деякі пункти є прогресивними: надання односторонньої оплачуваної відпустки 31 серпня або 1 вересня одному з батьків школярів 1–4 класів, надання працівникам вільного часу зі збереженням основної заробітної плати при святкуванні особливих дат (ювілеїв, днів народжень, батькам – при народженні дитини) тощо [2]. Це свідчить про прагнення правління системи споживчої кооперації України різних рівнів вдосконалити мотиваційний механізм та ефективно використовувати іноземний досвід управління соціальною мотивацією. Це є позитивною тенденцією і міцним плацдармом для впровадження елементів інтрапренерства в діяльність споживчої кооперації України, оскільки максимальне задоволення (з першого погляду, досить дрібних) потреб працівників є ключем до підвищення їхньої працездатності та активізації інноваційного мислення.

Найвагомішим аспектом, що визначає перспективність створення ефективного механізму управління соціальною мотивацією організацій споживчої кооперації України, є вступ Укоопспілки до Об'єднання споживчих кооперативів Європи (EuroCoop). Це Об'єднання сповідує європейські цінності, тому такі напрями, як розвиток працівника як особистості, задоволення соціальних потреб працівників, сприяння інноваційному мисленню та інтрапренерство на сучасному етапі розвитку національної економіки є пріоритетними.

Висновки. Підсумовуючи сказане, можна зробити такі висновки:

- трансформаційні зміни, що переживає нині Укоопспілка є плацдармом для закладення основ ефективного управління соціальною мотивацією працівників системи;
 - нормативно-правова база системи, що регулює трудові відносини, зобов'язання, заохочення, дисциплінарні стягнення, права працівників має бути оновленою та конкретизованою задля забезпечення соціальної справедливості та створення ефективного механізму управління соціальною мотивацією працівників;
 - аналіз таких документів як Стратегія розвитку споживчої кооперації України (2004–2015) та Галузевої угоди між Правлінням Укоопспілки та Президією ЦК Профспілки працівників споживчої кооперації України на 2014–2016 рр. показав, що споживча кооперація України має широкі перспективи для розвитку соціальної сфери та створення ефективного механізму управління соціальною мотивацією персоналу;
 - членство споживчої кооперації України в ЕуроСоор дає поштовх до позитивних змін у цьому напрямі;
 - багатогалузева структура діяльності споживчої кооперації України може бути позитивним середовищем для розвитку інтрапренерства як засобу зародження підприємництва та новаторства всередині організації. Однак, на наш погляд, для впровадження елементів інтрапренерства в діяльність організацій споживчої кооперації України та контролю над їх втіленням у життя доцільно створити відповідну структурну одиницю у складі апарату управління організацій споживчої кооперації (облспоживспілок) – відділ (або окрему посаду з чіткою посадовою інструкцією), який би підпорядковувався відділу кадрів. Також необхідно створити чіткий механізм, згідно з яким новостворений відділ (посада) звітували б перед вищими органами управління організацій споживчої кооперації України про свою діяльність, здобутки і досягнення, новаторські ідеї та пропозиції працівників системи, що сприяло б здійсненню двостороннього зв'язку із відповідальними особами різних ієрархічних ланок системи споживчої кооперації України.
- Тому перспективними в цьому напрямі є розробки ефективного механізму управління соціальною мотивацією персоналу організацій споживчої кооперації України, що втілюватимуть у життя зазначені пропозиції.

Бібліографічні посилання і примітки

1. **Василичев Д. В.** Формування процесу генерування ідей інноваційно-активним персоналом підприємства / Д. В. Василичев, С. М. Цвілий // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2014. – № 1. – С. 214–218.
2. Галузева угода між Правлінням Уркоопспілки та Президією ЦК Профспілки працівників споживчої кооперації України на 2014–2016 роки : постанова правління Центральної спілки споживчих товариств України Президії Центрального комітету профспілки працівників споживчої кооперації України від 30.01.2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.coop.com.ua/visti/pdf/n11-2014.pdf>
3. **Гвоздик Н.** Організаційно-економічний механізм формування та використання людського капіталу на підприємствах споживчої кооперації Полтавського регіону / Н. Гвоздик // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 2. – С. 46–50.
4. **Грудзевич Ю. І.** Сутність, виникнення та відмінність понять інтрапренерства та експренерства / Ю. І. Грудзевич // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2013. – Вип. 2. – С. 7–9.

5. **Дробиш Л. В.** Кадрова робота в системі споживчої кооперації та напрямки її вдосконалення / Л. В. Дробиш // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – 2007. – № 1 (21). – С. 99–101.
6. **Кучер Л. Р.** Розроблення системи мотивування працівників комерційних підприємств / Л. Р. Кучер // Науковий вісник. – 2005. – Вип. 15.2. – С. 256–261.
7. **Летягин В.** Компания на рубеже веков: от механической модели управления к интрапренерству / В. Летягин // Персонал. – 2000. – № 5. – С. 29–32.
8. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій Кримспоживспілки, облспоживспілок за 2009 рік. – К. : Центральна спілка споживчих товариств України, 2010. – 103 с.
9. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій Кримспоживспілки, облспоживспілок за 2013 рік. – К. : Центральна спілка споживчих товариств України, 2014. – 54 с.
10. Про підвищення вимогливості до керівників кооперативних організацій і підприємств та посилення їх відповідальності за стан соціально-економічного розвитку і збереження цілісності споживчої кооперації України : постанова Першої конференції споживчої кооперації України № 1 від 25.06.1997 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0519-97>.
11. Про роботу Ради Укоопспілки і правління Центральної спілки споживчих товариств України у 2004–2009 роках та завдання щодо підвищення ефективності господарювання кооперативних організацій і підприємств України : постанова XX з'їзду споживчої кооперації України від 18.03.2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.nau.ua/doc/?uid=1041.32976.0>.
12. **Спивак В. А.** Корпоративная культура : учеб. пособ. / В. А. Спивак. – СПб. : Питер, 2001. – 348 с.
13. Стратегія розвитку споживчої кооперації України (2004–2015 рр.) // Вісті. Діловий випуск. Вкладка. – 2004. – 9 квітня. – № 15 (268). – С. 1–32.
14. **Толстікова О. В.** Формування механізму соціально-економічної мотивації персоналу підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / О. В. Толстікова. – Х., 2008. – 20 с.
15. **Хмелевський О. В.** Концепція внутрішнього підприємництва та формування передумов її реалізації на вітчизняних підприємствах / О. В. Хмелевський, Л. В. Дрюкова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 3. – Т. 3. – С. 81–85.
16. **Шимановська-Діанич Л. М.** Розвиток персоналу як складова загального розвитку споживчої кооперації України / Л. М. Шимановська-Діанич // Вісті. Діловий вісник. – 2009. – 17 квіт. – С. 7–9.

Надійшла до редколегії 31.10.2014

УДК 351.83

О. В. Шляга, Л. О. Пархоменко

*Запорізька державна інженерна академія, Україна***МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ: ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ**

Розглянуто актуальні на сьогодні проблеми державного регулювання системи оплати праці в Україні. Проаналізовано функції та важелі регулювання системи оплати праці на державному рівні. Визначено перспективні шляхи вдосконалення механізму державного регулювання системи оплати праці в Україні.

Ключові слова: оплата праці, механізм державного регулювання, функції механізму державного регулювання системи оплати праці.

Рассмотрены актуальные на сегодня проблемы государственного регулирования системы оплаты труда в Украине. Проанализированы функции и рычаги регулирования системы оплаты труда на государственном уровне. Определены перспективные пути усовершенствования механизма государственного регулирования системы оплаты труда в Украине.

Ключевые слова: оплата труда, механизм государственного регулирования, функции механизма государственного регулирования системы оплаты труда.

The article revises the topical issues of state regulation of employee remuneration system in Ukraine. The functions and control levers of employee remuneration system at the national level are analyzed. The paper outlines the prospective directions in the improvement of the state regulatory mechanism for employee remuneration system in Ukraine.

Keywords: employee remuneration, state regulation mechanism, functions of state regulatory mechanism for employee remuneration system.

Забезпечення стабільного економічного розвитку України та підвищення життєвого рівня населення тісно пов'язано з реформуванням та проведенням ефективної політики саме у сфері оплати праці. На сьогодні Україна займає найнижче місце в Європі за рівнем заробітної плати, що безпосередньо впливає на зниження значення заробітної плати для працівників внаслідок низької купівельної спроможності працюючого населення [1; 2]. Заробітна плата не виконує своїх функцій та не забезпечує соціальний захист працівників. Це актуалізує питання дослідження механізмів державного впливу на формування та розподіл заробітної плати в суспільстві.

В умовах ринкової економіки розвиток оплати праці полягає в подальшій її диференціації та індивідуалізації підставі врахування як індивідуальних результатів праці, так і особистих ділових якостей, таких, як кваліфікація, відповідальність, творча ініціатива, якість роботи, досконалість рішень.

Рівень оплати праці – це показник добробуту суспільства, тому головним завданням держави як представника інтересів суспільства є не перманентна боротьба з труднощами, створюваними соціально-економічною політикою самої ж держави, а грамотна розробка концепції соціально-економічної політики і послідовне впровадження ефективного механізму забезпечення своєчасної виплати заробітної плати та її відповідний рівень в умовах формування ринкової економіки України.

Різні аспекти державного регулювання системи оплати вивчало багато вчених, зокрема, А. Базиліук, Д. Богиня, І. Бондар, М. Ведерніков, М. Войнаренко, С. Гриневич, О. Додонов, О. Івашина, Т. Кир'ян, А. Колот, Н. Кузьменко, Г. Купалова, В. Лагутін, Е. Лібанова, Ю. Машика, В. Нижник, Л. Синяєва, М. Чумаченко,

Л. Шевчук, Л. Шульгінова та ін. Однак значний масив наукових розробок з цієї проблематики не знижує її актуальності. Це обумовлено низкою проблем, викликаних безупинним розвитком економічних відносин, ускладненням загально-економічної ситуації та міжгосподарських зв'язків тощо. Досі нерозв'язаними залишаються такі проблеми, як низький рівень життя людей, особливо працездатного населення, непропорційність та невідповідність розмірів заробітної плати кваліфікації працівників тощо. До того ж відсутність ефективних механізмів державного впливу на формування та розподіл заробітної плати спричиняє негативний вплив на всі соціально-економічні процеси.

Метою статті є обґрунтування шляхів удосконалення механізмів державного впливу на формування та розподіл заробітної плати в Україні.

Заробітна плата має дуже глибокий соціально-економічний зміст (рис. 1).

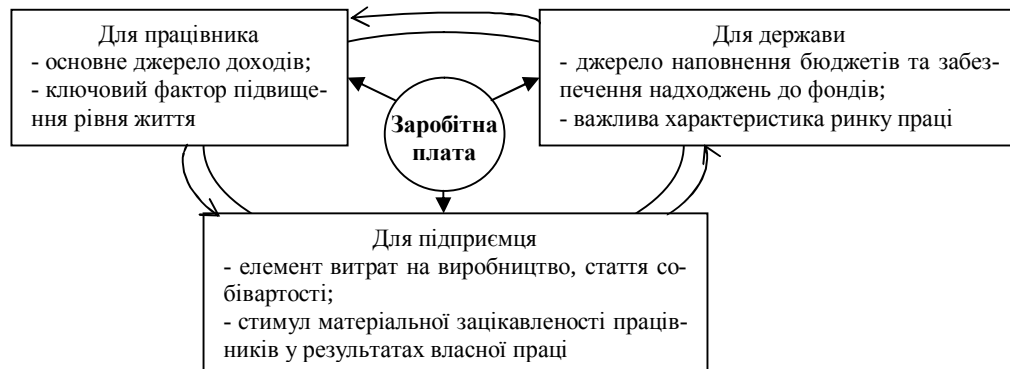


Рис. 1. Соціально-економічний зміст заробітної плати
(джерело: авторська розробка на підставі [2])

Питання законодавчого регулювання системи оплати праці, прав працівників на оплату праці, їхній захист визначає Конституція України, міжнародно-правові акти, закони України, зокрема «Про оплату праці», Кодекс законів про працю та інші нормативно-правові документи.

Законодавством України передбачено два методи регулювання системи оплати праці: державне та локальне, які здійснюються відповідно на макро- та мікрорівнях. Процеси регулювання й організації заробітної плати відбуваються під впливом змін в економіці та виробництві, а тому піддаються безперервним змінам та уточненням. Ефективність наявних механізмів державного впливу на формування, розподіл та регулювання системи оплати праці в країні визначає виконання заробітною платою покладених на неї функцій (рис. 2), однак в Україні ці функції не виконуються в повному обсязі та належним чином.

На сьогодні механізм державного регулювання системи оплати праці в Україні виконує такі функції:

1) системоутворювану функцію – формування, збереження і розвиток національної системи організації оплати праці як цілого;

2) гарантувальну – нормування та гарантування у сфері оплати праці, що включає:

– пряме нормування й гарантування у формі законодавчо встановлених норм і гарантій з оплати праці;

– непрямого нормування й гарантування у формі корегування державою. Це передбачає встановлення загальнообов'язкових до виконання правил, питань,

віднесених до сфери колективно-договірного й індивідуально-договірного регулювання, внутрішньофірмового управління;

3) контрольно-захисну функцію – контролю та захисту оплати праці від необґрунтованого зменшення її розміру, інших порушень, що включає:

– соціально-економічний захист – передбачені законодавством заходи компенсаційного характеру;

– юридичний захист – встановлення різних видів відповідальності за порушення законодавства про оплату праці, здійснення контролю за дотриманням норм трудового законодавства;

4) консультативно-інформаційну функцію, що включає:

– методичне забезпечення та інформування – розробка різного роду методичних рекомендацій щодо регулювання оплати праці;

– статистичне інформування – надання офіційного статистичного і фактичного матеріалу для нормування праці, розміру заробітної плати, зокрема своєчасна підготовка й оприлюднення статистичних даних: щоквартально – про середню заробітну плату й тривалість робочого часу за галузями, групами професій та посад; щорічно – про вартість робочої сили згідно з Типовою міжнародною класифікацією витрат на робочу силу.

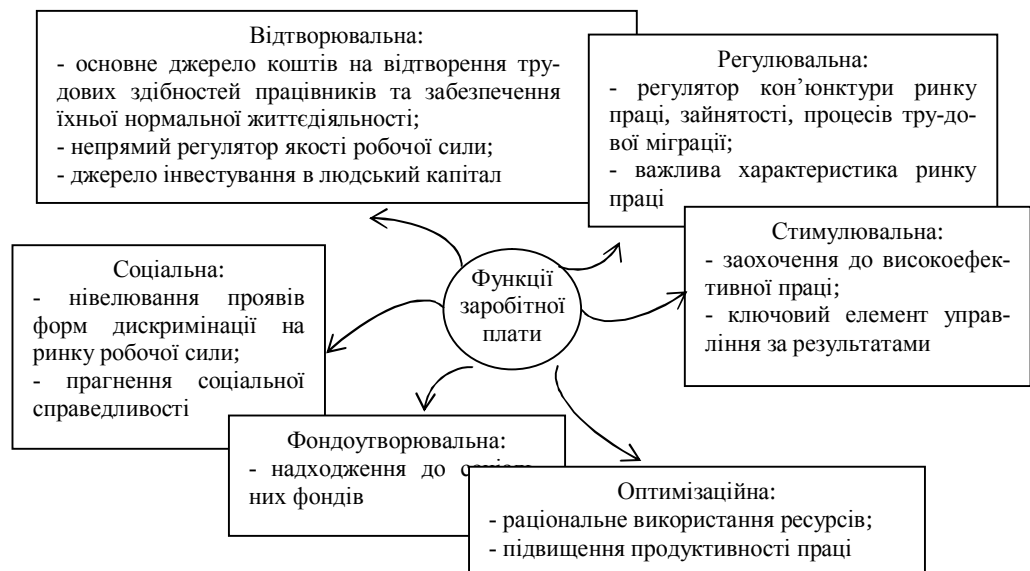


Рис. 2. Функції заробітної плати

Необхідно зазначити, що наведені функції тісно взаємопов'язані та є невід'ємними елементами механізму державного регулювання системи оплати праці [5], тому на національному рівні державне регулювання системи оплати праці є здійсненням системоутворювальної, гарантованої, захисної, контрольної і консультативно-інформаційної функцій у таких основних формах: нормативне регулювання на підставі законодавства про оплату праці і спеціального законодавства; соціальне гарантування і захист, основним напрямом якого є встановлення мінімальної заробітної плати та інших державних норм і гарантій; регулювання оподаткування заробітної плати; фіскальне регулювання; державний контроль оплати праці.

Застосування конкретних важелів механізму державного регулювання системи оплати праці залежить від впливу різноманітних чинників. Зокрема, мінімальна заробітна плата регулюється з урахуванням рівнів економічного розвитку країни, продуктивності праці, середньої заробітної плати, а також вартісної величини мінімального споживчого бюджету.

Враховуючи досвід зарубіжних країн, мінімальна заробітна плата в Україні має становити 60–70 % номінальної заробітної плати, щоб бути реальним регулятором соціально-економічної політики держави, що позитивно вплине на інші соціально-економічні процеси в суспільстві та економіці, у тому числі й на систему соціального страхування та забезпечення, у якій за низького рівня державних гарантій у сфері оплати праці закріплюються низькі мінімальні рівні пенсій та соціальної допомоги та встановлюються високі ставки відрахувань до страхових фондів заробітної плати, що спонукає роботодавців вишукувати варіанти мінімізації цих платежів.

Держава здійснює регулювання системи оплати праці працівників підприємств усіх форм власності шляхом встановлення розміру мінімальної заробітної плати та інших державних норм і гарантій, встановлення умов і розмірів оплати праці керівників підприємств, заснованих на державній, комунальній власності, працівників підприємств, установ та організацій, що фінансуються чи дотуються з бюджету, регулювання фондів оплати праці працівників підприємств-монополістів згідно з переліком, що визначає Кабінет Міністрів України, а також шляхом оподаткування доходів працівників.

Розмір мінімальної заробітної плати визначають з урахуванням:

- вартісної величини мінімального споживчого бюджету з поступовим зближенням рівнів цих показників з огляду на стабілізацію та розвиток економіки країни;

- загального рівня середньої заробітної плати;

- продуктивності праці, рівня зайнятості та інших економічних умов.

Мінімальну заробітну плату встановлюють у розмірі, не нижчому за вартісну величину межі малозабезпеченості в розрахунку на працездатну особу. Розмір мінімальної заробітної плати може переглядатися під час внесення змін до закону про Державний бюджет України залежно від зростання індексу цін на споживчі товари і тарифів на послуги за угодою сторін колективних переговорів.

Встановлення розміру мінімальної заробітної плати займає особливе місце у загальному механізмі регулювання заробітної плати і передбачає одночасне вирішення кількох важливих завдань: боротьба з бідністю через встановлення державних соціальних гарантій щодо грошового забезпечення мінімально необхідного рівня відтворення робочої сили; підвищення загального рівня оплати праці, виходячи з потреб зростання якості життя найманих працівників; протидія тенденції зниження величини реальної зарплати; узгодження соціально-економічної політики із динамікою економічного розвитку країни. Однак в Україні в сучасних умовах господарювання метою встановлення мінімальної заробітної плати є лише фіксування нижньої межі розмірів оплати праці. Тому, незважаючи на перераховані вище позитивні характеристики мінімальної заробітної плати, уже тривалий час в Україні людина за виконання простої, некваліфікованої праці, отримуючи винагороду в розмірі мінімальної заробітної плати, перебуває в умовах боротьби за виживання [7].

Оскільки рівень оплати праці є показником добробуту суспільства, то головним завданням держави як представника інтересів суспільства є не перманентна

боротьба з труднощами, створюваними соціально-економічною політикою самої ж держави, а грамотна розробка концепції соціально-економічної політики і послідовне впровадження ефективного механізму забезпечення своєчасної виплати заробітної плати та її відповідний рівень в умовах формування ринкової економіки України. На сьогодні залишаються невирішеними питання стосовно виду мінімальної заробітної плати (погодинної чи щомісячної), яку необхідно встановлювати як норматив, необхідності введення до мінімальної заробітної плати інших додаткових виплат; співвідношення мінімальної заробітної плати із середньою заробітною платою; можливих напрямів використання мінімальної заробітної плати щодо соціальних виплат.

Досвід зарубіжних країн свідчить про наявність певних заходів, які, з одного боку, допомогли б з'ясувати переваги інституту мінімальної заробітної плати, а з іншого – пом'якшити його негативні наслідки:

- деполітизація прийняття рішень щодо розміру і терміну перегляду мінімального розміру оплати праці;
- урахування регіональної диференціації оплати праці для збереження рівномірного потенціалу між найбільш розвинутими й депресивними регіонами;
- підвищення мінімального розміру оплати праці паралельно з реформуванням усього бюджетного сектору економіки, головним елементом якого є оптимізація чисельності працівників бюджетної сфери.

Необхідно більш виважено підходити до підвищення мінімальної заробітної плати з урахуванням усіх можливостей і обмежень цього інструменту, наслідків для економіки, ринку праці, соціальної сфери та державних фінансів. Необхідно мати на увазі, що проблема подолання бідності також, як і інші соціальні проблеми, більш ефективно вирішується прискоренням темпів економічного розвитку, здійсненням структурних перетворень, створенням високоефективних робочих місць з гідною оплатою праці [10].

Відтак, головні причини загострення проблеми державного регулювання системи оплати праці в нашій країні полягають у:

- відсутності дієвого контролю з боку держави за політикою оплати праці;
- недосконалості науково-методичного забезпечення процесу регулювання системи оплати праці;
- невиконання чинного законодавства [5, с. 172].

Через те вкрай необхідно переглянути політику регулювання системи оплати праці в частині посилення контрольних функцій держави за процесом формування та розподілу витрат від національного до локального рівнів економіки, що зумовлює необхідну розробку методології та основ обґрунтованого збільшення витрат на оплату праці в Україні. Виникає потреба кваліфікованого комплексного розв'язання проблем раціональної побудови оплати праці на основі взаємодії указаних функцій з урахуванням трансформаційних перетворень у суспільстві.

Іншим безумовно важливим елементом механізму державного регулювання системи оплати праці є податкове законодавство. Чинні на сьогодні в Україні ставки прибуткового податку гальмують зростання заробітної плати, через що трудові прибутки, які в нормальній ситуації мають виражатися у формі оплати праці, стають «тіньовими», фальсифікуючи статистику загальних прибутків населення. В Україні чинна податкова система дуже стримує розвиток виробництва і не лише через високі ставки податків щодо оплати праці (понад 50 % у сумі), а й унаслідок того, що відповідно до чинного законодавства дешевше ввозити товари широкого вжитку й експортувати лише сировину. Крім того,

частку податків в Україні направляють на погашення зовнішнього державного боргу. Усе це стримує розвиток виробництва, сприяє зростанню суми заборгованості з виплати заробітної плати та іншим негативним проявам. До того ж низька купівельна спроможність населення як результат низької заробітної плати призвела до зменшення попиту на продукцію і внаслідок цього до скорочення обсягів виробництва, зменшення прибутків.

Приведення податкового законодавства у відповідність до вимог часу дозволить знизити податковий прес на підприємства і забезпечити збільшення фонду оплати праці.

Удосконалення податкової політики в галузі регулювання заробітної плати може бути здійснене шляхом реалізації таких заходів:

- зміни параметрів шкали оподаткування, вдосконалення методики нарахування податків, перегляду системи надання пільг окремим категоріям працівників;

- збільшення розміру неоподаткованого мінімуму заробітної плати і перегляду розмірів прибутків, оскільки він не має бути меншим за реальний прожитковий мінімум, чого вимагає ст. 2 Закону України «Про прожитковий мінімум» [8, с. 173].

Домінуючим завданням у сфері оплати праці є захист працюючих від нерегулярності і неадекватності винагород за працю. Досвід розвинутих країн характеризується низкою позитивних напрямів щодо регулювання заробітної плати. Так, упровадження економічних реформ у країнах Східної Європи супроводжувалося, як правило, здійсненням численних і різноманітних заходів щодо державного регулювання реального рівня життя населення, забезпечення відповідних соціальних пропорцій. У Польщі на підставі прогнозу цін на наступний місяць, який складає міністерство фінансів, розраховують норматив, що визначає припустиму межу приросту зарплати на державних підприємствах. Аналогічні нормативи застосовують у Болгарії та Румунії. Мінімальну заробітну плату визначають у Польщі щоквартально після консультацій з профспілками, виходячи з результатів обстеження сімейних бюджетів. У бюджетних організаціях та установах Польщі динаміку заробітної плати визначають за допомогою спеціального нормативу стосовно динаміки середньої зарплати в матеріальному виробництві. На жаль, ці важливі моменти мало втілилися в механізмі політики доходів, що діє зараз в Україні [9, с. 125].

Висновки. Держава має достатньо сильні позиції у визначенні політики заробітної плати, а важливим завданням держави і надалі має бути сприяння проведенню переговорів між основними соціальними силами суспільства з метою врегулювання соціально-трудових відносин, запобігання масовим трудовим конфліктам.

Останнім часом уряд зробив певні кроки в напрямі підвищення рівня життя населення та посилення цільової спрямованості соціальних програм. Помітними стають також позитивні зрушення на ринку праці: зменшення числа безробітних, створення нових робочих місць, підвищення соціальних виплат. Водночас, залишаються і проблеми, що потребують термінового вирішення: ліквідація порушень законодавства про оплату праці, подальше підвищення основних соціальних гарантій і наближення їхнього рівня до прожиткового мінімуму, «детінізація» заробітної плати населення тощо.

Одним з елементів механізму державного регулювання системи оплати праці є податкова система у вигляді форми впливу на розмір фонду оплати праці підприємства. Необхідно зазначити, що можливості податкового регулювання оплати праці переважають порівняно з можливостями регулювання за допомогою

жорстких нормативів, оскільки податки мають на меті усувати недоліки в системі розподілу, яких неможливо уникнути за сучасних умов господарювання.

Як бачимо, рівень оплати праці в країні є своєрідним індикатором ефективності функціонування економіки. Саме тому необхідно більш виважено підходити до підвищення мінімальної заробітної плати з урахуванням усіх можливостей і обмежень цього інструменту, наслідків для економіки, ринку праці, соціальної сфери та державних фінансів. Необхідно мати на увазі, що проблему подолання бідності також, як і інші соціальні проблеми, більш ефективно вирішують через прискорення темпів економічного розвитку, здійсненням структурних перетворень і, насамперед, створення високоефективних робочих місць з гідною оплатою праці.

Розглянуті шляхи можливого вдосконалення механізму державного регулювання системи оплати праці в Україні є економічно доцільними та можуть бути поступово впроваджені, що сприятиме загальному підвищенню рівня економічного розвитку нашої держави.

Бібліографічні посилання і примітки

1. **Машика Ю.** Механізм державного регулювання оплати праці в Україні. Мінімальна заробітна плата як основний інструмент ефективного регулювання [Електронний ресурс] / Ю. Машика, І. Гуляш. – Режим доступу : http://www.confaiapv.at.ua/publ/konf_15_16_bereznja_2012_r/sekcija_5_ekonomichni_nauki/mekhanizm_derzhavnogo_reguljuvannja_oplati_praci_v_ukrajini_minimalna_zarobitna_plata_jak_osnovnij_instrument_efektivnogo_reguljuvannja/35-1-0-1631
2. **Шульгінова Л. А.** Механізм державного регулювання заробітної плати в Україні, сутність і складові [Електронний ресурс] / Л. А. Шульгінова // Державне регулювання процесів економічного і соціального розвитку. Теорія та практика державного управління : зб. наук. праць. – Х.: Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр». – 2011. – № 4 (35). – С. 285–291. – Режим доступу : <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2011.../19.pdf>
3. **Івашина О.** Удосконалення державного регулювання оплати праці в Україні / О. Івашина // Державне управління та місцеве самоврядування : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: Вид-во ДРІДУ НАДУ. – 2010. – № 2 (5). – С. 87–92.
4. Про оплату праці : Закон України від 25 квітня 1995 р. (із зм. і доп.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/Z950108.html
5. **Синяєва Л.** Проблеми регулювання оплати праці та шляхи їх вирішення в Україні / Л. Синяєва // Регіональна економіка. – № 1. – 2009. – С. 171–177.
6. Економіка та організація виробничої діяльності підприємства : навч. посіб. [Електронний ресурс] / Небава М. І., Адлер О. О., Козловський В. О. та ін. – Режим доступу : <http://www.posibnyky.vntu.edu.ua/ekonomika/92.htm>
7. **Додонов О. В.** Проблеми та напрями реформування оплати праці в системі державного регулювання колективно-договірних відносин / О. В. Додонов // Економіка та держава. – 2010. – № 2. – С. 24–26.
8. **Шевчук Л. П.** Моделювання та відображення в обліку розрахунку єдиного соціального внеску на основі індикативної заробітної плати / Л. П. Шевчук // Економічні науки. Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 1 (55). – С. 173–176.
9. **Гриневич С. С.** Державне регулювання заробітної плати / С. С. Гриневич, Н. В. Кузьменко // Науковий вісник. Економіка, планування і управління в лісовиробничому комплексі. – 2006. – № 16.3. – С. 125–128.
10. **Ведерніков М. Д.** Ринковий механізм регулювання оплати праці робітників (проблеми теорії і практики) : монографія / М. Д. Ведерніков. – Хмельницький : Евріка, 2001. – 288 с.

Надійшла до редколегії 10.04.2014

УДК 657.155

Н. М. Бондаренко, Т. І. Ковальчук

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Проаналізовано підходи до визначення поняття «фінансові результати» як важливого показника в управлінні діяльністю підприємства. Досліджено підходи до трактування понять «прибуток» і «збиток» у нормативній та фаховій літературі, що дало можливість уточнити їх сутність.

Ключові слова: фінансові результати, прибуток, збиток, економічна сутність фінансових результатів.

Проанализированы подходы к определению понятия «финансовые результаты» как важного показателя управления деятельностью предприятия. Исследованы подходы к трактовке понятий «прибыль» и «убыток» в нормативной и профессиональной литературе, что позволило уточнить их сущность.

Ключевые слова: финансовые результаты, прибыль, убыток, экономический смысл финансовых результатов.

The approaches to the definition of the concept of «financial results» as an important indicator in the enterprise activity management are analyzed. The paper scrutinizes the approaches to the treatment of the concepts of 'profit' and 'loss' in the legal and professional literature allowing to clarify the essence of the terms.

Key words: financial results, profit, loss, economic essence of the financial results.

Здійснення підприємством господарської діяльності неможливо уявити без залучення матеріальних, трудових та фінансових ресурсів. Метою діяльності будь-якого підприємства є отримання прибутку. Щоб досягти поставленої мети, потрібно ефективно використовувати залучені ресурси, що у свою чергу відображається у фінансових результатах діяльності підприємства. Фінансовий результат є основним показником ефективності використання ресурсів підприємства в сучасній економіці України. Наразі дослідження економічної сутності поняття «фінансовий результат», а також факторів, що на нього впливають, посідають провідне місце в працях сучасних економістів та викликають науковий інтерес. Таку зацікавленість пояснюємо тим, що різне трактування поняття «фінансові результати» впливає на величину податків, які сплачує підприємство.

Про економічну сутність фінансових результатів йдеться в працях Н. О. Власової, І. Ю. Мелушової, І. О. Гладій, О. В. Гринавцевої, Л. І. Лежненко, І. В. Перезової, Н. В. Прохар, Д. Є. Свідерського, С. Л. Червінської, В. Г. Білика, Ф. Ф. Бутинця, С. В. Мочерного, О. В. Олійника та ін. Незважаючи на те, що поняття «фінансові результати» з'явилося в літературі досить давно, єдиний підхід до його трактування відсутній і досі. Учені-економісти значну увагу приділили визначенню економічної сутності фінансових результатів, проте кожен із них дає унікальне визначення цієї категорії.

На сьогодні актуальність і доцільність нашого дослідження обумовлюється тим, що в контексті поняття «фінансові результати» є низка суперечливих питань,

які потребують подальшого вивчення. Такими питаннями є визначення сутності поняття «фінансові результати» з економічної та бухгалтерської точки зору, визначення категорії «прибуток» та «збиток», а також розбіжності в підходах до порядку формування фінансових результатів.

Метою статті є дослідження та узагальнення підходів до трактування понять «фінансові результати», «прибуток» і «збиток» з метою уточнення економічної сутності цих обліково-економічних категорій.

Фінансовий результат виступає узагальнювальним показником, що інтегрує всю фінансово-господарську діяльність підприємства. Він дає можливість встановити взаємозв'язок між усіма іншими економічними показниками та узагальнити результати діяльності підприємства.

Крім керівництва підприємства і трудового колективу, фінансові результати цікавлять вкладників, кредиторів, державні органи влади та фондові біржі, тому в сучасних умовах господарювання зростає роль також внутрішнього контролю в управлінні господарюючим суб'єктом, який спрямовують на встановлення об'єктивної істини щодо повноти, правдивості та неупередженості бухгалтерських даних і звітності підприємства щодо фінансових результатів його діяльності.

Сутність категорії фінансових результатів хвилює вчених усього світу без винятку, оскільки вони прямо впливають на стабільність, фінансову незалежність та здатність до розширеного відтворення підприємства.

Важливий внесок у розвиток науки про фінансові результати зробив німецький учений К. Маркс, який розкрив таке основне поняття як додана вартість – вартість, створена працею найманих працівників понад вартості робочої сили. Джерелом прибутку К. Маркс вважав додатковий продукт, створений у процесі виробництва й реалізований у сфері обігу [1, с. 188]. Ця теорія має велике значення і в наш час, тому що підприємство може отримати прибуток тоді, коли вхідні ресурси, вкладені в товари і послуги, принесуть з часом економічні вигоди і кінцевий результат перевищуватиме початкові витрати на придбання цих ресурсів, виробництво продукції, товарів, надання послуг.

В історії економічної науки існували різноманітні підходи до трактування економічного змісту фінансових результатів. Детально розглянемо ці підходи в табл. 1 [2].

Аналіз трактувань, наведених у табл. 1, показує, що з розвитком економічних відносин змінювалося і тлумачення поняття «фінансові результати» в різних економічних школах. Спостерігається чіткий перехід від трактування поняття «фінансові результати» як прибутку, який є джерелом багатства, до трактування фінансових результатів з точки зору додаткової вартості, яка створюється працею найманих працівників.

Фінансовий результат роботи підприємства як одна з основних категорій економіки може виступати у двох формах – прибуток або збиток. Підприємство отримує прибуток (позитивну економічну вигоду) у випадку, коли доходи перевищують витрати. Якщо підприємство отримує збитки, то це означає перевищення розміру витрат над доходами.

Цікавою теорією формування прибутку, яка заслуговує на висвітлення в економічній науці, є теорія трудового доходу, прихильником якої був відомий економіст ХХ ст. А. Маршал. Ця теорія посиляється на існування певної групи працюючих (підприємців) поряд із робітниками. Основною функцією підприємців є організаторська, а прибуток трактують як винагороду підприємців поряд із заробітною платою працівників, тобто прибуток становить оплату підприємницької функції.

Таблиця 1

Підходи до трактування економічного змісту фінансових результатів різними економічними школами [2]

Економічна школа	Підхід до трактування економічного змісту фінансових результатів
Меркантилізму	Фінансові результати, які проявляються у вигляді прибутку, формуються в сфері обігу та торгівлі, що є джерелом багатства
Фізіократів	Прибуток як основна форма фінансових результатів виникає за рахунок природної родючості землі, тобто аграрне виробництво є основним джерелом багатства
Класична	Формування фінансових результатів відбувається у сфері виробництва, а прибуток як заробітна плата і рента є частиною вартості, що у свою чергу створюється працею
Неокласична	Подвійне трактування: з одного боку фінансові результати формуються за рахунок капіталу та є ціною конкретного виробничого фактору, з іншого – формуються за рахунок комплексу всіх задіяних виробничих факторів
Інституціоналізму	Фінансові результати формуються під впливом різних суспільних неекономічних інститутів (НТП, держава, соціальні групи, профспілки тощо)
Марксистська	Додаткова вартість, яка створюється працею найманих працівників у процесі виробництва та реалізується через сферу обігу, є основним джерелом формування фінансових результатів

Поняття прибутку завжди було дискусійним, що підтверджує значна кількість концепцій щодо його визначення та джерел формування.

Практичний інтерес становить дослідження трактування прибутку з позицій різних теорій капіталу, оскільки це дає можливість системно осмислити сутність прибутку.

Розглянемо сутність прибутку, виходячи з різних концепцій капіталу (табл. 2) [3].

Таблиця 2

Сутність прибутку з точки зору різних концепцій капіталу

Теорія капіталу	Визначення прибутку
Теорія власності [3, с. 405]	Різниця між доходами та витратами нараховується безпосередньо власнику, відображає зростання його добробуту та збільшує його капітал
Теорія господарюючої одиниці [3, с. 405]	Чистий приріст власного капіталу, без урахування оголошених дивідендів та результатів операцій за рахунками капіталу
Теорія залишкового капіталу [3, с. 407]	Прибуток залежить від майбутньої зміни оцінки активів та зобов'язань підприємства. Задовольняє потребу власників простих акцій в інформації для прийняття управлінських рішень
Теорія підприємства [3, с. 408]	Прибуток як додана вартість включає всі платежі акціонерам у вигляді дивідендів, проценти кредиторам, заробітну плату робітникам, податки державі та нерозподілений прибуток
Теорія фонду [3, с. 410]	Прибуток трактують як обмеження на використання активів лише з визначеною метою (спеціальний фонд, фонд допомоги тощо). Широко використовується у державних та некомерційних організаціях

З таблиці видно, що трактування прибутку суттєво різниться залежно від цілей його визначення. Це показує необхідність ретельного аналізу показника прибутку, адже, визначений за різними правилами, він не може бути порівнянний між собою.

Економічне трактування поняття «фінансовий результат» (прибуток або збиток) полягає в тому, що він є результатом від використання капіталу в певному звітному періоді. Таким чином, прибуток або збиток виступає вартісним вираженням ризику під час здійснення підприємством господарської діяльності.

Розглянемо більш детально сутність поняття «фінансові результати», використовуючи визначення цієї категорії різними науковцями (табл. 3).

Таблиця 3

Визначення поняття «фінансові результати» різними науковцями

Джерело	Визначення поняття «фінансовий результат»
О. О. Вороніна [4, с.23]	Грошова форма підсумків господарської діяльності організацій або їхніх підрозділів, виражена в прибутках або збитках
В. А. Луговий [5, с. 123]	Балансовий прибуток (або збиток) підприємства, який складається із доходу (витрат) від реалізації готової продукції (робіт, послуг), доходу (витрат) від інших реалізацій і сум позареалізаційних доходів (витрат)
Н. П. Кондраков [6, с. 520]	Відображає зміну власного капіталу в зазначений період як результат виробничо-фінансової діяльності підприємства
А. Г. Загородній [7, с. 567]	Приріст чи зменшення вартості власного капіталу підприємства внаслідок діяльності в звітному періоді
Я. В. Соколов [8, с. 233]	Приріст (зменшення) капіталу (засобів, вкладених власниками) підприємства протягом звітного періоду
В.А. Пипко [9, с. 402]	Результат господарської діяльності, виражений у грошовій формі
С. В. Мочерний [10, с. 497]	Грошова форма підсумків господарської діяльності організацій або їхніх підрозділів, виражена в прибутках або збитках
Ф. Ф. Бутинець [11, с. 245]	Прибуток (збиток) від реалізації готової продукції (робіт, послуг)
В. Є. Ануфрієв [12, с. 147]	– визначають показником прибутку або збитку, що формується протягом календарного (господарського) року; – є різницею від порівняння сум доходів і витрат підприємства
А. Б. Борисов [13, с. 756]	Підсумки господарської діяльності підприємства або його підрозділів, приріст (зменшення) вартості власного капіталу

Проведений аналіз наукових праць дозволяє стверджувати, що найточніше визначення поняття фінансового результату було запропоноване В. А. Луговим, оскільки воно відбиває економічну сутність цього поняття на підставі різних аспектів діяльності підприємства.

Вивчення нормативно-правової бази України дає змогу стверджувати, що в законодавстві не визначено сутність поняття «фінансові результати». Зокрема, в НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» обґрунтовано лише сутність дефініцій «прибуток» та «збиток». Саме це і спричиняє розмитість у визначенні сутності, ролі та значення фінансових результатів. Згідно з НП(С)БО 1, прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати, а збитки – перевищення суми витрат над сумою доходів, для отримання яких здійснені ці витрати [14].

Податкове законодавство ототожнює поняття «фінансові результати» та «прибуток». Зокрема, у статті 134 Податкового кодексу України передбачено, що прибуток визначають шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду [15].

На підставі проведеного аналізу поняття «фінансові результати» в нормативній та економічній літературі нами встановлено, що фінансові результати – приріст (чи зменшення) вартості власного капіталу підприємства, що утворюється в процесі його підприємницької діяльності за звітний період.

Розглядаючи поняття «фінансові результати», на наш погляд, потрібно враховувати вплив на облікове відображення господарських операцій управлінського, податкового та економічного трактування досліджуваного поняття.

Враховуючи той факт, що інформаційні інтереси різних користувачів різняться, саме бухгалтерський облік фінансових результатів повинен сформувати і надати інформацію для різних груп, застосовуючи різноманітні підходи до визначення фінансового результату суб'єкта господарської діяльності.

Відповідно до принципу нарахування та відповідності доходів і витрат для визначення фінансового результату діяльності підприємства за звітний період необхідно порівняти доходи звітного періоду і витрати, понесені для отримання цих доходів. Доходи і витрати відображаються в обліку і звітності в момент їх виникнення, незалежно від часу надходження і сплати грошей. Результатом такого порівняння може бути як прибуток, так і збиток.

Аналіз літературних джерел щодо змісту поняття «прибуток» свідчить, що серед вчених не існує єдиного підходу до тлумачення також і цієї категорії.

З бухгалтерської точки зору, прибуток – це позитивний фінансовий результат підприємницької діяльності, який визначають на мікроекономічному рівні за звітний період, що характеризується приростом власного капіталу за рахунок перевищення доходів над понесеними витратами, порядок визнання яких законодавчо врегульований, науково обґрунтований або самостійно встановлений суб'єктом економічної діяльності.

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку трактують поняття «прибуток» так: прибуток – це залишкова сума після вирахування витрат (що включає коригування збереження капіталу у випадку необхідності) з доходу, а також будь-яка величина, що перевищує суму, необхідну для збереження капіталу на початок періоду [16].

Основна частина прибутку утворюється за рахунок реалізації готової продукції (надання послуг). Також підприємство має можливість реалізовувати інші матеріальні цінності та надавати послуги допоміжних виробництв, мати доходи та витрати, що збільшують або зменшують величину прибутку від діяльності підприємства.

Велику увагу трактуванню поняття «прибуток» приділяє З. В. Атлас та В. Я. Іонов [17]. Ці дослідники вважають, що у складі прибутку міститься тільки вартість додаткового продукту, створена колективом цього або інших підприємств галузі промисловості та перерозподілена в повній відповідності до закону вартості. На цій основі автори роблять висновок, що прибуток виступає формою вираження вартості додаткового продукту.

Однак існують і інші погляди на вказану проблему, так С. В. Брагінський та Я. А. Певзнер у своїх роботах звертають увагу на те, що в реальній економіці додаткова вартість не може існувати відособлено від вартості, від цінності товарів та послуг [18]. Таким чином, прибуток виступає як надлишок над витратами незалежно від того, чи виникає він у результаті співвідношення попиту і пропозиції, чи витрат та кінцевого продукту, чи як підсумок удосконалення методів виробництва, чи внаслідок недоплати за працю робітників.

Думку, що в практичній діяльності бухгалтерів та економістів часто спостерігається ототожнення поняття фінансового результату та прибутку підприємств, обстоює Р. В. Скалюк [19]. Така проблема є несуттєвою, коли під поняттям фінансового результату розуміють прибуток за умов прибуткового ведення господарської діяльності суб'єкта господарювання. Проте, коли поняття «прибуток» вважають ширшим, ніж категорію фінансових результатів, такі факти викликають сумніви щодо їхньої достовірності та відповідності науковим теоріям і методичним положенням бухгалтерського обліку.

Отже, зміст поняття «прибуток» суттєво залежить від мети його визначення. Між економічним та бухгалтерським визначенням прибутку існує певна розбіжність: у бухгалтерському обліку прибуток трактується однозначно, а з економічної точки зору існує велика кількість його концепцій.

Проаналізувавши наведені визначення поняття «прибуток», вважаємо, що прибуток – це та частина доходу, яка залишається після відшкодування з нього всіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства. Прибуток можна вважати показником ефективної діяльності господарюючого суб'єкта.

Але результатом діяльності підприємства може бути і збиток. За визначенням С. В. Мочерного, збитки – кошти, які безповоротно витрачені суб'єктами господарювання [20]. На думку Є. Д. Чацькіса, збитки – це фінансовий результат діяльності підприємств і організацій, що виникає за умови перевищення витрат над доходами [21].

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку трактують поняття «збиток» так: збиток – це зменшення економічних вигод, що за своєю суттю не віднімається від інших витрат [16].

Економічна суть збитків у тому, що будь-який суб'єкт господарювання несе майнові втрати або не отримує доходу (якщо порівнювати доходи та витрати) у звітному періоді. Також збитки можливі у вигляді додаткових витрат та недержаних доходів.

Таким чином, поняття «збиток» можна визначити як фінансовий результат, який виникає у звітному періоді за умови перевищення суми витрат (грошових або матеріальних) над сумою доходів, для отримання яких здійснені ці витрати.

Висновки. Основним показником результативності господарської діяльності є фінансовий результат, значення якого в умовах складної економічної ситуації в країні, обмеженості банківського кредитування суб'єктів господарської діяльності, низького рівня конкурентоспроможності та інноваційного розвитку промислових підприємств важко переоцінити.

У ході дослідження з'ясовано, що серед учених-економістів і досі не існує одностайної думки щодо терміна «фінансові результати». Тому чітке розуміння сутності цієї категорії дасть можливість уникнути багатьох помилок у практичному їх використанні.

На підставі проведеного аналізу, пропонуємо вважати, що фінансові результати – це приріст (чи зменшення) вартості власного капіталу підприємства, який виникає в процесі його підприємницької діяльності за звітний період.

Фінансовий результат роботи підприємства як одна з основних категорій економіки може виступати у двох формах – прибуток або збиток. Прибуток – це та частина доходу, що залишається після відшкодування з нього всіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства.

Категорію «збиток» можна визначити як фінансовий результат, який виникає у звітному періоді за умови перевищення суми витрат (грошових або матеріальних) над сумою доходів, для отримання яких здійснені ці витрати.

Бібліографічні посилання і примітки

1. **Маркс К.** Капітал / К. Маркс, Ф. Енгельс. – М. : Политехиздат, 1965. – Т. 1. – С. 188.
2. **Мазур В. П.** Економічний зміст поняття фінансових результатів сільськогосподарської діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Oif_apk/2011_3/9_Mazur.pdf.

3. **Фецович Т. Р.** Формування фінансових результатів підприємств / Т. Р. Фецович // Вісник Львівської комерційної академії. – 2011. – № 6. – С. 405–410.
4. **Вороніна О. О.** Управління фінансовим результатом промислового підприємства: автореф. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / О.О. Вороніна. – Х., 2009. – 25 с.
5. **Луговой В. А.** Учет капитала, ссуд и финансовых результатов / В. А. Луговой. – М.: АО «ИНКОНСАУДИТ», 1995. – 128 с.
6. **Кондраков Н. П.** Бухгалтерский учет : учеб. пособ. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2002.
7. **Загородній А. Г.** Облік і аудит : термінологічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Г. О. Партин // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ: Сер.: «Економічні науки». – Львів : Центр Європи», 2002. – № 4/2013360. – 671 с.
8. **Соколов Я. В.** Основы теории бухгалтерского учета / Я. В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 496 с.
9. **Пипко В. А.** Настольная книга бухгалтера и аудитора / В. А. Пипко, Л. Н. Булавина. – [5-е вид., доп.]. – М. : Финансы и статистика, 2011. – 592 с.
10. **Мочерний С. В.** Політична економія: навч. посіб. / С. В. Мочерний. – К. : Знання-Прес, 2002. – 687 с.
11. **Бутинець Ф. Ф.** Бухгалтерський облік / Ф. Ф. Бутинець, Л. В. Чижевська, С. Л. Береза. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 672 с.
12. **Ануфриев В. Е.** Учет формирования финансового результата и распределения прибыли организации [Електронний ресурс] / В. Е. Ануфриев. – Режим доступу : <http://www.lawmix.ru/bux/140627>
13. **Борисов А. Б.** Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. – М. : Книжный мир, 2001. – 895 с.
14. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затверджено наказом Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 р. № 73 (зі змін. і доп.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
15. Податковий кодекс України від 7 жовтня 2014 року № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
16. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку / пер. з англ. за ред. С. Ф. Голова. – К. : Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 1998. – 263 с.
17. **Атлас З. В.** Эффективность производства и рентабельность предприятий / З. В. Атлас, В. Я. Ионов. – М. : Мысль, 1977. – 196 с.
18. **Брагинский С. В.** Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления / С. В. Брагинский, Я. А. Певзнер. – М. : Мысль, 1991. – 300 с.
19. **Скалюк Р. В.** Сутність та значення фінансових результатів в системі розвитку господарської діяльності промислових підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/npkntu_e/2010_18_1/21.pdf
20. Економічний енциклопедичний словник : у 2 т. / [С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Ксенко, С. І. Юрій; ред. С. В. Мочерний]. – Львів : Світ, 2005. – Т. 2. – 563 с.
21. **Чацкис Е. Д.** Толковый словарь финансово-бухгалтерских терминов и понятий / Е. Д. Чацкис. – Донецк : Сталкер, 1996. – 320 с.

Надійшла до редколегії 24.11.2014

УДК [339.37:658.821]:005.412

Т. О. Загорна

*Макіївський економіко-гуманітарний інститут***ДІАГНОСТИКА КОНКУРЕНТНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ
ДЛЯ ЦІЛЕЙ СТРУКТУРНОГО АНАЛІЗУ РИНКІВ**

На підставі методу згортки, який має практичне значення в управлінні конкурентними перевагами на рівні підприємств, процесами розвитку споживчого ринку та сегменту роздрібної торгівлі на рівні місцевих органів влади, запропоновано алгоритм виявлення та оцінки положення господарюючого суб'єкта на регіональному товарному ринку.

Ключові слова: конкурентні переваги, товарний ринок, споживчий ринок, метод згортки, роздрібна торгівля.

С использованием метода свертки, который имеет практическое значение в управлении конкурентными преимуществами на уровне предприятий, процессами развития потребительского рынка и сегмента розничной торговли на уровне местных органов власти, предложен алгоритм выявления и оценки доминирующего положения хозяйствующего субъекта на региональном товарном рынке.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, товарный рынок, потребительский рынок, метод свертки, розничная торговля.

The article proposes an algorithm for identifying and assessing the dominant position of the economic entity at the regional commodity market through the implementation of convolution method, which proves its high practical importance in managing the competitive advantages at the enterprise level, the development of the consumer market and retail segment at the level of local governments.

Keywords: competitive advantage, commodity market, consumer market, convolution method, retail trade.

Поступове зниження рівня централізації, відмова від галузевого принципу управління та перетворення регіонів країни в економічно самокеровані території привели до зростання ролі параметричної діагностики, зокрема на товарних ринках. Розвиток товарних та споживчого ринків на принципах конкуренції позитивно впливає на якість життя населення, продовольчу безпеку, конкурентоспроможність вітчизняних товаровиробників, на соціальну та екологічну обстановку. Споживчий ринок та позитивна динаміка його розвитку характеризує економічну стійкість і політичну незалежність національного господарства. Але досягнення стану позитивної конкурентної динаміки не може відбутися саме собою, автоматично. Державна політика регулювання стихійних процесів повинна бути обґрунтованою. Необхідна цілеспрямована планомірна і постійна робота, пов'язана із діагностикою конкурентного розвитку регіональних економічних систем, товарних ринків та макросегментів споживчого ринку. У сучасних економічних дослідженнях певна увага приділяється розробці економіко-математичних методів для моделювання процесів конкурентного розвитку. За діагностичного моделювання конкурентної динаміки виявляють основні чинники формування конкурентних переваг, проводять оцінку конкурентної позиції та конкурентної поведінки, що дозволяє сформувати перелік основних програмно-цілевих заходів щодо нейтралізації цих загроз і визначити напрями конкурентного розвитку галузей та ринків.

Різні аспекти антимонопольного регулювання та управління економікою на сучасному етапі представлені в роботах Л. І. Абалкіна, Г. В. Атамчука, Н. Б. Малахової, Р. А. Фатхутдінова, Г. В. Філюк, А. А. Френкеля [5; 6]. Питанням модельних

підходів дослідження конкуренції відводять особливе місце в економічній науці. За ключовими напрямками, як правило, вони охоплюють коло завдань, які мають маркетингову спрямованість: оцінка конкурентоспроможності підприємства і товару, аналіз ринкових позицій в умовах конкуренції, моделювання товарної політики. Питання цього плану отримали достатньо широкий розгляд у працях Г. Л. Азоева, Г. Л. Багієва, О. П. Градова, Ю. Б. Іванова, І. Л. Решетникової, Х. Хершгена, Т. Шахдінарова [3]. Методологічні та практичні питання оцінки проблематики економічного розвитку товарного і споживчого ринків на рівні регіону досліджувалися в працях вітчизняних і зарубіжних вчених: О. М. Азарян, В. В. Апопія, Т. С. Максимової, В. А. Павлової, О. Д. Шеремета, Є. Г. Ясіна [2]. Але і досі не сформовано комплексного підходу з питань діагностичного забезпечення конкурентної поведінки підприємств з урахуванням результатів структурного аналізу ринку.

Проблеми математичної діагностики конкурентного розвитку споживчого сектору та його макросегментів як сектору, що підсумовує і формує потенціал макроекономічної системи на території регіону, залишаються маловивченими, а процеси конкурентної динаміки споживчого ринку та його окремих сегментів не контролюють на регіональному рівні через відсутність відповідного методичного та інструментального апарату [1, с. 14–15]. Це зумовлює необхідність наукового пошуку і розробки комплексних підходів до діагностики конкурентного стану підприємств з урахуванням характеру домінування учасників ринку. Застосування таких інструментів як оцінка, аналіз і прогноз конкурентної динаміки дозволить усунути протиріччя в темпах і характеристиках розвитку товарного і споживчого ринків на регіональному рівні.

Метою дослідження є за допомогою багатокритеріальної моделі кластерної оптимізації виявлення домінувального становища підприємства на регіональному товарному ринку розробити етапи діагностики конкурентного середовища і на цій підставі сформувати ієрархію факторів оцінки конкурентної поведінки на ринку роздрібних посередників.

Багатокритеріальна модель кластерної оптимізації виявлення домінувального положення господарюючого суб'єкта на регіональному товарному ринку є елементом діагностики конкурентного середовища внаслідок застосування теорії ієрархічних систем. Завдання зводиться до того, щоб виявити у формалізованому вигляді можливість зловживання своїм положенням конкретного господарюючого суб'єкта на заданому регіональному товарному ринку і визначити необхідність застосування антимонопольним органом заходів щодо нього.

Для цього необхідно віднести ринок до одного з типів з погляду конкурентних можливостей; віднести господарюючий суб'єкт до одного з суб'єктних класів; оцінити можливість зміни належності як ринку, так і господарюючого суб'єкта до відповідного типу і класу в динаміці; побудувати функцію ухвалення рішення щодо можливості зловживання домінуючим положенням; оцінити значення інтегрального показника відповідно до побудованої функції. Спираючись на результати досліджень проблеми діагностичного забезпечення сталого розвитку систем мезорівня [7, с. 18–20], ставимо за мету розробити авторський підхід до аналізу вектора конкурентної поведінки учасників споживчого ринку, а саме операторів ринку роздрібних посередників.

Алгоритм модельного виявлення домінувального положення господарюючого суб'єкта на регіональному товарному ринку представлено на рис. 1.

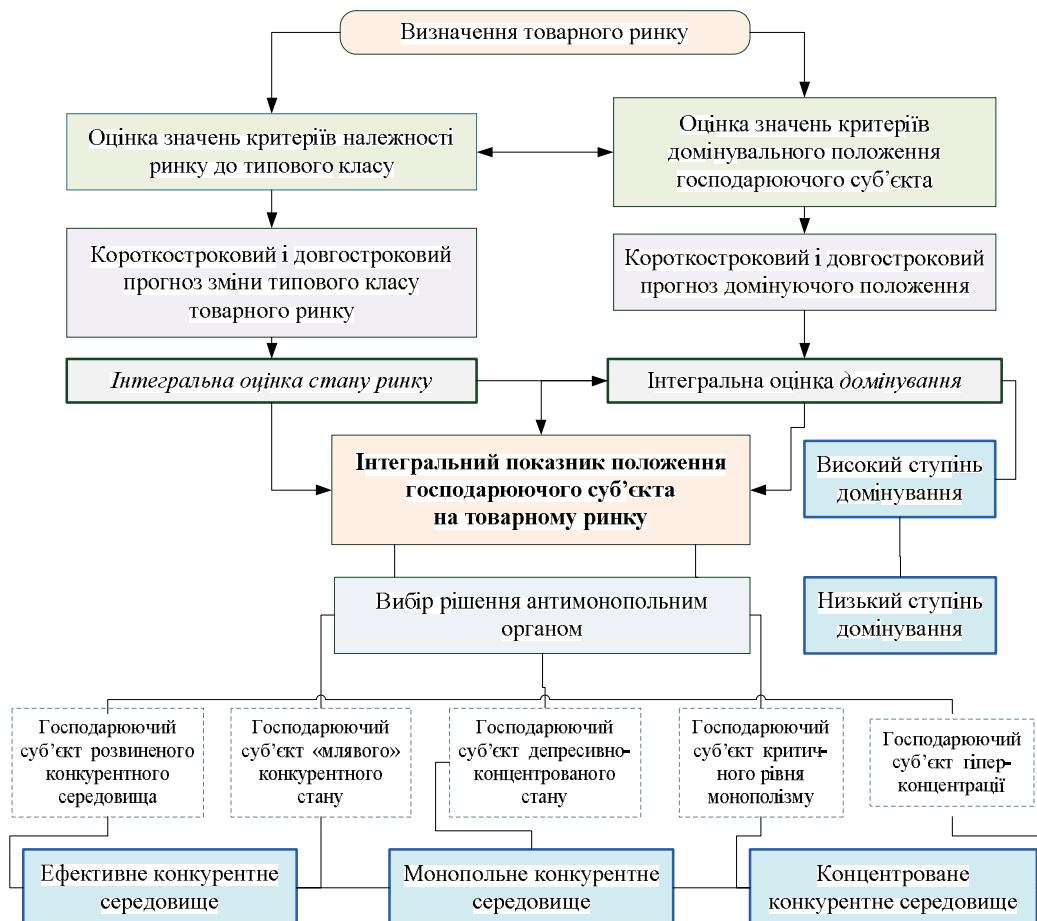


Рис. 1. Алгоритм виявлення домінувального положення господарюючого суб'єкта на регіональному товарному ринку
(джерело: авторська розробка на підставі [7, с. 19–22])

Оцінювання домінуючих позиції підприємства на ринку здійснено поетапно: з безлічі товарних ринків R виділимо чотири типи $R_i \subset R$ $i=1..4$: досконала конкуренція (ДК), монополістична конкуренція (МК), олігополія (О), монополія (М). Потрібно ухвалити рішення про належність ринку r до якого-небудь типу R_i . Для віднесення досліджуваного ринку до одного з типів сформульовано множину критеріїв $X: \{x_i\}$, сформованих у вигляді ієрархічної структури.

Множина критеріїв X включає підмножину групових критеріїв $\bar{X}: \{\bar{x}_i\}$, що підлягають оцінці, і підмножину інтегральних критеріїв $\tilde{X}: \{\tilde{x}_i\}$, $X = \bar{X} \cup \tilde{X}$.

Значення вагових коефіцієнтів визначають експертним шляхом, вони можуть коректуватися з накопиченням додаткової інформації про класифікацію ринкових структур. Значення інтегральних критеріїв розраховують як лінійну згортку значень групових та інтегральних критеріїв x_j , розташованих на наступному рівні ієрархії і для яких інтегральний критерій $\tilde{x}_i$ є «батьком»: $\tilde{x}_i = \sum x_j \lambda_j$. Значення групових критеріїв є вхідною інформацією для описуваної моделі і підлягають безпосередній оцінці. Для кожного з групових критеріїв сформовано порядкову шкалу. Особливістю порядкових шкал є їхня здатність урахувати

як кількісні, так і якісні характеристики цих процесів. Через різномірність індивідуальних критеріїв проведено нормалізацію їхніх значень за допомогою функції ймовірнісного розподілу приналежності досліджуваного ринку до кожного з класових типів:

$$P_j : \{p_{ij}, i=1...3\} \quad \sum p_{ij} = 1, \quad (1)$$

де p_{ij} – вірогідність віднесення досліджуваного ринку до i -го типу за аналізованим критерієм під час отримання j -тої оцінки на порядковій шкалі критерію.

З урахуванням сформованої множини критеріїв класифікацію поточного стану досліджуваного ринку здійснюють так [7, с. 20–22]:

1. Проводять оцінку ринку за всіма груповими критеріями на підставі відповідних порядкових шкал.

2. Розраховують ймовірнісні показники приналежності ринку до кожного з типів: P_{EK} , P_M , P_K за допомогою лінійної згортки відповідних значень вірогідності і вагових коефіцієнтів для всієї ієрархії критеріїв.

3. Визначають тип, що має найбільший ймовірнісний показник P_{nom} :

$$P_{nom} = \max \{P_{EK}, P_M, P_K\}, \quad (2)$$

де P_{EK} , P_M , P_K – вірогідність віднесення ринку до відповідного класового типу в поточному періоді.

Для отримання більш об'єктивної картини стану ринку досліджують тенденції його розвитку в ретроспективному періоді і складають прогноз можливості його кількісно-якісної видозміни, переходу з одного типу до іншого в короткостроковій і довгостроковій перспективі на підставі інформаційного моделювання і методів експертного прогнозування. Спочатку необхідно оцінити прогнозований стан ринку за всіма критеріями і знайти ймовірнісні оцінки переходу ринку до іншого класового типу в короткостроковому і довгостроковому періоді:

$$P_{k-стр}^{рин} = \max \{P_{EKk-стр}, P_{Mk-стр}, P_{Kk-стр}\}, \quad (3)$$

$$P_{d-стр}^{рин} = \max \{P_{EKd-стр}, P_{Md-стр}, P_{Kd-стр}\}; \quad (4)$$

де $P_{KK k-стр} \dots P_{M d-стр}$ – ймовірнісні оцінки переходу ринку до кожного з типів у короткостроковому і довгостроковому періодах.

Отримані результати дозволяють сформулювати інтегральну модель оцінки потенційної можливості зловживання домінувальним положенням на досліджуваному ринку. Для відображення отриманих ймовірнісних оцінок розрахунків здійснюють за бальною шкалою $P_{рин} > Q_{рин}$ відповідно до табл. 1.

Таблиця 1

Відображення ймовірнісних оцінок належності ринку до певного типу за бальною шкалою

Бальне значення $Q_{рин}$, що відповідає типу ринку		
Ефективна конкуренція (ЕК) $P_{max}^{рин} = P_{EK}$	Монополістична конкуренція (М) $P_{max}^{рин} = P_M$	Концентрація (К) $P_{max}^{рин} = P_K$
1	5	10

Потрібно звернути увагу на той факт, що в процесі дослідження застосовуватиметься лише десятибальна шкала оцінок. Вибір пояснюється точкою зору автора, що така розмірність шкали є найбільш поширеною і оптимальною за своїм розмахом.

Модифікована формула інтегральної оцінки стану споживчого ринку має вигляд:

$$Q_{КСР} = \frac{Q_{пот}^{рин} \cdot \xi_{пот} + Q_{к-стр}^{рин} \cdot \xi_{к-стр} + Q_{д-стр}^{рин} \cdot \xi_{д-стр}}{\Delta \cdot (\xi_{пот} + \xi_{к-стр} + \xi_{д-стр})}, \quad (5)$$

де $Q_{КСР}$ – інтегральна оцінка динаміки змін конкурентного стану споживчого ринку;

$Q_{пот}^{рин}$, $Q_{к-стр}^{рин}$, $Q_{д-стр}^{рин}$ – відображення ймовірнісних оцінок $P_{пот}^{рин}$, $P_{к-стр}^{рин}$, $P_{д-стр}^{рин}$;

$\xi_{пот}$, $\xi_{к-стр}$, $\xi_{д-стр}$ – коефіцієнти, що виражають зниження ступеня впевненості відповідно в короткостроковому й довгостроковому прогнозі становно оцінки поточного стану споживчого ринку внаслідок зростання невизначеності (експертним шляхом ухвалюємо $\xi_{пот} = 1$, $\xi_{к-стр} = 1/2$, $\xi_{д-стр} = 1/4$); $\Delta = 10$ – розмах використовуваної бальної шкали.

Значення показника $Q_{КСР}$ можуть бути в межах від 0 до 1, більшому значенню показника відповідає вищий ризик потенційного зловживання домінувальним положенням на ринку.

На першому етапі ми проаналізуємо ринкове середовище, у якому діє господарюючий суб'єкт. На другому етапі здійснюємо аналіз діяльності самого господарюючого суб'єкта, застосовуючи той самий підхід, що і на першому етапі. Наостанок, формуємо єдину інтегральну оцінку зловживання своїм домінувальним положенням конкретного господарюючого суб'єкта на товарному ринку.

Далі визначимо найбільш вірогідне поточне положення господарюючого суб'єкта на ринку (домінувальне (D) або недомінувальне (HD)). Для цього оцінюємо положення господарюючого суб'єкта за всіма груповими критеріями на підставі відповідних порядкових шкал; розраховуємо ймовірнісні показники: P_D , P_{HD} за допомогою лінійної згортки відповідних значень вірогідності і вагових коефіцієнтів критеріїв для всієї ієрархії критеріїв; визначаємо найбільш вірогідне поточне положення господарюючого суб'єкта:

$$P_{пот}^{zc} = \max\{P_D, P_{HD}\}, \quad (6)$$

де P_D – вірогідність визнання положення господарюючого суб'єкта $P_{пот}^{zc}$ домінувальним;

P_{HD} – вірогідність визнання положення господарюючого суб'єкта недомінувальним.

Для прогнозування значень чисельних критеріїв, таких як частка ринку, використовуємо регресійне рівняння на основі ретроспективного аналізу стану ринку за період 2–3 роки. Рівняння регресії базується на статистичному масиві даних за досліджуваний період і має вигляд $y = f(t)$, відображає динаміку аналізованого показника. Регресію представлено одним із рівнянь $y = at + b$, $y = at^2 + bt + c$, $y = ae^{bt}$ і т. д.

Ймовірнісні оцінки зміни положення господарюючого суб'єкта в короткостроковому і довгостроковому періодах визначаються так:

$$P_{к-стр}^{zc} = \max\{P_{Dк-стр}, P_{HDк-стр}\}, \quad (7)$$

$$P_{д-стр}^{zc} = \max\{P_{Dд-стр}, P_{HDд-стр}\}; \quad (8)$$

де $P_{Д\text{-}к\text{-}стр} \dots P_{НД\text{-}д\text{-}стр}$ – імовірнісні оцінки отримання господарюючим суб'єктом відповідного положення в короткостроковій і довгостроковій перспективі.

Отримані результати дозволяють сформулювати інтегральну оцінку потенційної можливості зловживання домінувальним положенням господарюючого суб'єкта на ринку в динаміці. Для цього знайдемо відображення отриманих імовірнісних оцінок на бальній шкалі $P_{зс} > Q_{зс}$, де бальне значення $Q_{зс}$ визначають за шкалою (табл. 2).

Таблиця 2

Відображення ймовірнісних оцінок домінувального положення за бальною шкалою

Бальне значення $Q_{зс}$ що відповідає положенню господарюючого суб'єкта	
Домінувальне ($Q_{Д}^{зс}$) $P_{\max}^{зс} = P_{Д}$	Недомінувальне ($Q_{НД}^{зс}$) $P_{\max}^{зс} = P_{НД}$
10	1

Необхідно відзначити, що, з одного боку, потрібно об'єктивно врахувати багатокритеріальність реального положення господарюючого суб'єкта, а з іншого, чітке бінарне розділення домінувального і недомінувального положення господарюючого суб'єкта на ринку, що визначене чинним законодавством. Тому бальне значення $Q_{зс}$, яке відповідає реальному положенню господарюючого суб'єкта, визначимо з урахуванням його можливої належності до обох класів за формулою:

$$Q^{зс} = P_{Д} \cdot Q_{Д}^{зс} + P_{НД} \cdot Q_{НД}^{зс}, \quad (9)$$

де $Q_{Д}^{зс}$ і $Q_{НД}^{зс}$ – бальні значення $Q_{зс}$, що відповідають домінувальному та недомінувальному положенню господарюючого суб'єкта (визначають відповідно до табл. 2).

Інтегральну оцінку потенційної можливості зловживання господарюючим суб'єктом своїм домінувальним положенням визначимо за формулою:

$$Q_{ДПС} = \frac{Q_{пот}^{зс} \cdot \xi_{пот} + Q_{к-стр}^{зс} \cdot \xi_{к-стр} + Q_{д-стр}^{зс} \cdot \xi_{д-стр}}{\Delta \cdot (\xi_{пот} + \xi_{к-стр} + \xi_{д-стр})}, \quad (10)$$

де $Q_{ДПС}$ – динаміка змін домінувальних позицій господарюючих суб'єктів;

$Q_{пот}^{зс}$, $Q_{к-стр}^{зс}$, $Q_{д-стр}^{зс}$ – реальні відображення ймовірнісних оцінок $P_{пот}^{зс}$, $P_{к-стр}^{зс}$, $P_{д-стр}^{зс}$; $\xi_{пот}$, $\xi_{к-стр}$, $\xi_{д-стр}$ – коефіцієнти, що виражають зниження ступеня впевненості відповідно в короткостроковому й довгостроковому прогнозі стосовно оцінки поточного стану внаслідок зростання невизначеності (експертним шляхом ухвалюємо $\xi_{пот} = 1$, $\xi_{к-стр} = 1/2$, $\xi_{д-стр} = 1/4$); $\Delta = 10$ – розмах використовуваної бальної шкали.

Комплексний розгляд інтегральних показників $Q_{КСР}$ і $Q_{ДПС}$ дозволяє проаналізувати можливість та ступінь зловживання своїм домінувальним положенням конкретного господарюючого суб'єкта $Q_{СД}$ на товарному ринку:

$$Q_{СД} = \min \{Q_{КСР}, Q_{ДПС}\}, \quad (11)$$

де $Q_{СД}$ – комплексна оцінка можливості зловживання господарюючим суб'єктом власним домінувальним положенням на ринку.

Можливість зловживання домінувальним положенням тим вище, чим менш конкурентним є товарний ринок і чим стійкішим є домінувальне положення господарюючого

суб'єкта. За результатами модельного дослідження антимонопольний орган ухвалює диференційовану систему заходів відповідно до інтерпретації отриманого інтегрального показника (табл. 3).

Таблиця 3

**Характеристика інтегрального показника оцінки конкурентного середовища
споживчого ринку**

Значення коефіцієнта	Інтерпретація
$0 < Q_{CD} < 0,2$	Господарюючий суб'єкт ефективного конкурентного середовища
$0,2 < Q_{CD} < 0,4$	Господарюючий суб'єкт «статичного» конкурентного стану
$0,4 < Q_{CD} < 0,6$	Господарюючий суб'єкт природно-монопольного стану
$0,6 < Q_{CD} < 0,8$	Господарюючий суб'єкт критичного рівня монополізму
$0,8 < Q_{CD} < 1$	Господарюючий суб'єкт гіперконцентрації

Модель дозволяє провести аналіз і спрогнозувати стан регіонального споживчого ринку в цілому та окремих господарюючих суб'єктів на ньому, отримати числову оцінку потенційної або реальної можливості зловживання домінуючим положенням. Отриманий інтегральний показник є об'єктивною характеристикою, яка може бути покладена в основу ухвалення управлінського рішення антимонопольним органом про характер своїх дій щодо різних господарюючих суб'єктів, які діють на регіональному товарному ринку, що є невід'ємною частиною споживчого ринку та системи роздрібної торгівлі регіону.

Використовуючи результати запропонованої моделі, сформуємо авторську систему чинників, які справляють суттєвий вплив на динаміку конкурентної поведінки учасників ринку роздрібних посередників. Складно заперечувати специфіку конкуренції на ринку торговельних посередників, її багатшарову факторну структуру і значну динаміку в порівнянні з конкуренцією виробничих підприємств. У межах чинного аксіоматичного ядра теорії конкуренції відсутня методологія вивчення конкурентної поведінки суб'єктів ринку роздрібних посередників. А тим часом саме конкурентна поведінка та структура ринку, характер конкурентних рішень і дій викликають істотні зміни в конкурентних позиціях учасників. Останнє, у свою чергу, обумовлює *динаміку конкуренції*, її векторний і циклічний характер, можливість ухвалювати стратегічні рішення на підставі результатів діагностики конкуренції в галузі. Конкурентна поведінка в роздрібній торгівлі визначається, на нашу думку, значенням і взаємодією таких факторів конкуренції, як вид, форма і тип конкурентних відносин, умови домінування та характеристики конкурентного середовища, зміст яких було розглянуто в роботі [4, с. 245–252].

Складність поведінки роздрібних посередників у конкурентній боротьбі ставить галузеву науку перед серйозною емпіричною проблемою. Ситуація ускладнюється й тим, що теоретична проблема аналізу конкурентних відносин підприємств і організацій у нашій країні практично не досліджувалася. Для аналізу рівня конкурентної боротьби в умовах ринку роздрібних посередників необхідна методологія, яка дозволяє успішно діяти в умовах слабко структурованої проблеми. Ця методологія повинна забезпечувати синтезування впливу критеріїв, які мають якісно різні значення – вона повинна враховувати нові властивості, отримані в результаті синергетичного ефекту від взаємодії цих критеріїв. Варто зважати на те, що розв'язок такої складної проблеми, як визначення і діагностика характеристик конкурентної поведінки на ринку роздрібних посередників, не може бути успішно здійснено шляхом виділення окремих її складових та

елементів, їх розв'язання і агрегування отриманих результатів, тому що в цьому випадку можливе виникнення ситуацій на зразок «парадокс Ерроу» [8, с. 128].

Для дослідження характеристик конкурентної поведінки в роздрібній торгівлі нами було використано метод аналізу ієрархій (MAI) [9, с. 44].

Ієрархічне уявлення характеристик конкурентної поведінки на регіональному ринку та в зоні обслуговування роздрібних посередників з урахуванням запропонованих релевантних критеріїв [10] зображено на рис. 2.

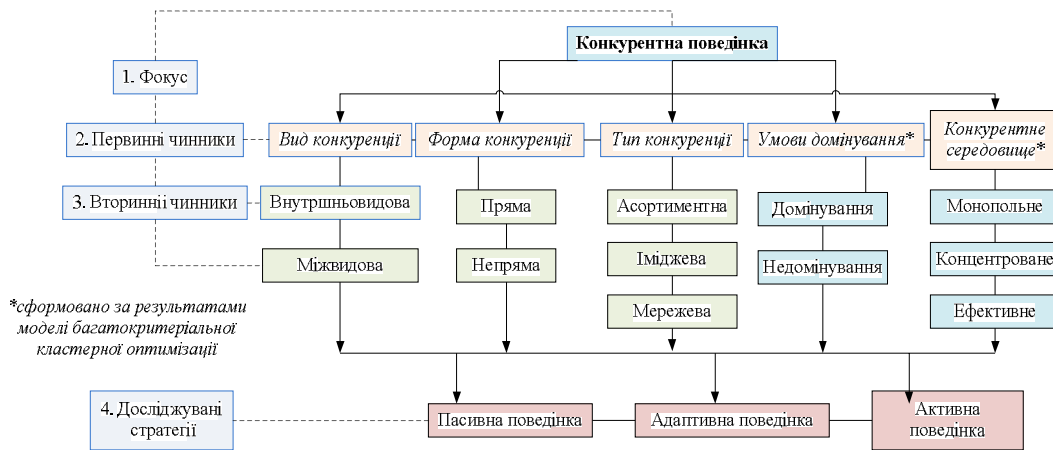


Рис. 2. Ієрархія впливу факторів на стратегію конкурентної поведінки в роздрібній торгівлі (джерело: авторська розробка)

Таким чином, характеристики і параметри конкурентної поведінки на ринку торговельних посередників між роздрібними підприємствами та організаціями визначаються, на нашу думку, значенням і взаємодією таких факторів конкуренції, як вид, форма і тип конкурентних відносин, умови домінування учасників та конкурентне середовище. Це, у свою чергу, припускає наявність синергетичного ефекту від їхньої взаємодії. Становище ускладнюється ще й тим, що характер конкурентної поведінки в роздрібній торгівлі має динаміку, тому що значення факторів, які його визначають, і їхнє співвідношення не постійні в часі. Це, певним чином узгоджує категорії в ланцюжку «конкуренція – конкурентна поведінка – конкурентна позиція – конкурентна динаміка» і вимагає кардинального перегляду методів оцінки конкурентоспроможності мережних і локальних операторів. З урахуванням цього розроблено методологію діагностики конкурентного стану підприємств на ринку роздрібних посередників, що ґрунтується на системному підході методу аналізу ієрархій.

Висновки. Запропонований підхід базується на результатах розробки багатокритеріальної кластерної оптимізації, побудові ієрархічної структуризації конкурентної поведінки на ринку з урахуванням виділених нами релевантних критеріїв. У подальшому ця методологія передбачає розробку дослідницьких сценаріїв стосовно регіональних і локальних ринків, зон обслуговування роздрібних посередників, виявлення факторів конкуренції, їх узгодження й ієрархічний синтез отриманих даних. Отримані дані щодо характеру конкурентної поведінки і рівня конкурентної боротьби потрібно враховувати роздрібним посередникам для розробки раціональних конкурентних стратегій з метою досягнення або збереження високої конкурентоспроможності у довгостроковій перспективі.

Бібліографічні посилання і примітки

1. **Авдашева С. Б.** Теория организации отраслевых рынков : учебник / С. Б. Авдашева, Н. М. Розанова. – М. : Магистр, 1998. – 320 с.
2. **Азарян Е. М.** Динамический подход в изучении параметров конкурентного процесса: сущность, уровни, оценка / Е. М. Азарян, Т. О. Загорная // Стратегічне управління національним економічним розвитком : колективна монографія : в 2 т. / під заг. ред. О. В. Кендюхова. – Донецьк, 2013. – Т. 1. – С. 70–85.
3. **Багиев Г. Л.** Стратегии развития инструментов коммерции : монография / Г. Л. Багиев. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 459 с.
4. **Загорная Т. О.** Динамическая компонента в методологии управления конкурентоспособностью предприятия / Т. О. Загорная // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : зб. наук. праць. – Маріуполь : ДВНЗ «ПДТУ», 2012. – Вип. 1, т. 1. – С. 245–252.
5. **Малахова Н. Б.** Естественные монополии: сущность и институциональные механизмы государственного регулирования / Н. Б. Малахова. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2006. – 344 с.
6. **Філюк Г.** Природна монополія: теоретичний аспект / Г. Філюк // Вісник КДТЕУ. – 2000. – № 4. – С. 145–153.
7. **Гонова О. В.** Экономико-математическое моделирование выявления доминирующего положения хозяйствующего субъекта на товарном рынке региона / О. В. Гонова // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. – 2011. – № 3 (27). – С. 18–23.
8. **Kenneth J. Arrow** Risk Perception in Psychology and Economics / Arrow J. Kenneth. – Economic Inquiry. – 1982. – Vol. 20, № 1. – P. 1–9.
9. **Saaty Thomas L.** Relative Measurement and its Generalization in Decision Making: Why Pairwise Comparisons are Central in Mathematics for the Measurement of Intangible Factors / Thomas L. Saaty // The Analytic Hierarchy : Network Process. RACSAM (Review of the Royal Spanish Academy of Sciences, Series A, Mathematics). – 2008. – Vol. 102, № 2. – P. 251–318.
10. **Zagornaya T. O.** Structural analysis of the factors of retailers competition behavior in the market [Електронний ресурс] / Т. О. Zagornaya // World Applied Sciences Journal (WASJ). – 2013. – Issue 27 (Education, Law, Economics, Language and Communication), 13. – Режим доступу: [http://www.idosi.org/wasj/wasj27\(elelc\)13/115.pdf](http://www.idosi.org/wasj/wasj27(elelc)13/115.pdf)

Надійшла до редколегії 18.10.2014

УДК 338.012

С. В. Іванов, І. Л. Окуневич

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ І ОЦІНКИ МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто основні підходи до економічної сутності маркетингового потенціалу підприємства. Виявлені чинники, що впливають у сучасних умовах господарювання на формування маркетингового потенціалу будівельного підприємства. Запропоновано критерії оцінки маркетингового потенціалу будівельного підприємства.

Ключові слова: маркетинговий потенціал, будівництво, зовнішнє маркетингове середовище, маркетингові ресурси, цінність товару.

Рассмотрены основные подходы к определению экономической сущности маркетингового потенциала предприятия. Выявлены факторы влияния на формирование маркетингового потенциала строительного предприятия в современных условиях хозяйствования. Предложены критерии оценки маркетингового потенциала строительного предприятия.

Ключевые слова: маркетинговый потенциал, строительство, внешняя маркетинговая среда, маркетинговые ресурсы, ценность товара.

The work considers the main approaches to the definition of economic essence of marketing capacity of the enterprise. Factors of influence on the formation of marketing capacity of the construction enterprise in the contemporary conditions of economic management are revealed. The paper suggests the evaluation criteria for marketing capacity of the construction enterprise.

Keywords: marketing potential, construction, external marketing environment, marketing resources, goods' value.

Будівельні підприємства функціонують в умовах жорсткої конкуренції на будівельному ринку, прискореного інноваційного розвитку та організаційних трансформацій.

Для швидкої адаптації до сучасних вимог будівельного ринку підприємство повинно враховувати причинно-наслідкові взаємозв'язки факторів внутрішніх підсистем і зовнішнього середовища.

Можливість та ефективність пристосування будівельних підприємств до змін середовища їх функціонування залежать від сформованого ними потенціалу, зокрема маркетингового. Ефективний маркетинг передбачає постійний моніторинг ринкового простору і конкурентів, забезпечує формування асортименту товарів та послуг з урахуванням попиту споживачів і оптимізацію фінансово-господарської діяльності, сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємств. Але більшість власників будівельних підприємств до сьогодні не усвідомлює значущості маркетингу, не розуміє його важливості або не має навичок практичного застосування маркетингового інструментарію. З огляду на це постає необхідність формування ефективного маркетингового потенціалу таких підприємств і виявлення основних чинників, що відчутно впливають на процес.

Теоретичні та методичні аспекти ресурсозабезпечення, маркетингового потенціалу, якості ресурсів досліджено такими вченими, як Р. В. Мажинський,

Є. В. Попов, Ю. С. Єчина, О. А. Олексюк, Є. С. Рольбіна, С. І. Чимшит, О. У. Юлдашева та ін. Водночас потрібно зазначити, що проблемам формування і оцінки маркетингового потенціалу підприємств будівельної галуззі приділено вкрай мало уваги.

Метою статті є дослідження особливостей формування маркетингового потенціалу підприємствами будівельної галуззі в умовах динамічних змін ринкового середовища та визначення критеріїв оцінки маркетингового потенціалу будівельних підприємств.

Поняття «маркетинговий потенціал» є одним з найбільш неоднозначно трактованим в економічній науці. Наведемо декілька наукових підходів до визначення економічної сутності поняття «маркетинговий потенціал підприємства» та їхні недоліки, що й узагальнимо в табл. 1.

Критичний аналіз чинних підходів щодо визначення сутності маркетингового потенціалу дозволив сформулювати власне бачення, яке, на нашу думку, усуває виявлені недоліки.

Тому вважаємо, що маркетинговий потенціал – складова потенціалу підприємства, і визначаємо як можливість застосування сукупності прийомів, моделей, алгоритмів, методів постановки маркетингової діяльності підприємства для підвищення його конкурентоспроможності та досягнення поставлених корпоративних цілей через встановлення, формування та найповніше задоволення потреб споживачів шляхом виявлення і реалізації невикористаних можливостей маркетингового міксу з урахуванням фінансового стану підприємства та ринкових умов, що склалися на певний часовий відрізок.

Водночас у маркетинговому потенціалі потрібно найбільш повно враховувати фінансові можливості підприємства, оцінювати елементи макро- та мікросередовища, кваліфікацію персоналу, динаміку та стан розвитку ринку, ефективність використання маркетингового інструментарію підприємством тощо.

Потужний маркетинговий потенціал будівельних підприємств сприяє підвищенню конкурентоздатності цих підприємств, що дає змогу розширити сегмент (частку) ринку та зміцнити свої ринкові позиції.

Формування маркетингового потенціалу відбувається під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів. Їх сукупність можна назвати маркетинговим середовищем, оскільки на сучасному етапі будь-яке підприємство, прагнучи вистояти в конкурентній боротьбі й перебувати серед прибуткових, є учасником ринкових відносин (рис. 1).

Формування маркетингового потенціалу будівельних підприємств має особливості, зумовлені специфікою, по-перше, будівельного виробництва (тривалість виробничого циклу, вплив кліматичних і погодних умов, залежність від місцевих умов, пересувний характер ведення робіт, необхідність освоєння новостворених виробничих потужностей); по-друге, продукції будівництва (нерухома й територіально закріплена, має великі розміри, асортимент і номенклатура різноманітні, багатодетальна й складна, матеріаломістка й має велику вагу, має індивідуальний характер, капіталомістка, має великий термін служби); по-третє, відносин підрядника і замовника (велика кількість учасників процесу, ступінь освоєння забудовуваної території, необхідність комплексної забудови, індивідуальні договірні ціни на підставі кошторисів) і, по-четверте, логістики.

Таблиця 1

Наукові підходи до визначення поняття «маркетинговий потенціал підприємства»

Вчені	Визначення поняття	Недоліки підходу
О. А. Олексюк [9]	Сукупність внутрішніх можливостей та зовнішніх шансів задовольняти потреби споживачів та отримувати на цій підставі максимальні економічні вигоди. Цим поняттям визначають здатність (можливості) підприємства ефективно виявляти, формувати та найповніше задовольняти потреби споживачів	Визначення є вузьким, бо не враховує такі чинники, як стан економіки та підприємства, життєвий цикл товару, кредитна заборгованість підприємства, кількість конкурентів на ринку та їхня стратегія тощо
Е. В. Попов, Ю. П. Аніскін, Н. К. Моїсєєва [8; 10]	Максимально можлива спроможність господарського суб'єкта застосовувати всі передові напрацювання в галузі маркетингової діяльності	Відсутнє поєднання визначення маркетингового потенціалу з фінансовими показниками та макро- і мікросередовищем підприємства
В. М. Божко [3]	Міра готовності, спроможності підприємства, його маркетингової служби своєчасно та якісно здійснювати маркетингові функції, розв'язувати окреслені задачі, а також ступінь відповідності цього стану маркетингової служби тому стану, який необхідний для розв'язання поставлених задач	Відсутнє поєднання поняття маркетингу з поняттям фінансів на підприємстві. Не враховано вплив ризиків на діяльність підприємства
Р. В. Мажинський [7]	Сукупний потенціал маркетингових ресурсів і маркетингових зусиль підприємства, ефективне використання якого забезпечить досягнення корпоративних цілей	Не охоплює таких чинників, як фінансова спроможність підприємства, можливість залучення додаткових коштів та стану ринку, на якому функціонує підприємство
І. З. Должанський, Т. О. Загорна, О. О. Удалих, І. М. Герасименко, В. М. Ращупкіна [12]	Маркетинговий потенціал підприємства визначає рівень взаємодії економічного потенціалу підприємства з потенціалом ринку	Не зазначено, про які саме рівні впливу йдеться
С. І. Чимшит [13]	Здатність підприємства залучати споживача до споживання своєї продукції	Увагу сконцентровано на одній лише складовій маркетингової діяльності – товароруху
Л. В. Балабанова [1]	Комплекс маркетингових можливостей, ресурсів та інструментів, що визначають спроможність підприємства до ефективної реалізації маркетингових відносин за рахунок досягнення найвищого якісного рівня таких його складових, як раціональність цільового фокусування, конкурентна сила комплексу маркетингу, соціальна компетентність, маркетингова стратегічна чутливість, якість менеджменту маркетингу взаємодії	Поняття не розглянуто з такої точки зору, як часові зміни та застосування інноваційних ресурсів підприємством

Загальну концепцію формування маркетингового потенціалу будівельного підприємства може бути представлено так.

Наприклад, на ринку існує реальний попит на конкретний товар із заданими

характеристиками (нехай це буде житло). Завдання маркетингової служби будівельного підприємства «стати» на шляху основного товарного потоку (рис. 2) на ринку (1), який становить деяку усвідомлену потребу, для задоволення якої потрібен реальний товар (квартира, будинок). Це по суті, перспективний реальний товарний потік, який створює реальний грошовий потік, реальний дохід для учасників ринку [13].



Рис. 1. Структура маркетингових ресурсів і можливостей, які визначають маркетинговий потенціал будівельного підприємства
(джерело: авторська розробка)

Проте перетворення цього потоку потреб у товар → дохід → прибуток не є головним завданням підприємства, оскільки належить до категорії поточних. Це буде лише поточний дохід, короткостроковий потенціал. На ринку також існує безліч інших потоків потреб (2), котрі або до кінця не сформовані, або мають дещо інші характеристики, або за тими чи іншими параметрами не відповідають потоку (1). Ці потоки мають деяку направленість, проте вони в короткостроковому проміжку часу не можуть бути прийняті, з ними потрібно додатково працювати.

Крім цього, на будівельному ринку існує безліч хаотичних, різнонаправлених потоків, які ще не є потоком «потреби». Швидше за все це лише потреба у вигляді мрії споживача (замовника), а в більшості випадків неусвідомлена потреба. Зрозуміло, що таких потоків безліч і працювати з кожним окремо неможливо, тому

необхідно в цій множині виявити кілька схожих, більш-менш рівноспрямованих потоків, і після цього намагатися звести їх до спільного знаменника. Вирішити ці завдання покликана маркетингова функція підприємства і від успішного їх виконання залежить маркетинговий потенціал підприємства в усіх його проекціях: поточний, перспективний, стратегічний.

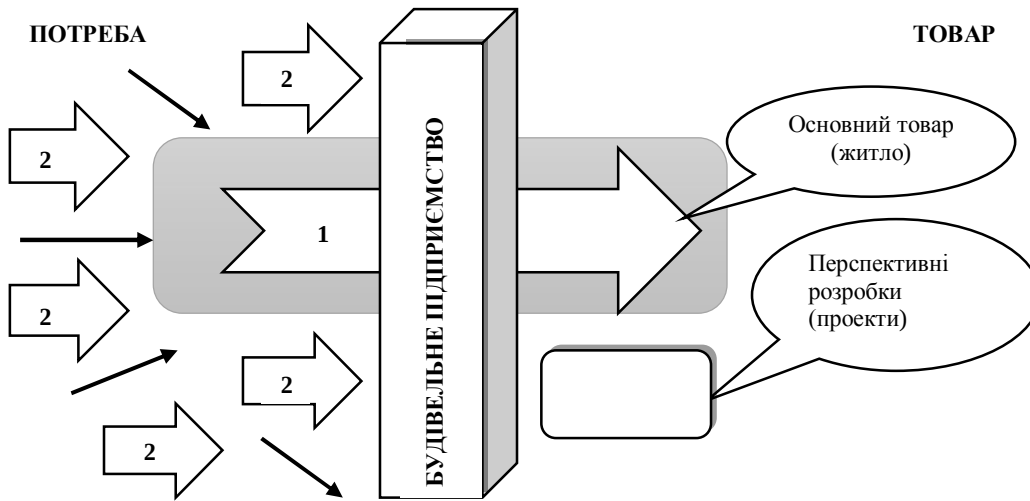


Рис. 2. Загальна концепція формування маркетингового потенціалу будівельного підприємства

Аналіз сукупного маркетингового потенціалу необхідний для визначення, чого підприємство може досягти в майбутньому. У науковій літературі існує кілька підходів до оцінки маркетингового потенціалу підприємства. Розглянемо основні з них (табл. 2).

За експрес-оцінки маркетингового потенціалу організації (розробники С. В. Безфамільна і А. А. Рожков) використовують такі критерії оцінки, як масштаб ринку, конкуренція, обсяг продажів, витрати на рекламу, портфель замовлень тощо [4]. Описаний метод найбільш ефективний за експрес-аналізу стану маркетингової діяльності підприємства та для подальшого порівняння її рівня з іншими підприємствами.

Основною метою досліджень російського економіста Є. В. Попова є введення економічної категорії «маркетинговий потенціал» в науковий обіг і наповнення її певною функційною основою з метою подальшого практичного застосування. Автор визначає маркетинговий потенціал як суму методичних, матеріальних, людських та інформаційних ресурсів, що забезпечують маркетингову діяльність, і виділяє кілька рівнів визначення потенціалу. У свою чергу, числова оцінка перерахованих потенціалів на кожному рівні дозволить виконати оцінку маркетингового потенціалу всієї компанії або групи компаній [10]. Поділ маркетингового потенціалу на п'ять рівнів, що включають кілька складових, є об'ємним і складним методом дослідження. Крім того, у цій методиці не вказано конкретні показники, за допомогою яких потрібно проводити оцінку стану маркетингового потенціалу, так само, як і в наступному підході на підставі застосування циклічного,

системного (детального) і діагностичного підходів. Погоджуємося з О. Ю. Гордашніковою, що показник задоволеності клієнтів може виступати як визначальний для рівня розвитку маркетингового потенціалу, проте потрібно враховувати й інші чинники маркетингового потенціалу [5]. Показник рівня задоволеності споживачів в оперативній оцінці, на наш погляд, може виступати одним із показників, коли оцінюють маркетинговий потенціал.

Таблиця 2

Методики оцінки маркетингового потенціалу підприємства		
№ з\п	Назва методики	Розрахунки та формули для оцінки маркетингового потенціалу
1	2	3
1	Експрес-оцінка маркетингового потенціалу підприємства (С. В. Безфамільна та А. А. Рожков)	Для оцінки маркетингового потенціалу запропоновано використувати такі показники: - масштаб ринку; - обсяг продажів; - конкуренцію; - наявність портфеля замовлень; - витрати на рекламу. Якщо значення показника прийнятно, він отримує оцінку «+1», якщо не прийнятно, то «-1», якщо показник має допустиме значення, то він отримує нульову оцінку. Крім того, кожен із показників оцінки маркетингового потенціалу має свою вагу, відображає його значимість (пріоритет) порівняно з іншими показниками, що оцінюють за шкалою в частках від одиниці
2	Оцінка маркетингового потенціалу (Є. В. Попов)	Функційну залежність потенціалу маркетингу (Π) визначають за формулою: $\Pi = f(\Pi_I, \Pi_{II}, \Pi_{III}, \Pi_{IV}),$ де Π_I – потенціал маркетингового інструментарію (методичний); Π_{II} – потенціал маркетингового персоналу (людських ресурсів); Π_{III} – потенціал маркетингових матеріальних ресурсів; Π_{IV} – потенціал маркетингових інформаційних ресурсів підприємства. Другий рівень – аспектний, детальніший, представлений різними аспектами відзначених ресурсів. Третій, дивізіональний рівень описує зміст потенціалів другого рівня залежно від розділів апарату маркетингу. Четвертий рівень, методичний, являє собою залежності потенціалів третього рівня від різних методик застосування маркетингового комплексу. П'ятий рівень потенціалу маркетингу, конкретизуючий, утворений конкретними прийомами, методами й алгоритмами, напрацьованими у світовій та вітчизняній економічній теорії та практиці маркетингу
3	Оцінка потенціалу маркетингу підприємства на основі використання циклічного, системного (детального) і діагностичного підходів (В. Баранчєв і С. Стрижов)	Маркетинговий потенціал фірми ($^{\circ}\text{мс}$) у випадку циклічного розгляду: $^{\circ}\text{мс} = <^{\circ}\text{н}; ^{\circ}\text{пр}; ^{\circ}\text{р}; ^{\circ}\text{по}>;$ де $^{\circ}\text{н}$ – маркетинговий потенціал підприємства у фазі проектування; $^{\circ}\text{пр}$ – маркетинговий потенціал підприємства у фазі виробництва; $^{\circ}\text{р}$ – маркетинговий потенціал підприємства у фазі реалізації; $^{\circ}\text{по}$ – маркетинговий потенціал підприємства у фазі споживання. Маркетинговий потенціал фірми у випадку системного уявлення можна розглядати як функціонал з потенціалів, що відбивають готовність маркетингових ресурсів ($^{\circ}\text{рес}$), організаційного механізму маркетингу ($^{\circ}\text{орг}$) і здатність досягати потрібних маркетингових результатів ($^{\circ}\text{рез}$): $^{\circ}\text{мс} = <^{\circ}\text{рес}; ^{\circ}\text{орг}; ^{\circ}\text{рез}>;$ Діагностичний аналіз і діагностику стану фірми проводять за обмеженим і доступним як для внутрішніх, так і для зовнішніх аналітиків колом параметрів

Продовження табл. 2

1	2	3
4	Оцінка ефективності використання маркетингового потенціалу фірми (О. У. Юлдашева)	Абсолютну ефективність використання маркетингового потенціалу фірми визначають за формулою: $\text{ЕМП}_{\text{абс}} = \Pi_{\text{оп}} - \Phi_{\text{оп}}$ де $\text{ЕМП}_{\text{абс}}$ – абсолютна ефективність використання маркетингового потенціалу, гр. од.; $\Pi_{\text{оп}}$ – потенційно можливий обсяг продажів фірми, гр. од. $\Phi_{\text{оп}}$ – фактичний обсяг продажів фірми, гр. од. Потрібно врахувати, що $\Pi_{\text{оп}} = Q_{\text{мп}} \times H_{\text{п}}$, де $Q_{\text{мп}}$ – число потенційних споживачів компанії на ринку; $H_{\text{п}}$ – середня норма споживання продукту на конкретному ринку

Очевидно, що В. Баранчєв та С. Стрижова обмежуються лише рекомендаціями, у яких не вказано коло конкретних показників, через які потрібно оцінювати стан маркетингової діяльності [2].

Не можна повністю погодитися з думкою Є. С. Рольбіної щодо бази показників для об'єктивної оцінки маркетингового потенціалу, оскільки фінансові показники швидше характеризують фінансовий потенціал підприємств, перелік показників, пов'язаних із ринковою активністю, явно недостатньо [11].

Основним аспектом методу О. У. Юлдашєва є те, що, знаючи показник ринкового потенціалу, можна обрахувати маркетинговий потенціал. Проводячи порівняння маркетингового потенціалу з фактичними обсягами продажів, підприємство може оцінити ефективність використання маркетингового потенціалу. Так, за цим методом оцінка ефективності використання маркетингового потенціалу включатиме послідовне проходження трьох стадій аналізу: це розрахунок ринкового потенціалу, потім розрахунок потенційно можливого обсягу продажів підприємства і порівняння його з фактичним обсягом продажів [14]. На наш погляд, щоб охарактеризувати загальний стан маркетингового потенціалу підприємства, недостатньо використовувати потенційно можливий обсяг продажів підприємства.

Цікавим, на нашу думку, є вираження потенціалу маркетингу в системі цінності товару, яка може бути запропонована ринку або сегменту. Цінність виробленої продукції виступає як інтегруюча оцінка сукупного маркетингового потенціалу підприємства. У класичній теорії маркетингу цінність розглядають як здатність товару задовольняти певні потреби [13].

Сьогодні всі складові цінності товару можна поділити на дві категорії: доходи і витрати. Вигода для споживача, або цінність – це різниця між доходами і витратами, більш відома для виробника як «прибуток». Споживач розраховує різницю, отримує певне значення і після цього робить остаточний вибір. Але можемо говорити про витрати та загальну цінність товару окремо один від одного не можна. Це категорії нерозривні, що завжди співвідносяться між собою.

Проте варто наголосити, що існує два обмежувальних елементи: перший – можливості самого виконавця будівельних робіт і другий – наявність нематеріальних змінних. Можливості самого виконавця роботи (виробника товару) – його внутрішні проблеми, які споживачу не цікаві. Підсумкова цінність «здається» з двох боків – зверху споживачем (замовником), а знизу – витратами на будівництво.

Таким чином, на наш погляд, цінність товару може розглядатися як кінцевий інтегровальний показник оцінки сукупного маркетингового потенціалу підприємства, оскільки саме тут закладено всі критерії, які прямо або непрямо оцінюють, а також окремі елементи та взаємозв'язки між ними. Цінність товару – це достатньо жорстка, критична і безкомпромісна оцінка маркетингового потенціалу підприємства.

Висновки. Отже, ефективний маркетинговий потенціал зумовить підвищення попиту на продукцію будівельних підприємств, зростання показників фінансового стану й ефективності діяльності підприємств, зміцнення позицій на ринку та зростання кількості конкурентоспроможних будівельних підприємств у сучасних ринкових умовах. Формуючи маркетинговий потенціал, необхідно враховувати зовнішні та внутрішні чинники впливу на нього.

Аналізуючи ефективність маркетингового потенціалу будівельного підприємства, потрібно використовувати критерій «цінність товару».

Бібліографічні посилання і примітки

1. Балабанова Л. В. Управління маркетинговим потенціалом підприємства: навч. посіб. / Л. В. Балабанова. – К. : Професіонал, 2006. – 288 с.
2. Баранчев В. Анализ и оценка маркетингового потенциала предприятия / В. Баранчев, С. Стрижов // Маркетинг. – 1996. – № 5. – С. 42–50.
3. Божко В. М. Маркетинговий потенціал: сутність, складові та взаємозв'язок з економічним потенціалом / В. М. Божко // Економіка та управління персоналом, економічний форум. – 2012. – 43 с.
4. Брыскин В. В. Математические модели маркетинга / В. В. Брыскин. – Новосибирск : Наука. Сиб., 2010. – 112 с.
5. Гордашникова О. Ю. Развитие маркетингового потенциала системы менеджмента качества / О. Ю. Гордашникова // Вестник Саратовского государственного технического университета. – 2010. – Т. 2, № 1. – С. 219–266.
6. Єчина Ю. С. Суть економічного потенціалу виробничого підприємства / Ю. С. Єчина // Вісник КНУТД. – К. : КНУТД, 2006. – № 6. – С. 142–146.
7. Мажинський Р. В. Управління маркетинговим потенціалом підприємства в умовах ринку: дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / Р. В. Мажинський. – Донецьк, 2004. – 315 с.
8. Моисеева Н. К. Современное предприятие: конкурентоспособность, маркетинг, обновление / Н. К. Моисеева, Ю. П. Анискин. – М. : Внешторгиздат, 1993. – 247 с.
9. Олексюк О. А. Маркетинговий потенціал підприємств цементної промисловості України / О. А. Олексюк // Маркетинг в Україні. – К. : Українська асоціація маркетингу, 2001. – №4. – С. 12.
10. Попов Е. В. Рыночный потенциал предприятия: монография / Е. В. Попов. – М. : Экономика, 2002. – 559 с.
11. Рольбина Е. С. Управление маркетинговым потенциалом организации / Е. С. Рольбина // Вестник КГФЭИ. – 2011. – № 2 (23).
12. Управління потенціалом підприємства : навч. посіб. / Должанський І. З., Загорна Т. О., Удалих О. О. та ін. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.
13. Чимшит С. И. Управление потенциалом сложных социально-экономических систем / С. И. Чимшит. – Днепропетровск : Монолит, 2008. – 362 с.
14. Юлдашева О. У. Теория и методология формирования и развития маркетингового потенциала компании / О. У. Юлдашева; под ред. Г. Л. Багиева. – СПб. : Инфо-Да, 2005. – 240 с.

Надійшла до редакції 28.10.2014

УДК 631.1.330

Л. М. Киш, Н. В. Насмний

Вінницький національний аграрний університет

**ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ, РЕАЛІЗАЦІЇ ТА ПЕРЕРОБКИ
ОЗИМОЇ ПШЕНИЦІ НА ПРИКЛАДІ СП ТОВ «РАЙФФАЙЗЕН–АГРО»**

Розглянуто ефективність виробництва, реалізації та переробки озимої пшениці та визначено місце цієї галузі в економіці «СП ТОВ «Райффайзен–Агро». Проаналізовано структуру та ефективність реалізації озимої пшениці цим підприємством, а також порівняно економічну ефективність альтернативних варіантів переробки озимої пшениці у розрахунку на 1808,6 т біоетанолу.

Ключові слова: ефективність, виробництво, реалізація, переробка, озима пшениця, біоетанол.

Рассмотрена эффективность производства, реализации и переработки озимой пшеницы. Определено место данной отрасли в экономике «СП ООО «Райффайзен–Агро». Проанализирована структура и эффективность реализации озимой пшеницы этим хозяйством по разным каналам, а также проведен сравнительный анализ экономической эффективности альтернативных вариантов переработки озимой пшеницы в расчете на 1808,6 т биоэтанола.

Ключевые слова: эффективность, производство, реализация, переработка, озимая пшеница, биоэтанол.

The work examines the concepts of production efficiency, sales and processing of winter wheat, defining the position of the scrutinized sector in the scope of economic activities of «JV LLC 'Raiffeisen-Agro'. Structure and efficiency of winter wheat sales by the enterprise is analyzed through various sales channels. A comparative analysis of economic efficiency of alternative methods of winter wheat processing is conducted on the basis of calculation with the employment of 1808.6 tons of bioethanol.

Keywords: efficiency, production, sales, processing, winter wheat, bioethanol.

Нарощування потенціалу аграрного сектору виробництва було й залишається одним із пріоритетних завдань розвитку економіки України. Озима пшениця є однією із найпоширеніших та найбільш рентабельних сільськогосподарських культур в Україні. Рентабельність виробництва озимої пшениці в країні протягом 2008–2013 рр. зросла у 1,8 раза і піднялася до рівня 57,0 %. Насіння озимої пшениці користується сталим попитом, що доводить його високу ліквідність. Виробництво цієї культури є досить рентабельним для сільськогосподарських товаровиробників і не потребує значних додаткових затрат [2, с. 362].

Зерно та продукти його переробки є основою харчування людей, воно є незамінним у виробництві продукції тваринництва, а також основною сировиною для переробної промисловості.

Озима пшениця є однією з найважливіших зернових культур в Україні. За розмірами посівних площ вона займає перше місце і є головною продовольчою культурою. Пшеничний хліб має високу поживність, гарні смакові якості, а за перетравністю випереджає хліб із борошна інших зернових культур. Це зумовлено складом зерна озимої пшениці. У ньому міститься від 11 до 22 % білка, 63–74 % крохмалю, близько 2 % жирів, до 2 % зольних мінеральних речовин і багато вітамінів (В1, В2, РР, Е, провітаміни А, Д). Пшеничне борошно, крім хлібопечення, використовують для виробництва макаронних і кондитерських виробів. Зерно переробляють на спирт, крохмаль, декстрин тощо [3, с. 135], тому пріоритетним завданням на сьогодні є подальший розвиток зернового господарства. Воно відіграє дуже важливу роль у розвитку багатьох галузей економіки нашої держави, і насамперед сільського господарства, має важливе як соціально-економічне, так

і політичне значення для розвитку національної економіки країни, розширення її участі на зовнішніх ринках. Зерно також є важливим експортним продуктом і має забезпечувати значні надходження валютних коштів державі. Адже в процесі зберігання воно практично не втрачає своєї якості, а, отже, придатне для створення державних резервів продуктів харчування та кормів. Озима пшениця є однією з основ гарантування продовольчої безпеки України.

Проте тенденції останніх років свідчать, що виникли проблеми щодо забезпечення сталості зерновиробництва, задоволення загальнодержавних потреб у продовольчому зерні високої якості, забезпечення високого рівня конкурентоспроможності та прибутковості галузі.

Теоретичні й практичні аспекти підвищення економічної ефективності вирощування озимої пшениці досліджувалися в роботах С. С. Бакая, В. І. Бойка, М. Г. Лобаса, П. М. Рибалкіна, П. Т. Саблука, В. Ф. Сайка, А. І. Степанова, О. О. Сторожука, М. І. Щура та ін. Питання організації й розвитку аграрного ринку і зерна, зокрема вивчали П. І. Гайдуцький, О. В. Захарчук, З. П. Ніколаєва. Ними розроблено стратегічні аспекти зміцнення зернового виробництва в країні, структурної перебудови галузі, підвищення економічної ефективності використання земельних, матеріально-технічних і трудових ресурсів, ціноутворення, формування і функціонування ринків зерна.

Питанням розвитку ринку біопалива в Україні вивчають такі відомі дослідники як Г. Гелетуха, Г. Калетнік, М. Калінчик, О. Митченко, Є. Олійник, О. Шпичак, Х. Штубенхофф та ін.

Проте залишаються дискусійними питання, пов'язані з каналами реалізації та напрямками переробки зерна озимої пшениці. Вирішення вказаних питань дозволить підприємствам значно підвищити ефективність зерновиробництва.

Метою роботи є аналіз виробництва, реалізації й переробки озимої пшениці на базі даних СП ТОВ «Райффайзен–Агро» с. Кальник Гайсинського району Вінницької області та виявлення шляхів підвищення його ефективності..

Визначмо місце галузі виробництва озимої пшениці в економіці господарства СП ТОВ «Райффайзен–Агро» (табл. 1).

У 2013 р. озима пшениця займала значну частку в економіці господарства. Питома вага її посівної площі становила 26,2 % загальної посівної площі у господарстві, виручка від реалізації займає 40,9 %, а виробничі витрати складають 47,1 %. Отже, СП ТОВ «Райффайзен–Агро» спеціалізується на вирощуванні та реалізації озимої пшениці, тому від ефективного ведення цього напрямку значно залежить ефективність господарства в цілому.

Таблиця 1

Місце виробництва озимої пшениці в економіці СП ТОВ «Райффайзен–Агро» (2013 р.)

Показники	У госпо- дарстві	За продукцією	Питома вага озимої пшениці в економіці господарства, %
Посівна площа, га	1754	460	26,2
Виробничі затрати, тис. грн	9110	4292	47,1
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	10667	5026	47,1
Виручка від реалізації, тис. грн	13878	5672	40,9
Прибуток, тис. грн	3211	646	20,1

Розгляньмо динаміку посівної площі озимої пшениці СП ТОВ «Райффайзен–Агро» (рис. 1). У 2012 р. її обсяг порівняно з 2011 р. збільшився на 237 га і склав

688 га, хоча у 2013 р. посівна площа озимої пшениці майже повернулася на рівень 2011 р. – 460 га.

Економічну ефективність визначають здатністю підприємств виробляти максимальний обсяг продукції необхідної якості з мінімальними витратами та реалізувати її з найменшими втратами за найбільшими цінами. Вона залежить від того, наскільки продукція відповідає вимогам ринку та споживача. Для оцінки економічної ефективності виробництва зерна використовують як натуральні, так і вартісні показники [2, с. 364].

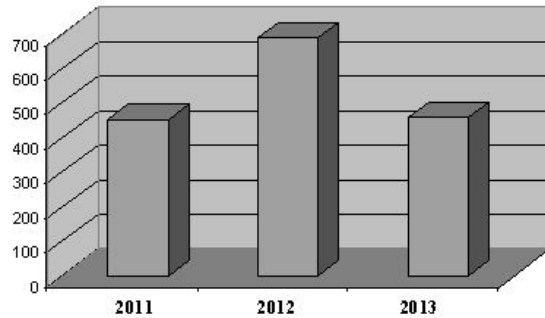


Рис. 1. Посівна площа озимої пшениці в господарстві СП ТОВ «Райффайзен-Агро»

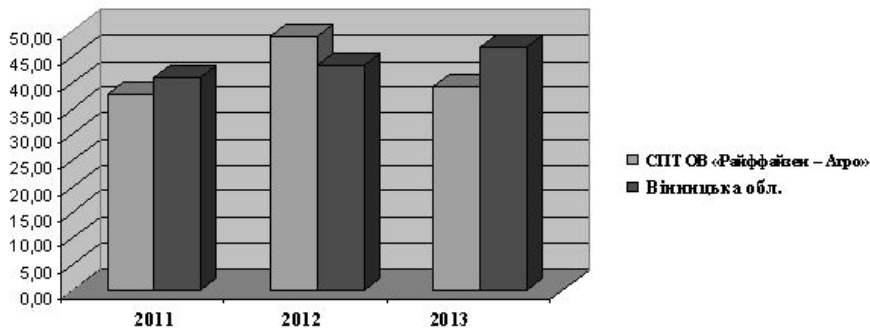


Рис. 2. Урожайність озимої пшениці в господарстві СП ТОВ «Райффайзен-Агро» та у Вінницькій області

Одним із найголовніших натуральних показників ефективності виробництва озимої пшениці є її урожайність (рис. 2). Якщо порівняти її з урожайністю озимої пшениці у Вінницькій області, то в області спостерігається чітка тенденція до росту досліджуваного показника, а для підприємства такої тенденції не спостерігаємо. За досліджуваний період вона складала від 37,9 ц/га у 2011 р. до 48,9 ц/га у 2012 р., а у 2013 р. відбувся спад – 39,3 ц/га.

Варто зазначити, що тенденції урожайності озимої пшениці в СП ТОВ «Райффайзен-Агро» точно повторюють тенденції її посівної площі: у 2012 р. був найбільший валовий збір зерна цієї культури.

Протягом досліджуваного періоду економічна ефективність виробництва озимої пшениці (табл. 2) зросла за всіма показниками, за винятком рентабельності. Так, рівень товарності збільшився на 76,9 %. Спостерігається збільшення у звітному періоді порівняно з базовим прибутку на 1 га на 283,9 грн та прибутку на 1 ц на 6,1 грн, що є позитивним моментом для діяльності підприємства.

Не зважаючи на це, рівень рентабельності зменшився на 15,5 %. Це зумовлено тим, що темпи приросту затрат на вирощування озимої пшениці в досліджуваному періоді були вищі ніж темпи приросту прибутку та складали 35,6 грн/ц.

Таблиця 2

Вартісні показники економічної ефективності виробництва озимої пшениці в господарстві СП ТОВ «Райффайзен-Агро»

Показники	Роки			Відхилення 2013 р. до 2011 р. (+,-)
	2011	2012	2013	
Рівень товарності, %	138,8	43,3	215,7	76,9
Собівартість 1ц (виробнича), грн	201,8	193,7	237,4	35,6
Виробничі затрати на 1 га, грн			10715,2	
Прибуток на 1 га, грн	1120,4	755,4	1404,3	283,9
Прибуток на 1 ц, грн	29,6	15,4	35,7	6,1
Рівень рентабельності продажу, %	28,4	34,1	12,9	-15,5

В умовах росту конкуренції на існуючих ринках і формування нових перспективних і водночас більш вимогливих сегментів споживання сільгосппродукції маркетингова діяльність має все більше значення для товаровиробників.

Товарна продукція СП ТОВ «Райффайзен-Агро» в 2013 р. зросла на 3127,7 %, що пов'язано як із збільшенням кількості реалізованої продукції, так і з її вартістю. Найбільшу частку товарної продукції підприємства у 2013 р. займає озима пшениця – 40,9 %, що складає близько 5672 тис. грн.

Аналіз структури реалізації озимої пшениці за різними напрямками дозволить провести їх оптимізацію. Від того, наскільки обґрунтовано буде вирішено питання, якій формі надати перевагу, буде залежати виручка та прибуток від реалізації озимої пшениці, а відповідно й ефективність та фінансова стійкість підприємства.

СП ТОВ «Райффайзен-Агро» реалізовує майже весь валовий збір зерна озимої пшениці – 1804 т з 1808 т і має лише п'ять каналів його продажу. Найбільший обсяг реалізовано регіональним зернотрейдером – 1235 тис. т (69 %), незначну частку реалізовано за держзамовленням, вона становить 171 тис. т (9 %), решту було реалізовано спиртовим заводам – 200 тис. т (11 %), тваринницьким і птахофермам – 132 тис. т (7 %) (рис. 3). Найменшу частку було реалізовано регіональним хлібобулочним підприємствам 66 тис. т (4 %). Тобто головним замовником зерна озимої пшениці досліджуваного підприємства є зернотрейдери та спиртові заводи, тобто гуртові торговці та споживачі зерна. СП ТОВ «Райффайзен-Агро» надає перевагу не біржовій торгівлі зернопродукцією чи роздрібній торгівлі з дрібними контрагентами, а контрактним закупівлям.

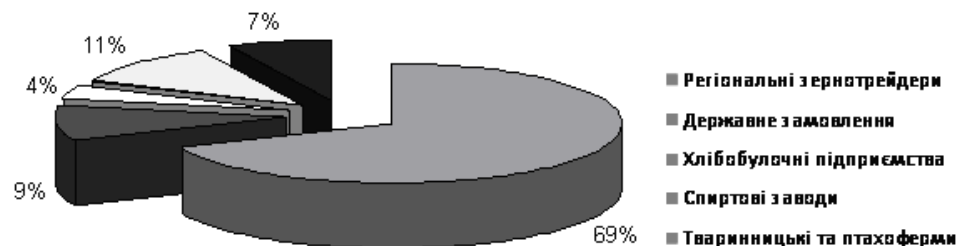


Рис. 3. Структура реалізації озимої пшениці СП ТОВ «Райффайзен-Агро» в 2013 році

Проте структура реалізації не дає повного уявлення про ефективність різних каналів збуту продукції. Прогресивність та раціональність тієї чи іншої форми

визначають цілою низкою показників. Розглянемо ефективність реалізації озимої пшениці за різними каналами (табл. 3).

Таблиця 3

Аналіз реалізації озимої пшениці СП ТОВ «Райффайзен-Агро» в 2013 р.

Кому реалізовано	Сума реалізованої продукції (тис. грн)	Ціна реалізації (грн за т)	Обсяг продукції (т)	Рентабельність реалізованої продукції (%)
Регіональні зернотрейдери	3874	3136	1235	12,9
Державне замовлення	544	3176	171	13,06
Хлібобулочні підприємства	3136	132	66	12,9
Спиртові заводи	630	3140	200	12,9
Тваринницькі та птахоферми	414	3136	132	12,9

Незважаючи на те, що найбільшу питому вагу серед напрямів реалізації зерна озимої пшениці займають зернотрейдери, найвигідніше здійснювати її продаж через державне замовлення, де найвищі показники ефективності та найвища ціна реалізації. Рентабельність продажу всіма іншими каналами однакова і становить 12,9 %, хоча ціна закупівлі спиртових заводів дещо вища (3140 грн. за т).

Вважаємо, що СП ТОВ «Райффайзен-Агро» необхідно переглянути структуру реалізації озимої пшениці та збільшити обсяги державного замовлення. Також для ефективної реалізації озимої пшениці потрібно укладати форвардні та ф'ючерсні контракти і тісніше співпрацювати з брокерами на регіональних товарних біржах.

Зернові можна використовувати в продовольчих і непродовольчих цілях. У продовольчих цілях підприємство може реалізовувати зерно, а також використати зернові для виробництва борошна на потужностях підприємства.

Використання зернових у непродовольчих цілях як один із напрямів передбачає використання їх як сировини для виробництва біоетанолу. Біоетанол – це паливо, вироблене з цих сільськогосподарських культур, активною речовиною якого є спирт.

Виробництво біоетанолу може значно задовольнити потреби сільського господарства в енергетичних ресурсах, сприяти його розвитку й поліпшити стан довкілля. Позитивний вплив виробництва біоетанолу в Україні на розвиток аграрної сфери економіки виявляється в зростанні виробництва продукції для її подальшої переробки в біоенергоресурс.

Потенційно важливою сировиною для виробництва біоетанолу в Україні є насіння озимої пшениці.

Для того, щоб отримати більш повну характеристику різних каналів використання зерна озимої пшениці, порівняймо економічну ефективність альтернативних варіантів переробки зернових у розрахунку на 1808,6 т біоетанолу (табл. 4). Досліджені значення коефіцієнта енергетичної ефективності біоетанолу з озимої пшениці менші одиниці, що свідчить про його енергетичну неефективність, тобто затрати енергії на його виробництво перевищують отриману її кількість. За виробництва біопалива лише з основної сировини сумарний енергетичний ефект, який показує різницю між отриманою і затраченою енергією на одному гектарі площі посіву для біоетанолу, становить 5732 МДж/га енергії [7, с. 73]. Отже, найбільш економічно ефективним буде спосіб виробництва озимої пшениці для її продажу, адже рівень рентабельності в цьому випадку дорівнює 4,7 %, тобто підприємство за рахунок грошової виручки від реалізації продукції повністю

відшкодовує витрати на її виробництво й одержує прибуток як головне джерело розширеного відтворення.

Таблиця 4

**Економічна ефективність альтернативних варіантів переробки озимої пшениці
в розрахунку на 1808,6 т біоетанолу в 2013 р.**

№ з/п	Показник	Варіанти переробки зернових		
		без виробництва біоетанолу		з виробництвом біоетанолу
		продаж зерна	з виробництвом борошна	
1	Вихід зерна (валовий збір), т	1808,6	-	-
2	Вартість зерна, тис. грн	5672	-	-
3	Вихід борошна (80 % від маси зернових), т	-	1446,4	-
4	Вартість борошна, тис. грн	-	3616	-
5	Обсяг виготовленого із зернових біоетанолу, дал	-	-	66896
6	Вартість виготовленого біоетанолу, тис. грн	-	-	3679,3
7	Вихід соломи, т	2350,4	2350,4	2350,4
8	Вартість соломи, тис. грн	705,1	705,1	705,1
	Всього вигід, тис. грн	6377,1	4321,1	4384,4
9	Собівартість вирощування зернових (повна), тис. грн	5026	-	-
10	Собівартість переробки зернових на борошно, тис. грн/т	-	5539,2	-
11	Собівартість виробництва біоетанолу, тис. грн:	-	-	5782,4
11.1	Виробничі витрати, тис. грн:	21,2	4460,9	4680
	оплата праці	13,4	23,7	32,1
	нарахування на заробітну плату	4,9	8,8	11,9
	матеріальні витрати:	1,5	4426,3	4632,8
	сировина	-	4292	4292
	ферменти	-	-	73,6
	дріжджі	-	-	123,1
	електроенергія	-	132,4	141,6
	транспортні витрати	1,1	1,3	1,5
	ТО, ремонт	0,2	0,3	0,4
	пакування	0,1	0,2	0,3
	інші мат. витрати	0,1	0,1	0,3
	амортизація	1,4	2,1	3,2
11.2	Витрати на збут	212,4	223,0	234
11.3	Загальногосподарські витрати	243,2	267,7	280,8
11.4	Витрати на супутню продукцію (солому)	587,6	587,6	587,6
12	Всього витрат, тис. грн	6090,4	5539,2	5782,4
13	Прибуток, тис. грн	286,7	-1218,1	-1398
14	Рівень рентабельності, %	4,7	-21,9	-24,2

Що стосується двох інших альтернатив, то вони є збитковими. Рівень рентабельності реалізації борошна є від'ємним і становить -21,9 %, але найменший рівень рентабельності виробництва біоетанолу. За результатами підрахунків він сягає -24,2 %. Отже, незважаючи на перспективність та екологічність, виробництво біоетанолу на сьогодні для СП ТОВ «Райффайзен-Агро» є економічно не вигідним.

Висновки. Вирощування озимої пшениці СП ТОВ «Райффайзен-Агро» є одним з ефективних напрямів його спеціалізації, займаючи 40,9 % товарної продукції. Проте в 2013 р. було допущено зниження рівня рентабельності її продажу на 15,5 %. Це зумовлено ростом виробничих витрат на вирощування озимої пшениці.

Хоча чинні форми збуту є порівняно ефективними (рентабельність реалізації за ними складає 12,9 %), підприємству доцільно збільшити питому вагу держзамовлення як найбільш ефективного та стабільного каналу реалізації озимої пшениці. Зростання обсягів реалізації за цим напрямом також дозволить покращити ділову репутацію підприємства. Крім того, СП ТОВ «Райффайзен-Агро» доцільно укладати форвардні та ф'ючерсні контракти й співпрацювати з брокерами на регіональних товарних біржах.

Аналіз альтернатив переробки зерна озимої пшениці в розрахунку на 1808,6 т біоетанолу свідчить про однозначність та правильність вибору СП ТОВ «Райффайзен-Агро» – реалізовувати вироблене зерно озимої пшениці. На сьогодні самостійно виробляти борошно чи біоетанол для підприємства є збитково.

Використання озимої пшениці як сировини для виробництва біоетанолу є перспективним, але необхідно вдосконалювати технології виробництва, модернізувати обладнання та, звичайно, шукати шляхи зниження собівартості виробництва.

Бібліографічні посилання

1. **Азізов С. П.** Організація виробництва і аграрного бізнесу в сільськогосподарських підприємствах / С. П. Азізов, П. К. Канівський, В. М. Скупий. – К.: ІАЕ, 2008. – 834 с.
2. **Андрійчук В. Г.** Економіка аграрних підприємств: підруч. / В. Г. Андрійчук – К.: ІЗМН, 2006. – 512 с.
3. Організаційно-економічні параметри ресурсоощадних технологій виробництва продукції рослинництва і тваринництва / Березівський П. С., Більський Б. В., Дудаш Я. Я. та ін. – Львів: Українські технології, 2011. – 223 с.
4. **Березівський П. С.** Організація виробництва в аграрних формуваннях: навч. посіб. / П. С. Березівський, Н. І. Михайлюк; за ред. П. С. Березівського. – К.: Центр навчальної літератури, 2008. – 560 с.
5. Економіка підприємства: навч. посіб. / Шегда А. В., Литвиненко Т. М., Нахаба М. П. та ін.; за ред. А. В. Шегди. – К.: Знання-Прес, 2001. – 335 с.
6. Економіка виробництва зерна (з основами організації і технології виробництва): монографія / Бойко В. І., Лебідь Є. М., Рибка В. С. та ін.; за ред. В. І. Бойка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 400 с.
7. **Калетнік Г. М.** Розвиток ринку біопалив в Україні: монографія / Г. М. Калетнік. – К.: Аграрна наука, 2008. – 464 с.
8. **Саблук П. Т.** Основні напрями розвитку високоефективного агропромислового виробництва в Україні / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2002. – № 7. – С. 62–67.

Надійшла до редколегії 24.11.2014

УДК 330.322.16

С. К. Кучеренко

*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***ВИМОГИ ДО ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ
ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ВИБОРУ УКРАЇНИ**

Розглянуто особливості оцінки інвестиційної привабливості підприємств для інвесторів різних типів і сформульовано вимоги до її вдосконалення з урахуванням залучення глобальних інвесторів в умовах європейського вибору України.

Ключові слова: інвестиції, об'єкти інвестування, інвестиційна привабливість, типи інвесторів, показники оцінки.

Рассмотрены особенности оценки инвестиционной привлекательности предприятий для инвесторов различных типов и сформулированы требования к ее совершенствованию с учетом привлечения глобальных инвесторов в условиях европейского выбора Украины.

Ключевые слова: инвестиции, объекты инвестирования, инвестиционная привлекательность, типы инвесторов, показатели оценки.

The article describes the features of investment attractiveness evaluation of enterprises for diverse types of investors formulating the requirements for its improvement with consideration for the involvement of global investors in the conditions of definite Ukraine's European choice.

Key words: investments, investment targets, investment attractiveness, types of investors, performance evaluation.

У сучасному конкурентному середовищі жодне підприємство не витримає конкурентної боротьби без постійного удосконалення своєї продукції, розширення ринків її збуту, загального соціально-економічного розвитку. Здійснення таких задач потребує інвестицій, які стали одним з найвагоміших факторів розвитку економіки будь-якої держави. Країни Європейського Союзу (ЄС), зокрема й такі нові як Польща, Чехія, Словаччина, багаторазово збільшили інвестування в свою економіку, завдяки чому значно покращився їхній економічний стан. На жаль, обсяги інвестування в економіку України найменші порівняно з цими країнами, через що й макроекономічні показники нашої країни, такі як величина внутрішнього валового продукту (ВВП) на душу населення, рівень оплати праці, частка власної продукції на внутрішньому ринку найнижчі. Для порівняння: за перші чотири роки перебування в ЄС загальний обсяг ВВП Словаччини, набагато меншої від нашої країни, досяг двох третин ВВП України, а величина ВВП Словаччини на душу населення перевищує 23 тис. дол. США. Аналогічні результати показали й інші країни – нові члени ЄС.

Питання залучення інвестицій стало останнім часом актуальним для економіки України не лише через дуже низький інвестиційний потенціал вітчизняного державного й приватного секторів, й через неминучість залучення іноземних коштів до вирішення проблеми підняття країни до європейських стандартів, що є обов'язковою умовою запровадження асоціації України з Європейським Союзом.

Завдання максимального залучення іноземних інвесторів підвищує актуальність питання про вдосконалення методів оцінки і покращення інвестиційної привабливості українських підприємств. Незважаючи на те, що оцінка інвестиційної привабливості підприємств розглядалася в безлічі робіт, дієвої методики такої оцінки, адекватної сьогоденню не створено. В одних випадках такі методики ґрунтувалися на оцінці фінансової стійкості підприємств, в інших – їм надавався характер універсальної методики оцінки підприємства, що не зовсім відображає

специфіку інвестиційного процесу в Україні у зв'язку з її європейським вибором, що й обумовило актуальність цієї статті.

Фахівці справедливо відзначають, що в сучасній економічній науці немає чіткості у визначенні сутності інвестиційної привабливості, звідси відсутня й об'єктивна системи її оцінки в умовах гострої потреби в іноземних інвестиціях [1]. Погляд на фактори оцінки фінансової стану підприємства, заснований на використанні результатів розвитку інвестиційного менеджменту, відбито в низці найважливіших робіт, наприклад [2; 3]. В інших працях з оцінки інвестиційної привабливості підприємства акцент робиться на показниках ефективності інвестиційних проєктів [4; 5]. Перший підхід ґрунтується на оцінці фінансової стійкості, прибутковості капіталу, курсу акцій і рівня виплачуваних дивідендів, що актуально, насамперед, для господарюючих суб'єктів – емітентів цінних паперів, але не охоплює комерційні організації, оцінювані з позиції доцільності венчурного інвестування.

Другий підхід необґрунтовано звужує проблему. Очевидно, що інвестиційна привабливість формується завдяки конкурентоспроможності продукції, орієнтованості підприємства на клієнта, що виражається в найбільш повному задоволенні запитів споживачів, важливе значення для посилення інвестиційної привабливості має рівень інноваційної діяльності в рамках стратегічного розвитку підприємства. Так, більшу інвестиційну привабливість можуть мати організації, що не обов'язково є абсолютно стійкими і з гарним фінансовим станом, а такі, що демонструють стабільність грошового потоку, належність до передової галузі, конкурентоспроможність продукції, застосування інноваційних технологій у виробництві, можливий ефект синергії тощо [6; 7]. Загальним недоліком чинних підходів до оцінки інвестиційної привабливості є неврахування нових взаємовідносин суб'єктів і об'єктів інвестування в умовах європейського вибору України, коли значно розширюється спектр такої взаємодії, інтереси інвесторів та підприємств-ініціаторів оцінки своєї інвестиційної привабливості, що зумовило мету цієї статті.

Метою статті є формулювання вимог до оцінки інвестиційної привабливості підприємств в умовах європейського вибору України.

Традиційно основними цілями оцінки інвестиційної привабливості підприємств вважалися:

- визначення поточного стану підприємства і перспектив його розвитку;
- розробка заходів щодо суттєвого підвищення інвестиційної привабливості підприємства;
- залучення інвестицій у межах відповідної інвестиційної привабливості підприємства та обраного напрямку його розвитку.

Проте в нових умовах істотно змінилася структура співвідношення інтересів суб'єктів та ініціаторів оцінки інвестиційної привабливості об'єктів інвестування. А саме: якщо інвестор завжди є ініціатором такої оцінки, оскільки зацікавлений в ефективному використанні власного капіталу, то підприємство може виступати:

- як у ролі ініціатора оцінки своєї інвестиційної привабливості – за наявності бізнес-плану свого розвитку;
- так і в пасивній ролі об'єкта, який оцінюють інвестори.

В умовах підвищених очікувань на прихід зарубіжних інвестицій потенційне число підприємств в останній позиції може значно збільшуватися.

Відомі такі основні інструменти інвестування:

- 1) кредити і позики;
- 2) залучення інвестицій на фондовому ринку шляхом випуску облігацій і проведення IPO;
- 3) залучення стратегічного інвестора.

Однак в умовах європейського вибору України розширюється типологія самих інвесторів, серед яких традиційно виділяють такі два типи:

- 1) інвестор фінансового типу, який прагне до максимізації вартості компанії і має основний фінансовий інтерес – отримати найбільший прибуток у момент виходу з проекту;
- 2) стратегічний інвестор, який прагне отримати додатковий прибуток унаслідок інвестування капіталу, а тому нерідко прагне до участі в управлінні підприємством.

Діяльність інвесторів зазначених типів може здійснюватися майже в усіх галузях. Однак найбільшу актуальність для України під час входження країни до європейської спільноти може здобути особливий, третій тип інвестора, який діє в напрямках, визначених місцем конкретної країни в міжнародному розподілі праці. Так, наприклад, американський мільярдер Джордж Сорос, що відвідав у січні 2015 р. Україну, заявив, що в США розглядають як найбільш привабливі галузі для інвестицій сільське господарство, у якому існує величезний резерв для підвищення продуктивності, і підвищення енергоефективності України. Також традиційно привабливими для України можуть стати галузі, які ні за якістю своєї продукції, ні за обсягами її виробництва не задовольняють потреби населення. Це насамперед виробництво автомобілів, побутової техніки, засобів комунікації, якими українське населення забезпечене в рази менше, ніж в середній європейській країні, що робить потенційний ринок споживання подібної продукції найбільшим у Європі.

Таким чином, йдеться про інвесторів – найбільших світових виробників, розширення ринків збуту продукції яких є умовою їх виживання й носить глобальний характер (наприклад, в автомобілебудуванні, де продукція будь-якої країни – Японії, Німеччини та ін. – продається в усьому світі). Глобальні інтереси таких корпорацій як інвесторів збігаються з інтересами України саме в тих галузях, які розвивати власними силами недоцільно або вже практично неможливо через надмірне відставання, що склалося на сьогодні. Інтереси цього типу інвестора перетинаються з інтересами наведених вище типів фінансового та стратегічного інвесторів, однак вони носять цільовий і заздалегідь визначений характер інвестування – назовемо такий тип інвестора глобальним. Природно, що масштабне інвестування в ці галузі потребує заходів значного підвищення доходів населення для перетворення потенційного ринку споживання в Україні в реально платоспроможний [8], що вже частково передбачено бюджетом України на 2015 рік у плані стимулювання зростання оплати праці шляхом зниження ставки єдиного соціального внеску (ЄСВ).

Проаналізуємо характер інтересів інвесторів різних типів під час оцінки інвестиційної привабливості підприємств України як потенційних об'єктів інвестування та вимоги до методології такої оцінки.

Очевидно, що інвестори фінансового типу зацікавлені, перш за все, в оцінці підприємств за показниками їхнього фінансового стану. Якщо інвестором виступає банк, що надає короткострокові кредити і займи, то найбільшим показником для нього є дотримання підприємством дисципліни повернення кредитних коштів,

наявність гідної кредитної історії. Другим найважливішим показником інвестиційної привабливості підприємства для банку є коефіцієнт його платоспроможності $K_{пл}$, що розраховують так:

$K_{пл} = \text{Оборотний капітал} / \text{Вартість виробничих запасів}$, який відображає можливість підприємства безперешкодно фінансувати власну виробничу діяльність, розраховуючись з постачальниками (за $K_{пл} > 1$), або навпаки загрозу наростання заборгованості підприємства, що може погіршити дисципліну його розрахунків із банком.

Якщо ж фінансовий інвестор виступає не банкова організація або персона, то їх, по-перше, цікавлять такі показники, як коефіцієнти фінансової незалежності $K_{фн}$, фінансової стійкості $K_{фс}$, поточної ліквідності $K_{лік}$, фондовіддача $Fв$, які розраховують так:

$$K_{фн} = \text{Власний капітал} / \text{Сукупний капітал};$$

$$K_{фс} = \text{Довгострокові та поточні зобов'язання} / \text{Власний капітал};$$

$$K_{лік} = \text{Оборотні активи} / \text{Поточні зобов'язання};$$

$$Fв = \text{Обсяг реалізації продукції} / \text{Вартість основних фондів}.$$

Але трактування фінансовим інвестором рівня таких показників неоднозначне. Залежно від того, до якої частини дробу інвестор зараховує частку власного капіталу (до чисельника або до знаменника), змінюється його погляд стосовно рівня фінансової незалежності $K_{фн}$, фінансової стійкості $K_{фс}$ та поточної ліквідності $K_{лік}$ підприємства. І це зрозуміло, бо якщо сума інвестицій становить вагомому частку капіталу підприємства – об'єкта інвестування, то саме від інвестора залежить, чи пред'являти підприємству вимоги щодо передчасного повернення його капіталу, чи ні.

Очевидно, що рівень фондовіддачі є важливим, бо дозволяє прогнозувати темпи нарощування вартості підприємства за рахунок реінвестування частки прибутку в його розвиток.

Що ж стосується інтересів стратегічного інвестора щодо оцінки інвестиційної привабливості підприємства як об'єкта інвестування, то його менше цікавлять саме показники фінансового стану підприємства до початку вкладення інвестицій. Більш того, нерідко стратегічний інвестор цікавиться підприємствами з тяжким фінансовим станом, навіть такими, що є банкрутами та потребують фінансової санації. Такого інвестора рівень фінансових показників зацікавить уже після успішного освоєння інвестицій. Такі показники діяльності підприємства як рентабельність капіталу $P_{кап}$, рентабельність продажів продукції $P_{прод}$, рентабельність виробництва $P_{вир}$, строк повернення інвестицій T , що розраховуються:

$$P_{кап} = 100 * \text{Чистий прибуток} / \text{Власний капітал};$$

$$P_{прод} = 100 * \text{Чистий прибуток} / \text{Обсяг продажів продукції};$$

$$P_{вир} = 100 * \text{Чистий прибуток} / \text{Собівартість продукції};$$

$$T = \text{Інвестований капітал} / \text{Середньорічний прибуток},$$

є важливими для стратегічного інвестора, щоб оцінити можливості колективу підприємства працювати на рівні беззбитковості або біля нього, що може стати вирішальним фактором вибору підприємства як об'єкта інвестування.

Для впевненості в успішному здійсненні інвестиційного проекту стратегічному інвесторові необхідні також оцінки адрового потенціалу, фондоозброєності праці на підприємстві, його ринкової стійкості тощо.

Що стосується інтересів глобального інвестора до оцінки інвестиційної привабливості підприємств – об'єктів інвестування, то лише деякі з розглянутих показників є для нього важливими. Найбільш важливим для такого інвестора є належність підприємства – об'єкта інвестування до привабливого регіону та галузі, наявність вільної робочої сили в регіоні для забезпечення функціонування створених нових робочих місць, вільних площ для розташування технологічного обладнання, близькість до транспортної та енергетичної інфраструктури, а найголовніше – наявність законодавства та державних гарантій щодо діяльності глобального інвестора в Україні.

Таким чином, вимоги до методики оцінки інвестиційної привабливості підприємств України повинні враховувати різні інтереси, а отже, і показники оцінки, для різних суб'єктів інвестування, як це відображено в розробленій нами табл. 1.

Таблиця 1

**Зацікавленість інвесторів різних типів показниками оцінки
інвестиційної привабливості підприємств**

Показник оцінки інвестиційної привабливості підприємства	Застосування показника для інвесторів різного типу			
	фінансового		стратегічного	глобального
	банківські установи	небанківські установи		
Висока дисципліна повернення кредитних коштів	X	–	–	–
Платоспроможність, $K_{пл}$	X	X	–	–
Фінансова незалежність, $K_{фн}$	–	X	–	–
Фінансова стійкість, $K_{фс}$	–	X	–	–
Поточна ліквідність, $K_{л}$	–	X	–	–
Фондовіддача, F_v	–	X	X	–
Рентабельність капіталу, $R_{кап}$	–	X	X	–
Рентабельність продажів, $R_{прод}$	X	–	X	–
Рентабельність виробництва, $R_{вир}$	X	–	X	–
Строк повернення інвестицій, T	–	X	X	–
Кадровий потенціал	–	–	X	–
Фондоозброєність праці	–	–	X	–
Ринкова стійкість	X	X	X	X
Належність до привабливого регіону	–	–	X	X
Належність до привабливої галузі	–	–	X	X
Наявність вільної робочої сили в регіоні	–	–	–	X
Наявність вільних виробничих площ або території для будівництва	–	–	–	X
Близькість до транспортної і енергетичної інфраструктури	–	–	–	X
Соціальна значимість для міста	–	–	–	X
Наявність законодавчих та державних гарантій для іноземного інвестування	–	–	–	X

Підхід до оцінки інвестиційної привабливості підприємств для інвесторів різних типів, продемонстрований у таблиці, свідчить про неможливість розробки єдиної універсальної методики оцінки інвестиційної привабливості підприємств України в умовах вибору європейського шляху її розвитку, а навпаки потребує уточнення необхідних показників оцінки інвестиційної привабливості підприємств за різними сценаріями інвестування інвесторами різних типів.

Висновки. Основним висновком є формулювання певних вимог до вдосконалення оцінки інвестиційної привабливості підприємств в Україні в умовах її європейського вибору. Потребує уточнення склад і формулювання кількісних показників такої оцінки для використання її глобальними інвесторами. З огляду на значні масштаби України перед кожним глобальним інвестором може постати задача вибору галузі, регіону, міста та підприємства з багатьох можливих, що потребує ще й методики рейтингової оцінки таких підприємств для вибору таких об'єктів інвестування, які б забезпечили найбільш ефективне використання інвестицій на користь розвитку економіки України й підвищення добробуту населення.

Бібліографічні посилання та примітки

1. **Липченко Е. А.** Понятие инвестиционной привлекательности предприятия: различные подходы к толкованию / Е. А. Липченко // Молодой ученый. – 2012. – № 7. – С. 95–97.
2. **Бланк И. А.** Основы финансового менеджмента / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1999. – Т. 2. – 512 с.
3. **Шеремет А.** Методика финансового анализа / А. Шеремет, Р. Сайфулин. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 176 с.
4. **Хобта В. М.** Управление инвестициями: механизм, принципы, методы : монография / В. М. Хобта. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 1996. – 206 с.
5. **Савчук В. П.** Анализ и разработка инвестиционных проектов : учеб. пособ. / В. П. Савчук, С. И. Прилипко, Е. Г. Величко. – К. : Абсолют-В, Эльга, 1999. – 304 с.
6. **Крылов Э. И.** Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия / Э. И. Крылов, В. М. Власов, И. В. Журавкова. – М. : Финансы и статистика. – 2003. – 574 с.
7. **Ендовицкий Д. А.** Анализ инвестиционной привлекательности организации / Д. А. Ендовицкий, Н. А. Батурина, В. А. Бабушкин; под ред. Д.А. Ендовицкого. – М. : КНОРУС, 2010. – 376 с.
8. **Колосов А. М.** Методологічний ланцюг інструментів соціально-економічного зростання в Україні / А. М. Колосов // Часопис економічних реформ. – 2013. – № 1 (9). – С. 96–102.

Надійшла до редколегії 11.12.2014

УДК 334.716:339.137.2

О. В. Шляга, К. В. Бідунова

*Запорізька державна інженерна академія, Україна***СУТНІСТЬ ТА МЕТОДИ ОЦІНКИ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Проаналізовано різні підходи до проблеми сутності конкурентоспроможності та методів її оцінки, визначено їх переваги та недоліки. Проведено оцінку конкурентоспроможності металургійного підприємства через його продукцію.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність підприємства, методи оцінки конкурентоспроможності, конкурентоспроможність продукції.

Проанализированы различные подходы к проблеме сути конкурентоспособности и методов ее оценки, определены их преимущества и недостатки. Проведена оценка конкурентоспособности металлургического предприятия через его продукцию.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность предприятия, методы оценки конкурентоспособности, конкурентоспособность продукции.

The article analyzes varied approaches to the issue of the essence of competitiveness and methods for its evaluation, defining their advantages and disadvantages. The evaluation of the metallurgical enterprise competitiveness through its product range is conducted.

Keywords: competition, competitiveness, methods of the enterprise competitiveness evaluation, product competitiveness.

На сучасному етапі розвитку світогосподарських зв'язків та стану світової економіки значення конкуренції та конкурентоспроможності важко переоцінити. Будь-яке підприємство, що вступає на ринок або ж тривалий час функціонує на ньому, перш за все стикається з перешкодами, які змушують його пристосовуватися й регулювати свою фінансово-господарську діяльність залежно від параметрів ринку. Основною з цих перешкод є інші підприємства, які також здійснюють свою діяльність на цьому ринку, тобто конкурентів. Відносини між ними визначають поняттям «конкуренція» (від лат. *concurrentia*, *concurro* – збігатися, стикатися) – процесом взаємодії, взаємозв'язку і боротьби між підприємствами, що виступають на ринку, з метою забезпечення найкращих можливостей збуту своєї продукції для задоволення різноманітних потреб покупців [1].

Питанням, що стосуються теоретичних основ конкуренції та її сучасних форм, аналізу причин і умов виникнення конкурентних переваг, а також проблем забезпечення високої конкурентоспроможності підприємств, присвячено чимало наукових досліджень як у світовій економічній літературі, так і у вітчизняній. Серед зарубіжних учених варто назвати перш за все основоположника вчення про конкуренцію, конкурентоспроможність та конкурентні стратегії М. Портера. Також велику увагу приділяли цьому питанню П. Брентон, М. Познер, Д. Сакс, Дж. Стренд, Р. Лукас, В. Скотт, Р. Солоу та ін. З-поміж вітчизняних науковців питання конкурентоспроможності підприємства досліджували такі провідні економісти, як В. Алопій, С. Бабенко, В. Будкін, З. Варналій, О. Власюк, А. Гальчинський, Я. Гончарук, М. Долішній.

Сьогодні знайдеться небагато економічних понять, щодо яких розбіжності носили б настільки виражений характер. Поняття «конкурентоспроможність» має різні тлумачення як вітчизняних, так і зарубіжних фахівців. Це свідчить, з одного боку, про надзвичайну важливість і складність проблеми, а з іншого – про незавершеність її методологічного опрацювання та необхідність подальших досліджень.

Через це на сьогодні відсутня загальноприйнята методика оцінки конкурентоспроможності підприємства, тому актуальним та вкрай важливим є аналіз наявних методик з метою пошуку найбільш оптимальних, за допомогою яких у подальшому можна було б визначати рівень конкурентоспроможності підприємств з найменшою похибкою результатів оцінки.

Метою статті є дослідження теоретичних основ конкурентоспроможності підприємства та її складових, а також розгляд чинних методів її оцінки в сучасних умовах.

Актуальність проблем конкурентоспроможності промислових підприємств України різко зросла в 90-ті роки минулого століття, коли Україна розпочала входження у світовий економічний простір, де функціонування економік країн відбуваються в умовах жорсткої конкуренції. Відтоді кардинальне розв'язання проблеми конкурентоспроможності українських підприємств, з'ясування її сутності та методів оцінки набуло особливої гостроти.

На думку М. Портера, конкурентоспроможність – властивість товару, послуги, суб'єкта ринкових відносин виступати на ринку на рівні з присутніми там аналогічними товарами, послугами або конкуруючими суб'єктами ринкових відносин [1, с. 588].

Заслужений діяч науки Російської Федерації Р. А. Фатхутдінов визначає конкурентоспроможність організації (підприємства) як спроможність виробляти конкурентоспроможний товар або послугу. Конкурентоспроможний товар, на думку науковця, – це товар, який має високий ступінь реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними товарами, представленими на конкретному ринку. Конкурентоспроможність визначає здатність витримувати конкуренцію з аналогічними товарами на ринку [2, с. 183–184].

Дослідниця А. Г. Дементьева під конкурентоспроможністю розуміє сукупність переваг і здібностей суб'єкта в порівнянні з йому подібними в боротьбі за досягнення мети, характерної для них, в умовах дії законів певного довкілля (системи) [3, с. 48]. У свою чергу Т. Б. Харченко розглядає конкурентоспроможність як обумовлене економічними, соціальними та політичними факторами становище країни або окремого товаровиробника на внутрішньому та зовнішньому ринках [4, с. 72].

Конкурентоспроможність, на думку М. Гельвановського, – це поняття, яке не лише більш повно відображає вимоги ринку, а й, що особливо важливо, орієнтує суб'єкти конкурентної боротьби на активні дії із завоювання ринкових позицій, їх утримання, зміцнення та розширення [5].

Таким чином, різноманіття наявних підходів до поняття «конкурентоспроможність» найчастіше визначається такими особливостями:

- поставленими метою і завданнями дослідження, що приводять автора до акцентування на тому чи іншому аспекті конкурентоспроможності, але не приймаються іншими дослідниками;

- вибором предмета дослідження (товар, послуга); суб'єкта конкуренції (підприємство, галузь, регіон, національна економіка, держава); об'єкта конкуренції (попит, ринок, фактори виробництва: природно-сировинні ресурси, робоча сила, капітал, цінні папери, інформація, політична влада); масштабу діяльності (товарні, галузеві, регіональні, міжрегіональні, світові ринки) тощо.

На нашу думку, поняття «конкурентоспроможність» надзвичайно широке й універсального загальноприйнятого визначення не має, але можна говорити про конкурентоспроможність стосовно різних об'єктів ринку та різних рівнів його

організації, тому вважаємо за доцільне спиратися на таке визначення конкурентоспроможності – характеристика, яка виражає відмінності конкретного підприємства від розвитку підприємств-конкурентів за ступенем задоволення своїми товарами потреб людей і за ефективністю виробничої діяльності. Також варто зауважити, що конкурентоспроможність продукції і конкурентоспроможність підприємства можуть розглядатися як окремо, так і разом.

На нашу думку, конкурентоспроможність підприємства – це один з основних критеріїв оцінки ефективності його діяльності та розвитку. Найширше її можна визначити як здатність досягати власні цілі в умовах протидії конкурентів.

На думку Н. А. Мансурової, конкурентоспроможність підприємства з погляду виробника формують багато чинників, зокрема ефективність функціонування різних його підрозділів, а також конкурентоспроможності товару як кінцевого продукту його діяльності (рис. 1), яка у свою чергу є комплексною характеристикою товару, що визначає його переваги на ринку порівняно з продуктами-конкурентами як за ступенем відповідності конкретній суспільній потребі, так і за витратами на її задоволення [6]. А ось з точки зору споживача, на думку автора, головним носієм конкурентоспроможності є не саме підприємство, а його продукція, що відповідає також нашій точці зору, оскільки успіх конкретної продукції на ринку означає перевагу покупця, віддану підприємству-виробнику цієї продукції в умовах пропозиції великої кількості товарів-аналогів інших виробників (конкурентів).

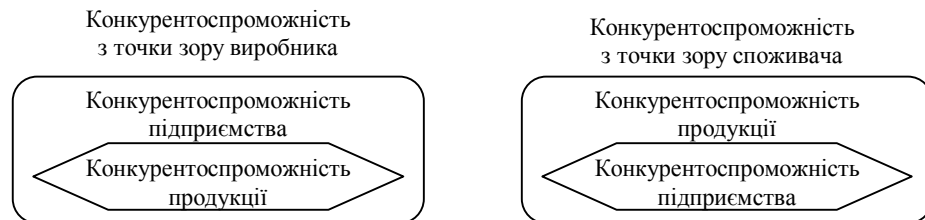


Рис. 1. Підходи до оцінки конкурентоспроможності
(джерело: складено за [6])

Також не можна забувати, що в умовах ринку кожний покупець завжди придбає той товар, який найкраще задовольняє саме його потреби, тому сукупність покупців, які віддали перевагу продукції конкретного виробника, є об'єктивною оцінкою (характеристикою) задоволення суспільної потреби в цій продукції порівняно з іншими виробниками. Звідси випливає, що конкурентоспроможність продукції (товару або послуги) характеризує і конкурентоспроможність підприємства-виробника.

Забезпечення конкурентоспроможності підприємства передбачає необхідність її кількісної оцінки, яку проводять шляхом зіставлення показників аналізованого підприємства з показниками конкурентів. Конкурентоспроможність підприємства може бути оцінена різними методами, вибір яких залежить від мети дослідження. Наявні на сьогодні в практиці економіки та управління методи оцінки конкурентоспроможності різних об'єктів (країн, галузей, підприємств, продукції) можна класифікувати за двома основними критеріями: за ступенем об'єктивності (суб'єктивності) результатів оцінки, а також за підходом до оцінки – якісний чи кількісний. Як результат – типологію методів оцінки конкурентоспроможності можна представити на двомірному полі (рис. 2).

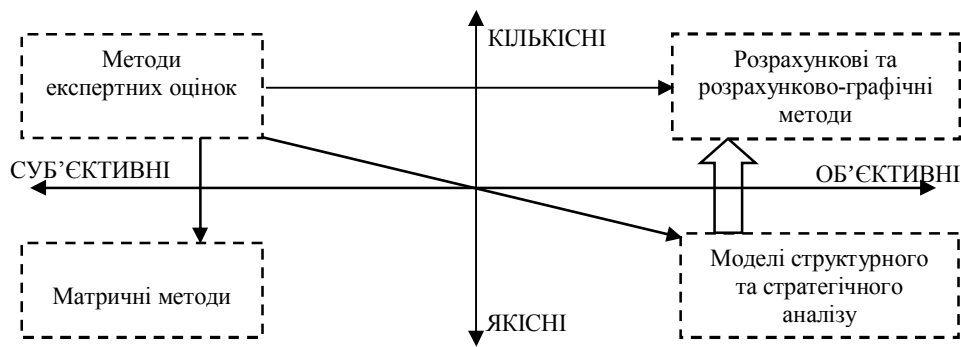


Рис. 2. Типологія методів оцінки конкурентоспроможності підприємства
(джерело: складено за [2])

Як бачимо, усі методи можна об'єднати в чотири групи, представлені в кожному з утворених квадрантів.

До якісних методів оцінки конкурентоспроможності можна віднести об'єктивні моделі оцінки конкурентних сил і ціннісні ланцюжки (п'ятифакторна модель, «фромб», ланцюжок цінностей М. Портера), моделі стратегічного аналізу (STEP-аналіз, SWOT-аналіз), а також суб'єктивні матричні методи (матриці BCG, GE/McKinsey, ADL). Суб'єктивність матричних методів обумовлено тим, що вони хоч і дають наочні результати оцінки, але відображають рівень конкурентоспроможності підприємства лише в чітко окреслених межах галузі. Крім того, матричні моделі, як правило, дуже спрощені. Так, у матриці Boston Consulting Group (BCG) привабливість ринку визначають за темпом його зростання, а конкурентний статус підприємства – відповідно до його частки на цьому ринку, тому точну оцінку можна отримати, якщо враховувати більшу кількість параметрів, які впливають на привабливість і конкурентний статус підприємства. Водночас усі якісні методи оцінки – моделі структурного аналізу, стратегічного аналізу, а також матричні методи – досить універсальні, їх можна застосовувати для оцінки конкурентоспроможності підприємств різних галузей народного господарства. Цим обумовлена їх популярність і широта застосування в теорії та практиці управління.

До кількісних методів оцінки конкурентоспроможності можна віднести суб'єктивні методи експертних оцінок, що базуються на інтуїції, баченні, професіоналізмі експертів (оцінка конкурентної сили компанії за методикою А. А. Томпсона та А. Дж. Стрікланда), а також об'єктивні розрахункові та розрахунково-графічні методи (диференціальні, комплексні тощо). Об'єктивність останніх пояснюють тим, що для розрахунку рівня конкурентоспроможності того чи іншого підприємства використовують перелік різноманітних оцінних критеріїв, на підставі яких за фактичними даними проводиться розрахунок одиничних, групових, інтегральних показників конкурентоспроможності. До того ж дані методики для наочності та з метою полегшення подальшого аналізу часто підкріплюють графічною ілюстрацією отриманих результатів. Зазвичай об'єктивні методи більш трудомісткі і більш вимогливі до наявності певної інформації, однак вони кращі для оцінки конкурентоспроможності підприємств, зважаючи на точність одержуваних результатів.

Експертні оцінки досить часто застосовують в управлінській діяльності. Головна перевага методу експертних оцінок – в його універсальності: за допомогою експертної групи можна досить швидко і просто отримати оцінку стану того чи іншого підприємства. Крім того, експертні оцінки незамінні в тих випадках, коли деякі важливі параметри важко або неможливо оцінити кількісно.

З нашої точки зору, оцінку конкурентоспроможності підприємства необхідно здійснювати в два етапи: для початку необхідно виявити й оцінити особливості впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, визначити ключові фактори успіху з використанням якісних методів. Якісна оцінка дозволить підготувати підґрунтя для подальшої кількісної, більш детальної оцінки. Варто зазначити, що думки експертів досить часто виступають як доповнення до відомих методів оцінки конкурентоспроможності, як правило, для визначення значущості (вагомості) параметрів, вибраних для оцінки, а також у якісних методах оцінки для спрощення інтерпретації та аналізу результатів.

Проаналізуємо конкурентоспроможність продукції та провідних підприємств металургійної галузі України.

Сьогодні ВАТ «Запоріжсталь» – підприємство з повним металургійним циклом та одне з найбільших промислових підприємств України. Його продукція добре відома і користується попитом у споживачів на внутрішньому ринку і в багатьох країнах світу. Основними споживачами продукції комбінату є виробники зварних труб, підприємства автомобільного, сільськогосподарського, транспортного машинобудування, виробники побутової техніки. Найбільшим попитом серед споживачів продукції ВАТ «Запоріжсталь» користуються гарячекатані рулони та листи, оскільки сукупна частка цих видів продукції в останні три роки була найбільшою і саме їх реалізація суттєво впливала на структуру реалізованої продукції (рис. 3).

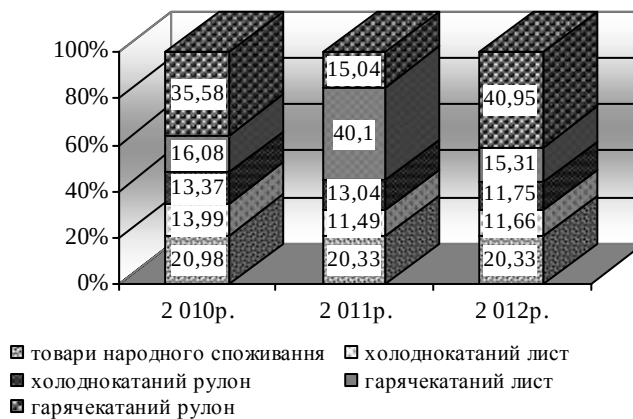


Рис. 3. Динаміка структури реалізованої продукції ВАТ «Запоріжсталь», %
(джерело: складено за [10])

Сьогодні комбінат поставляє продукцію в більш ніж 53 країни світу. Найбільшими ринками збуту металопродукції комбінату протягом останніх двох років є ринки Болгарії, Польщі, Португалії, Словаччини, Іспанії, Ефіопії, Індії, Йорданії, Ізраїлю, Лівану, Сирії, ОАЕ, Туреччини, Єгипту та інших країн світу.

Можна констатувати, що ВАТ «Запоріжсталь» є експортоорієнтованим підприємством, оскільки більша частина металопродукції поставляється на зарубіжні ринки: в 2011 р. експорт продукції складав 61,2 %, а у 2012 р. частка експорту становила вже 64,4 %. Викладене свідчить про значну інтегрованість ВАТ «Запоріжсталь» у міжнародний ринок металів, участь комбінату в конкурентній боротьбі на світовому ринку металів та дає змогу констатувати суттєву вразливість від світових кризових тенденцій.

На території України функціонують підприємства, що випускають металопродукцію, аналогічну сортаменту ВАТ «Запоріжсталь» або подібну до нього:

- ПАТ «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча» (ПАТ «ММК ім. Ілліча») входить до складу металургійного дивізіону групи «Метінвест». Комбінат спеціалізується на виробництві високоякісного сталевих листа для відповідальних металоконструкцій, суднобудування, нафто-, газо- і водопровідних труб, балонів для зберігання стислих і зріджених газів. ПАТ «ММК ім. Ілліча» – єдине в Україні підприємство з виробництва оцинкованого холоднокатаного листа;

- ПАТ «Єнакієвський металургійний завод» (ПАТ «ЄМЗ») – металургійне підприємство повного циклу, входить до складу металургійного дивізіону групи «Метінвест». Підприємство є одним із провідних світових виробників квадратної заготовки, спеціалізується на випуску заготовки безперервного лиття, сортового і фасонного прокату з низьковуглецевих і низьколегованих марок сталі;

- ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» – підприємство з повним металургійним циклом, що спеціалізується на виробництві арматурної сталі і катанки зі звичайних та низьколегованих марок сталей, а також виробляє агломерат, концентрат, кокс, чавун, сталь, сортовий і фасонний прокат, доменний шлак.

Серед російських металургійних підприємств варто назвати:

- Череповецький металургійний комбінат (входить до групи «Северсталь», Росія) – один з найбільших російських інтегрованих заводів з виробництва сталі. Основні види продукції, що випускає підприємство, – арматура, катанка, круг, куточок, швелер, шестигранник, сталь для суден, сталь для мостобудування, будівництва будівель та споруд, сталь для посудин, що працюють під тиском, електротехнічна сталь, оцинкована сталь, оцинкована сталь з полімерним покриттям, автолист, гнуті профілі, двошарова плакірована сталь, трубна заготовка;

- ВАТ «Магнітогорський металургійний комбінат» належить до числа найбільших світових виробників сталі та займає найвищі позиції серед підприємств чорної металургії Росії. Виробничі потужності компанії дозволяють щорічно випускати 15,6 млн тонн високоякісного металопродукату;

- ВАТ «ЄВРАЗ ЗСМК» належить до числа 9 великих металургійних комбінатів, на яких в основному зосереджене виробництво сталі і сталевих прокату в Росії. На частку комбінату припадає близько 11 % загальноросійського виробництва готового прокату. Комбінат є лідером у постачаннях низки видів металопродукату будівельного і конструкційного сортаменту. Комбінат освоїв ринок плоского прокату, на який поставляються безперервнолиті сляби.

На території Білорусі варто назвати ВАТ «Білоруський металургійний комбінат» (м. Жлобіно, Гомельської області), який є провідним металургійним підприємством Білорусі.

БАТ «Молдавський металургійний завод» – це сучасне, високопродуктивне підприємство чорної металургії, що володіє технологіями світового рівня, провадить безперервнолиту сталеву заготовку, дрібносортний прокат і катанку з низьковуглецевих і високовуглецевих низьколегованих сталей за стандартами країн СНД і стандартами провідних країн світу (DIN, ASTM, BS, EU та ін.).

Таким чином, тільки на пострадянському просторі БАТ «Запоріжсталь» має потужних конкурентів, як українських, так і російських, білоруських та молдавських, але сьогодні БАТ «Запоріжсталь» володіє унікальним обладнанням з виробництва великогабаритних холоднокатаних листів із спеціальних сталей, а також шліфованих та полірованих смуг й листів із нержавіючих сталей. Особливістю чавуну виробництва БАТ «Запоріжсталь» є низька місткість у ньому сірки та фосфору, завдяки чому в останні роки збільшилися його експортні поставки на світовий ринок. Комбінат має достатню кількість висококваліфікованих спеціалістів – більше 2,7 тис. інженерів, зокрема 25 спеціалістів вищої кваліфікації (докторів, кандидатів наук та академіків). Кадровий потенціал комбінату дозволяє вирішувати технологічні задачі будь-якої складності та оперативно реагувати на потреби виробництва металопродукції та світового ринку.

В останні роки комбінатом освоєно більш ніж 50 нових видів гарячого та холодного прокату, більше 20 типорозмірів холодногнутих профілів, впроваджено нові прогресивні енергозберігаючі технології, покращено якість та споживчі характеристики металопродукату, підвищено його конкурентоздатність.

Особливу увагу на БАТ «Запоріжсталь» приділяють якості продукції, що випускається. Здійснюють вхідний контроль якості сировини та матеріалів, що надходять, та продукції, що відвантажується споживачам, дотримання установлених норм та нормативів, технологічних вимог на всіх етапах виробництва. Підтвердженням високої якості металургійної продукції підприємства є сертифікат якості, який видано фірмою TUV Nord. Для захисту продукції під час транспортування, надання товарного вигляду та підвищення споживчих якостей металопродукату спеціалісти БАТ «Запоріжсталь» розробили та впровадили сучасні види упаковки, які покликані забезпечити схоронність та фірмовий вигляд металопродукції комбінату.

Щоб оцінити конкурентоспроможність металургійних підприємств, будемо виходити з того, що сортамент продукції БАТ «Запоріжсталь» практично збігається із сортаментом ПАТ «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча» та БАТ «Магнітогорський металургійний комбінат». Гостра конкурентна боротьба відбувається саме на європейських ринках збуту гаряче- та холоднокатаного прокату, тому оцінку конкурентоспроможності БАТ «Запоріжсталь» із використанням параметричного методу доцільно проводити, порівнюючи його саме з цими підприємствами.

Основні параметри конкурентоспроможності за обраним методом наведено в табл. 1.

Вихідні дані зведемо до табл. 2 наведеної форми, у якій всі вартісні параметри (за даними підприємств) наведено в доларах США за курсом: USD / UKR = 1/8,01, USD / RUB = 1/29,82.

Для оцінки конкурентоспроможності продукції аналізованих підприємств були розраховані параметричні індекси споживчої цінності продукції БАТ «Запоріжсталь» та його конкурентів і параметричні індекси економічних витрат.

Таблиця 1

Основні параметри конкурентоспроможності продукції

Напрямок	Шифр та назва параметру
Продукція	П-1 Технічно-інженерні параметри і характеристики П-2 Асортимент продукції в обраних сегментах П-3 Якість обслуговування П-4 Ціна П-5 Виробниче обладнання та його розташування й використання П-6 Коефіцієнт новизни П-7 Коефіцієнт естетичної привабливості
Виробник	В-1 Виробнича потужність В-2 Вартість активних основних фондів В-3 Середній вік обладнання В-4 Рівень прогресивності технологій В-5 Фондоозброєність праці В-6 Вартість науково-конструкторських робіт
Ринок реалізації	Р-1 Обсяг продажу продукції Р-2 Сегмент цільового ринку Р-3 Прибуток (загальна сума націнок) Р-4 Вартість реклами та сервісу Р-5 Витрати на обслуговування Р-6 Витрати споживачів

Таблиця 2

Вихідні дані для оцінки конкурентоспроможності продукції ВАТ «Запоріжсталь»

№	Номер та назва параметру	Характеристики параметру					
		Значення*				Вагомість	Класифікація
		Норматив для галузі	ВАТ «ММК», Росія	ПАТ «ММК», Україна	ВАТ «З-сталь»		
1	П-1 Технічно-інженерні параметри і характеристики, %	100	95	98	95	0,14	П
2	П-2 Асортимент, %	100	95	95	95	0,05	П
3	П-3 Якість обслуговування, %	100	85	80	85	0,02	П
4	П-4 Ціна, дол. США	635	645	630	630	0,09	В
5	П-5 Виробниче обладнання, %	50	40	45	58,9	0,05	П
6	П-6 Коефіцієнт новизни	0,7	0,8	0,65	0,65	0,07	В
7	П-7 Коефіцієнт естетичної привабливості	35	30	30	31	0,02	В
8	В-1 Виробнича потужність, %	75	65	55	50	0,1	П
9	В-2 Частка активних основних фондів (у загальній структурі), %	65	68	50	47	0,04	П
10	В-3 Середній вік обладнання, роки	40	40	55	60	0,04	П
11	В-4 Рівень прогресивності технологій, %	100	60	40	50	0,07	П
12	В-5 Фондоозброєність праці, дол. США	45	48,29	32,57	14,51	0,06	В
13	В-6 Вартість науково-дослідних робіт, дол. США	175000	465300	101409	108992	0,02	В
14	Р-1 Обсяг продажу продукції, дол. США	3500000	9306000	2028173	1879583	0,05	П
15	Р-2 Сегмент цільового ринку, %	20	7	3	2	0,06	П
16	Р-3 Прибуток (% націнок), %	25	22	20	20	0,04	П
17	Р-4 Вартість реклами та сервісу, %	7	15	8	10	0,02	В
18	Р-5 Витрати на обслуговування, %	5	7	4,9	4,5	0,02	В
19	Р-6 Витрати споживачів, %	5	10	8	6	0,04	В
	Разом	х	х	х	1	х	

* Значення розрахунків наведено на підставі офіційних річних звітів підприємств [8–10].

На підставі та економічних витрат розрахуємо інтегральні показники конкурентоспроможності продукції:

$$- \text{ВАТ «Запоріжсталь»}: z_e = \frac{94015,5}{2238,61} = 42,0;$$

$$- \text{ВАТ «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча»}: z_e = \frac{101444}{2088,06} = 48,58;$$

$$- \text{ВАТ «Магнітогорський металургійний комбінат» (Росія), який було взято нами за еталон}: z_e = \frac{465338}{9368,44} = 49,67;$$

$$- \text{середньогалузевий (нормативний) інтегральний показник конкурентоспроможності продукції склав}: z_e = \frac{175044}{3561,04} = 49,16.$$

Як бачимо, рівень споживчої ефективності продукції ВАТ «Запоріжсталь» на ринку прокату холоднокатаного листа нижче рівня продукції виробництва ВАТ «ММК ім. Ілліча» на 6,59 пунктів та на 7,67 пункти за рівень ВАТ «ММК» (Росія). Отже, комбінат порівняно з конкурентами характеризується нижчою конкурентоспроможністю, але має певний потенціал. У цілому, згідно з цим підходом до аналізу конкурентоспроможності було встановлено, що потенційні можливості ВАТ «Запоріжсталь» для досягнення передбаченої стратегічними цілями сильної конкурентної позиції на ринку можна оцінити як недостатньо високі, оскільки підприємство характеризується високим рівнем собівартості продукції, а також інших операційних витрат, низькою завантаженістю виробничих потужностей, застарілим обладнанням та іншими факторами, що негативно впливають на показники конкурентоспроможності.

Висновки. За результатами проведеного дослідження можна зробити такі висновки. Основним конкурентом ВАТ «Запоріжсталь» й надалі залишатиметься Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча, близько 85 % асортименту якого збігається із запоріжсталівським, але ВАТ «Запоріжсталь» займає стратегічно більш вигідне положення, оскільки розташоване на однаковій відстані від головних ринків збуту, джерел постачання сировини, на перехресті важливих транспортних магістралей, що дає можливість використовувати різні види транспортування продукції з метою оптимізації вантажопотоків.

Найважливішими конкурентними перевагами ВАТ «Запоріжсталь» перед конкурентами є розвинена структура збуту продукції як в Україні, так і за кордоном; раціональне співвідношення ціни металопрокату та його якості; дедалі ширша сертифікація на відповідність світовим стандартам.

Підсумовуючи викладене, потрібно додати, що особливості оцінки конкурентоспроможності металопродукції та її виробників стосуються питань формування низки чинників, які визначають її рівень. Для об'єктивної характеристики конкурентоспроможності металургійної продукції, якості, ціну та сервісні функції потрібно доповнити чинниками, які потенційно характеризують відповідність продукції та її виробника специфічним вимогам конкретного ринку. Значну роль відіграє також здатність підприємства долати перешкоди для проникнення на ці ринки, що залежить від його фінансових можливостей і навіть від авторитету та міжнародного іміджу держави. Значна кількість чинників, що впливають на конкурентоспроможність металопродукції, потребує, щоб методика оцінки її рівня забезпечувала механізм урахування всіх найважливіших чинників, склад

та важливість яких до того ж постійно змінюється. Подальші наукові розробки в цьому напрямі вбачаємо в комплексному дослідженні найважливіших чинників впливу на конкурентоспроможність металопродукції для удосконалення методики оцінки її рівня і створення відповідного механізму її забезпечення.

Бібліографічні посилання і примітки

1. **Портер М.** Конкуренция / М. Портер; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
2. **Фатхутдинов Р. А.** Управление конкурентоспособностью организации : учебник / Р. А. Фатхутдинов. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Эксмо, 2005. – 544 с.
3. **Дементьева А. Г.** Конкурентоспособность международных компаний / А. Г. Дементьева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2000. – № 6. – С.47–51.
4. **Харченко Т. Б.** Забезпечення конкурентоспроможності підприємств як засіб ринкового реформування економіки / Т. Б. Харченко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 2. – С. 71–85.
5. **Гельвановский М.** Конкурентоспособность объектов рыночных отношений [Електронний ресурс] / М. Гельвановский. – Режим доступу : <http://www.msd.com.ua/konkurentosposobnost-predpriyatiya/konkurentosposobnost-obektov-rynochnyx-otnoshenij>
6. **Мансурова Н. А.** Алгоритм оценки конкурентоспособности продукции / Н. А. Мансурова, Е. В. Ключева // Экономические исследования. – 2010. – № 1(10) : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cyberleninka.ru/article/n/algoritm-otsenki-konkurentosposobnosti-produktsii>
7. Фонд «Ефективне управління» [Електронний ресурс] // Всесвітній економічний форум «The Global Competitiveness Report 2010–2012». – Режим доступу: http://www.feg.org.ua/docs/Final_Ukr_2012.pdf
8. Річний звіт ПАТ «ММК ім. Ілліча» за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ilyichsteel.metinvestholding.com>
9. Річний звіт ВАТ «ММК» (Росія) за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mmk.ru>.
10. Узагальнена консолідована фінансова звітність ВАТ «Запоріжсталь» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zaporizhstal.com>

Надійшла до редколегії 10.04.2014

УДК 658.012

О. В. Шляга, С. С. Карнаушенко

Запорізька державна інженерна академія

СУЧАСНІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто зміст фінансового, економічного та фінансово-економічного механізму забезпечення ефективної діяльності підприємства. Визначено складові сучасних фінансово-економічних механізмів функціонування підприємства та можливості їх кращої реалізації в умовах становлення економіки України.

Ключові слова: фінансовий механізм, економічний механізм, фінансово-економічний механізм, діяльність підприємства, ефективність.

Рассмотрена сущность финансового, экономического и финансово-экономического механизма обеспечения эффективной деятельности предприятия. Определены составляющие современных финансово-экономических механизмов функционирования предприятия и возможности их наилучшей реализации в условиях становления экономики Украины.

Ключевые слова: финансовый механизм, экономический механизм, финансово-экономический механизм, деятельность предприятия, эффективность.

The article examines the essence of financial, economic and financial-economic mechanism of securing effective enterprise activity. The work reveals the constituents of modern-day financial-economic mechanisms of enterprise operation and outlines the possibilities of their most optimal realization under the conditions of Ukraine's developing economy.

Keywords: financial mechanism, economic mechanism, financial-economic mechanism, enterprise activity, efficiency.

Сучасний етап розвитку ринкових відносин в Україні характеризується певними протиріччями та суперечностями. Правильне розуміння організації фінансів є запорукою досягнення ефективної діяльності підприємств у сферах створення матеріальних благ і покращення показників економічного зростання та розвитку країни в цілому. Формування і реалізацію фінансової політики держави або окремого суб'єкта господарювання здійснюють через фінансово-економічний механізм, який відображає напрями та характер функціонування фінансів.

Актуальність проблеми формування ефективного фінансово-економічного механізму для вітчизняних підприємств посилюється через частіший і глобальніший прояв кризових явищ в економіці України і в світі. Вони позначаються на скороченні обсягів випуску продукції в усіх галузях промислового виробництва, обмеженні доступу до кредитних ресурсів, зниженні інвестиційної активності української промисловості, загальному зменшенні її фінансово-інвестиційного потенціалу та обмеженні можливостей розвитку. У зв'язку з цим особливого значення набуває перебудова та формування ефективного фінансово-економічного механізму підприємств як запоруки виходу вітчизняної економіки з кризи та переходу до стадії стабільного економічного зростання.

Різні аспекти організації, забезпечення, реалізації та функціонування фінансово-економічних механізмів на вітчизняних підприємствах вивчали такі провідні вчені як М. Абрамчук, Г. Азаренкова, В. Бугай, А. Бугай, Н. Гаркуша, О. Горошанська, О. Гребешкова, М. Грешак, Н. Дехтяр, А. Єпіфанов, Т. Журавель, Л. Захаркіна, О. Захаркін, Г. Ільницька, О. Коцюба, Р. Михайленко, В. Москаленко, В. Опарін, А. Півень, Г. Семенов, А. Семенов, У. Стріжик, О. Цуканова,

О. Шипунова та ін. Однак, зважаючи на динамічність та безперервність трансформаційних процесів, що супроводжують розвиток вітчизняної економіки, потребують подальших досліджень та уточнень різні проблематичні аспекти формування дієвого фінансово-економічного механізму забезпечення діяльності підприємств.

Метою статті є дослідження сучасних фінансово-економічних механізмів забезпечення ефективної діяльності підприємств та можливостей їх реалізації в умовах становлення економіки України.

На нашу думку, розгляду змісту фінансово-економічного механізму забезпечення діяльності підприємств має передувати аналіз його ключових складових – фінансової та економічної, тобто фінансового та економічного механізму.

На сьогодні існує достатня кількість визначень поняття «фінансовий механізм». Так, «фінансовий механізм» у широкому розумінні становить: комплекс фінансових методів і важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства [11]; систему дії фінансових важелів, яка виражається в організації, плануванні і стимулюванні використання фінансових ресурсів [8, с.18]; систему управління фінансами, призначену для організації взаємодії фінансових відносин і грошових фондів із метою оптимізаційного впливу на кінцеві результати виробництва [11]. У вузькому розумінні «фінансовий механізм» – це сукупність конкретних фінансових методів та важелів впливу на формування і використання фінансових ресурсів з метою забезпечення функціонування й розвитку державних структур, суб'єктів господарювання і населення [11]; сукупність фінансових методів і форм, інструментів та важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства [7].

Функціонування фінансового механізму ґрунтується на організаційно-правових положеннях та фінансовій інформації, які забезпечують практичне використання фінансів для досягнення визначених цілей і завдань [11]. В основі формування, функціонування і розвитку ефективного фінансово-економічного механізму лежать фінанси. Регулювання фінансових потоків є предметом фінансового управління, а об'єктом управління фінансами є фінансові відносини у сфері грошового обігу, фонди фінансових ресурсів, що створюються і використовуються в усіх ланках фінансово-господарської роботи підприємства [1].

Фінансове управління має свою систему функцій, які включають взаємодію всіх елементів апарату управління підприємства; створення ефективних організаційних структур управління; аналіз фінансових ресурсів і фінансових відносин; прогнозування, планування, регулювання фінансових процесів; обґрунтування і прийняття оперативних фінансових рішень; контроль за виконанням розроблених планів та прийнятих фінансових рішень [1].

Фінансове забезпечення реалізується на основі відповідної системи фінансування, яке може здійснюватися у трьох формах: самофінансування, кредитування та зовнішнього фінансування. Різні форми фінансового забезпечення використовують на практиці одночасно через установлення оптимального для конкретного етапу розвитку суспільства співвідношення між ними [7].

Фінансовий механізм підприємства включає визначену фінансовою політикою підприємства взаємодію:

– фінансових методів – способів впливу фінансових відносин на господарський процес через управління рухом фінансових ресурсів, порівняння витрат і результатів,

матеріальне стимулювання і відповідальність за ефективне використання грошових фондів. Фінансові методи становлять основу фінансового механізму, яка включає фінансове планування, ціноутворення, інвестування, фінансування, страхування, кредитування, стимулювання і контроль. Дія фінансових методів виявляється в утворенні й використанні різних грошових фондів;

- фінансових інструментів, які включають перспективне, поточне і оперативне фінансове планування, види цін, фінансові ресурси, грошовий капітал, ревізію, фінансові стимули, фінансові санкції тощо;

- фінансових важелів, які конкретизують функціонування фінансового інструменту у фінансово-економічному механізмі. До них відносять баланс доходів і витрат, бізнес-план, цінові знижки і цінові надбавки, прибуток, внутрішній аудит, кредит, векселі, норми прискореної амортизації, страхові тарифи, норми штрафних санкцій, ліцензування тощо [8, с. 19].

В умовах реформування економіки України відбувається постійне вдосконалення фінансового механізму, що позначається на його правовому, нормативному, інформаційному та організаційному забезпеченні. Визначальними напрямками має стати адекватне фінансове забезпечення та фінансове регулювання всього фінансового механізму та вдосконалення механізму дії фінансових важелів, стимулів і санкцій.

Економічний механізм підприємства – це система економічних методів та важелів, що, по-перше, забезпечує зовнішні зв'язки підприємства і створює відповідні умови отримання доходу, по-друге, сприяє розвитку виробничих відносин усередині підприємства. У першому випадку його принципи цілком визначають особливостями господарського механізму суспільства (домінуючою формою власності на засоби виробництва, наявними системами ціноутворення, оподаткування, планування тощо), а в другому – особливостями виробничих відносин на підприємстві [9].

Економічний механізм діє через економічні інтереси як усвідомлені матеріальні потреби людей та складається з комплексу економічних способів, методів, важелів, нормативів, показників, за допомогою яких реалізуються об'єктивні економічні закони.

Економічний механізм підприємства має складну структуру, однак можна виділити такі його складові, як механізм формування і використання ресурсів (капіталу); механізм управління затратами; механізм управління фінансами; мотиваційний механізм; механізм взаємодії з ринком [3]. Структуру цього механізму визначають через організаційно-технічну систему або формування вертикальних зв'язків між підрозділами й адміністративним центром та горизонтальних зв'язків між окремими підрозділами; систему планування діяльності підрозділів; систему контролю й оцінки діяльності підрозділів; встановлення матеріальної відповідальності підрозділів; мотиваційний механізм функціонування [9].

Організаційно-технічну систему підприємства визначають переважно формою зв'язків між окремими підрозділами. Можна визначити три типи технологічних зв'язків виробництва:

- 1) послідовний технологічний зв'язок, якому притаманна відкрита мережа зв'язків між виробництвами, що спеціалізуються на виробництві однорідного кінцевого продукту. Така мережа зв'язків характерна для металургійної, текстильної, хімічної, лісової та інших галузей промисловості [3];

2) паралельний технологічний зв'язок, що є мережею зв'язків з розгортанням виходів із першої виробничої ланки в ряд паралельних виробництв, які виготовляють з напівфабрикатів різні кінцеві продукти. Така структура наявна в нафтопереробній, деревообробній, взуттєвій та швейній промисловості;

3) послідовно-паралельний технологічний зв'язок – це мережа зв'язків із різними входами вихідної сировини в низку виробництв з послідовним розгортанням входів у такі виробництва, одно- чи дворівневим напівфабрикатом і кінцевим продуктом. У середній ланці такої виробничої системи виготовляють напівпродукти для кінцевої ланки, проте вони самі можуть бути кінцевими продуктами. Така структура характерна для машинобудівних галузей промисловості (авіаційної, автомобільної, суднобудівної та ін.) [9].

Планування діяльності підрозділів здійснюють шляхом установлення основних показників виробничо-господарської діяльності підрозділів та базують на прогресивних нормах матеріальних, трудових і грошових витрат. Залежно від завдань, які вирішують ті чи інші підрозділи, застосовують такі показники, які найбільшою мірою стимулюють досягнення високих результатів.

Система контролю й оцінки діяльності підрозділів дає змогу визначити причини відхилень, місце їх виникнення і вжити відповідних заходів щодо усунення недоліків і поширення позитивних результатів. Система оцінки діяльності визначає ті підрозділи, які найраціональніше використовують економічні важелі в організації своєї діяльності та забезпечують зростання результативності функціонування підприємства в цілому.

Встановлення матеріальної відповідальності підрозділів передбачає компенсацію збитків одного підрозділу за рахунок прибутку або собівартості іншого, з вини якого вони виникли [3].

Мотиваційний механізм створюється відповідно до структури підприємства та складності його цілей. Він охоплює, як правило, три підсистеми мотивів, кожна з яких спрямована на досягнення певних цілей підприємств: мотиваційного механізму високоякісної продуктивної праці; мотиваційного механізму науково-технічного розвитку виробництва; мотиваційного механізму підприємництва [9].

Мотиваційний механізм високоякісної продуктивної праці спрямовано на раціональне використання виробничих ресурсів, підвищення продуктивності праці, бездефектне виготовлення продукції, скорочення термінів освоєння виробництва нової конкурентоспроможної продукції [3].

Мотиваційний механізм розвитку підприємства спрямовано передусім на підвищення науково-технічного рівня підприємства, створення та освоєння нових видів продукції. В основу цього механізму покладено мотиви нововведень у виробництві, які генеруються внутрішніми елементами виробничого процесу і зовнішнім оточенням, мотиви сприйняття нововведень виробничою системою (відкритість технологічної системи для нововведення, сприйняття нововведень організацією та персоналом), мотиви інженерно-технічної творчості як безпосередніх учасників процесу технічного розвитку, так і учасників виробничого процесу [9].

Мотиваційний механізм підприємництва спрямовано на виживання та досягнення успіху в умовах конкуренції в коротко- і довгостроковому періодах. Функціонування цього механізму забезпечують мотиви конкуренції і кооперації під час створення нової продукції і технології, підприємницькі стратегії, мотиви

підприємницького ризику, мотиви підприємницьких реакцій на зміну зовнішнього оточення, мотиви внутрішньофірмового підприємництва, які забезпечують гнучкість управління і сприйняття нововведень.

Таким чином, особливості кожної з наведених складових внутрішнього економічного механізму визначають характер діяльності підприємства як системи та створюють умови для досягнення поставлених цілей.

Як бачимо, наразі сформований достатній інструментарій фінансового та економічного механізмів забезпечення функціонування підприємств, вдале поєднання елементів яких сприятиме досягненню найбільш ефективних показників роботи підприємств. Подальший розвиток фінансово-економічного механізму, розширення і поглиблення змісту, обґрунтування структури побудови і методичне забезпечення його функціонування дозволить поліпшити показники роботи підприємств у нових умовах господарювання.

На сьогодні фінансово-економічний механізм підприємства – це найважливіша складова господарського механізму, що відбиває сукупність фінансових і економічних методів, способів, форм, інструментів і важелів, за допомогою яких здійснюють регулювання фінансово-економічних процесів і відносин з метою ефективного впливу на кінцеві результати діяльності підприємства [4].

Забезпечення ефективної діяльності підприємства ґрунтується на якісному фінансово-економічному управлінні, що полягає у вдалому використанні всіх елементів фінансово-економічного механізму.

Покращити фінансово-економічне управління поточною діяльністю підприємства можна у таких напрямках:

1) забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів відповідно до завдань розвитку підприємства. Це завдання реалізують через визначення загальної потреби у фінансових ресурсах підприємства на наступний період, збільшення обсягу залучення власних фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх джерел, визначення необхідних обсягів формування власних фінансових ресурсів за рахунок зовнішніх джерел, управління залученням позичкових фінансових ресурсів, оптимізацію структури джерел формування ресурсного фінансового потенціалу [2];

2) забезпечення найефективнішого використання фінансових ресурсів у розрізі основних напрямів діяльності підприємства. Цього можна досягти за рахунок визначення пріоритетних напрямів розвитку виробництва та реструктуризації фінансування самого процесу виробництва. На сьогодні пріоритетними ланками виробництва можна вважати інноваційні розробки, удосконалення виробничого процесу (збільшення його рентабельності за рахунок упровадження енергозберігаючих технологій та екологічних технологій, направлених на збереження довкілля), оптимізації маркетингової діяльності на підприємстві для досягнення зростання обсягів збуту продукції та розширення споживчих ринків тощо [5];

3) оптимізація грошових потоків підприємства (вхідних і вихідних). Це завдання реалізують шляхом ефективного управління грошовими потоками підприємства в процесі обігу його грошових коштів, забезпечення синхронізації обсягів надходження і витрат грошових коштів у кожному періоді, досягнення необхідної ліквідності його оборотних активів;

4) забезпечення максимізації прибутку підприємства з найменшим рівнем фінансового ризику. Максимізацію прибутку досягають через ефективне управління

активами підприємства, залучення до господарського обігу необхідного обсягу позикових фінансових ресурсів, вибір найефективніших напрямів операційної та фінансової діяльності, інноваційних розробок, направлених на зменшення собівартості продукції [2];

5) забезпечення мінімізації фінансового ризику за очікуваного рівня прибутку. Якщо рівень прибутку підприємства прогнозують заздалегідь, важливим завданням є зниження фінансового ризику до рівня мінімально можливого для гарантування отримання цього прибутку. Таку мінімізацію забезпечують шляхом диверсифікації видів операційної і фінансової діяльності, а також портфеля фінансових інвестицій; профілактикою мінімізації окремих фінансових ризиків, ефективними формами їх внутрішнього і зовнішнього страхування;

6) забезпечення відносної фінансової рівноваги підприємства в процесі його розвитку. Така рівновага характеризується високим рівнем фінансової стійкості і платоспроможності підприємства і забезпечується формуванням раціональної структури майн та капіталу, ефективними пропорціями в обсягах формування фінансових ресурсів за рахунок різних джерел, достатнім рівнем самофінансування інвестиційних потреб [5].

Сприятливий фінансово-економічний стан підприємства – це важлива умова його безперервного й ефективного функціонування. Щоб його досягти, необхідно забезпечити постійну платоспроможність суб'єкта, високу ліквідність його балансу, фінансову незалежність і високу результативність господарювання.

Для ефективного управління підприємством, отримання максимального прибутку необхідне комплексне застосування всіх важелів і викладених методів як з позиції короткострокових, так і довгострокових перспектив.

Висновки. Отже, сучасні фінансово-економічні механізми дозволяють мінімізувати оборотний капітал, зорієнтувати у виборі стратегії поведінки підприємства на ринку, рівномірно розподілити фінансову та економічну відповідальність між відділами, уникнути проблем із запасами, кредиторською та дебіторською заборгованістю, грамотно будувати інвестиційну стратегію та аналізувати можливі джерела короткострокового і довгострокового фінансування.

Кожна сфера і окрема ланка фінансово-економічного механізму є складовою єдиного цілого. Вони взаємопов'язані і взаємозалежні. Водночас ці сфери і ланки функціонують відносно самостійно, що викликає необхідність постійного узгодження складових фінансово-економічних механізмів. Внутрішня ув'язка складових механізму є важливою умовою його дієвості.

Фінансово-економічний механізм доцільно розглядати як систему спрямованих заходів впливу на процес відтворення у формі методів, інструментів і важелів у межах нормативно-правового забезпечення. Із закону цілісності системи випливає, що в результаті взаємодії елементів фінансово-економічного механізму, які власне і створюють систему, з'являються нові якості, яких не можна отримати простою сукупністю окремих його елементів.

Фінансово-економічний механізм відіграє особливу роль у реалізації фінансово-економічної стратегії та політики як на рівні окремих підприємств, так і в межах усієї держави. Сучасний механізм покликаний не тільки створювати реальну фінансову базу для забезпечення економічної самостійності підприємств, а й забезпечувати економічне регулювання в умовах функціонування ринку і багатоукладної економіки.

Бібліографічні посилання та примітки

1. **Азаренкова Г. М.** Управління фінансами підприємств : навч. посіб. [Електронний ресурс] / Г. М. Азаренкова, Т. М. Журавель, Р. М. Михайленко. – 3-тє вид., випр. і доп. – К. : Знання-Прес, 2009. – 299 с. – Режим доступу : http://www.pidruchniki.ws/15290527/finansu/upravlinnya_finansami_pidpriyemstv
2. **Гаркуша Н. М.** Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті : навч. посіб. / Н. М. Гаркуша, О. В. Цуканова, О. О. Горошанська. – К.: Знання, 2011. – 591 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mobile.pidruchniki.ws/1706100240751/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/modeli_finansovogo_upravlinnya
3. **Грещак М. Г.** Внутрішній економічний механізм підприємства : навч. посіб. [Електронний ресурс] / М. Г. Грещак, О. М. Гребешкова, О. С. Коцюба. – К. : КНЕУ, 2001. – 228 с. – Режим доступу : <http://ubooks.com.ua/books/000105/inx9.php>
4. **Єпіфанов А. О.** Обґрунтування фінансового механізму підприємства [Електронний ресурс] / А. О. Єпіфанов, В. П. Москаленко, О. В. Шипунова // Фінанси України. – 2004. – № 1. – С. 3–13. – Режим доступу : http://www.academy.sumy.ua/images/stories/docs/K_BOA/Shipunova_1.pdf
5. Мета, основні завдання, функції та механізм фінансового менеджменту : конспект лекцій з дисципліни «Фінансовий менеджмент» [Електронний ресурс] / Л. С. Захаркіна, О. О. Захаркін, М. Ю. Абрамчук. – Суми : Вид-во СумДУ, 2007. – 118 с. – Режим доступу : <http://www.vuzlib.org/books/7090>
6. **Москаленко В. П.** Розвиток фінансово-економічного механізму на підприємстві : курс лекцій / В. П. Москаленко. – Суми : ВВП «Мрія-1» ЛТД, УАБС, 2003. – 106 с.
7. **Опарін В. М.** Фінанси (загальна теорія) : навч. посіб. [Електронний ресурс] / В. М. Опарін. – К. : КНЕУ, 2002. – 240 с. – Режим доступу : <http://buklib.net/books/31283>
8. **Семенов Г. А.** Фінансове планування і управління на підприємствах : навч. посіб. / Семенов Г. А., Бугай В. З., Семенов А. Г. та ін. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 432 с.
9. Сутність та структура внутрішнього економічного механізму підприємства : конспект лекцій з дисципліни «Внутрішньо-економічний механізм підприємства» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://readbookz.com/book/111/2612.html>
10. **Шипунова О. В.** Финансово-экономический механизм предприятия в условиях рыночной экономики [Електронний ресурс] / О. В. Шипунова // Вісник Української академії банківської справи. – 2000. – № 2 (9). – Режим доступу : http://www.academy.sumy.ua/images/stories/docs/K_BOA/Shipunova_4.pdf
11. **Юрій С. І.** Фінанси : підруч. [Електронний ресурс] / за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К.: Знання, 2008. – 611 с. – Режим доступу : http://www.pidruchniki.ws/12800528/finansu/finansoviy_mehanizm_yogo_rol_realizatsiyi_finansovoyi_politiki

Надійшла до редколегії 10.04.2014

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ

УДК 338.26

М. Ю. Авксентьєв

Київський національний університет будівництва і архітектури

ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД ПОЄДНАННЯ ПЛАНОВОЇ ТА РИНКОВОЇ ЕКОНОМІК

У статті проаналізовано використання планових інструментів для розвитку економіки СРСР у період нової економічної політики.

Ключові слова: планування, нова економічна політика, державний капіталізм.

В статье изложен анализ использования плановых инструментов для развития экономики СССР в период новой экономической политики.

Ключевые слова: планирование, новая экономическая политика, государственный капитализм.

The article analyzes the use of planning instruments for economic development of USSR during the period of New Economic Policy.

Key words: planning, new economic policy, state capitalism.

У сучасних умовах глобалізації світової економіки та необхідності ефективних механізмів подолання наслідків рецесії ефективний економічний розвиток неможливий без участі держави. Водночас прихильники теорії ефективних ринків наполягають на неприпустимості втручання держави в ринкові процеси.

У праці Ю. А. Полякова [1], одного з кращих знавців історії впровадження нової економічної політики (далі – НЕП) в СРСР, розкрито основні причини впровадження НЕПу, механізми її практичної реалізації, способи поєднання елементів планової і ринкової економіки. Дослідник С. А. Голованов описав процес становлення державного бюджетування в перші роки революції, розкрив особливості створення загальнодержавних планів, а пізніше – і місцевих [2]. Праці В. І. Леніна [3–5] – одні з джерел інформації про економічну і соціальну ситуацію в СРСР тих років. Автор детально описує різні аспекти економічного і суспільного життя держави, наводить статистичні дані. У роботі за редакцією Н. Я. Петракова проаналізовано етапи розробки та впровадження НЕПу, а також розкрито значення процесу планування для економічного розвитку держави [6]. Існує багато джерел інформації з історії СРСР, однак дані в них розпорошені та невузькопрофільні. Увагу авторів зосереджено переважно на визначних датах, конкретних особистостях та політичній ситуації, економічні питання розглянуто побіжно, часто без аналізу конкретних цифр.

Мета роботи: проаналізувати першу спробу поєднання в одній державі основних елементів планової та ринкової економік, визначити основні етапи впровадження процесу планування діяльності державних установ, з'ясувати наслідки створення планів як на загальнодержавному рівні, так і на рівні окремого господарюючого суб'єкта.

В економічній теорії необхідність державного регулювання та планування економічних процесів дискутується і досі. Прибічники та супротивники державного

втручання в економіку наводять численні приклади успішної реалізації на практиці саме своєї методології економічної моделі.

Вітчизняна економічна наука має достатній досвід застосування планування в економічній практиці. Союз Радянських Соціалістичних Республік був першою країною в світі, яка запровадила технологію народногосподарського планування в масштабах цілої країни для вирішення завдань прискореного розвитку. Неодноразово дискутувалася доцільність використання радянської системи планового розвитку економіки. Із здобуттям незалежності разом із накопиченнями соціальної сфери, на жаль, повністю були заперечені й певні ефективні економічні розробки радянського періоду. Безперечно, вивчати економічні категорії необхідно не з критично-пізнавальної точки зору, а як теоретико-методологічні здобутки. Радянський досвід планування та прогнозування необхідно проаналізувати, відкинувши його ідеологічне та політичне забарвлення.

Нова економічна політика – перша в світі спроба на рівні країни поєднати ринок та план – була проголошена X з'їздом РКП(б) навесні 1921 р. Для глибинного розуміння причин виникнення такої незвичної форми економічного поєднання необхідно проаналізувати ситуацію, за якої приймалося відповідне рішення [7].

Ситуацію, що склалася в Радянській Росії в 1920 р., можна пояснити факторами:

- значна втрата територій: Західної України, Польщі, Фінляндії, Латвії, Естонії, Литви, Західної Білорусії, Карської області Вірменії, Бессарабії (як наслідок Першої Світової та громадянської воєн);

- три чверті території держави були окуповані або на них велися воєнні дії;
- втрати населення близько 25 млн. осіб;
- національний дохід зменшився за 3 роки з 11 млрд рублів до 4 млрд;
- обсяг продукції важкої промисловості складав 12,8 % від рівня 1913 р. [3].

«Росія з війни вийшла в такому стані, який можна описати як стан напівживої людини: сім років били», – так охарактеризував стан країни В. І. Ленін. Ситуація погіршувалася тим, що політика військового комунізму, зокрема продрозкладка, призвела до невдоволення політикою більшовиків селян, частка яких на той час складала 82 % усього населення країни. Крім того, селяни складали більшу частину армії. Хоч певна частина правлячої верхівки більшовиків ще перебувала під впливом ілюзій щодо комуністичного суспільства без грошей, В. І. Ленін у своїх листах 1920 року неодноразово підкреслював недопустимість розриву відносин між робітниками і селянами та необхідність заходів щодо поліпшення умов життя і праці останніх. Причинами для зміни соціальної політики ставали і все частіші виступи селян проти влади, найвідоміше з яких – повстання моряків у Кронштадті (березень 1921 р.). Варто зазначити, що суспільство, яке ще не забуло події громадянської війни, було легко мобілізувати на екстремістські дії [8].

Існування комуністичної держави, єдиної у світі, викликало, зрозуміло, роздратування в капіталістичному світі, яке рано чи пізно привело б до військового конфлікту. Перша світова війна довела необхідність застосування новітніх технологій для перемоги. З точки зору теорії економіки, повернення промисловості на довоєнний рівень також виглядало безальтернативно.

Отже, навесні 1921 р. перед більшовиками стояло два головних завдання: зменшення економічного тиску на сільське населення та відродження промислового виробництва.

Для підйому сільськогосподарського виробництва продрозкладку замінили продподатком, який оголошувався навесні ще до посівної компанії. Крім того, розмір продподатка був значно меншим за розмір продрозкладки, що з економічної точки зору мало стимулювати виробництво. Залишки коштів селяни могли направити

на купівлю промислових товарів, що в свою чергу сприяло б відродженню промисловості через розширення внутрішнього ринку [6].

Відновленню сільського господарства сприяли вигідні економічні умови, запропоновані селянам. Завдяки цьому в 1925 р. розмір посівних площ досяг довоєнного рівня, але площі для посіву пшениці і ячменю не збільшували через неврожаї 1921 р. і 1924 р. У 1925 р. валовий збір зернових перевищив показник за п'ять довоєнних років (496 млн. пудів) [9].

У Радянському Союзі під час переходу до НЕПу існував переважно оптовий товарообіг, приватне підприємництво не допускалося, що призвело до значного поширення «чорного ринку». Для виходу цієї частки економіки з тіні були лібералізовані правила роздрібної торгівлі. За період 1923–1924 рр. частка приватних підприємців в оптовій торгівлі досягла найвищого рівня – 18,1 %. За наступні два роки цей показник скоротився вдвічі. Високі позиції держави в оптовій торгівлі за роки НЕПу дозволили їй поступово посилити планове регулювання ринку й витіснити приватний капітал.

Відновлення промислового виробництва – значно складніше завдання, яке потребувало якісно іншого підходу.

Промисловість з 1918 по 1922 рр. була, беззаперечно, дефіцитна, тобто витрати на нове виробництво були вищі ніж вартість продукції, що випускалася, але й за таких умов промисловість за вказаний період все ж таки значною мірою покривала дефіцит державного бюджету за рахунок капіталів дореволюційного походження, вкладених у неї після націоналізації (табл. 1).

Таблиця 1

Відношення витрат деяких галузей промисловості до доходу в 1919 р.

Галузі промисловості	Відношення витрат фабрикату до доходу, %
Текстильна	193
Гірська	300
Хімічна	281
Цукрова	159,5
Швейна	159,0

Джерело: [2].

Таким чином, націоналізована промисловість була в 1919–1921 рр. за рахунок скорочення власних старих запасів однією з опор державного бюджету. Зрозуміло, що така ситуація не могла тривати далі. Планові завдання, які ставило перед галузями промисловості керівництво держави, не виконувалися через відсутність у нових керівних кадрах будь-якого управлінського досвіду [2].

Через це було прийнято рішення про денационалізацію частини промисловості. Деякі підприємства було здано в оренду іноземним компаніям у вигляді концесій. Крім того, було дозволено створювати приватні підприємства. Зазначені заходи забезпечили приріст числа працівників промислового комплексу (рис. 1).

Промислові підприємства об'єднувалися у трести. У 1922 р. уже 90 % підприємств були об'єднані в 471 трест. Трести мали більшу фінансову автономію, могли направляти прибуток на розширення виробництва. Уведення НЕПу в 1921–1922 рр. внесло зміни в державне фінансування промисловості в напрямі поступового виведення державної промисловості на рівень господарського розрахунку і відокремлення його господарських операцій від державного бюджету.

З огляду на зазначене промисловість потребувала значних капіталовкладень. Крім того, політика державного капіталізму мала на меті повне витіснення приватного сектору економіки, насамперед з промисловості. Уже навесні 1922 р.

Вища Рада Народного Господарства (рос. – ВСНХ, далі – ВРНГ) порушила питання про організацію окремого банку для фінансування промисловості. Банк мав на меті:

- мобілізацію вільного капіталу промисловості;
- залучення дрібного приватного та закордонного капіталу;
- сприяння згуртуванню промисловості;
- організацію правильного фінансування як методу регулювання державної промисловості [11].

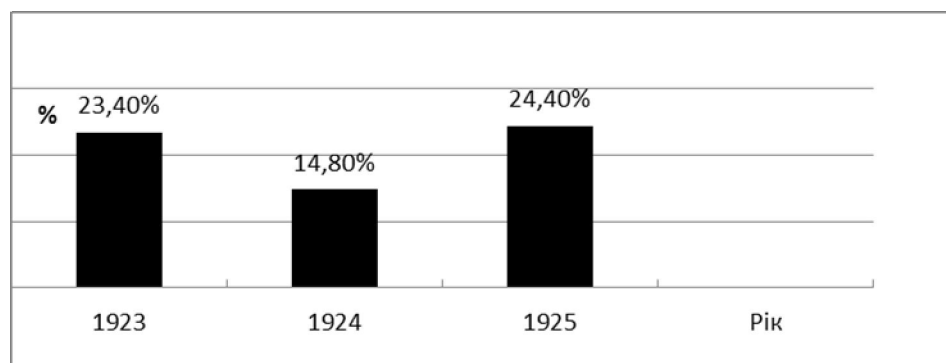


Рис. 1. Приріст робітничих кадрів державної промисловості
(джерело: [10])

Як основним принцип діяльності майбутнього банку було визнано абсолютну відмову від роботи на засоби державної емісії. У реальності це означало створення додаткового інструменту контролю за розвитком промисловості. Незважаючи на декларовану відмову від ринкових механізмів, більшовики успішно використали банківські механізми не тільки для контролю, а й для планування розвитку пріоритетних галузей промисловості. Рада праці та оборони (рос. – СТО) 1 вересня затвердила статут Торговельно-промислового банку.

НЕП довів, що для реалізації економічних планів за умови поєднання елементів ринкової та планової економік можна успішно використовувати банківський сектор. Крім того, плани Торговельно-промислового банку стали прообразами загальноекономічних планів, які пізніше перетворилися на п'ятирічні та стали основним мірилом соціально-економічного розвитку СРСР.

Уперше банки почали складати плани своєї роботи у вересні 1922 р., коли з початком нового операційного року було здійснено спробу визначити орієнтовний план на весь рік. Гроші, що призначалися для видачі в позику за кредитним планом, розподілялися за галузями народного господарства та видами промисловості, а не за операціями та для конкретних підприємств, інакше банк був би зобов'язаний видавати встановлену суму відповідному підприємству незалежно від кредитоспроможності останнього і стану власної каси; це взагалі б зняло відповідальність з правління банку за весь цикл роботи останнього.

Перші плани Торговельно-промислового банку було складено виключно на основі аналізу розвитку операцій банку за попередній період. Від такого суто цифрового, статистичного підходу під час складання планів правління банку незабаром перейшло до обліку заявок клієнтів з одного боку та до потреби в кредиті тієї чи іншої галузі на конкретний період, з іншого.

Далі до роботи щодо складання планів, крім представників оперативних відділів, було залучено також представників ВРНГ СРСР та ВРНГ РРФСР. Поступово було

встановлено порядок проходження та затвердження планів кредитування. Одночасно із становленням планової роботи було порушено питання про звітність щодо її виконання. Звітність дозволяла судити не лише про абсолютні розміри надходжень та видач, але і про причини відхилень від планів. Указана робота, дозволяючи перевірити виконання плану за минулий рік, давала багатий матеріал для підготовки наступних планів. Плановий початок у кредитній роботі Державного банку також мав певне значення.

У 1923–1924 рр. кредитні плани Державного банку почали складати з великою ретельністю, їм було надано характер кварталних. Приблизні потреби в засобах окремих галузей промисловості та приблизну можливість їх задоволення почали визначати на три місяці наперед. Спочатку кредитний план складався за Правлінням Держбанку, діяльність же філій включалася до плану з будь-яким сальдо в загальній сумі. Пізніше, з 1 жовтня 1924 р., кредитні плани почали складатися за філіями, і вільний план Держбанку почав охоплювати плани всіх установ Держбанку СРСР. Складаючи план власної кредитної роботи на найближчі три місяці та прагнучи вести свою діяльність у зазначеному напрямі, Держбанк уже початково з огляду на зміст своєї роботи не завжди мав можливість точно дотримуватися цих планів. Відхилення від зазначених планів виникало головним чином через те, що прибуткові надходження Держбанку постійно відхилялися від намічених припущень, оскільки в прибуткових надходженнях однією з головних статей є збільшення поточних рахунків та вкладів, розмір яких важко передбачити заздалегідь.

Про плановість роботи Держбанку СРСР свідчать такі цифри. За 1923/1924 операційний рік Держбанк видав 27 % промислових кредитів на лісову промисловість. Визначення галузей промисловості для кредитування в перший рік роботи Державного банку спиралося на особливості перехідного часу, коли товарно-грошові відносини в країні щойно почали встановлюватися, а товарообіг був ще не організований та не розвинений. Особлива увага Держбанку до лісової промисловості пояснюється тим, що ці кредити використовувалися для лісо-експортних операцій, у результаті яких до каси Держбанку здійснювалися значні надходження іноземної валюти.

Варто зазначити, що саме зменшення негативності торговельно-економічного балансу було одним з головних короткострокових завдань уряду. Тому увага в першу чергу приділялася тим галузям промисловості, які дозволяли максимально скоротити потребу в імпортних товарах або збільшити експорт. У 1922 р. дефіцит державного бюджету складав 43,4 % (за перші дев'ять місяців), у 1922–1923 рр. цей показник скоротився до рівня 27,1 %, а за наступний бюджетний період він був зведений до мінімуму.

Від 1923 р. значну увагу приділяють різним інтенсивним методам розвитку економіки, зокрема зростанню продуктивності праці. Важливу роль у цій роботі відігравали профспілки, пропагандуючи зміцнення трудової дисципліни, економію сировини, боротьбу з безгосподарністю [5]. Масштабність кампанії привела до значного зростання продуктивності праці, показники якої були значно вищими за розміри заробітної плати. У 1923–1924 рр. виробіток на одного працюючого зріс на 14 %, в 1924–1925 рр. по відношенню до 1922–1923 рр. цей показник досяг рівня 168 %. За цей же період значно скоротилася собівартість продукції. Наслідком кампанії стало зростання прибутку державної промисловості більш ніж у чотири рази.

Розширенню основних фондів підприємств передувало заповнення поточного зносу капітальних вкладень у всій промисловості в 1924–1925 рр., а в 1925–1926 рр. вони перевищили цей показник утричі.

Пріоритетність розвитку промисловості простежується в диференційованості та прогресивності податкової системи. Для селян діяв такий спосіб: податок для малозабезпечених груп зменшувався за рахунок більш заможної частини, тому в 1923–1924 рр. заможні селяни і кулаки сплачували 29,2 % усієї суми податку, хоча вони й складали приблизно лише 10 % селянських дворів. Отже, якщо в промисловості збільшення продуктивності праці максимально заохочувалося, то в сільському господарстві політика державного капіталізму передбачала поступове витіснення капіталістичних елементів [6].

Наступним кроком підвищення впливу державних установ на розвиток внутрішнього ринку стало створення Народного комісаріату внутрішньої торгівлі у 1925 р. Зазначений орган мав регулювати товарно-грошові відносини всередині країни та допомагати розробляти та впроваджувати економічну політику шляхом регулювання ринкових відносин.

Висновки. Перемігши в громадянській війні, більшовики отримали в спадок країну із зруйнованою економічною системою та соціально-політичною нестабільністю. Відмовившись від перших наївних спроб побудувати суспільство без грошей, керівництво СРСР зважилося на рішучий експеримент: поєднати планову економіку з ринковими механізмами. Плановість розвитку дозволила зорієнтувати економіку на відновлення перш за все важкої промисловості, а ринкові механізми зменшили соціальну напругу, насамперед серед сільської частини населення. Історичний досвід НЕПу показав ефективність поєднання планових інструментів з елементами ринкової економіки така політика дозволила швидко відновити економічний та промисловий потенціал СРСР, що дало змогу з 1928 р. розпочати прискорену індустріалізацію.

Бібліографічні посилання і примітки

1. **Поляков Ю. А.** Новая экономическая политика : разработка и осуществление / Ю. А. Поляков, В. П. Дмитренко, Н. В. Щербань. – М. : Политиздат, 1982. – 240 с.
2. **Голованов С. А.** О государственных бюджетах за первые годы революции / С. А. Голованов. – М. : Политиздат, 1964. – 257 с.
3. **Ленин В. И.** Полное собрание сочинений / В. И. Ленин. – 5-е изд. – Т. 33. – М. : Изд-во политической литературы, 1974. – 428 с.
4. **Ленин В. И.** Полное собрание сочинений / В. И. Ленин. – Т. 43. – М. : Политиздат, 1958. – 452 с.
5. **Ленин В. И.** Полное собрание сочинений / В. И. Ленин. – [5-е изд.]. – Т. 37. – М. : Изд-во политической литературы, 1969. – 435 с.
6. НЭП и хозрасчет / [под общ. ред. Н. Я. Петракова и др.]. – М. : Экономика, 1991. – 364 с.
7. Нова економічна політика (НЕП) [Електронний ресурс] // Веб-портал Україна. Історія великого народу. – Режим доступу : <http://www.litopys.com.ua/encyclopedia/ukra-na-um-zhvo-nniy-per-od-1921-1927-gr/ner>
8. НЕП. Проголошення СРСР і встановлення сталінського режиму [Електронний ресурс] / Українські підручники. – Режим доступу : <http://ukrmap.su/uk-wh10/1266.html>
9. **Гончар Б. М.** Всесвітня історія : навч. посіб. [Електронний ресурс] / Б. М. Гончар // Навчальні матеріали он-лайн. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/1124091640909/istoriya/radyanska_derzhava_period_nepu
10. Державне регулювання економіки до реформи [Електронний ресурс] // Економіко-правова бібліотека. – Режим доступу : <http://www.vuzlib.su/dre/1.htm>
11. **Щербина Л. В.** Історія економіки. Конспект лекцій : навч. посіб. [Електронний ресурс] / Л. В. Щербина. – Режим доступу : <http://econ.me.pn/perehod-novoy-ekonomicheskoy-politike-vliyanie-19282.html>

Надійшла до редколегії 24.11.2014

УДК 338.242

Т. М. Верещагіна

Сумський національний аграрний університет

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИВЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Подано наукові погляди на поняття «економічна безпека». Запропоновано тридинний теоретико-методологічний підхід до вивчення економічної безпеки, який ґрунтовано на результативному, структурному, інструментальному системних блоках.

Ключові слова: економічна безпека, національна економіка, національні інтереси, економічна загроза.

Рассмотрены научные подходы к определению понятия «экономическая безопасность». Предложен триединный теоретико-методологический подход к исследованию экономической безопасности, основанный на результативном, структурном, инструментальном системных блоках.

Ключевые слова: экономическая безопасность, национальная экономика, национальные интересы, экономическая угроза.

The article examines the scientific approaches to the definition of the term 'economic security'. The author's comprehensive triune theoretical and methodological approach to the study of economic security, based on efficiency-related, structural and instrumental system blocks, is suggested.

Key words: economic security, national economy, national interests, economic threat.

Поглиблення геополітичних ризиків створює небезпеку для світової економіки. Це, на думку Міжнародного валютного фонду, обумовлено накопиченням ризиків в економіках США, ЄС, Росії, Латинської Америки [1]. Саме тому сьогодні існує потреба в переході до нової парадигми економічного розвитку з урахуванням наявних світових загроз. Питання збереження економічної безпеки було предметом дослідження переважно західних спеціалістів. Для визначення економічної безпеки часто застосовували підходи, що ґрунтувалися на ймовірності виникнення економічних втрат та наявності економічної нестабільності. Такі підходи до вивчення категорії «економічна безпека» викликають низку непорозумінь, пов'язаних з оцінкою взаємодії кількох економічних ризиків та кількісним виміром реального ступеня захисту економіки.

Визначення економічної безпеки можна знайти в багатьох наукових джерелах. Так, Л. Озберг та Е. Шарп [2] пропонують використовувати середньозважений індекс, який дозволить оцінити різну площину та джерела виникнення економічних ризиків, Я. Хакер [3] акцентує увагу на фундаментальному значенні співвідношення доходів та витрат для ризику та безпеки в економіці, А. Лусарді та О. Мітчелл [4] пропонують використовувати наявні в економіці ресурси як буфер для її безпечності.

Зазначимо, що вказані підходи обумовлено спільністю, яка полягає в тому, що ефективність і дієвість збереження безпеки в будь-якій економіці залежить від правильної оцінки та раціонального використання багатовимірних у часі та просторі її детермінант, тому для державної політики в сфері економічної безпеки правильним є визнання причин появи економічних загроз у країні.

Неузгодженість концептуальних підходів до формування економічної безпеки, відсутність відповідного інструменту, здатного виявити та визначити рівень економічної безпеки держави, обумовлюють актуальність теми статті.

За мету ставиться розробити комплексний теоретико-методологічний підхід до визначення економічної безпеки національної економіки.

Сьогодні державні органи влади у світі схильні до реалізації концепції економічної безпеки, що неповно аналізує економічну невпевненість країни в світлі міжнародного фінансового регулювання. Через це кожна країна повинна знайти відповідь на запитання про особливості небезпеки в умовах інтегруючої глобальної ринкової економіки.

Концепція повинна будуватися на таких основних для держави цінностях: збалансування потоків доходів та витрат в економіці залежно від її потреб, цілісності ринку; розподіл ресурсів залежно від рівня проблемності різних сфер економіки.

Збалансування потоків доходів та витрат в економіці залежно від її потреб в контексті збереження економічної безпеки національної економіки має неоднозначний характер. Це пояснюється насамперед багатокомпонентністю економіки (де присутні різні економічні агенти та суб'єкти). Зокрема, економічна безпека одного з суб'єктів ринку може йти врозріз з економічною безпекою на національному рівні. Через це, встановлюючи та оцінюючи відповідний рівень безпеки в економіці, потрібно звертати увагу як на прямі, так і зворотні зв'язки між економічними агентами ринку та регулятором безпечності. Отже, економічна модель, що реалізується в країні, повинна генерувати зростання окремого економічного суб'єкта та прогрес економіки в цілому. Водночас важливим є регулювання економічної безпеки в країні з позиції протекціонізму задля забезпечення кожного економічного агента, представленого на ринку, відповідними конкурентними перевагами.

Для забезпечення збалансованості в економіці потрібно чітко визначити регулятор економічних процесів, що може привести до диспропорцій в економічному розвитку. Водночас необхідно встановити відповідні нормативні значення щодо рівня економічної безпеки за різними секторами та для економіки в цілому залежно від підходів, що реалізуються тими чи іншими країнами.

Цілісність ринку як одну з трьох цінностей економічної безпеки потрібно забезпечити на макрорівні. Це може бути реалізовано лише за ефективного нормативно-правового поля, яке забезпечить виконання відповідних угод на міжнародному рівні та розв'язання потенційних конфліктів згідно з нормами світового права. На думку Д. Родріка, потрібно мати чотири типи ринкових інститутів, які здатні забезпечити ефективність ринкової економіки та цілісність її ринку, а саме: регулятивні інститути, установи макроекономічної стабілізації ситуації, установи соціального страхування, установи для врегулювання конфліктів [5]. Тільки такий склад ринкових інститутів спроможний забезпечити достатній рівень економічної безпеки країни в умовах глобалізації. Взаємодоповнювальний характер цих установ також буде мати значення для підвищення економічної безпеки окремих суб'єктів ринку.

Розподіл ресурсів залежно від рівня проблемності різних сфер економіки повинен відбуватися в економіці за відповідними правилами, які будуть визначати мінімальний рівень збереження безпеки в окремих економічних секторах. Саме

такі правила є основоположними для безпеки будь-якої економіки. Ідея про справедливість розподілу ресурсів в економіці повинна виходити з діапазону джерел цих ресурсів. Саме така справедливість, на нашу думку, здатна забезпечити деяку мінімальну рівність у безпечності окремих сфер економіки і може стати ключем до економічного зростання.

Економічна безпека повинна бути головною метою економічного управління на постійній основі, а не лише у випадку настання шокового сценарію. Економічне зростання та економічна безпека в такому випадку повинні бути тісно пов'язані в одну стратегію і у жодному разі не повинні розглядатися як два різних незалежних напрями економічного управління.

Окреслення відповідних детермінант економічної безпеки дозволяє дослідити бізнес-процеси, що відбуваються в державі, а також встановити взаємозалежності між ними. Це спрощує виокремлення оцінних показників в економічній безпеці країни, що дозволяє обрати потрібний критерій залежно від специфіки економічної моделі. Загальні детермінанти економічної безпеки містять та відображають сутність основних економічних процесів в країні, а також за своїми класифікаційними ознаками дозволяють їх розподілити на загальні та критичні. Загальні характеризують економічну реальність, а критичні пов'язані з фундаментальним характером і рівнем безпечності з позиції державних інтересів. Визначити критичне значення безпеки на практиці досить важко через специфіку тієї чи іншої економіки. Під порогом безпечності прийнято розуміти перехід економіки до такого стану, у якому економіка країни не може автономно розв'язувати поставлені перед нею завдання.

Фактори, що визначають поріг безпечності економіки, у науковій літературі ідентифікують за двома рівнями: індивідуальний і реальний.

На *індивідуальному рівні* враховують такі індикатори як торговельний баланс країни, інноваційність, обсяг державного боргу тощо. У кожній з цих сфер може бути створена низка відповідних детермінант, що будуть своєрідними сигналізаторами загроз. Це пояснює також комплексність поняття «економічна безпека» стосовно до її елементів: макроекономічного, фінансового, зовнішньоекономічного та ін.

На *реальному рівні* фігурують детермінанти, пов'язані з необхідністю виконання встановлених обов'язків з боку державних органів влади. В країні повинна бути створена відповідна модель, що буде порівнювати поставлені перед державою завдання та наявні в ній для цього ресурси.

Варто зауважити, що безпека на індивідуальному та реальному рівні досліджень не завжди однакова. Це пов'язано з тим, що внутрішні інтереси держави можуть вступати в конфлікт із зовнішніми вимогами з боку світової спільноти.

Через це необхідно формувати відповідний захисний бар'єр для окремої економіки, метою якого буде своєчасно виявляти та локалізувати явища, що є шоковими для економіки з позиції її безпеки. Сьогодні в спеціалізованій літературі нараховується кілька визначень поняття «економічна безпека». Єдиного тлумачення цього терміна не існує, що створює відповідну проблему в теорії економічної безпеки. Чинні підходи до визначення «економічна безпека» можна класифікувати за основними критеріями.

Дані табл. 1 свідчать, що перед науковою спільнотою стоїть завдання чіткого розуміння терміна «економічна безпека». Відзначимо, що запропонований

триєдиний підхід до економічної безпеки в сучасних умовах може бути використано для дослідження вказаної проблематики та для виявлення нових аспектів, пов'язаних з цією дефініцією. Такий підхід забезпечить ті додаткові роз'яснення до економічної безпеки, що є актуальними для окремих країн.

Аналіз наукової літератури показує, що основні підходи до визначення негативних наслідків для економік країн світ сформульовано, спираючись на досвід США. Саме в Сполучених Штатах проблему безпеки економіки було порушено вперше у зв'язку з появою нових монополій у промисловій та банківській сферах у середині 30-х рр. XX ст. Наприкінці XX ст. пріоритети зміщуються в сторону забезпечення захисту національної економіки від зовнішніх потенційних загроз, а також підвищення її конкурентоспроможності на національному та наднаціональному рівнях.

Таблиця 1

Критерії, що визначають економічну безпеку			
№ з/п	Критерій	Ключовий показник	
		Індивідуальний рівень	Реальний рівень
1	За бажаним результатом	- стійкість; - розвиток	- незалежність; - конкурентоспроможність
2	За основними елементами	- національні інтереси; - внутрішні економічні загрози; - структурні елементи економіки	- наднаціональні інтереси; - зовнішні економічні шоки; - національна економіка
3	За інструментами реалізації	- внутрішня державна економічна політика; - національний організаційний механізм регулювання безпеки; - накопичення внутрішніх резервів в економіці	- нормативно-правове регулювання на міжнародному рівні; - інституціональні заходи наднаціонального рівня; - зовнішньоекономічна політика

Джерело: авторська розробка.

Сьогодні до забезпечення національної економічної безпеки висувають нові вимоги, до яких закладають критерій оцінки ефективності реалізації державної політики. Економічна наукова література відбиває ці тенденції, які характеризують взаємозв'язок між загрозами економічній безпеці та довгостроковим ризиком шляхом відхилення від установлених нормативних значень. Уявлення про оптимальний стан економіки в контексті збереження її безпеки спирається на концептуальні основи нейтралізації потенційних загроз. Ситуація буде визначатися як недостатньо безпечна, якщо вона заснована на тезі взаємозамінності критеріїв економічної безпеки. Тоді як повністю безпечна економіка потребує досягнення нормативів за кожною складовою економічної безпеки.

Питанням збереження національних інтересів та формування національної економічної безпеки на державному рівні постійно приділялася увагу протягом усього періоду існування незалежної України. Але попри таку увагу залишаються невирішеними проблеми визначення механізму захисту національних інтересів, закріплення їхнього інституційного забезпечення. Сфера національних економічних інтересів залишається досить розмитою без особливої конкретизації. Причиною таких проблем є відсутність єдиних теоретичних та методичних підходів до формування загальних принципів регулятора економічної безпеки, здатних забезпечити та реалізувати концепцію безпеки.

Економічна безпека становить конкретне поняття та охоплює спектр явищ, що характеризують виробництво, розподіл, обмін та споживання матеріальних

благ у всіх проявах. У вітчизняній практиці не сформувалося єдиної точки зору на категорію «економічна безпека». Економічну безпеку визначають як стан, здатність, рівень, спроможність, наявність, комплекс, відносини. Множину суджень, на нашу думку, можна згрупувати за основними критеріями, наведеними в табл. 1.

Суть першого критерію – бажаний результат – визначають економічними процесами в країні. Зауважимо, що ступінь безпеки повинен розглядатися не як статичний показник, а як динамічний, що пояснюється безперервним процесом розвитку економіки. Другий критерій – основні елементи безпеки – визначається фундаментальною роллю історико-матеріалістичної концепції в економічній теорії, яка передбачає застосування системного підходу під час дослідження процесу досягнення економічної безпеки. І нарешті третій критерій – інструменти реалізації – пояснює концептуальний підхід, який є більш синтетичним та практичним за реалізації стратегічних цілей держави з позиції збереження її економічної безпеки. За такого підходу потрібно виділити такий аспект категорії економічної безпеки як багатокomпонентність, що дозволяє застосовувати різноманітний інструментарій для її досягнення.

Таким чином, можна представити теоретико-методологічні підходи до аналізу економічної безпеки в реаліях вітчизняної практики (рис. 1).

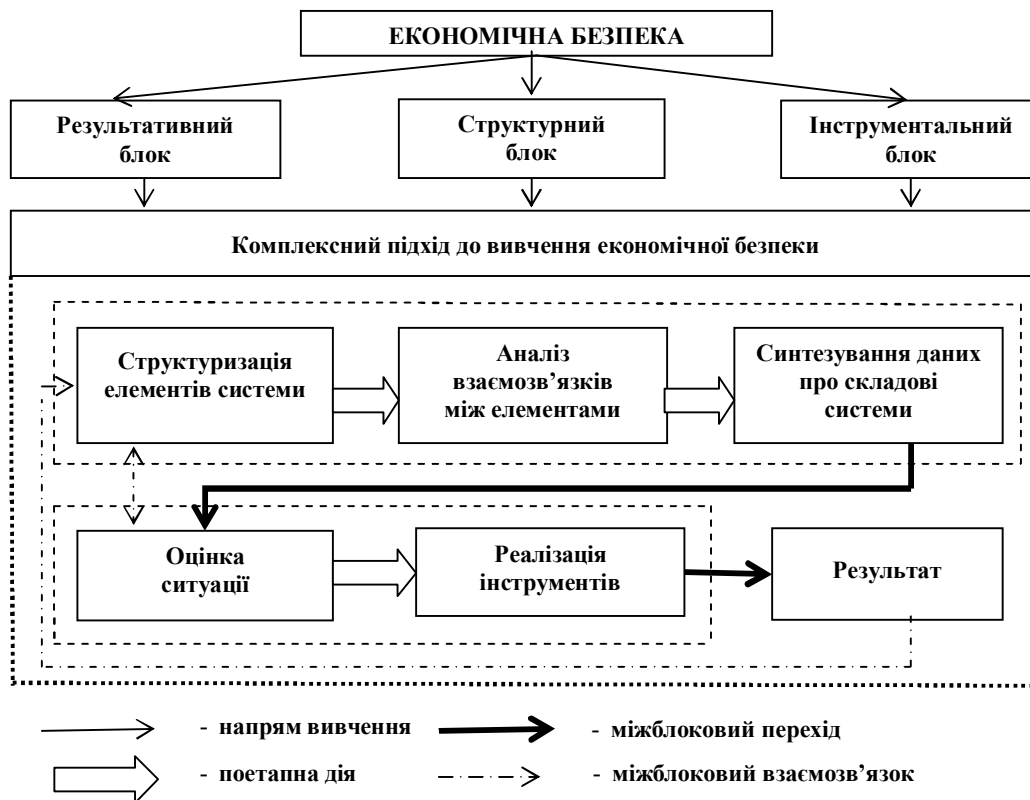


Рис. 1. Теоретико-методологічні підходи дослідження економічної безпеки
(джерело: авторська розробка)

З рисунку можна зробити висновок, що тільки застосування комплексного підходу до аналізу економічної безпеки дозволить забезпечити дієвість, ефективність оцінки

та досягнення відповідного результату. Після одержання «результату економічної безпеки» буде спостерігатися деяка дестабілізація в системі, що пояснюється циклічністю економічного розвитку, тобто з часом потрібно буде переглянути взаємовідносини між основними елементами системи економічної безпеки, оцінити ситуацію та повторно застосувати новий комплекс заходів, виходячи з ситуації, що склалася на ринку.

Висновки. Ефективність формування національної економічної безпеки залежить від ступеня вивченості категорії «економічна безпека», що в українських реаліях повинно зайняти основне місце у формуванні комплексної точки зору на сучасні бізнес-процеси у вітчизняній економіці.

Для того, щоб уявити сутність економічної безпеки, потрібно застосовувати триєдиний підхід до економічної безпеки, який передбачає застосування критеріїв економічної безпеки, які враховують економічні інтереси, елементи безпеки та її результат, що у свою чергу дозволить повною мірою оцінити об'єкт впливу та фактори впливу в системі економічної безпеки.

Подальші дослідження можуть бути спрямовані на вирішення проблем оцінки взаємозв'язків між складовими економічної безпеки, що дозволить побачити реальний стан безпеки в національній економіці. Також це сприятиме утворенню основи забезпечення стійкості економічної системи країни.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org>
2. **Osberg L.** How should we measure the 'Economic' Aspects of Well-Being? / L. Osberg, A. Sharpe // The Review of Income and Wealth Series 51. – № 2. – June 2005. – P. 311–336.
3. **Hacker J.** The Great Risk Shift: The New Economic Insecurity and the Decline of the American Dream [Електронний ресурс] / J. Hacker // New York: Oxford University Press, 2008. – Режим доступу: <http://www.frbsf.org/economic-research/files/wp12-21bk.pdf>
4. **Lusardi A.** The Outlook for Financial Literacy / A. Lusardi, O. Mitchell // Financial Literacy. Implications for Retirement Security and the Financial Marketplace. – Oxford : Oxford University Press, 2011. – P. 1–13
5. **Rodrik D.** Development strategies for the next century [Електронний ресурс] / D. Rodrik // World Bank. – Режим доступу : http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/84797-1251813753820/6415739-1251814020192/rodrik_japan.pdf

Надійшла до редколегії 25.10.2014

УДК 338.26

О. В. Коваленко, К. В. Ташева*Запорізька державна інженерна академія***СКЛАДОВІ СИСТЕМИ ПЛАНУВАННЯ
ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
В РИНКОВИХ УМОВАХ**

Розглянуто систему планування господарської діяльності підприємства в ринкових умовах, детально проаналізовано структуроутворюючі складові. Особливу увагу приділено процесу стратегічного планування на сучасному підприємстві як найважливішої складової системи планування. За результатами проведеного аналізу сформувано нове бачення процесу стратегічного планування.

Ключові слова: система планування, процес планування, складові системи планування.

В статье рассматривается система планирования хозяйственной деятельности предприятия в рыночных условиях, проанализированы структурообразующие составляющие. Особое внимание уделено процессу стратегического планирования на современном предприятии как важнейшей составляющей системы планирования. По результатам проведенного анализа сформировано новое видение процесса стратегического планирования.

Ключевые слова: система планирования, процесс планирования, составляющие системы планирования.

The article considers the business activities planning system of the enterprise in market conditions, providing a detailed analysis of its structural constituents. Specific attention is paid to the process of strategic planning at the modern enterprise as an essential component of planning system. The results of the conducted analysis allows the authors to formulated novel vision of the strategic planning process.

Keywords: planning system, planning process, constituents of planning system.

У сучасній економіці більшість господарських (і не лише) завдань виконується, як правило, на основі проекту або плану. Це означає, що спочатку визначають кінцеві цілі, а вже потім робиться спроба досягти їх відповідно до певних тимчасових, вартісних та інших обмежень. Проте на українських підприємствах існує тенденція до звуження планування, а особливо системності в цьому процесі. Навіть якщо система планування на підприємстві наявна, вони залишаються незмінними упродовж багатьох років, хоча і потребують постійного удосконалення та перегляду у зв'язку з мінливістю зовнішнього середовища та дефіцитом ресурсів. Саме це зумовлює потребу в дослідженні сучасних теоретичних підходів до визначення поняття «система планування господарської діяльності підприємства», її окремих складових, принципів формування з метою розробки спрощеної схеми, яка повинна відповідати внутрішнім потребам підприємства та зовнішнім вимогам сучасної ринкової системи й спиратися на використання нових методів та прийомів обґрунтування планових завдань.

Аналіз наукових публікацій свідчить, що ступінь висвітлення змісту поняття «планування» як системного процесу є незначним, теоретичні та методичні аспекти цього питання були розглянуті в роботах Л. В. Нападовської [1], Т. Б. Кушніра та О. В. Немцова, Н. С. Сичова та Г. С. Вечканова [1; 3; 4; 10]. Вітчизняні науковці працюють переважно в галузі саме стратегічного планування: А. В. Тельнова,

О. А. Добровенко, Т. І. Дьолог, М. А. Поляков [5–8] та ін., що викликає певне занепокоєння, оскільки лише системний підхід допомагає виявити проблеми, наявні на вітчизняних підприємствах у процесі планування їхньої діяльності. Саме тому метою статті є формулювання нового визначення поняття «система планування на підприємстві» та побудова спрощеної схеми системи планування організації в сучасних ринкових умовах.

Основою діяльності будь-якої організації є поняття системності, тобто системного підходу до цього процесу, який полягає в розгляді всіх складових підприємства як єдиного цілого. Це стосується і системного планування, яке, на думку Л. В. Нападовської [1], має вирішувати поставлені перед ним певні комплекси завдань, результати яких мають бути спрямовані на завчасне прийняття й оцінку взаємозалежної сукупності рішень, що виражені в якісних і кількісних показниках діяльності для досягнення цільового стану суб'єкта ринку в майбутньому [1, с. 76].

Частіше за все систему планування на підприємстві автори наукових праць не розглядають як цілісне поняття, а уявляють її як сукупність основних, на їх погляд, елементів. Так, І. О. Геращенко і Г. П. Домбровська [2] визначають її як сукупність системи планів, процесу стратегічного планування, організаційної структури управління підприємства та підсистем інформаційного, організаційного й кадрового забезпечення [2, с. 22].

У свою чергу Т. Б. Кушнір, О. В. Немцов [3] уявляють систему планування більш широко, а саме як процес планування, результат якого полягає в побудові сукупності підсистем стратегічного, тактичного, оперативного планування, що пов'язані між собою головною метою, становлять одну структуру, діють як одне ціле, але гнучкі в своєму пристосуванні до будь-яких змін внутрішнього та зовнішнього середовища та певною мірою відокремлені одна від одної, що дає можливість функціонувати більш ефективно [3, с. 113]. На нашу думку, таке визначення також є не зовсім повним, тому доцільно розглядати систему планування господарської діяльності підприємства як цілеспрямовану сукупність структурних елементів та відносин, що встановлюються між учасниками процесу, які забезпечують ефективну планову діяльність, результатом якої є взаємозалежна ієрархія стратегічних, тактичних та оперативно-календарних планів, доповнених функціями контролю.

Розглянувши суть цього поняття більш детально, з урахуванням часового фактора, можна виділити три його складові – це стратегічне, тактичне й оперативно-календарне планування [4, с. 212], але вони також є складними елементами системи, оскільки включають інші параметри. Найбільшу увагу потрібно приділити саме стратегічному плануванню, склад процесів якого, незважаючи на велику кількість наукових праць, усе ж залишається дискусійним питанням (табл. 1).

Підходи, обрані авторами для визначення суті етапів процесу стратегічного планування, дещо різняться, але всі вони мають спільні риси – цільова орієнтація плану та необхідність контролю за його виконанням.

На підставі сучасних умов господарювання нами запропоновано власне бачення процесу стратегічного планування на підприємстві, що включає такі етапи:

- 1) дослідження, аналіз та оцінювання зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності підприємства;
- 2) вибір місії підприємства;
- 3) формулювання мети і завдань функціонування підприємства;
- 4) розроблення стратегічних альтернатив;
- 5) вибір стратегії підприємства з поданих альтернатив;
- 6) складання остаточного стратегічного плану та його затвердження;
- 7) реалізація стратегічного плану;
- 8) контроль, коригування та аналіз виконання стратегічного плану.

Таблиця 1

Етапи процесу стратегічного планування

Автор	Етапи процесу стратегічного планування
А. В. Тельнова [5]	1) визначення місії підприємства; 2) формулювання цілей і завдань функціонування підприємства; 3) оцінка та аналіз зовнішнього середовища; 4) оцінка та аналіз внутрішнього середовища; 5) розробка та аналіз стратегічних альтернатив; 6) вибір стратегії; 7) реалізація стратегії; 8) оцінка і контроль виконання стратегії
О. А. Добровенко [6]	1) вироблення стратегії; 2) стратегічний аналіз; 3) стратегічне програмування; 4) стратегічний контроль; 5) коригування стратегії
Т. І. Дьолог [7]	1) стратегічний аналіз; 2) встановлення цілей і розроблення стратегії; 3) стратегічне програмування; 4) стратегічний контроль; 5) коригування стратегії
М. А. Поляков [8]	1) визначення місії; 2) розроблення стратегії; 3) опрацювання стратегічного плану; 4) реалізація стратегічного плану і стратегії
В. В. Кривий [9]	1) встановлення цілей; 2) визначення стратегій (стратегічного набору) та заходів щодо їхньої реалізації; 3) передбачення послідовності дій у межах досить тривалого часу та закріплення її у планах, проектах і програмах різного типу, що є інструментом досягнення цілей та реалізації стратегій; 4) організація виконання планових завдань; 5) облік, контроль та аналіз їхнього виконання
Г. С. Вечканов [10]	1) розробка загальних цілей; 2) визначення конкретних цілей на заданий період часу; 3) визначення шляхів і засобів досягнення цілей; 4) контроль за реалізацією поставлених цілей шляхом порівняння планових показників із фактичними

Формування стратегічного плану підприємства доцільно розпочати саме з дослідження, аналізу та оцінювання зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності підприємства, оскільки в умовах постійної дії дестабілізуючих факторів, одним із найвідповідальніших завдань, покладених на вище керівництво

підприємства, є системне відстеження, передбачення та аналіз різного роду чинників, які на нього впливають. Щодо другого етапу, то його значення також важко переоцінити, адже саме правильне втілення місії підприємства чи організації, що має довгострокову спрямованість та орієнтацію на очікуваний конкретний результат, і є основним завданням планування в ринкових умовах.

Необхідно зазначити, що на сучасному етапі розвитку ринкових відносин в Україні існує багато проблем з правильним визначенням цього поняття на практиці, оскільки не всі підприємства добре усвідомлюють і можуть сформулювати власну місію. Загальна мета підприємства, чітко визначена причина його існування, усвідомлена кожним працівником, – саме так можна трактувати поняття «місія».

Дослідник Ф. Котлер вважає, що, формулюючи місію організації, потрібно спиратися на п'ять факторів:

- 1) історію підприємства, у процесі якої створювалася його філософія, формувався профіль і стиль діяльності, місце на ринку;
- 2) стиль поведінки і спосіб дії власників та управлінського персоналу;
- 3) стан зовнішнього середовища;
- 4) ресурси, які підприємство може використовувати для досягнення своїх цілей;
- 5) специфічні особливості, які має підприємство [див.: 5, с. 212].

Варто пам'ятати, що хоча місія кожного підприємства і є вкрай індивідуальною, вона повинна відображати стратегію та тактику діяльності суб'єкта господарювання, тобто бути основою для побудови комплексної системи планування організації.

Також з місією підприємства нерозривно пов'язані його цілі та завдання, які конкретизують бажаний стан об'єкта та показують визначені результати, яких необхідно досягти за плановий період.

У процесі планування мають вирішуватися такі важливі завдання, як пристосування підприємства до змін, що відбулися в зовнішньому середовищі; внутрішній розподіл ресурсів і координація; організація передбачення змін тощо [7, с. 100].

Визначивши основні напрями діяльності організації, тобто її місію, цілі та завдання, розробляють стратегічні альтернативи, з яких згодом обирають ту, яка краще за інші відповідає його потребам та є оптимальною з точки зору проведеного на першому етапі аналізу.

На вибір стратегічної альтернативи можуть вплинути такі фактори:

- ступінь ризику;
- накопичений досвід після аналізу реалізації інших стратегій;
- час, у який планується її реалізація.

Після складання стратегічний план підприємства затверджують власники або вище керівництво, інтереси яких і мають бути першоосною для постановки планових показників. Після формування і затвердження загальної стратегії постає питання про її реалізацію, тобто визначення шляхів досягнення через формування більш деталізованих планів. Основою для реалізації стратегії виступає тактика,

політика, процедури та правила, які використовуються для досягнення цілей підприємства.

Тактичне планування – це вид планування, який розрахований на відносно короткий проміжок часу (від одного до трьох років) та ґрунтується на поточній ситуації. До нього відносять розробку середньострокових і короткострокових планів будь-якого підприємства. Тактичний план відрізняється від стратегічного трьома аспектами: часовий аспект (проміжок часу, на який складають план), ступінь впливу на результати діяльності підприємства та змістовний (тобто за самою суттю охоплюваних завдань планування).

За розробку поточних планів відповідає оперативно-календарне планування, яке здійснюється на проміжок часу не більше року та орієнтоване на деталізацію, уточнення та внесення змін до раніше розроблених короткочасних планів і графіків робіт.

Здійснюючи оперативне планування, розробляють детальні плани для підприємства і його підрозділів, тобто окремих виробництв, бригад, цехів тощо, на місяць, тиждень, день або зміну, але частіше його розділяють на міжцехове та внутрішньоцехове оперативно-календарне планування. Структурно в процесі оперативно-календарного планування виділяють два етапи – це календарне планування, яке є конкретизацією планових показників і доведення їх до виконавців зі встановленням термінів і порядку виконання робіт, та диспетчеризація, що є постійним контролем, обліком і регулюванням планових показників або встановлених норм. Також його можна розглядати з двох точок зору: з однієї – це завершальна ланка в системі планів підприємства, а з іншої – засіб виконання інших, більш тривалих планів. Саме в умовах динамічного середовища вимоги до оперативного планування стають суворішими і його значення для ефективного функціонування підприємства постійно зростає.

Після того, як стратегічний план поділено на тактичні та оперативно-календарні складові і його починають реалізувати на підприємстві, процес планування не завершується, бо він потребує постійного стратегічного аналізу (відстеження змін середовища діяльності підприємства) та контролю (відстеження ступеня виконання стратегічних орієнтирів), а їхнім результатом стає коригування стратегії, тобто внесення змін до стратегічного плану на основі даних, отриманих у процесі аналізу та контролю. Зауважимо, що процес коригування планів відбувається постійно й безперервно в діяльності підприємства.

Таким чином, якщо взяти за основу побудови системи планування запропонований у роботі процес стратегічного планування підприємства та розширити його складовими тактичного й оперативно-календарного планування, то отримаємо схему, подану на рис. 1.

Схема наочно демонструє такі основні складові системи планування на підприємстві, як стратегічне, тактичне й оперативно-календарне планування, їхній взаємозв'язок та структурні елементи. Основну увагу приділено саме стратегічному плануванню як основі побудови системи. Також у схемі передбачено зворотній зв'язок, який є основою для прийняття наступних управлінських рішень, що можуть змінити хід реалізації вже прийнятої стратегії та дозволяє накопичувати й систематизувати отриманий досвід під час реалізації стратегії, який,

у свою чергу, забезпечить організацію від подібних помилок під час впровадження планів у майбутньому.

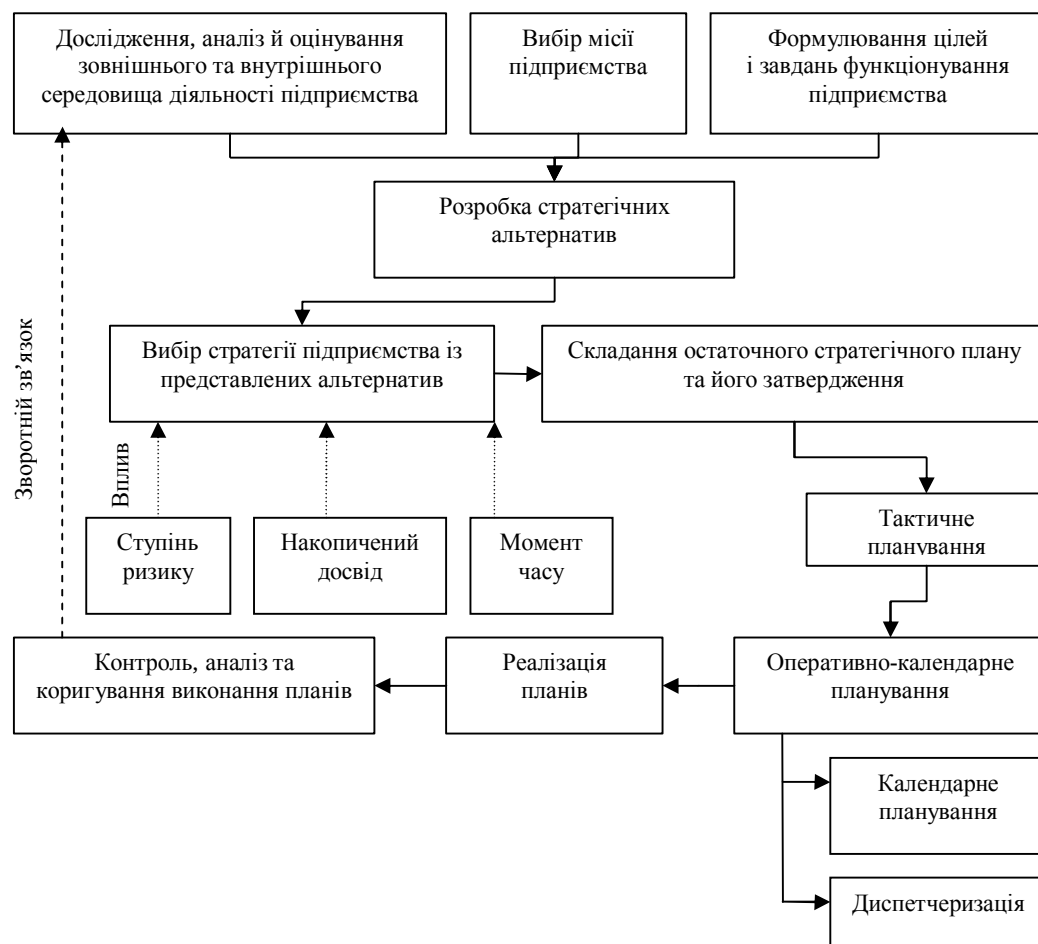


Рис. 1. Система планування на підприємстві
(джерело: авторська розробка)

Висновки. За результатами проведеного аналізу було сформовано власне бачення системи планування на підприємстві та нове визначення цього поняття. Система планування – цілеспрямована сукупність структурних елементів та відносин, що встановлюються між учасниками процесу, які забезпечують ефективну планову діяльність, результатом якої є взаємозалежна ієрархія стратегічних, тактичних і оперативно-календарних планів, доповнених функціями контролю. Таке визначення, на наш погляд, більш повно відображає зміст цього поняття та включає його складові з урахуванням часового фактору, які також були детально розглянуті. Під час аналізу стратегічної складової системи було розглянуто різноманітні підходи до визначення її складових, у результаті чого сформульоване власне бачення його поетапності. Використання вдосконаленого процесу дозволить підприємству знизити господарські ризики та витрати на планування шляхом мінімізації обсягів нездійснених планів і невиконаних завдань.

Також результатом роботи стало формування спрощеної схеми системи планування підприємства на підставі запропонованого бачення цього процесу з урахуванням його тактичної та оперативно-календарної складової, яка в сучасних реаліях підвищення рівня актуальності і значимості такої складової діяльності організації як планування може стати основою для побудови ефективної системи планування на будь-якому підприємстві.

Перспективами подальших розробок у цьому напрямі є більш детальне вивчення складових процесу, що мають включати не лише їхній повний опис, а й детальне дослідження впливу кожної з них на загальний результат, отриманий у процесі планування на підприємстві.

Бібліографічні посилання і примітки

1. **Нападовська Л.** Системне планування господарської діяльності підприємства / Л. Нападовська // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2007. – № 5. – С. 75–82.
2. **Геращенко І. О.** Система стратегічного планування на машинобудівних підприємствах / І. О. Геращенко, Г. П. Домбровська // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Тематичний випуск: «Технічний прогрес і ефективність виробництва». – Х. : НТУ «ХПІ», 2010. – № 7. – С. 19–24.
3. **Кушнір Т. Б.** Теоретико-методичні аспекти формування системи планування на підприємстві / Т. Б. Кушнір, О. В. Немцов // Вісник економічної науки України. – 2009. – № 1(15). – С. 111–115.
4. **Сичова Н. С.** Концепція оперативно-календарної складової в системі планування господарської діяльності підприємств / Н. С. Сичова // Держава та регіони: Серія: «Економіка та підприємництво». – 2008. – № 4. – С. 211–215.
5. **Тельнова А. В.** Совершенствование процесса стратегического планирования на предприятии / А. В. Тельнова // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 8. – С. 235–242.
6. **Добровенко О. А.** Еволюція поняття стратегічного планування / О. А. Добровенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 8 (123). – С. 29–32.
7. **Дьолог Т. І.** Процес стратегічного планування на підприємствах у сучасних умовах господарювання / Т. І. Дьолог // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 2. – С. 99–102.
8. **Поляков М. А.** Теоретичні основи ефективності стратегічного планування / М. А. Поляков // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 11 (114). – С. 25–29.
9. **Кривий В. В.** Моделі і принципи стратегічного планування розвитку підприємства / В. В. Кривий // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. – 2010. – № 3. – С. 11–13.
10. **Вечканов Г.** Планирование как система и метод управления / Г. Вечканов // Экономист. – 2012. – № 12. – С. 3–15.

Надійшла до редколегії 25.02.14

УДК 658.155

Т. В. Лівашко, А. О. Книрик
Запорізька державна інженерна академія

УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Розглянуто основні теоретичні засади управління прибутком на підприємстві та вивчено чинники, що впливають на операційний прибуток підприємства. Визначені основні завдання управління прибутком та вплив факторів на максимізацію результатів від діяльності підприємства.

Ключові слова: прибуток, управління прибутком, формування, розподіл, використання прибутку.

В статье рассматриваются основные теоретические положения управления прибылью на предприятии. Изучены факторы, влияющие на операционную прибыль предприятия. Определены основные задачи управления прибылью и влияние факторов на максимизацию результатов деятельности предприятия.

Ключевые слова: прибыль, управление прибылью, формирование, распределение, использование прибыли.

This article scrutinizes the basic theoretical grounds of profit management at the enterprise. The factors affecting the operating profit of the company are investigated. The paper defines the main issues of profit management and the impact of the factors on profit maximization from company performance.

Keywords: profit, profits management, formation, distribution, utilization of profits.

В умовах ринкової економіки прибуток має дуже велике значення. Прибуток є найважливішим фінансовим показником, за допомогою якого оцінюють діяльність усіх підприємств економіки.

Кожен суб'єкт підприємництва прагне підвищити ефективність виробництва і, як наслідок, максимізувати прибуток свого підприємства. Для досягнення цієї мети важливе значення має ефективне управління прибутком. Проблема побудови ефективної системи управління прибутком потребує подальшої розробки та вдосконалення. Це обумовлено тим, що в Україні широкого застосування набула методика аналізу фінансового стану та прибутковості підприємства за допомогою узагальнених показників звітності. Відсутність межових значень для показників діяльності з урахуванням галузевих особливостей, різні механізми розрахунку та підхід до визначення фінансового стану на базі цих показників вимагає доопрацювання механізму збору інформації в місцях її виникнення.

До управління формуванням прибутку входить показник фондовіддачі основних засобів, показник валового прибутку від продажу продукції, а також порядок проведення планування та аналізу, застосування ефективних організаційних систем, які забезпечують ефективне управління господарською діяльністю в цілому. Розподіл прибутку є однією з головних підсистем управління прибутком. Отже, проблеми прибутку, його формування і розподілу, шляхи пошуку резервів його підвищення є дуже актуальними на сучасному етапі.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у виробленні методичних підходів і практичних рекомендацій, спрямованих на вдосконалення процесу управління прибутком.

Значний внесок у вивчення питань управління прибутком підприємства зробили такі вітчизняні та іноземні науковці, як: Г. М. Азаренкова, А. Б. Гончарова, Н. В. Бутенко, А. І. Бланк, О. В. Мицак, А. М. Поддєрьогін, С. Ф. Покропивний, Ю. В. Пономарьова, В. М. Опарін, В. А. Сідун та ін.

Мета статті – обґрунтувати основні теоретичні аспекти управління прибутком та визначити підходи до процесу його планування на підприємстві.

Прибуток – суспільний мотиватор, який спонукає підприємницькі структури до збільшення обсягу виробництва товарів з метою задоволення зростаючих потреб ринкового середовища, водночас неминуче створюються різні форми капіталу, необхідного для подальшого розвитку діяльності.

У науковій літературі наведені різні характеристики економічного значення фінансового результату.

Загальні та економічні потреби, які відображають ставлення до умов їхньої життєдіяльності, перетворюються на економічний інтерес, що є реальним мотивом та соціальним проявом потреб, зумовлених відносинами власності та принципом економічної вигоди як результатом усвідомлення потреби існування різних суб'єктів виробничої діяльності, причина та умова взаємодії й саморозвитку економічних суб'єктів [1, с. 157–158].

За рахунок отриманого прибутку можна задовольняти різні потреби для забезпечення розвитку всіх сфер суспільного виробництва.

Прибуток підприємства є джерелом фінансування виробничих і соціальних витрат, додаткового стимулювання робітників. Прибуток також є основним джерелом фінансових надходжень для розвитку підприємства, удосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування. Усю діяльність підприємства спрямовано на те, щоб забезпечити збільшення прибутку або за несприятливих умов стабілізувати його на певному рівні [2, с. 144].

Загальне визначення прибутку – це виражений у грошовій формі чистий дохід підприємства на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності та є різницею між його сукупним доходом і сукупними витратами в процесі цієї діяльності.

Прибуток відображає всі види прибутку від різних видів діяльності, отриманих підприємством у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах протягом звітного періоду [3, с. 100].

Залежно від формування та розподілу розраховують кілька видів показників прибутку:

- валовий;
- від операційної діяльності;
- від звичайної діяльності до оподаткування;
- від звичайної діяльності;
- чистий.

Основну частину прибутку підприємство отримує від операційної (основної) діяльності. Далеко не кожне підприємство здійснює фінансові та інвестиційні операції. Якщо підприємство здійснює такі операції, розширюється коло джерел прибутку.

Операційний прибуток – це прибуток від основної діяльності підприємства, тобто від виробництва і реалізації продукції, послуг, робіт.

Основною метою управління формуванням операційного прибутку підприємства є виявлення таких факторів, які визначають його кінцевий рівень та допомагають виявити резерви його збільшення.

Управління операційним прибутком пов'язано з управлінням у частині:

- формування операційного прибутку;
- розподілу операційного прибутку.

Основними факторами, що впливають на суму та рівень операційного прибутку підприємства, є:

- обсяг реалізації продукції у вартісному або у кількісному вимірах;
- сума та рівень чистого операційного доходу;
- сума простих та змінних операційних витрат;
- сума податкових платежів, що здійснюються за рахунок прибутку [3, с. 101–102].

Управління прибутком – складна багаторівнева система трансакцій, яка включає як мінімум три підсистеми: формування, розподіл, використання. Кожній з цих підсистем властиві свої конкретні цілі, завдання, інструментарій їх досягнення. Але кожна з цих підсистем перебуває під впливом інших. Наприклад, обсяги прибутку, сформованого на першому етапі, визначають напрями його розподілу. Чим більший прибуток підприємства, тим більше завдань економічного, технічного, соціального плану він може вирішити, розподіливши кошти за певними напрямками використання. Водночас ефективність використання впливає на майбутні можливості зі збільшення прибутку на етапі його формування.

Системний підхід до управління прибутком передбачає дослідження способів організації підсистем в єдине ціле. Необхідно зазначити, що система управління прибутком буде оптимальною тільки в тому випадку, коли завдання кожної підсистеми будуть визначатися глобальними цілями розвитку підприємства в цілому. У загальному вигляді прибуток визначають як різницю між сумою доходів та витратами на виробництво і реалізацію продукції з урахуванням збитків від різних господарських операцій. Таким чином, прибуток формується в результаті взаємодії багатьох компонентів.

Основними завданнями управління прибутком є:

- виявлення резервів збільшення прибутку за рахунок виробничої діяльності, інвестиційних і фінансових операцій;
- виявлення резервів нарощування прибутку за рахунок оптимізації постійних і змінних витрат, обґрунтування облікової політики підприємства, цінової політики, податкової політики;
- оцінювання прибутковості виробничої і комерційної діяльності;
- визначення підприємницького ризику;
- зміцнення конкурентних позицій підприємства за рахунок підвищення ефективності розподілу та використання прибутку. На рис. 1 зображено складові системи управління прибутком.

Основною ланкою в системі є підсистема управління прибутком – процес його формування. На порядок формування абсолютної суми прибутку підприємства впливають:

- результати, тобто ефективність його фінансово-господарської діяльності;
- сфера діяльності;
- галузь господарства;
- установлені законодавством умови обліку фінансових результатів.

У сучасній системі планування та аналізу використовують такі підходи до формування прибутку підприємства:

- бухгалтерський підхід – прибуток формується як різниця між виручкою від реалізації продукції (товарів, послуг) і поточними витратами виробництва;
- економічний підхід – прибуток формується як різниця між виручкою від реалізації та поточними витратами виробництва (реалізації) і витратами втрачених можливостей, основою яких є альтернативний процентний дохід на капітал.

На формування прибутку як фінансового показника діяльності підприємства, що накопичується в бухгалтерському обліку, та є елементом офіційної звітності суб'єктів господарювання, впливає встановлений порядок визначення фінансо-

вих результатів діяльності; обчислення собівартості продукції (робіт, послуг); загальногосподарських витрат; визначення прибутків (збитків) від фінансових операцій, іншої діяльності. Підвищення ефективності роботи підприємств вимагає виявлення резервів збільшення обсягів виробництва і реалізації, зниження собівартості, зростання прибутку. Визначення основних напрямів пошуку резервів збільшення прибутку передбачає класифікацію факторів, що впливають на можливість і розміри їх отримання, на внутрішні та зовнішні [5, с. 98].

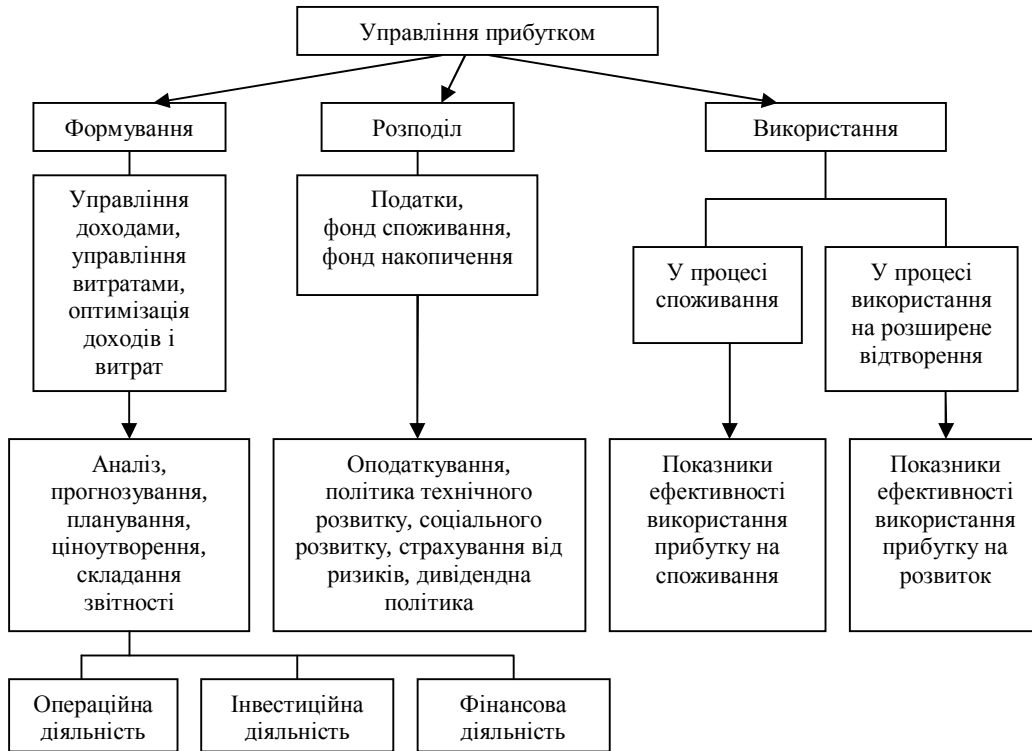


Рис. 1. Складові системи управління прибутком
(джерело: [4, с. 131])

Розглянемо основні фактори, що впливають на визначення прибутку від діяльності на рис. 2.

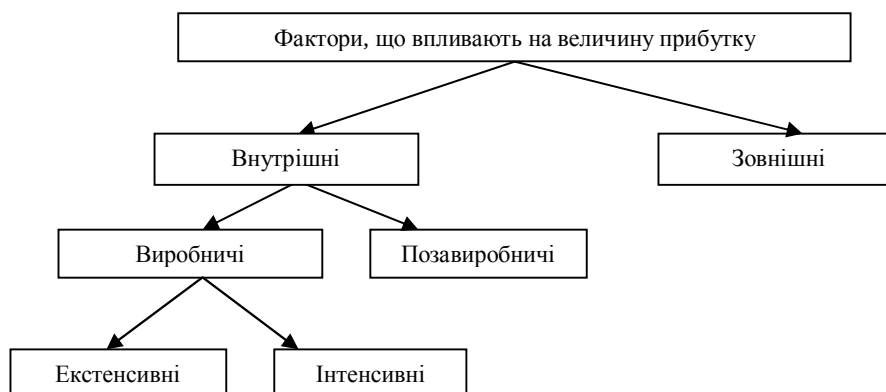


Рис. 2. Фактори, що впливають на величину прибутку
(джерело: [6, с. 80])

Існують фактори внутрішні та зовнішні. Зовнішні фактори, як правило, не залежать від підприємницької діяльності. Фінансовий менеджер повинен їх враховувати, обґрунтовуючи управлінські рішення. До них належать фактори, пов'язані із загальною економічною ситуацією, із рівнем інфляції, специфікою окремих товарних ринків, з впливом природних, географічних, транспортних і технічних умов на виробництво та реалізацію продукції [4, с. 131].

Важливими є внутрішні фактори, що залежать від ефективності управління діяльністю підприємства. Внутрішні фактори поділяються на виробничі та позавиробничі. Особливо треба відзначити виробничі фактори, які характеризують наявність та використання засобів і предметів праці, трудових і фінансових ресурсів і поділяються на екстенсивні та інтенсивні. Оскільки прибуток обчислюють як різницю між ціною продажів і собівартістю продукції, то очевидно, що на розмір прибутку впливають зростання цін і зниження собівартості.

У період високих темпів інфляції зростання прибутку забезпечується за рахунок цінового фактора. Уповільнення темпів інфляції, насичення ринків товарами, розвиток конкуренції обмежують можливість виробників підвищувати ціни й отримувати прибуток за допомогою цього фактора. У результаті актуальним стає фактор зниження витрат [7, с. 142–143].

Однією з важливих складових вирішення зазначеної проблеми є створення на кожному підприємстві системи вітчизняного оперативного управлінського обліку, що дасть змогу регулювати всі без винятку виробничі витрати й раціонально використовувати всі власні ресурси, а в результаті керувати прибутком суб'єкта господарювання. Створюючи таку систему, необхідно акцентувати увагу на основних її елементах, які наведено на рис. 3.



Рис. 3. Основні елементи системи оперативного управлінського обліку
(джерело: [8, с. 61])

До факторів зростання прибутку варто віднести і відновлення асортименту та номенклатури продукції, що випускається. Прибуток у ринковій економіці є рушійною силою відновлення як виробничих фондів, так і продукції, що випускається. Використовуючи концепцію життєвого циклу продукції, підприємство повинно розпочати до освоєння нового виду продукції на етапі зростання прибутку для того, щоб до моменту зниження рентабельності старої продукції випуск нової продукції досяг точки беззбитковості.

Під основним моментом використання та розподілу прибутку розуміють направлення частини прибутку до бюджету, освоєння її підприємством для капітальних інвестицій та виплати дивідендів власникам.

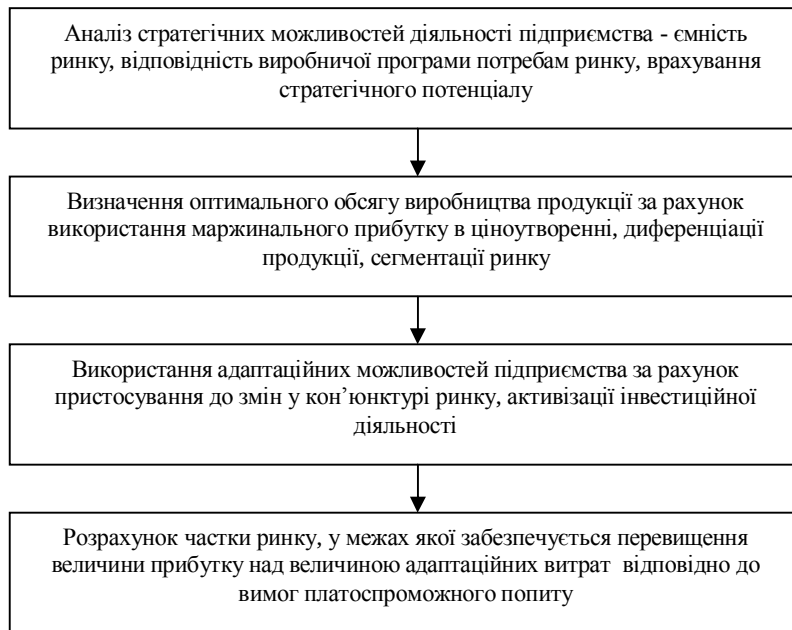


Рис. 4. Модель досягнення збалансованої величини прибутку
(джерело: [9, с. 5])

Принципи розподілу прибутку можна сформулювати так:

- прибуток, отриманий підприємством у результаті здійснення виробничо-господарської та фінансової діяльності, розподіляється між державою і підприємством як суб'єктом господарювання;
- прибуток для держави надходить до відповідних бюджетів у вигляді податків, обов'язкових платежів. Склад і ставки податків, порядок їх нарахування і внесення до бюджетів встановлюють законодавчо;
- величина прибутку підприємства, що залишилася в його розпорядженні після сплати податків, не повинна знижувати його зацікавленості у зростанні обсягів виробництва та поліпшенні результатів виробничо-господарської та фінансової діяльності;
- прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, скеровують на заощадження, забезпечення його подальшого розвитку, і лише в іншій частині – на потреби споживання.

Розподіл чистого прибутку – один із напрямів внутрішньофірмового планування, значення якого в ринкових умовах зростає [6, с. 85].

Досягнення максимальної величини прибутку або її оптимізація вимагає розробки відповідної моделі стратегії розвитку підприємств корпоративного сектору, складові якої зображено на рис. 4.

З наведеного рисунку видно, що максимізація або оптимізація прибутку досягається за рахунок не стільки мінімізації витрат виробництва, скільки за рахунок адаптаційних витрат, пов'язаних із досягненням пристосування до чинників зовнішнього впливу. Ці витрати є основою для отримання стабільних доходів, що дозволяє посилити стимулюючу функцію прибутку [9, с. 5].

Висновки. В умовах ринкової економіки одержання прибутку є безпосередньою метою існування підприємства. В отриманні прибутку зацікавлені як саме підприємство, так і держава. Для того, щоб отримувати максимальний прибуток, дуже важливо вміти ефективно керувати ним. Управління прибутком спрямоване на забезпечення покращення фінансової ситуації на підприємстві, а також на гармонізацію інтересів власників підприємства з персоналом та інтересами держави. Проведене узагальнення теоретичних та організаційних аспектів щодо місця формування та використання економічної інформації в місцях виникнення витрат впливає на ефективність управління прибутком. Здійснюючи своєчасно аналіз оперативної інформації, можна вплинути на зміну фінансових показників при виконанні робочого плану. Подальше дослідження потребує інформаційних потоків економічної інформації на виробництві, що дозволить розробити ефективну систему управління виробничим циклом та прибутком промислового підприємства.

Загальний підхід до визначення прибутку, розкриття основних теоретичних питань з управління ним, порядку його формування та розподілу, вивчення зовнішніх та внутрішніх факторів, що впливають на збільшення прибутку є актуальними в умовах фінансової кризи та функціонування підприємств у ринковому середовищі. Для цього підприємства повинні перебудовувати організаційну систему управління результатами діяльності, щоб забезпечити ефективний захист від економічних ризиків.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Бужин О. А. Прибуток: рівночасне розподілення / О. А. Бужин // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 6 (36). – С. 156–161.
2. Олейнікова Л. Г. Максимізація прибутку – основна мета діяльності підприємства / Л. Г. Олейнікова // Держава та регіони. – 2004. – №36. – С. 142–144.
3. Мицак О. В. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / О. В. Мицак, І. Р. Чуй. – Львів : «Магнолія 2006», 2008. – 216 с.
4. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова. – К. : Знання, 2008. – 483 с.
5. Бердар М. М. Фінанси підприємств : навч. посіб. / М. М. Бердар. – К. : Центр навчальної літератури, 2010. – 352 с.
6. Азаренкова Г. М. Фінанси підприємств : навч. посіб. / Г. М. Азаренкова, Т. М. Журавель, Р. М. Михайленко. – К. : Знання-Прес, 2006. – 287 с.
7. Гриньова В. М. Фінанси підприємств : навч. посіб. / В. М. Гриньова, В. О. Коюда. – К. : Знання-Прес, 2004. – 424 с.
8. Ільяшенко В. А. Організаційне забезпечення управління прибутком / В. А. Ільяшенко, І. С. Чиж // Держава та регіони. – 2005. – №2. – С. 60–63.
9. Шарманська С. О. Особливості формування та використання прибутку в трансформаційній економіці / С. О. Шарманська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 8 (87). – С. 3–7.

Надійшла до редколегії 02.04.2014

УДК 005.334

В. І. Павлюк

Київський національний торговельно-економічний університет

СУТНІСТЬ ПРЕВЕНТИВНОГО АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

Визначено сутнісні характеристики превентивного антикризового управління, на підставі чого сформульовано розгорнуте визначення поняття «превентивне антикризове управління».

Ключові слова: превентивне антикризове управління, наукові підходи, сутнісні характеристики.

Определены сущностные характеристики превентивного антикризисного управления, на основе чего сформулировано развернутое определение понятия «превентивное антикризисное управление».

Ключевые слова: превентивное антикризисное управление, научные подходы, сущностные характеристики.

The article identifies the essential characteristics of preventive crisis management, on the basis of which an extensive definition of the notion of «preventive crisis management» is formulated.

Keywords: preventive crisis management, scientific approaches, essential characteristics.

Пріоритетного значення в умовах динамічного розвитку суспільства набуває швидка адаптація підприємств до нових вимог, гнучкість і креативність у розробці та реалізації управлінських рішень, а також побудова нестандартних бізнес-схем для підтримки функціонування підприємства. Крім задоволення потреб суспільства, власники бізнесу прагнуть ключової мети – зростання ринкової вартості підприємства. Забезпечення бажаного результату вимагає від керівництва виважених дій, раціонального та ефективного використання ресурсів, урахування численних факторів, глибоких знань і здібностей. З цією метою сучасна наука рекомендує впроваджувати в управлінський процес превентивне антикризове управління. Зазначений вид управління дозволяє забезпечити запас міцності для підприємства і не допустити появи кризових явищ.

Проте керівництво вітчизняних підприємств не вважає за потрібне витрачати додаткові кошти на реалізацію профілактичних заходів щодо кризи та не розуміє переваг цього виду управління порівняно з витратами на його впровадження.

Окремі теоретичні та методичні аспекти превентивного антикризового управління знайшли відображення у працях таких науковців як: Ю. О. Терлецька, В. М. Вороніна, Е. І. Кистрина, О. В. Неверов, О. В. Павлова, О. Г. Щербань, О. Б. Крутик, О. І. Муравйов, К. А. Пріб [7; 8]. Незважаючи на високу увагу економістів до питання та значну кількість публікацій з цієї проблематики, у визначенні поняття «превентивне антикризове управління підприємством» існують значні суперечності, а також неповні, на наш погляд, твердження.

Метою даної статті є поглиблення поняття «превентивне антикризове управління» та виділення його ключових характеристик.

З метою систематизації результатів аналізу чинних поглядів [1–8] на поняття «превентивне антикризове управління» доцільним є виділення його сутнісних характеристик:

1. Перманентність, або превентивне антикризове управління здійснюють тривалий час у стабільних умовах функціонування підприємства до моменту виникнення кризових явищ.

2. Орієнтація на подовження стабільного функціонування підприємства та забезпечення його розвитку.

3. Створення умов, сприятливих для підтримки і розвитку конкурентних переваг, забезпечення результативності підприємницької діяльності та стійкості до дестабілізуючих факторів, що стане основою для подальшого функціонування та поштовхом до удосконалення.

4. Оперування засобами і методами переважно раннього виявлення змін внутрішнього й зовнішнього середовища.

5. Уповільненість через з відсутність суворих часових обмежень превентивне антикризове управління орієнтовано на якісні, поступові, обґрунтовані зміни.

6. Невизначеність, бо превентивне антикризове управління здійснюють на підставі припущень про можливу появу кризових явищ, нечітких або неповних даних щодо змін умов діяльності підприємства, що і підкреслює специфічність цього виду управління.

7. Ризикованість, яка виникає внаслідок недостатньо чіткої інформації, на підставі якої приймають управлінські рішення.

8. Масштабність, бо через відсутність попереднього досвіду подолання кризових явищ та ймовірного характеру виникнення кризових явищ спектр пошуку відхилень та їхньої оцінки дуже широкий, розширюється також потенціал можливих альтернативних рішень.

9. Комплексність: превентивне антикризове управління спрямовано на всі сфери діяльності підприємства, оскільки процеси на підприємстві не можуть бути ізольованими один від одного, вони поєднуються в загальну систему і взаємодіють між собою на всіх етапах розвитку підприємства.

10. Інформаційні потреби орієнтовано головним чином на стан зовнішнього середовища з метою виявлення можливих негативних впливів або потенційних можливостей.

11. Позитивне ставлення до кризи, бо підготовку до можливого виникнення кризових явищ сприймають як поштовх до розвитку, підвищення якості продукції (товарів, послуг), до впровадження інноваційних технологій, звільнення від застарілих умов функціонування. Саме позитивне ставлення дозволяє мобілізувати всі можливості підприємства, розробити нові підходи до управління, розширити сферу діяльності.

12. Фахівець із здійснення превентивного антикризового управління, який має відповідну освіту, знання та навички, діє згідно з законодавством і повністю відповідає за результати прийнятих рішень.

13. Своєчасність. Вирішальною складовою ефективності превентивного антикризового управління є своєчасне отримання інформації, її аналіз, виявлення потенційних загроз і можливостей та оперативне впровадження управлінських рішень.

Враховуючи наведене, можна сформулювати таке визначення поняття. Превентивне антикризове управління – це підсистема антикризового управління підприємством, яку з метою своєчасного реагування на можливі загрози та створення сприятливих умов для подовження стабільного функціонування та розвитку підприємства на підставі засобів і методів раннього виявлення змін внутрішнього і зовнішнього середовища розробляє в умовах невизначеності, недостатнього інформаційного забезпечення та різноманітності альтернативних варіантів управлінських рішень спеціально підготовлений фахівець і яка реалізується в плановому порядку і на постійній основі в усіх сферах діяльності підприємства.

Щоб розкрити сутність цього поняття, раціональним буде розглянути його з позицій різних наукових підходів.

Підхід – це напрям у науці, дослідженнях; думка, погляд, з позиції якої розглядають об'єкт [9]; ракурс дослідження, вихідна позиція, з якої починають дослідження і яка визначає його спрямованість щодо мети [10, с. 61]. На сьогодні класичними в теорії менеджменту визнаються: системний, ситуаційний і процесний [11, с. 121]. Крім класичних наукових підходів, Р. А. Фатхутдінов вважає за необхідне застосувати такі підходи в управлінні підприємством: комплексний, інтеграційний, динамічний, нормативний, адміністративного (директивного), поведінковий, оптимізаційний, логічний, інноваційний, глобальний, віртуальний, стандартизаційний, ексклюзивний, структурний, діловий тощо [12, с. 64–115].

З точки зору системного підходу, превентивне антикризове управління – це підсистема антикризового управління підприємством, яка становить сукупність методів, принципів та інструментів, спрямованих на забезпечення своєчасного реагування на можливі загрози в усіх бізнес-процесах усіх сфер діяльності підприємства з боку зовнішнього і внутрішнього середовища, створення сприятливих умов для подовження стабільного функціонування та розвитку підприємства.

Оскільки превентивне антикризове управління спрямовано на попередження ймовірного виникнення кризових явищ суб'єкти його здійснення не мають досвіду або підтверджень результативності використання методів та інструментів боротьби з кризою підприємства. Базуючись на ситуаційному підході, превентивне антикризове управління передбачає оцінку широкого спектру відхилень, на підставі якого формують оптимальні управлінські рішення (зазвичай нестандартні), що забезпечують досягнення цілей превентивного антикризового управління найефективнішим способом, виходячи з обставин, що склалися, а також розробляють можливі варіанти альтернативних рішень, максимально адаптованих до конкретної ситуації.

За процесного підходу превентивне антикризове управління розглядають як постійно здійснюваний процес, який триває за стабільних умов функціонування підприємства до моменту виникнення кризових явищ, і полягає в безперервній реалізації ланцюга взаємозалежних функцій у вигляді послідовно виконуваних дій.

З точки зору комплексного підходу превентивне антикризове управління повинно враховувати технічні, екологічні, економічні, організаційні, соціальні, психологічні, демографічні, політичні аспекти та їхні взаємозв'язки, оскільки інформаційні потреби превентивного антикризового управління спрямовано переважно на стан зовнішнього середовища, а також на зміни внутрішнього середовища з метою виявлення негативних впливів або потенційних можливостей. Такі потреби задовольняють за рахунок моніторингу.

Інтеграційний підхід до превентивного антикризового управління полягає в акцентуванні уваги на його взаємозв'язках з іншими видами управління підприємством та їхньому узгодженні, співпраці між суб'єктами превентивного антикризового управління.

Місце превентивного антикризового управління серед інших видів спеціального управління та їхній взаємозв'язок зображено на рис. 1.

Всі види спеціального управління ґрунтовано на здобутках загальної теорії менеджменту. Таким чином, вони є взаємопов'язаними і взаємодоповнювальними в межах елементів системи (предмета, об'єкта, цілей, задач, методів, інструментів впливу тощо) з урахуванням особливостей реалізації та специфічності випадку їхнього застосування. Їх координацію забезпечує економічне управління.

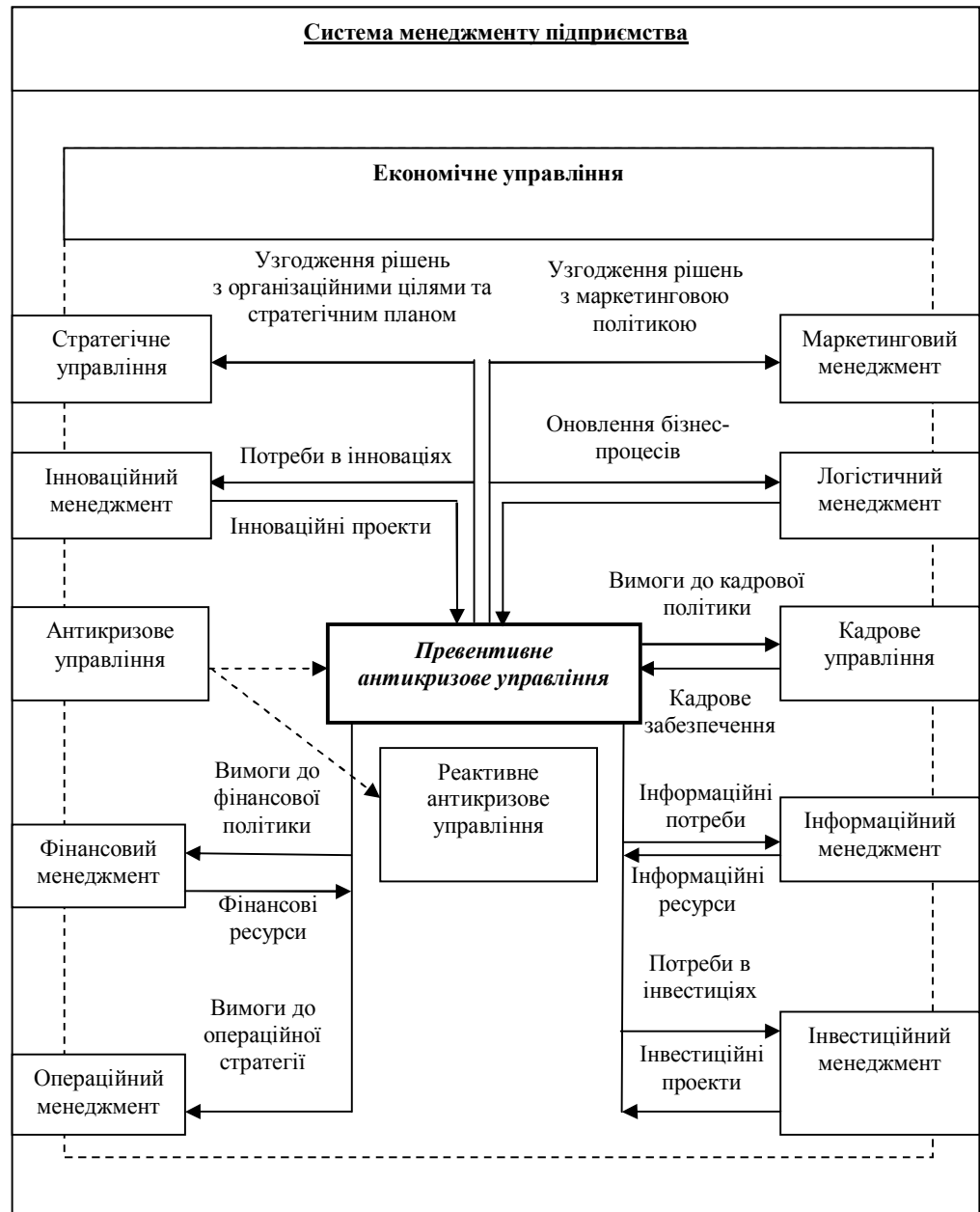


Рис. 1. Місце превентивного антикризового управління в системі менеджменту
(джерело: авторська розробка)

Тісна взаємодія всіх видів управління дасть змогу мінімізувати витрати (часові, матеріальні, трудові тощо) на додаткові дослідження діяльності підприємства, оскільки в результаті взаємного обміну інформацією, результатами спостережень, досвідом фахівців, об'єднання зусиль, дотримання ключових принципів здійснення всіх видів управління буде повністю реалізовано.

Таким чином, координація зусиль здатна забезпечити більш чітке розуміння реального стану підприємства, охопити більше коло завдань, їхнє оперативне вирішення, а також уникнення дублювання однойменних операцій. На нашу

думку, ця взаємодія здатна забезпечити високу ефективність та результативність функціонування підприємства, а отже, і його життєздатність.

Динамічний підхід до превентивного антикризового управління передбачає дослідження об'єкта в ретроспективі та перспективі, тобто аналіз як минулого досвіду подолання кризових явищ, джерел їх виникнення, проявів (перших ознак), стану підприємства в минулому, так і прогноз майбутнього стану підприємства з урахуванням можливих проявів кризових явищ.

Нормативний підхід до превентивного антикризового управління орієнтований на встановлення обґрунтованих нормативних значень для індикаторів стану підприємства та впливу зовнішніх факторів з метою своєчасного виявлення потенційних загроз і можливостей та оперативного впровадження управлінських рішень, що уможливить вчасне розроблення і реалізацію упереджувальних антикризових заходів.

Адміністративний (директивний) підхід до превентивного антикризового управління спирається на регламентування функцій, прав, обов'язків його суб'єктів, нормативів якості, витрат, тривалості, елементів системи превентивного антикризового управління в нормативних актах (накази, розпорядження, стандарти, інструкції, положення, плани, програми тощо).

У межах поведінкового підходу до превентивного антикризового управління керівник підприємства координує роботу його суб'єктів. Керівник, застосовуючи різноманітні методи управління і мотивації, має спонукати їх до виконання своїх безпосередніх завдань з метою підвищення ефективності діяльності і переконувати суб'єкти превентивного антикризового управління в необхідності цього.

Оптимізаційний підхід найкраще підкреслює специфічність превентивного антикризового управління, оскільки полягає в переході від якісних оцінок до кількісних із застосуванням математичних, статистичних методів дослідження та експертних оцінок, тобто передбачає економію грошових і трудових ресурсів, часу внаслідок здійснення профілактичних заходів превентивного антикризового управління на підставі прогнозування майбутнього стану підприємства порівняно з витратами на подолання тяжкого стану підприємства або його ліквідацію.

Логічний підхід до превентивного антикризового управління, щоб краще пізнати об'єкт, вимагає визначати його, виходячи з особливостей, специфічних умов виникнення, розглядати всі сторони його розвитку в усіх взаємозв'язках.

Інноваційний підхід до превентивного антикризового управління орієнтує на досягнення високої конкурентної позиції підприємства за рахунок впровадження інновацій як у бізнес-процеси підприємства, так і безпосередньо в управлінський процес та підтримку її: застосування креативних, нестандартних підходів до превентивного антикризового управління, системне впровадження нових науково-технічних рішень, перспективне мислення, здатність передбачати майбутню ситуацію, еластичність управлінської діяльності в пристосовуванні до умов функціонування підприємства.

Превентивне антикризове управління з погляду глобального підходу передбачає, що, формулюючи управлінські рішення, необхідно розглядати об'єкт (кризові фактори, прояви перших ознак кризи) глобально, тобто не лише на рівні підприємства, а також на макро- і мезорівнях.

Віртуальний підхід до змісту превентивного антикризового управління передбачає застосування засобів електронного зв'язку з метою отримання й аналізу інформації, використання інформаційних технологій і комунікаційних процесів, прискорення та оптимізацію управлінської діяльності, об'єднання зусиль усіх суб'єктів превентивного антикризового управління навколо інформаційних потоків.

Стандартизаційний підхід до тлумачення превентивного антикризового управління реалізують шляхом вибору оптимального співвідношення між стандартними і специфічними управлінськими рішеннями, розробки та впровадження системи стандартів превентивного антикризового управління, яка здатна забезпечити економію всіх видів ресурсів, адекватність категоріального апарату, якість управлінських рішень відповідно до рівня розвитку науки, техніки та технологій.

Ексклюзивний підхід до превентивного антикризового управління ґрунтовано на придбанні виключного права на користування нововведенням або отриманні конкурентної переваги, що може виявитися у вигляді висококваліфікованого фахівця з превентивного антикризового управління та прогресивного підходу до превентивного антикризового управління.

Щоб підвищити адекватність управлінських рішень та раціонально розподіляти ресурси, у межах структурного підходу до превентивного антикризового управління створюють для кожної окремої ситуації певну систему методів, принципів та інших інструментів і визначають їх співвідношення за пріоритетністю.

За ділового підходу увагу зосереджує на основних культурно-психологічних характеристиках суб'єктів превентивного антикризового управління (якість, ефективність та перспективність діяльності, рівень культури, професіоналізм, працьовитість тощо). Цей метод засновано на дотриманні основних принципів ведення справ: повага, чесність, відповідальність за свої вчинки, раціональність, цілеспрямованість, законність.

Крім зазначених підходів, З. Є. Шершньова виділяє цільовий підхід, який у превентивному антикризовому управлінні спирається на виконання основних функцій, виходячи з мети, яку планується досягти [13, с. 177]. Для забезпечення стійкості до факторів, що дестабілізують, та підтримки стабільності підприємства з точки зору цільового підходу необхідно збалансувати всі проміжні цілі превентивного антикризового управління і визначити пріоритети черговості їхнього виконання, а також узгодити їх з основною метою підприємства.

Враховуючи високий рівень невизначеності та ризикованості стосовно прийняття рішень суб'єктами превентивного антикризового управління, зважаючи на нечіткість або недостатність інформації щодо виникнення кризових явищ, актуальним є застосування інформаційного підходу [14] до розкриття змісту превентивного антикризового управління, який проявляється у збільшенні ефекту від прийнятих управлінських рішень у результаті збільшення кількості інформації про об'єкт (кризові фактори, прояви перших ознак кризи, стан підприємства) та її деталізації, дотримання рівня найновітніших знань та уникнення застарілої інформації.

Важливо врахувати всіх наукові підходи, оскільки кожен із них має обмеження, і лише комплексне застосування здатне забезпечити взаємодоповнення кожного підходу і врахування всіх особливостей окремої ситуації для досягнення максимальної ефективності управлінського процесу.

Висновки. Підсумовуючи викладене, доцільно акцентувати увагу на суттєвих перевагах превентивного антикризового управління, а саме:

- дозволяє попередити виникнення кризових явищ на підприємстві;
- забезпечує довгострокову життєздатність підприємства;
- спрямоване на зростання ринкової вартості підприємства;
- витрати на впровадження превентивного антикризового управління значно менші порівняно з витратами на подолання кризи підприємством або його ліквідацію;

- створює сприятливі умови для підтримки і розвитку конкурентних переваг підприємства;
- максимально враховує всі фактори, що впливають на функціонування підприємства.

Оскільки розробки теоретичної та методичної основ превентивного антикризового управління належать переважно російським дослідникам, то застосування їх на українських підприємствах не є коректним, бо різний економічний клімат і законодавство вимагають суттєвої адаптації, поглиблення, оновлення методів та зміни логічної побудови процесу превентивного антикризового управління з урахуванням сучасних умов функціонування підприємств.

Перспективою подальших досліджень є побудова системи превентивного антикризового управління та розкриття особливостей його здійснення, розвиток нових економічних підходів та концепцій, спрямованих на розвиток економічних систем.

Бібліографічні посилання і примітки

1. **Терлецька Ю. О.** Формування та впровадження ефективної системи антикризового менеджменту на підприємствах : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Ю. О. Терлецька. – Чернівці, 2008. – 256 с.
2. **Воронина В. М.** Превентивное антикризисное управление промышленным предприятием на основе диагностики : дисс. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / В. М. Воронина. – СПб., 2009. – 396 с.
3. **Кистрина Э. И.** Формирование системы превентивного антикризисного управления промышленным предприятием : диссертация кандидата экономических наук: 08.00.05 / Э. И. Кистрина. – Рязань, 2006. – 198 с.
4. **Неверов А. В.** Развитие превентивного антикризисного управления промышленным предприятием : дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / А. В. Неверов. – Саранск, 2010. – 239 с.
5. **Павлова Е. М.** Превентивное антикризисное управление предприятием на основе методов риск менеджмента : автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Е. М. Павлова. – М., 2006. – 21 с.
6. **Щербань Е. Г.** Организационно-методические основы превентивного антикризисного управления промышленным предприятием : автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Е. Г. Щербань. – Саратов, 2004. – 24 с.
7. **Крутик А. Б.** Антикризисный менеджмент: Превентивные методы управления / А. Б. Крутик, А. И. Муравьев. – СПб. : Питер, 2001. – 432 с.
8. **Пріб К. А.** Превентивне антикризове управління сільськогосподарським підприємством / К. А. Пріб // Агросвіт. – 2012. – № 13. – С. 12–15.
9. Підхід [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uk.wikipedia.org/wiki/Підхід>
10. **Харківський Д. Ф.** Науковий підхід як головний фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства / Д. Ф. Харківський, Ю. В. Пожарчук // Економіка харчової промисловості. – 2012. – № 4 (16). – С. 60–63.
11. **Моргулець О. Б.** Менеджмент у сфері послуг : навч. посіб. / О. Б. Моргулець. – К. : Центр навчальної літератури, 2012. – 384 с.
12. **Фатхутдинов Р. А.** Управленческие решения : учебник / Р. А. Фатхутдинов. – [5-е изд., перераб. и доп.]. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 314 с.
13. **Шершньова З. Є.** Стратегічне управління : підруч. / З. Є. Шершньова. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.
14. Інформаційний підхід [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uk.wikipedia.org/wiki/Інформаційний_підхід

Надійшла до редакції 30.09.2014

УДК 334.78

Д. І. Шабанов

Національна металургійна академія України

**ПРОТИРІЧЧЯ КОРПОРАТИВНИХ ВІДНОСИН
В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ**

Досліджено протиріччя корпоративних відносин та класифіковано причини їх виникнення за особливостями прояву у процесі відносин прав власності. Запропоновано заходи щодо розв'язання корпоративних протиріч у національній економіці.

Ключові слова: протиріччя, корпоративні відносини, акціонерна власність, рейдерське захоплення, обтяження, захист власності.

Исследованы противоречия корпоративных отношений и классифицированы причины их возникновения по особенностям проявления в процессе отношений прав собственности. Предложены мероприятия относительно решения корпоративных противоречий в национальной экономике.

Ключевые слова: противоречия, корпоративные отношения, акционерная собственность, рейдерский захват, отягощение, защита собственности.

The article explores the contradictions of corporate relations and provides a thorough classification of causes for their emergency according to the peculiarities of their realization in the process of proprietary rights relations. The work suggests activities necessary to be implemented in respect of solving corporate contradictions in the national economy.

Key words: contradictions, corporate relations, stock ownership, corporate raid, burdening, protection of property.

Конфлікти в суспільстві – небажане, але повсякденне явище, зумовлене наявністю суперечливих, які активно прагнуть відстояти свої інтереси і навіть ворожих інтересів у членів відповідної групи населення, щодо матеріальних і нематеріальних благ. Одним з різновидів протиріч інтересів є корпоративні конфлікти. Поява цього поняття зумовлена функціонуванням у сучасних умовах господарювання організацій корпоративного типу, насамперед акціонерних товариств. Корпоративні конфлікти як один із наймолодших напрямів у сучасних умовах господарювання не мають чітких меж і конкретно визначеної проблематики, не оперують сталою термінологією та недостатньо структуровані за змістом.

У сучасній науковій літературі економічний зміст протиріч корпоративного сектору досліджують у контексті різних теоретико-прикладних аспектів, зокрема впливу інституційного середовища на формування системи корпоративного управління (Дж. Гелбрейт, Д. Норт, Дж. Стігліц), теорії прав власності (А. Алчіан, С. Гросман, Г. Демсец, Р. Коуз, О. Харт), специфіки становлення національних моделей (М. Аокі, Е. Берглоф), теорії агентських відносин (В. Меклінг, М. Дженсен, Т. Еггертссон, О. Вільямсон та ін.).

Окремі специфічні риси акціонерних товариств як передумови виникнення протиріч розглядають Д. Задахайло, О. Кібенко, С. Румянцев. Наукове обґрунтування ефективних інституційних механізмів вирішення корпоративних протиріч знайшло відображення у працях С. Авдишевої, Л. Дмитриченко, В. Долинської, Т. Долгопятової, Р. Ентова, Р. Нурєєва, А. Пятигорського, О. Радигіна та ін.

Мета статті – визначити протиріччя корпоративних відносин та особливості їх подолання в умовах національної економіки. Термін «конфлікт» має безліч визначень. Найбільш загальний підхід полягає у визначенні його через протиріччя як більш загальне поняття, і перш за все – через соціальне протиріччя.

Протилежності і протиріччя перетворюються на конфлікт тоді, коли починають взаємодіяти сили, що є їх носіями. Таким чином, конфлікт – це прояв об'єктивних або суб'єктивних протиріч, що виражається в протиборстві сторін [1]. Безпосереднім мотивом виникнення конфлікту служить прагнення кожного учасника корпоративних відносин максимізувати власну вигоду. Виходячи з класичних уявлень про те, що в основі кожного конфлікту лежать протиріччя, можна вважати, що корпоративні конфлікти породжені протиріччями, закладеними в самій суті акціонерних товариств, у специфічних ознаках цих організацій.

Виникнення корпоративних протиріч безпосередньо пов'язане із зіткненням інтересів різних категорій учасників таких відносин:

- на етапі створення товариства – інтересів засновників;
- у процесі функціонування товариства – інтересів товариства, що діє в особі його органів чи уповноважених на ведення справ товариства учасників та інтересів останніх, інтересів окремих учасників та їх груп (інтереси учасника, який має можливість контролювати товариство, зазвичай, відмінні від інтересів дрібних акціонерів);
- на етапі припинення функціонування товариства шляхом ліквідації (між товариством та його учасниками – щодо розподілу майна товариства між учасниками після покриття заборгованості перед кредиторами відповідно до встановленої законом черговості) та реорганізації (щодо сплати учасникам, які не згодні з реорганізацією, грошового еквіваленту їх частки в статутному капіталі товариства, що зазнає реорганізації, та визначення частки учасників у товаристві (товариствах), що залишається (залишаються) чи виникає (виникають) у процесі реорганізації, згодних з реорганізацією) [4].

Термін «корпоративний конфлікт» наразі вживається у двох аспектах – вузькому і широкому. Традиційна правова теорія, акціонерне законодавство і теорія корпоративного управління дають вузьке трактування корпоративного конфлікту – як зіткнення особистих інтересів посадовців акціонерних товариств із їхніми адміністративними інтересами, коли керівники акціонерних товариств під час ухвалення рішень діють в особистих інтересах, нехтуючи інтересами акціонерного товариства. У широкому сенсі під корпоративним конфліктом розуміють зіткнення розбіжних інтересів і ліній поведінки учасників корпоративних відносин [1].

Ураховуючи різні підходи до визначення категорії корпоративного конфлікту, розглянемо економічний зміст протиріч корпоративних відносин шляхом систематизації конфліктів за суб'єктним критерієм та багаторівневою класифікацією цілей, що переслідуються стороною-ініціатором протиріч.

Класифікуємо корпоративні протиріччя за ознакою, пов'язаною з предметом протистояння – критерієм цілей, що переслідуються атакують стороною конфлікту. Цілі категорично не тотожні ні приводам, ні формальним підставам претензій співвласників компаній, які фігурують у публічних акціях – зверненням до громадськості, професійним об'єднанням, асоціаціям підприємців, позовів до суду і скарг до компетентних державних органів [3].

З огляду на це, цілі варто поділити на первинні та побічні, тактичні та стратегічні. Так, найбільш представницьким є клас конфліктів, відповідні сторони яких ставлять перед собою завдання отримання контрольного пакета акцій обраного акціонерного товариства [3]. Це перша група, представлена найбільш драматичними сценаріями, добре відомими через ділові ЗМІ корпоративного захоплення і судового перехоплення управління. Поклавши в основу стратегічні цілі, що переслідують претенденти вказаного пакета, можна виділити такі типові підгрупи:

I підгрупа: контрольний (простий або абсолютний) пакет «конфліктний інвестором» отримує для формування горизонтально або вертикально інтегрованого холдингу в його сфері діяльності. Нібито цілковито позитивні відтворювальні цілі, але вони лише частково виправдовують обрані таким інвестором засоби їх досягнення. Йдеться, як правило, про сценарій т. зв. недружнього поглинання. Різновидом є і популярні в паливній і металургійній галузях проекти переходу на єдину акцію, в основі яких лежить володіння холдингом простим контрольним пакетом дочірньої структури, що поєднується з прагненням отримати абсолютний контроль, необхідний у свою чергу для забезпечення ухвалення рішення загальних зборів акціонерів про реорганізацію в тій або тій формі [3].

II підгрупа: консолідацію значної частки участі здійснюють через спекулятивні цілі, наприклад для подальшої поступки контрольного пакета тому ж стратегічному інвесторові. Істотним для вказаної сукупності випадків є те, що отримувач акцій (активна сторона конфлікту) у подальшому виходить з такого інвестиційного проекту. Брокерські структури роблять ставку на короткий термін обороту вкладених засобів, інвестиційні фонди й аналогічні їм дилерські інвестиційні структури – на тривалий період, протягом якого здійснюється санування і так зване «упакування», тобто зміна системи корпоративного управління в напрямі зовнішньої «зрозумілості» і привабливості для потенційного стратегічного інвестора [3].

III підгрупа: указаний пакет акцій необхідний інвесторові для встановлення контролю над товарними (збут, або постачання, або збут і постачання одночасно) або фінансовими потоками організації – об'єкта атаки. Відомі випадки, коли контроль встановлювався кредитними установами, які перетворювали успішні і забезпечені оборотними ресурсами підприємства реального сектора на рукотворних «кредитних наркоманів». Так або так, дохід акціонерної компанії виходить із сфери корпоративного розподілу і привласнюється володарем контрольного пакета і його партнерами в цій схемі «тіньового» підприємництва.

IV підгрупа: корпоративний конфлікт і придбання контрольного пакета – інструмент конкурентної боротьби, спрямованої на тимчасове блокування або усунення конкурента як бізнес-єдиниці [3].

V підгрупа: контрольний пакет як «гарант» або як «еквівалент» виконання зобов'язань акціонерним товариством – кредитором перед позичальником. У цьому випадку володіння контрольною правочинністю компанії-позичальника виступає примусовою умовою компанії-кредитора, яка є активною стороною корпоративного конфлікту. До цієї ж групи можна віднести відому в минулому десятилітті схему «акції в обмін на борги» [3].

Уважають, що перераховані завдання вирішують виключно формально інтегрованими корпоративними структурами та фінансово-промисловими групами. На практиці спостерігаємо тимчасові альянси, свого роду інвестиційні пули, що створюють для вирішення одного певного завдання з низки описаних.

Усі проблеми, вказані в теоретичному аспекті, цікаві перш за все тим, що в них чітко проглядається природа акціонерної власності, яка не дуже ретельно приховує протиріччя між власністю на акцію як сертифікат участі в реальному бізнесі і власністю на акцію як певні права управління корпорацією. Права управління, у цьому випадку віднесені законом до компетенції найвищого органу управління акціонерною компанією (загальних зборів акціонерів), стають для готового йти на конфлікт (або жорстку позицію, що дорівнює конфлікту) інвестора самодостатньою цінністю. Саме через придбання фактично монопольних

прав ухвалення стратегічних рішень розвитку корпорації, серед яких і формування ради директорів, призначення одноосібного виконавчого органу, досягається прагматична мета участі в реальному інвестиційному проекті – отримати спекулятивну маржу, монополізувати дохід корпорації, що функціонує, або максимізувати доходи іншої, перетворивши першу на «резервні потужності». Такі акціонерні цінності як розрахунок на отримання «справедливих» дивідендів і терпляче очікування курсової різниці в реальному бізнес-проекті даного інвестора є лише пропагандистською установкою, що незначно поліпшує фірмову репутацію конфліктного інвестора [3].

Таким чином, протиріччя акціонерної власності проявляються у формі, яка безпосередньо виражає його сутність, тобто це протиріччя між абсолютним за своєю природою, не обмеженим внутрішніми стримуючими причинами прагненням «грошового капіталіста» до домінування в отриманні доходу від участі в реальному бізнес-проекті, з одного боку, з іншого – як протиріччя, що проявляється через компромісну природу акціонерної власності, як право на права управління компанією з боку «колективного капіталіста» стримуючі причини мотивом сумісного підприємництва.

Придбання «доконтрольних» пакетів акцій компанії формує другу групу корпоративного протистояння. Сукупність завдань, які необхідно вирішити, дозволяє виділити такі підгрупи корпоративних протиріч:

I підгрупа: прямий корпоративний шантаж або так званий «грінмейл» – достатньо відпрацьовані у сценарному плані дії, за яких права значущого міноритарного акціонера, особливо який досяг 10-процентного порогу участі в капіталі, використовують для проведення у взаємовідносинах з менеджментом компанії, а іноді і з мажоритарним акціонером, політики «випаленої землі» – позови з будь-яких приводів і без них, скликання і проведення численних загальних зборів акціонерів з «пересічним» порядком денним, вимога надати первинну і накопичувальну корпоративну документацію і т. д. Це робиться з єдиною метою – підштовхнути менеджерів або інших акціонерів до думки про можливість повернення до мирного господарського життя тільки через придбання акцій шантажиста на умовах останнього або отримання відповідної частки бізнесу (майнового комплексу) компанії [3].

II підгрупа: прагнення отримувача досягти пакета ефекту помірного «контролю зсередини» (значущий пакет акцій – «вхідний квиток» до ради директорів, на засіданнях якої у режимі регулярної роботи ухвалюють найбільш важливі рішення, що демонструють вектор економічної політики підприємства). Цю схему охоче експлуатують, наприклад, конкуренти, стратегічні постачальники сировини, матеріалів або енергоносіїв, а також кредитори, які, з одного боку, не вважають за можливе зв'язувати значні ресурси, придбавши контрольний пакет компанії-контрагента, з іншого, неготових спостерігати за її бізнес-поведінкою [3].

III підгрупа: контратака компанії або власника компанії, яка піддалася нападу корпоративного шантажиста або «бізнес-пірата». У цьому випадку претензії на обмежену частку участі у статутному капіталі корпорації, яка вибрана як больова точка супротивника, пояснюють тією обставиною, що найбільш значні ресурси агресора можуть бути обмежені обороною власного майна і прав власності [3].

Важливо зазначити, що, спираючись на певні значення участі в корпоративному бізнесі, співвласники роблять зусилля у визначених вище напрямках. Так, у результаті виходу з корпоративного компромісу, що склався, великий акціонер заявляє свої вимоги на частину бізнесу акціонерної компанії. Тоді маємо своєрідний

різновид грінмейла: «порушник спокою» сподівається на отримання не стільки курсової різниці (ціна продажу пакета мінус ціна придбання та накладні витрати на ведення корпоративної війни), скільки конкретного майна корпорації, пропорційного пакета акцій, що одночасно поступаються самій корпорації або вказаним нею компаніям.

У цих підгрупах корпоративних протиріч виявляється суперечлива сутність акціонерної власності, що несе в собі генетично початкові формати сумісного підприємництва як бізнесу, заснованого не на поєднанні акціонерної власності з власністю акціонерної компанії на виробничі активи, а на відомій ефективності артельно-складського принципу підприємництва і загальної пайової власності. Третю групу корпоративних конфліктів представлено легальними і неформальними корпоративними діями, орієнтованими на припинення дій або примушування протилежної сторони до виконання певних дій [3].

Міноритарні акціонери провідних українських компаній у певних ситуаціях виражають незгоду дивідендній політиці, що проводиться головним акціонером або менеджментом, реструктуризації бізнесу в цілому, планам виконання нової емісії акцій, продажу певних профільних або непрофільних активів, великих операцій, асоціюючи такі дії із створенням загрози своєму інвестиційному бізнесу. Легальні дії – PR-акції, подання позовів, скарг до компетентних державних органів, «тиск аналітикою» – також не обов'язково направлені на досягнення реальної мети, а швидше на активний протест, який демонструють акціонери проти фінансової політики, що проводиться товариством.

На прикладі виділеної групи корпоративних протиріч можна простежити, наскільки далека від істини суто правова доктрина корпоративного конфлікту, згідно з якою їх виняткова причина – недосконалість закону. Усі українські акціонерні компанії виникали і існують у достатньо агресивному для їхніх власників етико-правовому середовищі, сформованому відторгненням професійно прийнятих норм поведінки, кризою судової системи, недосконалим корпоративним правом.

Рух описаного функційного протиріччя корпоративної форми власності виявляється перш за все в конкуруванні мотивів, якими керується мажоритарний акціонер на засіданнях ради директорів і на загальних зборах акціонерів, коли ухвалює рішення про оголошення дивідендів за визначений період фінансового року, нормативно закріплюючи вектори своєї дивідендної політики, порівнюючи переваги благ сьогоденних (максимізація фонду дивідендів) і благ майбутніх (капіталізація прибутку в основних засобах і відповідне йому очікування курсової різниці). В економічній теорії таке протиріччя відомо як протиріччя між накопиченням і споживанням. Інше протиріччя полягає в різноспрямованому тиску на менеджмент, з одного боку, мажоритарного акціонера, не готового через свою інвестиційну мотивацію брати участь у дуже тривалих проектах і схильного взагалі не показувати в балансі чистий прибуток (що можливо лише за допомогою виконавчих органів), з іншого – міноритарного акціонера, зацікавленого в оголошенні дивідендів за звичайними акціями на «справедливому» рівні (за господарсько-аналітичними канонами і кон'юнктурними обставинами). Таке протиріччя служить джерелом багатьох корпоративних конфліктів [3].

Третя група корпоративних протиріч показова щодо функціонування ще одного значущого протиріччя акціонерної власності – між безумовністю права акціонера на участь у поточних доходах компанії і об'єктивно обмеженою самою природою акціонерної форми підприємства можливістю їх отримання. Згрупуємо корпоративні протиріччя за суб'єктивним критерієм.

До першої групи віднесемо протиріччя класу «значущі міноритарні акціонери – мажоритарний акціонер». «Значущими» вважаємо акціонерів, які здійснюють на професійній основі (за формальною ознакою) інвестиційну діяльність, представляючи іноземний капітал інвестиційні фонди, вітчизняні професійні учасники ринку цінних паперів, господарські партнери акціонерного товариства, що страхують портфельною участю стабільність такого партнерства [5].

У межах саме цієї групи і маємо вже згадуване вище «бізнес-піратство» – вид корпоративного протиріччя, що відрізняється найбільшою мірою зухвалості і цинізму дій міноритарного акціонера, який за будь-яку ціну здійснює планомірний рух до контрольного пакета і захоплення бізнесу в цілому. Якщо випадки «корпоративного шантажу» мають – тенденцію до помітного зниження, то «бізнес-піратство» набирає популярності.

Друга група корпоративних протиріч це протиріччя класу «акціонери проти менеджменту». Протистояння такого рівня типово для компаній із сильною дифузією акціонерного капіталу, який характеризується відсутністю мажоритарного акціонера, а також перспектив його появи в найближчому майбутньому. Іноді відсутні і значущі міноритарні акціонери, наприклад, власники більше 10 % акцій, що голосують. Іншими словами, є велика кількість дрібних акціонерів, що володіють, як правило, спеціальними знаннями і намірами зберегти свої інвестиції в колишніх розмірах. Через указану причину вони наполегливо не реагують на пропозиції брокерських структур продати акції, що належать їм. За таких обставин «масового акціонера» немає можливості, а в деяких випадках і бажання консолідуватися для вирішення завдання зміни виконавчих органів, але виникає стійка моральна підтримка ініціативної групи акціонерів для подачі позовів до судів, що переслідують цілі профілактики дій менеджменту. Таку ситуацію можна визнати типовою для середніх за фінансовими і виробничими можливостями акціонерних товариств, що зуміли вижити в умовах кризи неплатежів і в умовах наслідків «дефолта».

Третю групу протиріч можна об'єднати назвою «всі проти всіх». Ідеться про достатньо представницькі ситуації корпоративних протиріч значущих міноритарних акціонерів між собою. Такі проблемні ситуації спостерігаються на достатньо великих підприємствах реального сектору економіки, що привернули увагу професійних інвесторів за часів ваучерних аукціонів, коли гостра конкуренція за акції підприємства породила «мозаїчну» структуру статутного капіталу. Подібна структура характеризувалася тим, що контрольний і навіть блокувальний пакет акцій ніхто з інвесторів консолідувати не зміг, а акції дрібних утримувачів – пенсіонерів і членів трудового колективу – були практично повністю скуплені портфельними інвесторами. Результатом стало те, що портфельні інвестори не мають у своєму розпорядженні ресурсів для формулювання колегам пропозицій щодо поступки їхніх пакетів, від яких «неможливо відмовитися», але й самі не поспішають закривати позицію, розраховуючи на отримання значної курсової різниці в майбутньому. Загальні збори акціонерів і ради директорів таких компаній часто являють собою «особливі наради», учасники яких хронічно конфліктують і не здатні ухвалити конструктивні рішення і зосередити свої зусилля на взаємоопануванні з будь-якого приводу. Це часто стає ідеальним ґрунтом для незмінності виконавчих органів, які уміло спекулюють на протиріччях власників [3].

Четверту групу в межах виділеного класу можна визначити як протистояння адміністрації і трудового колективу акціонерного товариства у випадку, коли останній є утримувачем значного пакета акцій (за відсутності власника контрольного

пакету акцій) і використовує права акціонера для тиску на топ-менеджерів з метою вирішення своїх поточних проблем. Зобов'язальні права, які має навіть дрібний акціонер, як показує практика, у деяких випадках виявляються найбільш ефективною зброєю опанування працедавця, ніж об'єднання в профспілки і звернення до трудового законодавства. Через це така група корпоративних конфліктів не належить до окремих випадків другої групи, незважаючи на їхню формальну схожість [3].

Особливістю України є переважання жорстких ворожих поглинань, говорячи інакше «захоплень», із застосування адміністративного ресурсу. Їх можна поділити на шість основних груп: скуповування і трансформація боргів у майново-пайову участь; скуповування різних пакетів акцій на вторинному ринку; захоплення контролю через процедури банкрутства; лобіювання приватизаційних операцій із державними пакетами акцій; адміністративне залучення до холдингів або інших груп; ініціювання судових рішень.

Основні методи захисту, які вживають акціонери компанії, що поглинається, у західній практиці, добре відомі і поділяються на дві основні групи: превентивні («відлякування акул», «отруйні таблетки», різноманітні «парашути», участь працівників у капіталі, захист реєстру і зміна місця реєстрації корпорації, створення стратегічного альянсу тощо); застосовані вже після оголошення тендерної пропозиції (тяжба, запрошення «білого лицаря», угода про непоглинання, зворотний викуп з премією, контрнапад на акції «загарбника», реструктуризація активів або зобов'язань, PR-захист та ін.) [6].

В Україні серед відомих методів протистояння потенційному агресорові, які використовують акціонери компанії, можуть застосовуватися майже всі вживані у світовій практиці превентивні методи захисту, щоправда, контроль реєстру, максимальна концентрація акціонерних активів поширені порівняно мало. За наявності прямої загрози особливо велике значення мають заходи: захисна роль адміністративного ресурсу зустрічного «чорного PR», реструктуризації активів і зобов'язань, контрнападів на акції супротивника і зустрічних судових позовів.

Отже, захист від поглинання – це будь-які дії менеджменту корпорації-мети, спрямовані на блокування спроб, що пов'язані з її отриманням. Захист від поглинання також включає всі дії менеджменту корпорації-покупця, спрямовані на зниження привабливості корпорації як мети, а також дії щодо «відлякування» потенційних корпорацій-агресорів [6]. Інтенсивність захисних дій корпорації-мети може варіювати від використання найм'якших і невинних методів до дуже жорстких і радикальних.

Одним з ключових зовнішніх механізмів корпоративного управління вважають ринок поглинань. Але наголошують, що він найбільш ефективний тоді, коли необхідно «зломити» опір консервативної ради директорів, незацікавленої в роздрібленні компанії, особливо якщо йдеться про високодиверсифіковану компанію. Але ефективність такого механізму з погляду подальшого поліпшення корпоративного управління все більше піддається критиці. Одні практики вважають, що небезпека поглинання штовхає менеджерів тільки до реалізації короткострокових проектів через побоювання зниження курсової вартості акцій. Інші, що поглинання служать інтересам лише акціонерів, а не всіх учасників корпоративних відносин. Також завжди існує ризик дестабілізації діяльності як компанії-покупця, так і поглиненої компанії.

Передумови для нового етапу ворожих поглинань у сфері майнових інтересів створює їх стабілізація. Як дефіцит вільних об'єктів для захоплення, так і поступове

вичерпання вільних фінансових ресурсів дозволяють припустити, що стиль поглинань найближчим часом буде більше адміністративним із використанням боргових схем, судових позовів про нікчемність операцій, що раніше відбулися. Постає серйозна проблема ефективності регулювання зливань і поглинань через законодавство.

На ринку існує безліч компаній, які пропонують свої послуги щодо захоплення власності. Деякі з них діють у межах закону, але є прихильники відверто тінювих схем захоплення. Існують також суб'єкти, які інвестують грошові кошти в захоплення підприємств. Рейдерським захопленням є діяльність щодо встановлення контролю над активами без згоди власника. Від захоплення не застрахований жоден суб'єкт господарювання. Усім компаніям, які мають у власності невеликі об'єкти нерухомості, потрібно побоюватися захоплення.

Необхідно розробити заходи щодо захисту власності від рейдерських атак.

1. Захист інформації.

Дії, направлені на захоплення нерухомості, достатньо передбачені. Захоплення завжди починають із збору інформації про власника майна, компанію, його нерухомість. Зазвичай, це інформація про реєстр акціонерів, про засновників, про засновницькі документи, про бухгалтерську звітність, оцінку вартість активів та інші відомості про компанію.

Частина цих відомостей можна отримати в податкових органах, а також в установах юстиції з реєстрації прав на нерухоме майно та з інших офіційних джерел, іншу частину отримують, застосовуючи методи промислового шпигунства. За результатами отриманої інформації складають план про доцільність захоплення і методи його здійснення. Зважаючи на це, власникові необхідно провести превентивні заходи щодо захисту інформації.

2. Найбільш ефективний спосіб захисту майна від захоплення – це обтяження.

Обтяження – це умови, які заважають власнику виконувати свої права. Обтяженнями можуть виступати сервітут, іпотека, довірче управління, оренда, арешт майна тощо [5]. Істотно зростає ризик захоплення, якщо нерухоме майно стає предметом операцій: продається, купується, передається в заставу або оренду. Якщо операції здійснюються із підконтрольними або дружніми компаніями, сплановано і цілеспрямовано, то це стає ефективним інструментом захисту нерухомості. Для запобігання захоплення власникові дуже важливо передчасно про це потурбуватися і вжити низку превентивних заходів, що дає змогу знизити привабливість нерухомого майна для рейдерського захоплення. Обтяження майна є одним з ефективних заходів щодо захисту власності компанії.

Обтяжуючи нерухомість, власник майна тим самим досягає дві мети:

1. Ускладнює сам процес захоплення, змушує робити більше тактичних дій, тобто вкладати більше ресурсів у захоплення. Дає власникові більше часу для маневру в процесі захисту.

2. Знижує ліквідність нерухомості, тим самим знижуючи її економічну привабливість.

Коли майно обтягується правами третіх осіб, то вони набувають певних прав на нього, хоч і не є його власниками.

Виділяють три основні способи встановлення обтяження на майно:

- волевиявлення власника;
- судові рішення;
- рішення уповноважених органів.

Перший спосіб є найпоширенішим, оскільки виражається в договорі. Відповідно до цього випадку ініціатором «обтяжливих» правовідносин виступає сам власник. Акт судової влади як спосіб установлення обтяження на майно трапляється рідше. У сенсі захисту такий спосіб можна використовувати як «добавку» до обтяження. Якщо майно перебуває, наприклад, у заставі, можна звернутися через суд до свого дружнього заставодержателя і встановити факт застави. Загарбникові доведеться не просто розривати договір застави, а рішення суду в такому випадку є свого роду запасним правовим плацдармом захисту власника.

Підстава для встановлення обтяження на майно – це рішення уповноважених органів. Прикладом такого акту може бути накладання арешту на нерухоме майно на підставі ухвали прокуратури, коли фактичним її власником уже став загарбник. Це дасть власникові певний час для оскарження незаконних дій агресора без ризику остаточно випустити нерухомість з ока через її перепродаж третім особам.

Найбільш поширеними видами обтяження з метою захисту майна є: довірче управління майном, оренда і застава. Використовувати ці види обтяження або іншим шляхом обтяжувати власність варто за допомогою дружньої компанії, підконтрольної власникові. Інакше ніякого сенсу в обтяженні як в способі захисту нерухомості не буде. Усі власники нерухомості перебувають у небезпеці, проте рейдерське захоплення простіше попередити, чим запобігти.

Висновки. Одну з провідних ролей повинно відіграти в Україні запровадження ефективних механізмів попередження та розв'язання корпоративних протиріч, урегулювання на рівні закону відносин власності акціонерів, укладення та виконання акціонерних угод, відповідальності осіб, які контролюють підприємство.

На сьогодні в Україні система захисту від рейдерських захоплень перебуває в стадії формування і виявляє значні протиріччя у процесі реалізації інтересів учасників корпоративних відносин. Визначення механізмів реалізації прав акціонерів є чіткою основою для формування ефективної системи їх захисту, що є важливим чинником розвитку суспільства в умовах національної економіки.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Жукова Л. М. Інституціоналізація господарчих конфліктів корпоративного сектору як чинник інноваційного розвитку держави / Л. М. Жукова // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. «Економічна серія». – 2011. – № 970. – С. 64–70.
2. Радыгин А. Проблемы слияний и поглощений в корпоративном секторе / А. Радыгин, Р. Энгов, Н. Шмелева. – М. : ИЭПП, 2002. – С. 70.
3. Жукова Л. М. Економічний зміст конфліктів корпоративного сектору та особливості їх розв'язання в умовах ринкової трансформації [Електронний ресурс] / Л. М. Жукова // Ефективна економіка. – 2012. – № 6. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>
4. Вінник О. М. До проблеми корпоративних конфліктів / О. М. Вінник // Університетські наукові записки. – 2012. – № 1 (41). – С. 407–415.
5. Рудык Н. Б. Рынок корпоративного контроля: слияние, жесткие поглощения и выкупы долговым финансированием / Н. Б. Рудык, Е. В. Семенова. – М. : Финансы и статистика, 2000. – С. 456.
6. Рудык Н. Б. Методы защиты от враждебного поглощения / Н. Б. Рудык. – М. : Дело, 2006. – С. 384.

Надійшла до редколегії 03.10.2014

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

УДК 657.24

В. В. Семенюта, А. Д. Пачева

Дніпропетровська державна фінансова академія

АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ В ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ

У ході дослідження здійснено порівняльний аналіз особливостей НП(С)БО та МСФЗ, а також виявлено головні відмінності в системах обліку різних країн. Аналіз проведено з метою застосування міжнародного досвіду в організації облікового процесу в Україні.

Ключові слова: міжнародні стандарти, принципи бухгалтерського обліку, фінансова звітність, система обліку, аналіз.

В ходе исследования был проведен сравнительный анализ особенностей НП(С)БУ и МСФО, а также выявлены главные отличия в системах учета разных стран. Исследование проведено с целью применения международного опыта в организации учетного процесса в Украине.

Ключевые слова: международные стандарты, принципы бухгалтерского учета, финансовая отчетность, система учета, анализ.

In the course of the research, a comparative analysis of the characteristics of Ukrainian National Accounting Standards (NP(S)BO) and IFRS is conducted, defining major differences with accounting systems of different countries. The analysis is carried out with the objective of implementing the international experience in the organization of accounting process in Ukraine.

Keywords: international standards, accounting principles, financial statements, accounting system, analysis.

Характерною ознакою сучасного світу є зростання зовнішньоекономічних зв'язків країн із різним ступенем розвитку, що значною мірою впливає на темпи і характер економічного та соціального розвитку, загальний економічний і політичний стан. В умовах стрімкої глобалізації, обмеженості фінансових ресурсів важливу роль відіграє фінансова звітність, яка забезпечує інвестиційну привабливість суб'єктів господарювання та надає конкурентні переваги потенційним інвесторам.

Становлення та розвиток міжнародних економічних відносин є однією з важливих сфер сучасного життя і безпосереднім результатом поступової інтернаціоналізації виробництва і формування ринку. Міжнародні економічні відносини передбачають вивчення, узагальнення й аналіз міжнародної системи обліку та звітності, стандартів, рекомендацій і положень міждержавних і професійних організацій.

Вивчення систем бухгалтерського обліку і звітності зарубіжних країн зумовлює необхідність переусвідомлення критеріїв формування облікової і звітної інформації, більш чіткого визначення елементів фінансової звітності, порядку їх визнання і оцінки, а також встановлення взаємозв'язку між елементами фінансової звітності.

Проблеми організації бухгалтерського обліку були предметом дослідження багатьох учених, але найбільший вклад у їхнє вирішення внесли П. С. Безрукий,

В.П. Завгородній, А. М. Кузьмінський, Ю. Я. Литвин, С. В. Свірко, В. В. Сопко, А. Д. Шмигель, В. І. Коршунов, С. Ф. Голов, В. М. Костюченко, Б. Нідлза, Х. Андерсон, Д. Колдуелла, Д. А. Папкина та ін.

Метою роботи є дослідження особливостей МСФЗ та НП(С)БО та виявлення відмінностей у системах обліку різних країн з метою застосування міжнародного досвіду в організації облікового процесу в Україні.

Зміни в політичному й економічному житті країни вимагають нових підходів до управління, пошуку форм, які відповідають ринковим відносинам. Налагоджена робота в умовах ринку неможлива без радикальної зміни системи обліку, контролю й аналізу господарської діяльності за вимогами ринкової економіки та МСФЗ.

З метою чіткого визначення відмінностей у міжнародній та національній системах звітності, потрібно розуміти особливості та головні завдання міжнародної системи обліку і звітності. У табл. 1 наведено головні завдання міжнародної системи обліку та звітності.

Таблиця 1

Завдання міжнародної системи обліку та звітності

Зміст завдання	Рівень підприємства	Рівень міжнародний
Бухгалтерський облік як засіб реалізації господарської діяльності	Констатація фактів господарської діяльності, збереження власності	Розрахунок статистичних даних, податків, бюджетних виплат, міжнародні порівняння та контракти
Бухгалтерський облік як засіб контролю господарської діяльності	Визначення цілей і варіантів використання ресурсів	Балансування ресурсів, розподіл інвестицій і капіталовкладень
Бухгалтерський облік як засіб активізації людського фактора	Встановлення та облік соціальної відповідальності, використання даних бухгалтерського обліку в системі мотивації участі людини в господарському процесі підприємства	Встановлення та облік економічної відповідальності за міжнародними контрактами, використання даних бухгалтерського обліку як засобу міжнародного економічного спілкування

Облікову систему характеризують певним комплексом показників, головними з яких є:

- функціонування розвинутої системи бухгалтерських стандартів, яка забезпечує отримання й використання достатньо повної аналітичної інформації для прийняття управлінських рішень;
- національний план рахунків, побудований на певній обліковій базі;
- система організації бухгалтерського обліку на підприємстві. Більшості облікових систем властиві дві бухгалтерії: фінансова та управлінська, які виконують різні функції;
- методологія визначення кінцевого фінансового результату роботи підприємства;
- метою облікової системи є використання фінансових результатів діяльності.

Наведемо порівняльну характеристику елементів та структури фінансової звітності за національними та міжнародними стандартами (табл. 2).

У міжнародних стандартах надано мінімальний перелік статей, які повинні бути наведені у фінансовій звітності. Крім того, міжнародними стандартами передбачено можливість ведення додаткових рядків, заголовків та проміжних підсумків, які підприємство може подавати у звіті про фінансовий стан, коли таке подання є доречним для розуміння фінансового стану підприємства.

Таблиця 2

**Порівняльна таблиця елементів фінансової звітності
МСФЗ та НП(С)БО**

Звітний документ	МСФЗ	НП(С)БО
	За елементами	
Баланс (звіт про фінансовий стан)	Відображає активи, пасиви та власний капітал фірми на певну облікову дату (місяць, квартал, рік)	Звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал
Звіт про фінансові результати	Звіт про прибутки та збитки. Відображає результати господарської діяльності фірми за звітний період. Складають один раз на рік і публікують разом із балансом	Звіт про доходи, витрати, фінансові результати (прибутки і збитки), інший сукупний дохід та сукупний дохід підприємства за звітний період
Звіт про рух грошових коштів	Відображає рух грошових коштів унаслідок операційної, інвестиційної та фінансової діяльності	Звіт, який відображає надходження і вибуття грошових коштів протягом звітного періоду в результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності
Звіт про власний капітал	Додають до річного звіту для забезпечення порівняльного аналізу інформації. Розкриває інформацію про зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду	Розкривається інформація про зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду
Примітки до фінансової звітності	Відображають загальну основу підготовки фінансової звітності, перераховують конкретні аспекти облікової політики, необхідні для правильного розуміння фінансових звітів	Забезпечують деталізацію і обґрунтованість статей фінансової звітності, а також містять іншу інформацію, розкриття якої передбачено відповідними національними П(С)БО або міжнародними стандартами фінансової звітності

Трансформація фінансової звітності вітчизняних підприємств відповідно до МСФЗ потребує врахування норм цих стандартів та їх адекватного відображення на умовах достовірності та об'єктивності.

Якщо провести порівняння принципів бухгалтерського обліку та фінансової звітності НП(С)БО та принципів МСФЗ, можна простежити такий зв'язок (рис. 1).

Таким чином, принципи вітчизняного бухгалтерського обліку істотно не відрізняються від принципів МСФЗ, але мають свою специфіку, зумовлену історичним становленням бухгалтерського обліку в Україні.

Приведення процедури складання фінансової звітності до МСФЗ має багато позитивних сторін, а саме сприяє прийняттю ефективних управлінських рішень.

Проаналізувавши принципи формування фінансової звітності, можна дійти висновку, що деякі з них є ідентичними, деякі схожими за своєю суттю. Однак існують непорівнювальні принципи як в українських, так і в міжнародних стандартах.

Крім того, доцільно доповнити національні принципи принципом суттєвості. Стандартні регламентовані форми фінансової звітності можуть змінюватися за наявності або відсутності сум за окремими рядками фінансової звітності, що надає підприємствам можливість самостійного приймати рішення щодо додавання або вилучення окремих рядків у формах фінансової звітності. Більше того, у НП(С)БО зазначено, що підприємства мають право наводити додаткові статті у формах фінансової звітності у випадку, якщо інформація є суттєвою. Отже, для прийняття рішення щодо відображення окремих сум у додатково виділених окремих рядках у формах фінансової звітності необхідно дотримуватися принципу суттєвості.

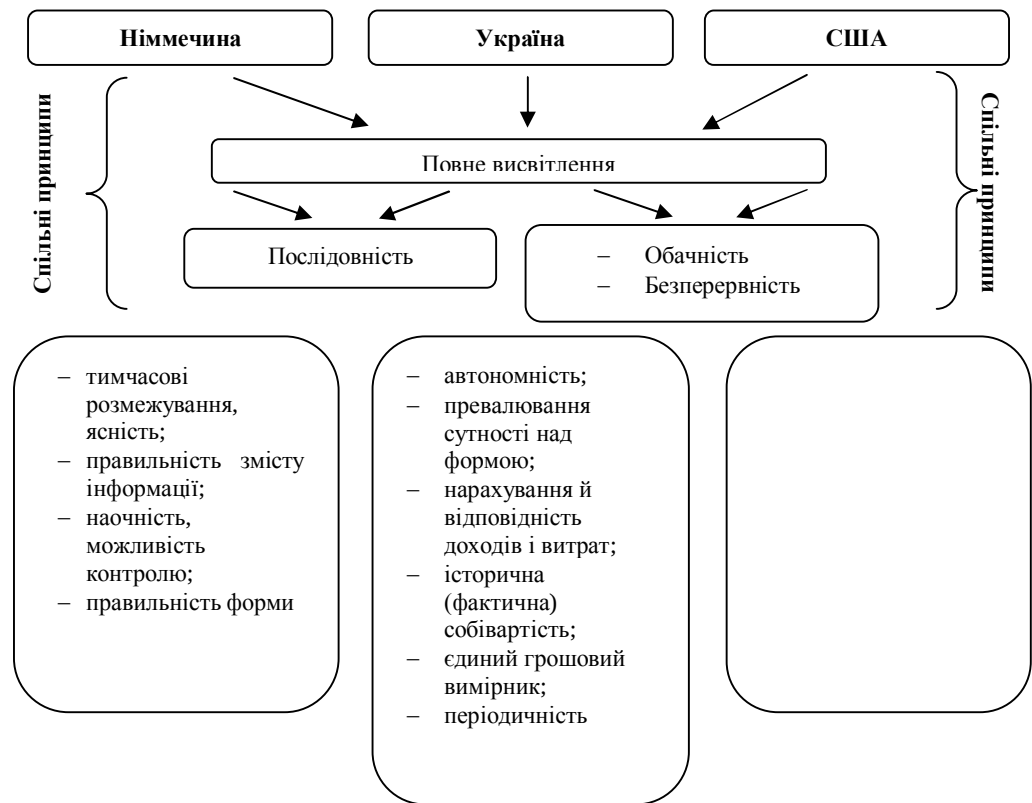


Рис. 1. Принципи бухгалтерського обліку
(джерело: авторська розробка)

З'ясуємо дрібніші відмінності в системі облікового процесу України, США та Німеччини.

У США ведення бухгалтерського обліку ґрунтується переважно на Законі про цінні папери і фондові біржі, проте регулювання фінансового обліку не обмежується цим законом. Система має ієрархічну структуру, включає велику кількість документів, підготовлених у різний час і різними професійними організаціями.

Ведення бухгалтерського обліку в Німеччині ґрунтується на приписах Комерційного і Торговельного кодексів, Закону про податок на корпорації, Закону про баланси. Держава не втручається у внутрішні справи організації.

Бухгалтерський облік відповідно до німецького господарського права розглядається як джерело інформації для підприємця (про майно, зобов'язання, витрати, прибутки, збитки); для власника; для виконання податкових зобов'язань і фінансового управління на макрорівні; для аналізу кредитоспроможності й використання кредитів; як докази під час судових розглядів.

Бухгалтерський облік в Україні є об'єктом регулювання з боку держави. Правові засади регулювання, організації і ведення бухгалтерського обліку в Україні визначено Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Він поширюється на всіх юридичних осіб, створених відповідно до законодавства України, незалежно від їхніх організаційно-правових форм і форм власності. Державне регулювання бухгалтерського обліку та фінансової звітності здійснює Міністерство фінансів України.

Вплив професіоналів бухгалтерської справи на формування бухгалтерського обліку в різних країнах неоднаковий. У США ці спеціалісти безпосередньо беруть участь у формуванні облікової системи, наприклад, встановлюють правила стандартної бухгалтерської практики.

У Німеччині бухгалтерські організації здебільшого розв'язують проблеми відповідності практики чинному законодавству, ніж розробляють нові бухгалтерські процедури.

Технологія бухгалтерського обліку США є алгоритмом, що складається з етапів, число яких залежить від засобів комп'ютеризації. У США використовують сім основних типів рахунків, які поділяють ще на три категорії: постійні рахунки (активи, пасиви, капітал акціонерів), тимчасові рахунки (рахунок прибутків і збитків), транзитні рахунки (прибутки і витрати).

План рахунків бухгалтерського обліку з точки зору німецьких фахівців – класифікований перелік і номенклатура (типова система) рахунків бухгалтерського обліку, які використовують у різних галузях народного господарства і торгово-промислових палатах, він допускає заміну найменувань рахунків їхніми номерами.

Чинний список рахунків в Україні складається з 9 класів балансових та нульового класу позабалансових рахунків. Кожен клас рахунків має конкретне призначення і тісно пов'язаний з інформаційними потребами зовнішніх та внутрішніх споживачів. На балансових рахунках відображають господарські операції. На позабалансових рахунках відображають інформацію, що не впливає на активи та пасиви підприємства та розкриття якої передбачено в примітках фінансових звітів.

Охарактеризуємо особливості фінансової звітності у США. Щоб активно впливати на поведінку майбутніх інвесторів капіталу, під час складання річних звітів велику увагу приділяють не лише наочності опублікованих даних і зовнішньому оформленню звітних публікацій. Видання обсягом 20–30 сторінок ефективно ілюструють великою кількістю діаграм, малюнків і фотографій. На початку річних звітів дають короткий огляд основних показників та аналіз роботи компаній за звітний рік, наприклад, зазначають суму виручки від продажу, чистий прибуток, оголошені дивіденди, суму призначених для майбутніх капіталовкладень цінних паперів, число акціонерів, кількість робітників і службовців, середньотижневий зарібок одного працівника. Основними документами фінансової звітності є бухгалтерський баланс, рахунок прибутків і збитків, звіт про нерозподілений прибуток, звіт про рух грошових коштів, звіт про зміну фінансового стану, звіт про зміни у власному капіталі, пояснювальна записка.

Особливістю облікової системи Німеччини є застосування двох видів звітності – комерційної і податкової, складеної на підставі комерційної, але зміненої відповідно до податкових правил. Комерційний варіант може бути складений у вигляді балансу результатів і балансу майна. Розподіл статей за звітними періодами між суміжними застосовують, складаючи комерційний баланс результатів, разом із відкладеним оподаткуванням.

Малі підприємства мають право складати тільки податкову звітність. Великі (багатопрфільні, корпорації) компанії складають консолідований баланс та звіт про прибуток і збитки.

Загальні вимоги до фінансової звітності в Україні викладено у статтях Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» та у НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».

Метою фінансової звітності є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності, рух гро-

шових коштів та зміни у власному капіталі підприємства, яка необхідна для прийняття рішень щодо:

- придбання, продажу та володіння цінними паперами;
- участі в капіталі підприємства;
- оцінки якості управління;
- оцінки здатності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання;
- забезпеченості зобов'язань підприємства;
- визначення суми дивідендів, що підлягають розподілу;
- регулювання діяльності підприємства;
- інших рішень.

Відповідно до статті 11 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» на основі даних бухгалтерського обліку всі підприємства повинні складати фінансову звітність. До складу фінансової звітності підприємств (крім бюджетних установ, представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності та суб'єктів малого підприємництва, визнаних такими відповідно до чинного законодавства) включають звіти відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», що набув чинності 7 лютого 2013 р.

Висновки. Необхідність єдиних міжнародних стандартів пояснюється таким:

- 1) інвестори шукають об'єкти для інвестування в усьому світі;
- 2) компанії бажають отримати кредит з найменшим відсотком у будь-якій країні;
- 3) акції компаній розміщують на міжнародних біржах;
- 4) існують об'єднання підприємств, які розташовані в сусідніх країнах;
- 4) відмінності в системах бухгалтерського обліку можуть заплутати порівняння показників фінансової звітності.

Перевагами застосування МСБО можна вважати:

- збереження коштів для розроблення і узгодження національних стандартів;
- високий рівень довіри до фінансових звітів на ринку;
- можливість залучення інвесторів;
- обмін ідеями;
- створення бази для національних стандартів.

Міжнародні стандарти дозволяють не лише скоротити витрати компаній з підготовки своєї звітності, особливо в умовах консолідації фінансової звітності підприємств, що працюють у різних країнах, а й знизити витрати із залучення капіталу.

Світова практика свідчить, що прийняття й використання МСФЗ забезпечує:

- зменшення ризику для кредиторів та інвесторів;
- зниження витрат кожної країни на розробку власних стандартів;
- поглиблення міжнародної кооперації в галузі бухгалтерського обліку;
- однозначне розуміння фінансової звітності та зростання довіри до її показників у всьому світі.

Таким чином, запровадження МСФЗ є безперечно позитивним процесом, який забезпечує наближення якості фінансової звітності українськими підприємствами до міжнародного рівня, поступово спрощує та удосконалює процес співробітництва вітчизняних суб'єктів господарювання із зарубіжними партнерами та інвесторами. Але це питання потребує подальшої уваги та дослідження з метою більш швидкого та ефективного наближення української нормативної бази до МСФЗ.

Бібліографічні посилання і примітки

1. **Орлова В.** Трансформація фінансової звітності за міжнародними стандартами / В. Орлова, С. Кафка // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – № 5. – С. 3–7.
2. **Голов С.** МСФЗ в Україні: шляхом спроб і помилок / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 3. – С. 3–11.
3. **Каменська Т.** Філософія складання фінансової звітності: як було та як буде / Т. Каменська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – № 2. – С. 3–7.
4. **Гоголь Т.** Розвиток національної системи бухгалтерського обліку відповідно до міжнародних вимог: наслідки для підприємств малого бізнесу / Т. Гоголь // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – № 7. – С. 3–11.
5. **Козлова М. О.** Класифікація національних систем бухгалтерського обліку: аналіз наукових підходів та спроба переосмислення / М. О. Козлова // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 2. – С. 116–122.
6. Особливості облікових систем в країнах Європи – Німеччина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dsbrickworks.com>
7. Особливості облікових систем в США [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dsbrickworks.com>
8. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

Надійшла до редколегії 29.10.2014

РОСІЙСЬКО-АНГЛІЙСЬКІ ВІДПОВІДНИКИ ПРИЗВИЩ АВТОРІВ І НАЗВ СТАТЕЙ

Р. Р. Августин ПОСЛЕДСТВИЯ ЭКСПАНСИИ ГЛОБАЛЬНОЙ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ В СИСТЕМУ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ВНУТРИЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	R. Avhustyn CONSEQUENCES OF THE EXPANSION OF GLOBAL SHADOW ECONOMY INTO THE SYSTEM OF DOMESTIC INTERNAL ECONOMIC DEVELOPMENT
М. Ю. Авксентьев ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ СОЧЕТАНИЯ ПЛАНОВОЙ И РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИК	M. Avksientiev DOMESTIC EXPERIENCE OF COMBINING OF STATE-PLANNED AND MARKET ECONOMIES
Н. П. Барид ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ДЕНЕЖНОЙ ЭМИССИИ	N. Barida THEORETICAL AND ORGANIZATIONAL PRINCIPLES OF MONEY CREATION
Р. Й. Бачо ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКОВ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ В ВЕНГРИИ	R. Bacho CAUSES AND EFFECTS OF REFORMING THE STATE REGULATION OF HUNGARY'S FINANCIAL SERVICES MARKET
Н. Н. Бондаренко, Т. И. Ковальчук ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	N. Bondarenko, T. Kovalchuk ECONOMIC ESSENCE OF THE FINANCIAL RESULTS OF THE COMPANY
М. Р. Ваврин ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ УКРАИНЫ: КЛАСТЕРИЗАЦИЯ РЕГИОНОВ	M. Vavrin ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE: THE CLUSTERING OF REGIONS
Т. М. Верещагина ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	T. Vereshchahina THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE STUDY OF ECONOMIC SECURITY OF THE NATIONAL ECONOMY
Т. О. Загорная ДИАГНОСТИКА КОНКУРЕНТНОГО ПОЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ СТРУКТУРНОГО АНАЛИЗА РЫНКА	T. Zahorna DIAGNOSTICS OF COMPETITIVE POSITION OF ENTERPRISES FOR THE PURPOSES OF STRUCTURAL ANALYSIS OF THE MARKET
С. В. Иванов, И. Л. Окуневич ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ОЦЕНКИ МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	S. Ivanov, I. Okunevych PECULIARITIES OF FORMATION AND ASSESSMENT OF MARKETING CAPACITY OF CONSTRUCTION ENTERPRISES

Л. М. Киш, Н. М. Наемный ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ, РЕАЛИЗАЦИИ И ПЕРЕРАБОТКИ ОЗИМОЙ ПШЕНИЦЫ НА ПРИМЕРЕ «СП ООО «РАЙФФАЙЗЕН-АГРО»	L. Kysh, N. Naiemnyi EFFICIENCY OF THE USE, SALES AND PROCESSING OF WINTER WHEAT THROUGH THE EXAMPLE OF «JV LLC 'RAIFFEISEN-AGRO'»
Е. В. Коваленко, С. С. Осьмак АНАЛИЗ МЕТОДОВ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ	O. Kovalenko, S. Osmak ANALYSIS OF METHODS FOR CALCULATING THE PRODUCTION COST OF CONSTRUCTION MATERIALS
Е. В. Коваленко, Е. В. Ташева СУЩНОСТЬ И СОСТАВЛЯЮЩИЕ СИСТЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ	O. Kovalenko, K. Tasheva THE ESSENCE AND CONSTITUENTS OF PLANNING ENTERPRISE BUSINESS ACTIVITY IN MARKET CONDITIONS
С. К. Кучеренко ТРЕБОВАНИЯ К ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЕВРОПЕЙСКОГО ВЫБОРА УКРАИНЫ	S. Kucherenko REQUIREMENTS TO THE ASSESSMENT OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF UKRAINE'S EUROPEAN CHOICE
Т. В. Ливошко, А. А. Кнырик УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	T. Livoshko, A. Knyryk REVENUE MANAGEMENT IN INDUSTRIAL ENTERPRISES
Т. Е. Оболенская, В. И. Чужиков, Е. А. Лещенко ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ КОМПОНЕНТЫ ГОРИЗОНТАЛЬНЫХ ПОЛИТИК ЕС	V. Chuzhykov, T. Obolenska, K. Leshchenko ENVIRONMENTAL CONSTITUENTS OF EU-IMPLEMENTED HORIZONTAL POLICIES
Н. О. Окселенко ПРОБЛЕМЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	N. Okselenko COMPETITIVENESS ISSUES OF UKRAINIAN AGRICULTURAL SECTOR AND PROSPECTS FOR ITS DEVELOPMENT
В. И. Павлюк СУЩНОСТЬ ПРЕВЕНТИВНОГО АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ	V. Pavliuk THE ESSENCE OF PREVENTIVE CRISIS MANAGEMENT
И. В. Протченко БАЗОВЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА УСЛУГ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	I. Protsenko BASIC DETERMINANTS OF INTERNATIONAL SERVICES MARKET DEVELOPMENT IN THE MODERN ECONOMY
В. В. Семенюта, А. Д. Пачева АНАЛИЗ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА В ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТНОГО ПРОЦЕССА	V. Semeniuta, A. Pacheva THE ANALYSIS OF INTERNATIONAL EXPERIENCE IN THE ACCOUNTING PROCESS ORGANIZATION

В. К. Терещенко, Н. В. Морозюк ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ	V. Tereshchenko, N. Moroziuk PROBLEMS OF FORMATION AND PROSPECTS OF EMPLOYING THE HUMAN RESOURCE POTENTIAL IN RURAL TERRITORIES
Д. И. Шабанов ПРОТИВОРЕЧИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	D. Shabanov CONTRADICTIONS OF CORPORATE RELATIONS IN THE NATIONAL ECONOMY AND THEIR SOLUTION APPROACHES
Е. А. Шевченко ПРЕДПОСЫЛКИ СОЗДАНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ МОТИВАЦИЕЙ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ УКРАИНЫ	O. Shevchenko PRECONDITIONS FOR THE EFFECTIVE MECHANISM OF STAFF SOCIAL MOTIVATION MANAGEMENT IN CONSUMER COOPERATIVES OF UKRAINE
О. В. Шляга, Е. В. Бидунова СУЩНОСТЬ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	O. Shliaha, K. Bidunova ESSENCE AND METHODS OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS EVALUATION
О. В. Шляга, С. С. Карнаушенко СОВРЕМЕННЫЕ ФИНАНСОВО- ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	O. Shliaha, S. Karnaushenko CONTEMPORARY FINANCIAL- ECONOMIC MECHANISMS OF PROVIDING ENTERPRISE ACTIVITIES EFFICIENCY
О. В. Шляга, Л. А. Пархоменко МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА В УКРАИНЕ: ПУТИ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ	O. Shliaha, L. Parkhomenko STATE REGULATION MECHANISM FOR EMPLOYEE REMUNERATION SYSTEM IN UKRAINE: WAYS OF IMPROVEMENT

ЗМІСТ

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Оболєнська Т. Є., Чужиков В. І., Лещенко К. А. Екологічні компоненти горизонтальних політик ЄС	3
Бачо Р. Й. Причини та наслідки реформування державного регулювання ринків фінансових послуг в Угорщині	14
Проценко І. В. Базові детермінанти розвитку міжнародного ринку послуг у сучасній економіці	20

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

Августин Р. Р. Наслідки експансії глобальної тіньової економіки в систему вітчизняного внутрішньоекономічного розвитку	27
Баріда Н. П. Теоретичні та організаційні засади грошової емісії	35
Ваврін М. Р. Економічна безпека України: кластеризація регіонів	41
Окселенко Н. О. Проблеми конкурентоспроможності сільськогосподарської галузі України і перспективи розвитку	47
Терещенко В. К., Морозюк Н. В. Проблеми формування та перспективи використання людського потенціалу сільських територій	53
Шевченко О. О. Передумови створення ефективного механізму управління соціальною мотивацією персоналу організацій споживчої кооперації України	60
Шляга О. В., Пархоменко Л. О. Механізм державного регулювання системи оплати праці в Україні: шляхи удосконалення	68

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ ТА МАРКЕТИНГ

Бондаренко Н. М., Ковальчук Т. І. Економічна сутність фінансових результатів діяльності підприємства	75
Загорна Т. О. Діагностика конкурентного стану підприємств для цілей структурного аналізу ринків	82
Іванов С. В., Окуневич І. Л. Особливості формування і оцінки маркетингового потенціалу будівельного підприємства	91
Киш Л. М., Насмий Н. В. Ефективність використання, реалізації та переробки озимої пшениці на прикладі СП ТОВ «Райффайзен-Агро»	99
Кучеренко С. К. Вимоги до оцінки інвестиційної привабливості підприємств в умовах європейського вибору України	106
Шляга О. В., Бідунова К. В. Сутність та методи оцінки конкурентоспроможності підприємства	112
Шляга О. В., Карнаушенко С. С. Сучасні фінансово-економічні механізми забезпечення ефективної діяльності підприємства	122

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ

Авксентьєв М. Ю. Вітчизняний досвід поєднання планової та ринкової економік ...	129
Верещагіна Т. М. Теоретико-методологічні підходи до вивчення економічної безпеки національної економіки	135
Коваленко О. В., Ташева К. В. Складові системи планування господарської діяльності підприємства в ринкових умовах	141
Лівовшко Т. В., Книрик А. О., Управління прибутком на промислових підприємствах	148
Павлюк В. І. Сутність превентивного антикризового управління	155
Шабанов Д. І. Протиріччя корпоративних відносин в національній економіці та шляхи їх подолання	162

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ
У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Семенюта В. В., Пачева А. Д. Аналіз міжнародного досвіду в організації облікового процесу	171
Російсько-англійські відповідники прізвищ авторів і назв статей	178

Наукове видання

ВІСНИК
ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ
Серія: ЕКОНОМІКА
Випуск 8 (4)

Заснований у 1993 р.
Українською, російською та англійською мовами

Свідоцтво про Державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації
Серія КВ № 7898 від 17.09.2003

Редактори *І. П. Мамчич, К. О. Біла, Д. В. Боборикін*
Оригінал-макет *К. О. Біла*

Підписано до друку 26.12.14. Формат 70×108 ¹/₁₆. Спосіб друку – плоский.
Ум. друк. арк. 19,9. Ум. фарбовідб. 19,9. Обл.-вид. арк. 19,0.
Тираж 100 пр. Зам. № 0614-02/1.

Надруковано на поліграфічній базі видавця Білої К. О.
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру ДК № 3618 від 06.11.2009
Україна, 49000, м. Дніпропетровськ, пр. К. Маркса, 111, оф. 17
тел. +38 (067) 972-90-71