

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ



**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
Випуск 22
Частина 2

Херсон
2017

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Шапкова Ніна Ігорівна, доктор економічних наук, доцент (завідувач кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету).

Заступник головного редактора:

Стратонов Василь Миколайович, доктор юридичних наук, професор (ректор Херсонського державного університету).

Відповідальний секретар:

Макаренко Сергій Миколайович, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету.

Члени редакційної колегії:

Савіна Галина Григорівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри менеджменту та маркетингу Херсонського національного технічного університету).

Соловійов Ігор Олександрович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри менеджменту організації Херсонського державного аграрного університету).

Шебаніна Олена В'ячеславівна, доктор економічних наук, професор (декан факультету менеджменту Миколаївського державного аграрного університету).

Назарова Галина Валентинівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця).

Мохненко Андрій Сергійович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету).

Кузнєцов Едуард Анатолійович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки та управління Одеського національного університету імені І.І. Мечникова).

Скидан Олег Васильович, доктор економічних наук, професор (ректор Житомирського національного агроекологічного університету).

Ушкаренко Юлія Вікторівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).

Драган Олена Іванівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці Національного університету харчових технологій).

Грегорі Гарднер, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью Йорк (м. Потсдам, США).

Едвін Португал, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью Йорк (м. Потсдам, США).

Римантас Сташис, Ph.D, професор економіки, завідувач кафедри менеджменту Клайпедського університету (м. Клайпеда, Литва).

Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»

включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 14 лютого 2014 року № 153

**Рекомендовано до друку та поширенням через мережу Internet
рішенням Вченої ради Херсонського державного університету
на підставі Протоколу № 4 від 27.02.2017 р.**

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації серія KB № 19747-9547P,
видане Державною реєстраційною службою України 15.03.2013 р.



ШАНОВНІ КОЛЕГИ!

Херсонський державний університет – провідний науково-освітній центр Півдня України, який у 2017 році святкує свій 100-літній ювілей. Це не просто значний відтинок часу, а ціла епоха для нашого університету. Це шлях наполегливої праці багатьох поколінь досвідчених, творчих, талановитих фахівців. Це шлях утвердження власних принципів, пошуків, звершень, зростання та примноження здобутків.

Херсонський державний університет відомий своїми науковими школами, які розвиваються та виховують молодих науковців. За керівництва відомих учених у нашому навчальному закладі підготовлено не одне покоління високо кваліфікаційних фахівців. Серед них – народні та заслужені вчителі, артисти, народні депутати України, олімпійські чемпіони, чемпіони Європи та світу, видатні вчені, письменники, журналісти, економісти, менеджери, юристи, державні та політичні діячі тощо.

Університет є засновником багатьох журналів, 12 з яких – фахові наукові видання України. Філософія збірника наукових праць «Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки» полягає в науковому осмисленні актуальних питань економічної теорії та історії економічної думки, світового господарства та міжнародних економічних відносин, економіки та управління підприємствами, інноваційної та інвестиційної діяльності, бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту, фінансів та податкової політики, математичних методів та інформаційних технологій в економіці, сучасного менеджменту та інших галузей економічної науки.

Упевнений, що високий професіоналізм та самовіддана праця вчених Херсонського державного університету сприятимуть подальшому розвитку і примноженню освітнього й наукового потенціалу нашої держави.

Щирозердно вітаю редакційний колектив, авторів і читачів «Наукового вісника Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки» з ювілейною датою. Хвала і шана талановитим і невтомним творцям цього видання!

З повагою,

Ректор Херсонського державного університету
Василь СТРАТОНОВ



ЗМІСТ

**СЕКЦІЯ 4
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

Лавриненко С.О. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ В КОНТЕКСТІ РИНКОВИХ УМОВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	8
Лазоренко Л.В. МОДЕЛЬ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МОБІЛЬНОГО ЗВ'ЯЗКУ.....	12
Мельник О.І., Тодорюк С.І., Шекета Ю.П. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В КАРПАТСЬКОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ РАЙОНІ.....	16
Осипова М.М. ПИТАННЯ РОЗВИТКУ СІМЕЙНИХ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ.....	20
Полозова Т.В., Стороженко О.В. ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ОЦІНКИ ЧУТЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ.....	24
Сотниченко В.М. ВПЛИВ ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ НА СТАН ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	28
Студінська Г.Я. АНАЛІЗ ПОВЕДІНКОВИХ ТА КОМБІНОВАНИХ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ БРЕНДУ.....	32
Сусіденко В.Т., Сусіденко О.В. ПОБУДОВА СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	39
Шашко В.О., Ящишина Ю.М. МЕНЕДЖМЕНТ ПРОЦЕСУ РЕОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЧОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	44
Шевченко В.А. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	50

**СЕКЦІЯ 5
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

Зубков Р.С. МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗВИТКУ ТА ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ МАТЕРІЇ РЕГІОНУ.....	55
Клопов І.О. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПОЛІТИКИ ПІДТРИМКИ ВІДНОВЛЮВАЛЬНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ.....	60
Ліба Н.С. ФОРМУВАННЯ ОСНОВНИХ ЦІЛЕЙ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ.....	63
Самофатова В.А. ІНТЕГРОВАНІ ОСНОВИ ІННОВАЦІЙНОГО І СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРОПРОДОВОЛЬНОЇ СФЕРИ.....	68
Шашкова Н.І., Грицина В.В. ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ.....	72
Шкірко О.І. ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА РЕГУЛЮВАННЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ.....	78

**СЕКЦІЯ 6
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

Кірнос І.О. НАСЛІДКИ СТАРІННЯ НАСЕЛЕННЯ: ДЕРЖАВА, ОСОБИСТІСТЬ І БІЗНЕС.....	82
---	----



Коцан Л.М. СОЦІАЛЬНО-РЕГУЛЮЮЧА РОЛЬ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ.....	88
Смутчак З.В. МЕТОДОЛОГІЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ МІГРАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ В УКРАЇНІ.....	92
Філяк М.С., Завадовська Ю.Ю. ХАРАКТЕРИСТИКА ПОЧАТКОВОГО СТАНУ ІНФРАСТРУКТУРИ ТА ІНІЦІАТИВНИХ ГРУП У ГРОМАДАХ, ЩО ПРИЙНЯЛИ ВПО, У 2015 Р.....	96
Чакалова К.О. МЕТОДИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ СТРУКТУРИ ПЕРСОНАЛУ НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ ПРАЦІ.....	99
СЕКЦІЯ 7 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Волохова І.С. ФІНАНСОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ВИРОБНИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ: ПОСИЛЕННЯ РЕГУЛЮЮЧОГО ТА СТИМУЛЮЮЧОГО ЕФЕКТИВ.....	106
Ісаєва О.В., Купрєєва Я.М. ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА БЮДЖЕТНИЙ ДЕФЦИТ В УКРАЇНІ.....	110
Клімцова Д.Ю. РОБО-ЕДВАЙЗЕРІНГ ЯК ГЛОБАЛЬНИЙ ТРЕНД РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ.....	113
Ситник І.П., Цвіль Ю.І. ДІЯЛЬНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ В РЕГУЛЮВАННІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ І ЙОГО ВПЛИВ НА ЇХ РОЗВИТОК В УКРАЇНІ.....	116
СЕКЦІЯ 8 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Єршова Н.Ю. СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ДОСЛІДЖЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ	120
Пархоменко О.П., Єрошкіна О.О., Пархоменко В.П. СУЧАСНИЙ СТАН АУДИТУ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ В УКРАЇНІ.....	126
СЕКЦІЯ 9 СТАТИСТИКА	
Милашко О.Г. СТАТИСТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ЗАКОНОМІРНОСТЕЙ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	130
СЕКЦІЯ 10 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	
Горбачук В.М., Неботов П.Г., Новодережкін В.І. АНАЛІЗ ЕКСПОРТУ ФРАНЦІЇ ТА ІМПОРТУ УКРАЇНИ ІЗ СУМІЖНИМИ ДЕРЖАВАМИ ЗА ТОВАРНІМИ ГРУПАМИ.....	134
Соловйов А.І. МОДЕЛЮВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ АГАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ПІВДНЯ УКРАЇНИ.....	143
Турський І.В. БАГАТОВИМІРНЕ ЕКОНОМЕТРИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ СОЦІАЛЬНО-ГУМАНІТАРНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ НА РОЗВИТОК КРАЇН.....	148
Янковий В.О. МОДЕЛЮВАННЯ ВИПУСКУ ПРОДУКЦІЇ БЕРЕЗИНСЬКОГО КОМБІНАТУ ХЛІБОПРОДУКТІВ ЗА ДОПОМОГОЮ ВИРОБНИЧИХ ФУНКЦІЙ	156

CONTENTS

SECTION 4

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Lavrynenko S.O. THEORETICAL ASPECTS OF COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL PRODUCTS WITHIN THE TERMS OF MARKET ECONOMY.....	8
Lazorenko L.V. MODEL OF SOCIAL RESPONSIBILITY FOR ENTERPRISES OF MOBILE CONNECTION.....	12
Melnyk O.I., Todoryuk S.I., Sheketa Y.P. FEATURES OF THE FARM BUSINESS IN THE CARPATHIAN ECONOMIC REGION	16
Osypova M.M. THE ISSUES OF FAMILY FARMS DEVELOPMENT.....	20
Polozova T.V. ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODEL EVALUATION OF THE SENSITIVITY OF INNOVATIVE AND INVESTMENT PROJECTS.....	24
Sotnychenko V.N. INFLUENCE TECHNICO-TECHNOLOGICAL COMPONENT OF THE STATE OF ECONOMIC SECURITY.....	28
Studinska G.Y. ANALYSIS OF COMBINED AND BEHAVIORAL METHODS OF THE BRAND VALUATION	32
Susidenko V.T. CONSTRUCTION OF SYSTEM PROVIDING TO FINANCIAL SAFETY OF TRADE ENTERPRISE.....	39
Shashko V.O., Yaschishina Y.M. MANAGEMENT OF REORGANIZATION PROCESS OF PRODUCTION INFRASTRUCTURE OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE.....	44
Shevchenko V.A. THEORETICAL PRINCIPLES OF FUNCTIONING OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMICAL MECHANISM OF ENTERPRISE MANAGEMENT.....	50

SECTION 5

DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

Zubkov R.S. METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE DEVELOPMENT AND EVALUATION OF INVESTMENT AND INNOVATION MATTER IN THE REGION.....	55
Klopov I.O. EFFICIENCY ESTIMATION OF POLICY OF SUPPORT RENEWABLE ENERGY.....	60
Liba N.S. FORMING OF PRIMARY PURPOSES OF REGIONAL INDUSTRIAL POLITICS.....	63
Samofatova V.A. INTEGRATED PRINCIPLES OF INNOVATIVE AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AGRI-FOOD SPHERE	68
Shashkova N.I., Hrytsyna V.V. FEATURES OF THE INTEGRATED ASSESSMENT OF THE REGION TOURIST AND RECREATIONAL POTENTIAL.....	72
Shkirko O.I. STATE POLICY OF REGULATION OF PEOPLE'S INCOMES IN UKRAINE.....	78

SECTION 6

DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS

Kirnos I.A. IMPLICATIONS OF AGING POPULATION: GOVERNMENT, INDIVIDUALS AND BUSINESS.....	82
--	----



Kotsan L.M. SOCIO-REGULATORY ROLE OF INCOME TAXATION.....	88
Smutchak Z.V. METHODOLOGICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF IMPROVING THE MANAGEMENT OF MIGRATORY PROCESSES IN UKRAINE	92
Filiak M.S., Zavadovska Y.Y. DESCRIPTION OF INITIAL STATE OF INFRASTRUCTURE AND INITIATIVE GROUPS IN THE COMMUNITIES THAT ACCEPTED IDPS AS OF 2015.....	96
Chakalova K.O. METHODICAL GROUND OF PERSONNEL STRUCTURE ON THE INTERNAL LABOUR MARKET.....	101
SECTION 7 MONEY, FINANCES AND CREDIT	
Volokhova I.S. FINANCIAL ADJUSTING OF PRODUCTION OF AGRICULTURAL GOODS: STRENGTHENING OF REGULATIVE AND STIMULANT EFFECTS.....	106
Isaieva O.V., Kupreyeva Y.M. RESEARCH OF FACTORS IMPACTING THE BUDGET DEFICIT IN UKRAINE.....	110
Klimtsova D.U. ROBO-ADVISING AS A GLOBAL STOCK EXCHANGE DEVELOPMENT TREND	113
Sytnyk I.P., Tsvil Y.I. THE ACTIVITIES OF THE NATIONAL BANK OF UKRAINE IN THE SPHERE OF REGULATION OF PAYMENT SYSTEMS AND ITS INFLUENCE ON THEIR DEVELOPMENT IN UKRAINE.....	116
SECTION 8 ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	
Iershova N.Y. A SYSTEMATIC APPROACH TO THE STUDY OF THE STRATEGIC MANAGERIAL ACCOUNTING.....	120
Parkhomenko O.P., Eroshkina O.A., Parkhomenko V.P. CURRENT STATUS OF PUBLIC FINANCE AUDIT IN UKRAINE	126
SECTION 9 STATISTICS	
Mylashko O.G. STATISTICAL EVALUATION OF PATTERNS OF DEVELOPMENT OF SUBJECTS OF TOURIST ACTIVITY.....	130
SECTION 10 MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY	
Gorbachuk V.M., Nebotov P.H., Novoderezhkin V.I. THE ANALYSIS FOR EXPORT OF FRANCE AND IMPORT OF UKRAINE WITH ADJACENT STATES BY THE COMMODITY GROUPS.....	134
Solovyov A.I. MODELING AND FORECASTING PERFORMANCE AGRARIAN ENTERPRISES SOUTHERN REGION OF UKRAINE.....	143
Turskyj I.V. MULTIDIMENSIONAL ECONOMETRIC ESTIMATION OF THE ENTERPRISES' SOCIO-HUMANITARIAN DEVELOPMENT INFLUENCE ON THE COUNTRIES DEVELOPMENT.....	148
Iankovyi V.O. MODELLING OF OUTPUT OF BEREZINO BAKERY PLANT USING PRODUCTION FUNCTIONS.....	156

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.43.01.

Лавриненко С.О.
*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту організацій і
адміністрування ім. М.П. Поліщука
Житомирського національного агроєкологічного університету*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ В КОНТЕКСТІ РИНКОВИХ УМОВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Стаття присвячена дослідженню сутності конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції. Виділено основні види чинників та проаналізовано їх вплив на конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції. Сформульовано кон'юнктуру конкурентоспроможності продукції та встановлено важелі її формування.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність продукції, кон'юнктура конкурентоспроможності, собівартість, ціна, якість.

Лавриненко С.О. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В КОНТЕКСТЕ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЙ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Статья посвящается исследованию сути конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции и факторов ее формирования. Проведен анализ их влияния на конкурентоспособность продукции. Введено понятие конъюнктуры конкурентоспособности и определены рычаги формирования.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность продукции, конъюнктура конкурентоспособности, себестоимость, цена, качество.

Lavrynenko S.O. THEORETICAL ASPECTS OF COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL PRODUCTS WITHIN THE TERMS OF MARKET ECONOMY

This determined the essence of competitiveness of agricultural products and determined main types of aspects and analyzed their impact onto competitiveness of agricultural products. The article formulated the market research of competitiveness of the products and determined the leverages of its formation.

Keywords: rivalry, competitiveness of products, market research of competitiveness, primary cost, price, quality.

Постановка проблеми. Глобалізаційні процеси у світовій економіці, активним учасником яких завдяки вступу до Світової організації торгівлі стала й Україна, визначають вектор розвитку аграрного сектора економіки та відкривають нові можливості для відродження сільського господарства, формують додаткові конкурентні переваги на агропродовольчому ринку. Проте повноцінна реалізація аграрного потенціалу країни в умовах низької конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції неможлива ні на внутрішньому, ні на зовнішньому ринках. Розв'язання цієї проблеми потребує консолідації зусиль управлінських, виробничих, науково-дослідних та маркетингових структур, використання наявного природно-ресурсного потенціалу відповідно до вимог ринку, поступового підвищення інвестиційної привабливості та інноваційної ємності галузі сільського господарства, а також налагодження дієвих комунікативних зв'язків зі споживачами, інтереси та потреби яких повинні стати основним пріоритетом для сільськогосподарських товаровиробників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у вивчення теоретико-прикладних аспектів конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції зробили такі відомі вітчизняні вчені: В. Андрійчук, В. Блонська [1], В. Бойко, В. Галушко, С. Кваша, Г. Кулешова, П. Саблук, О. Царенко; зарубіжні – П. Брентон, М. Познер, М. Портер [2], Дж. Стренд, В. Скотт, Д. Рікардо, А. Сміт та багато ін.

Водночас складність та багатогранність наявних в аграрному секторі економіки проблем зумовлює необхідність пошуку нових підходів щодо формування конкурентоспроможності продукції сільського господарства. Зокрема, потребує уточнення сутність конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції в умовах кардинальних перетворень щодо форм господарювання, практичної реалізації новітніх методик дослідження, а також розробки рекомендацій щодо подолання негативних явищ і тенденцій в агропромисловому виробництві, які підсилюють низьку здатність продукції до конкурування за наявних умов тощо.

Мета статті. Метою дослідження є теоретичні аспекти конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції в умовах мінливої кон'юнктури ринку, пошук та формування важелів її підвищення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як відомо, фундаментом ринку є конкуренція, яка займає головну позицію в підвищенні якості продукції, скороченні витрат, впровадженні нововведень. У сучасних умовах конкурентної боротьби вистояють ті підприємства, які мають гнучку систему виробництва, чия продукція виявляється найбільш конкурентоспроможною та сповна відображає відмінність від продукції-аналогу за ступенем відповідності у задоволенні потреб споживачів щодо параметрів якості та вартості [2]. Таким чином, конкуренція повинна стати основою формування виробництва конкурентоспроможної продукції.

Вивчаючи конкурентоспроможність та проводячи аналіз поняття «конкурентоспроможність продукції», пропонуємо уточнення цього визначення в наступній редакції: конкурентоспроможності продукції – це комплекс якісних та вартісних характеристик, які забезпечують здатність продукції відповідати санітарно-гігієнічним та екологічним вимогам, задовольняючи потреби споживачів та забезпечувати виробнику комерційний успіх (максимальний рівень дохідності).

Забезпечення конкурентоспроможності продукції сільськогосподарських підприємств відбувається через удосконалення системи техніко-технологічного забезпечення виробництва із застосуванням інноваційних технологій. Впровадження механізму забезпечення конкурентоспроможності аграрної продукції вимагає відповідного фінансового забезпечення, що формується в основному за рахунок прибутку підприємств та можливості отримання кредитних ресурсів.

На формування конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції впливають фактори, що формуються на макро- та мікрорівні (рис. 1).

Забезпечуючи конкурентні переваги, товаровиробникам слід також враховувати насамперед фактори зовнішнього середовища (макрорівень), до яких можна віднести: політику держави – напрями зовнішньої політики, інтеграційні процеси, забезпечення внутрішньої політичної і соціальної стабільності; соціальні фактори – наявність трудового потенціалу, рівень зайнятості, вартість робочої сили; економічні

фактори – фінансово-кредитна політика, фіскальна політика, цінові та інфляційні процеси; ресурсний потенціал – наявність природних, земельних та водних ресурсів, зниження екологічного навантаження; нормативно-правова база – створення відповідного законодавчо-нормативного поля, направлено на підтримку та стимулювання вітчизняних товаровиробників; ринкове середовище – кон’юнктура внутрішнього та світового ринків; рівень розвитку ринкової інфраструктури.

На мікрорівні формування конкурентоспроможності здійснюється за рахунок таких факторів: виробничий потенціал – техніко-технологічне забезпечення виробництва, трудові, земельні та виробничі ресурси; система маркетингу – сукупність маркетингових заходів та інструментів, що сприятимуть конкурентному позиціонуванню на ринку продукції; система постачання – забезпечення вчасного та надійного постачання сировинних ресурсів та альтернативності їх джерел; фінансово-кредитне забезпечення характеризується сукупністю фінансово-кредитних коштів, що дозволить повною мірою дотримуватись технології виробництва та впроваджувати інновації; система інформаційного забезпечення – перманентне прогнозування потреб споживачів, цін конкурентів, нових ринків, каналів розподілу продукції тощо; рівень розвитку інфраструктури – доступ до сировинних ресурсів, наявність транспортних комунікацій, раціональне розміщення трудових ресурсів, наближеність до постачальників та споживачів; сис-



Рис. 1. Основні аспекти формування конкурентоспроможності продукції сільськогосподарських підприємств

Джерело: авторська розробка

тема управління – створення раціональної організаційної структури підприємства.

Система моніторингу ринку сільськогосподарської продукції свідчить про нестабільність попиту, обсягу продажу та цін. Ці складові тісно пов'язані між собою: сплеск пропозиції чи ажіотаж попиту

неодмінно дестабілізують обсяги продажу та ціни на продукцію. Несприятлива кон'юнктура для виробника призводить до зниження ціни та втрати прибутків та зниження рентабельності виробництва. Наслідком чого є зниження конкурентоспроможності продукції підприємств [3; 4].



Рис. 2. Формування кон'юнктурної конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції

Джерело: авторська розробка

Стрибокподібна кон'юнктура цін на сільськогосподарську продукцію, породжує новий вид конкурентоспроможності – кон'юнктурної (рис. 2).

Сформулювати її визначення можна так: кон'юнктурна конкурентоспроможність продукції – це спроможність її до ефективної адаптації в умовах зміни попиту і різноспрямованої дії факторів ринку, що забезпечує беззбитковий продаж в умовах ринкового спаду та максимальний прибуток під час кон'юнктурного підйому.

На рис. 2 відображено інструменти формування кон'юнктурної конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції. Визначені основні шляхи та способи максимізації дії позитивних факторів і використання ринкових можливостей, розкриті базові аспекти адаптації до негативних змін ринкової кон'юнктури та забезпечення підтримки функціонування аграрних підприємств, що на сучасному етапі розвитку сільськогосподарських підприємств є надто важливим, оскільки ринок аграрної продукції поглинула дестабілізація.

Причина дестабілізації ринку полягає у нестачі ефективного регуляторного впливу держави на динаміку обсягів продажу і цін на продукцію. Значною мірою це зумовлено браком повної, оперативної та достовірної інформації про кон'юнктуру, коливаннями обсягів продажу, структурними співвідношеннями виробництва та споживання продукції, коливаннями цін. Тому важливою умовою формування і функціонування прозорого аграрного ринку є створення системи моніторингу ринкових товаропотоків і цін на ресурси.

Внаслідок неефективної цінової політики, неповного використання дієвих інструментів регулювання цін на ринку складається стрибкоподібна кон'юнктура цін, продовжується нарощування диспаритету цін у сільському господарстві порівняно з іншими галузями економіки, зростають втрати виробників та споживачів.

На аграрному ринку недостатньо використовуються можливості балансового методу його регулювання та моніторингу. Залишається низьким рівень поінформованості учасників, не забезпечується ефективне балансування кількісних і якісних параметрів попиту і пропозиції, що періодично дестабілізує ринок. Великий експортний потенціал аграрного сектору суттєво стримується невисоким рівнем інвестиційно-інноваційного оновлення сільського господарства та інфраструктури ринку, державного протекціонізму експорту конкурентоспроможної на зовнішніх ринках продукції, затулювання з оформ-

ленням членства України у вигідних для співробітництва міжнародних торговельних організаціях, гармонізації вітчизняної нормативної бази з міжнародними системами [5].

В умовах підвищення залежності аграрного виробництва і процесів збуту сільськогосподарської продукції від впливу зовнішніх, незалежних від виробника чинників, коли підвищується тривалість та значимість впливу комплексу факторів, що формують негативну кон'юнктуру ринків і ведуть до зниження рівня рентабельності, одним із найбільш важливих механізмів забезпечення ефективності діяльності підприємств є формування і розвиток кон'юнктурної складової конкурентоспроможності продукції.

Кон'юнктурна складової конкурентоспроможності продукції в аграрному виробництві визначає сукупність інструментів та засобів для компенсації і пом'якшення негативного впливу циклічних, поза-сезонних та сезонних коливань цін та обсягів збуту продовольчої продукції та сировини, зменшення цінового диспаритету, забезпечення раціональної структури виробництва і збуту в умовах інтеграції до світового ринку.

Висновки. Отже, завдяки формуванню кон'юнктурної складової конкурентоспроможності відкриваються можливості для підвищення ефективності виробництва і збуту продукції в довгостроковій перспективі, реалізується потенціал щодо розкриття і використання конкурентних переваг в умовах інтеграції до міжнародної торгівельної системи, забезпечується стабільність та прогнозованість роботи підприємств навіть за умов тривалої вираженої дії факторів негативної ринкової кон'юнктури.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Блонська В. Підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства як основний фактор ефективності його діяльності / В. Блонська // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.1. – С. 173–177.
2. Porter M. Competition. – USA : Harvard Business School Publishing Cooperation, 2008. – 544 с.
3. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організації) : навчальний посібник. – Київ : ЦУЛ, 2003. – 186 с.
4. Долинская М. Маркетинг и конкурентоспособность промышленной продукции / М. Долинская, И. Соловьев. – М. : Изд-во стандартов, 2008. – 128 с.
5. Хорунжий М. Аграрна політика : [підручник] / М. Хорунжий. – К. : КНЕУ, 2010 – 321 с.

УДК 331.105:658.3

Лазоренко Л.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Державного університету телекомунікацій**МОДЕЛЬ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МОБІЛЬНОГО ЗВ'ЯЗКУ**

У статті розкрито основні напрями діяльності компаній «Київстар», «МТС–Україна» та «lifecell», а також їх місце на ринку України. Здійснено оцінку їх соціальної відповідальності. Запропоновано загальну модель соціальної відповідальності для підприємств мобільного зв'язку.

Ключові слова: соціальна відповідальність, модель, споживачі, компанія «Київстар», компанія «МТС–Україна», «lifecell».

Лазоренко Л.В. МОДЕЛЬ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МРБИЛЬНОЙ СВЯЗИ

В статье раскрыты основные направления деятельности компаний «Киевстар», «МТС–Украина» и «lifecell», а также их место на рынке Украины. Сделана оценка их социальной ответственности. Предложена общая модель социальной ответственности для предприятий мобильной связи.

Ключевые слова: социальная ответственность, модель, потребители, компания «Киевстар», компания «МТС–Украина», «lifecell».

Lazorenko L.V. MODEL OF SOCIAL RESPONSIBILITY FOR ENTERPRISES OF MOBILE CONNECTION

Basic directions of activity of companies "Kyivstar", "MTC–Ukraine", "lifecell" and also their place at the market of Ukraine are exposed in the article. The estimation of their social responsibility is carried. The general model of social responsibility for enterprises of mobile connection is proposed.

Keywords: social responsibility, model, consumers, company "Kyivstar", company "MTC–Ukraine", "lifecell".

Постановка проблеми. Соціальна відповідальність підприємств у сучасних умовах є невід'ємною складовою їх ефективної діяльності. Соціально відповідальні організації мають величезне значення для суспільства, адже на власному прикладі демонструють ставлення до свого персоналу, навколишнього середовища, результатів своєї діяльності та країни загалом. З іншого боку, соціальна відповідальність підприємств сприяє підвищенню їх фінансових можливостей, тому що такі організації мають досить високу репутацію як в Україні, так і за кордоном, що є причиною успішного ведення бізнесу, підвищенню конкурентоспроможності та економічної ефективності завдяки забезпеченню належної уваги до інтересів споживачів, клієнтів, партнерів і навіть конкурентів. Особливого значення соціальна відповідальність набуває для підприємств мобільного зв'язку, оскільки їх діяльність та їх прибутковість і взагалі процес існування на ринку дуже сильно залежить від їх репутації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями відповідальності бізнесу на сьогоднішній день займається досить значна кількість як науковців, так і практиків в Україні та за її межами. Серед таких можна зазначити: О. Амосова, Д. Баюру, Р. Колишко, А. Куліша, О. Лазоренко, О. Петрос, Н. Супрун та інших.

Постановка завдання. Поглиблене наукове дослідження з цієї тематики пов'язане з розробкою загально прийнятої моделі соціальної відповідальності підприємств мобільного зв'язку.

Виклад основного матеріалу. На початку слід визначити, що таке соціальна відповідальність. Соціальна відповідальність – це відповідальність організації за вплив її рішень і діяльності на суспільство та навколишнє середовище через прозору й етичну поведінку, яка сприяє сталому розвитку, здоров'ю і добробуту суспільства. На сьогодні майже всі підприємства є соціально відповідальними. Підприємства мобільного зв'язку не є винятком.

Зробимо аналіз наявних соціальних програм у провідних компаній мобільного зв'язку, які пра-

цюють на ринку України. Такими компаніями є три основні мобільні оператори: «Київстар», «МТС–Україна», «lifecell».

Київстар – перша компанія, що впровадила для українських абонентів мобільного зв'язку кращі телеком-послуги європейських ринків. Так, 1998 р. компанія першою запропонувала абонентам послугу SMS, а 2000-го р. –першою почала надавати доступ до мережі Інтернет за технологією WAP. Згодом Київстар першим масово впровадив «пакетні» тарифні плани без плати за хвилини та першим скасував помегабайтну тарифікацію Інтернету в тарифних планах [2].

Колектив Київстар – це понад 4000 професіоналів по всій Україні. У компанії створена система безперервного навчання та підвищення кваліфікації, заохочення та захисту працівників:

- щорічно більше 50% працівників компанії підвищують кваліфікацію на курсах і тренінгах, організованих компанією;

- 40% користуються гнучким робочим графіком. За необхідності, будь-який працівник може працювати дистанційно – через систему «Віртуальний офіс» [2].

Як національна компанія, що була створена українцями для українців, «Київстар» приділяє значну увагу соціальній відповідальності бізнесу і реалізує проекти, що спрямовані на розвиток України [4]:

1. «Зроби свій внесок» – загальнонаціональна соціально-освітня ініціатива компанії «Київстар» у межах глобальної програми "Make Your Mark", яка реалізується міжнародною групою VimpelCom. Проект орієнтований на підтримку талановитих школярів, студентів-програмістів, стартаперів і молодих підприємців. Ініціатива передбачає підтримку українських школярів, які показують найкращі результати у точних дисциплінах – природничих науках, технологіях, включаючи інформаційні, інженерії, робототехніці та математиці.

2. ВДНГ TECh – це технологічний кластер, що є частиною інноваційно-креативного центру ВДНГ. Головна мета ВДНГ TECh – створення екосистеми,

що передусім сприятиме реалізації ідей, зростанню та розвитку секторів української економіки.

3. «Kyivstar Business Hub». Цей проект має на меті розвиток духу підприємництва та технологічних навичок у молоді. З-поміж іншого, ініціатива «Зроби свій внесок» орієнтована на стимулювання створення та розвитку молодими людьми соціально-значущих програмних продуктів, які побудовані на мобільних технологіях.

4. Ініціативи, спрямовані на формування культури користування мобільним зв'язком та безпечне користування інтернетом дітьми.

5. Активна участь у волонтерських програмах.

6. Системна допомога підшефним закладам для дітей-інвалідів та геріатричним центрам у 12 містах України.

Для Київстар соціальна відповідальність бізнесу – це комплексне поняття, основними складниками якого є відповідальність щодо свого продукту, держави, співробітників компанії, соціальних потреб суспільства та екологічна відповідальність.

За офіційними даними, оператор Vodafone (МТС–Україна) на ринку послуг мобільного зв'язку в Україні за кількістю абонентів займає 2-ге місце серед 3-х операторів («Київстар», «lifecell»), з відповідною часткою 39,53%. [6]

Найважливішим стратегічним пріоритетом діяльності «МТС Україна» є соціальна відповідальність. Компанія розглядає соціальну відповідальність як відповідальність за вплив рішень і дій МТС на суспільство і навколишнє середовище через прозору та етичну поведінку, яка:

- вносить вклад у стійкий розвиток усіх сфер життя суспільства;

- враховує очікування зацікавлених сторін;

- знаходиться у відповідності з чинним законодавством та узгоджується з міжнародними нормами поведінки;

- застосовується в усіх взаєминах компанії з зацікавленими сторонами;

- сприяє підвищенню інформаційної прозорості компанії та вдосконаленню її корпоративного управління.

Соціальна відповідальність у МТС Україна, як важлива складова стратегії розвитку компанії, інтегрована в усі рівні компанії, враховуючи продукти, послуги та процеси. Стратегія розвитку МТС будується відповідно до запитів суспільства і споживачів, головною метою якої є підвищення якості життя людини. У розумінні компанії соціальна відповідальність-філософія бізнесу, яка проявляється на трьох рівнях [1]:

1. Рівень щоденної операційної діяльності. Прагнення, щоб усі продукти та послуги відповідали певним стандартам якості.

2. Корпоративний рівень. Гарантія виконання своїх зобов'язань перед співробітниками, постачальниками та партнерами.

3. Рівень потреб суспільства. Діяльність кампаній відповідає інтересам різноманітних соціальних груп.

Ключові принципи ведення соціально відповідального бізнесу МТС Україна носять довгостроковий характер і спрямовані на забезпечення стійкого розвитку суспільства, зростання його добробуту та формування конкурентоспроможної економіки [1]:

1. Відповідальне ведення бізнесу.

2. Відповідальність оператора зв'язку.

3. Рівні можливості для жителів усієї країни.

4. Інновації.

5. Сприяння зростанню економіки та добробуту суспільства.

6. Відповідальність перед державою.

7. Націленість на досяжний і вимірюваний результат.

8. Інформаційна відкритість.

Стратегія «МТС–Україна» в галузі соціальної відповідальності будується на основі постійного аналізу поточних бізнес-процесів компанії, ступеня їх відповідності принципам соціально-відповідального бізнесу, планування й реалізації проектів, що виходять за межі визначеного законом мінімуму й спрямовані на підвищення позитивного впливу бізнесу «МТС–Україна» на суспільство. З метою підвищення ефективності своєї соціальної політики, МТС уважно вивчає кращі українські й світові практики в галузі соціальної відповідальності, відкрита до співробітництва з експертним і інвестиційним співтовариствами [1].

Внутрішня політика компанії розкривається через «Кодекс етичних норм і ділової поведінки співробітників МТС Україна», метою якого є визначення аспектів взаємин співробітників із компанією як із роботодавцем, норм і правил взаємодії співробітників із колегами, діловими партнерами і зовнішніми аудиторіями, а також захисту інтелектуальної власності.

Кодекс обов'язковий для виконання всіма співробітниками «МТС–Україна». Кодекс гарантує: свободу і захист від дискримінації; безпечні умови праці; прагнення компанії знижувати вплив своєї діяльності на навколишнє середовище; дотримання всіх державних норм у відносинах роботодавця-співробітник; справедливе і неупереджене вирішення всіх спірних питань керівництвом компанії. Кодекс забороняє: застосування дитячої та примусової праці; використання службового становища в особистих інтересах; дії, що не відповідають місцевим антикорупційним законам, закону США про боротьбу з корупцією в зовнішньоекономічній діяльності (FCPA), а також внутрішній політиці «МТС–Україна»; дії, що суперечать митним і податковим законам [1].

Пріоритетні напрями для «МТС–Україна–медичина»: проекти «Мобільна медицина», «Швидка допомога» та «Лінія життя» та освіта: проекти «Мобільна академія: майстер-класи для абонентів; екскурсії в МТС для школярів та студентів, школа для батьків», «Віртуальна історія», «Мобільний Інтернет від МТС Україна в школі для сіл». Важливе місце для МТС займає підтримка спортивних заходів, зокрема олімпійських змагань, марафонів тощо [1].

Окрему увагу компанія приділяє охороні навколишнього середовища – програма «Викидай правильно»; активна участь співробітників у заходах із очищення територій, висадки дерев та квіткових клумб; використання вітрогенератора на мобільній мережі; електронного архіву та електронного документообігу, а також благодійність – програма «Добра справа в подарунок»: допомога дітям із малозабезпечених сімей, які потребують термінової життєво важливої операції, завдяки перенаправленню коштів, які щорічно виділяються на сувеніри та подарунки для партнерів і клієнтів [1].

Виходячи на ринок України, «lifecell» першим представив ряд послуг, які сьогодні стали звичними для кожного абонента. Серед них МелоРінг, голосове SMS, мікро-SIM карта і багато інших. Сьогодні оператор продовжує цю стратегію, залишаючись новатором у різних напрямках своєї діяльності. Однією з останніх інновацій «lifecell» став запуск месенджера ВіР, що дозволяє дзвонити по Україні та за її межами за допомогою високошвидкісного 3G+ мобільного Інтернету [3].

Оператор “lifecell” з відповідальністю і турботою ставиться до усіх своїх клієнтів, демонструючи високі стандарти клієнтського обслуговування і пропонуючи якісні послуги зв’язку.

З 2015 р. “lifecell” реалізовує програму з підтримкою своїх абонентів у міжнародному роумінгу, які опинилися в зоні терористичних атак, стихійних лих чи надзвичайних ситуацій, надаючи послуги безкоштовного зв’язку та інформаційну підтримку. За два роки існування проекту компанія вже підтримала своїх роумінг-клієнтів у зв’язку з терактами в Туреччині, Франції, Бельгії, Іраку та стихійних лих у Японії, Італії та Еквадорі [5].

Соціально-освітня програма для студентів-старшокласників дозволяє молодим фахівцям спробувати себе в умовах реального бізнесу. Вона стартувала у 2009 р. і по сьогодні запрошує майбутніх спеціалістів зробити перші кроки в кар’єрі у сфері телекомунікацій. За 8 років існування програми близько 300 студентів пройшли навчання і стажування і фактично 100 випускників проекту отримали роботу в компанії [5].

Восени 2012 р. оператор започаткував освітню ініціативу для старшокласників для розширення їх знань у галузі телекомунікацій. Проект носить профорієнтаційний характер і знайомить школярів з основами новітніх технологій та основними телеком-професіями. Перший етап проекту охопив Київ, Львів, Одесу, Харків та Дніпро. Влітку 2014 р. «Школа мобільного зв’язку» стала частиною освітньо-ігрового проекту для дітей «Місто професій». На відкритих майданчиках великих міст України діти знайомилися з телекомунікаціями в ігровому форматі.

У 2014 р. стартував пілот ініціативи для викладачів технічних вузів, які готують майбутніх телеком-фахівців. Безкоштовні тренінги від експертів “lifecell” та компанії Huawei протягом двох тижнів проходили в київському офісі. Усі учасники отримали сертифікати. До цього спеціалісти “lifecell” розробили освітню програму тренінгів із 6 напрямів та практичну лабораторну роботу на допомогу викладачам. Близько 35 викладачів із вузів Києва, Одеси, Харкова та Дніпра приєдналися до тренінгів такої ініціативи [5].

Оператор “lifecell” тривалий час займається підтримкою талановитих студентів. Одним з таких стала команда студентів столичного політехнічного інституту, які за підтримки оператора взяли участь у четвертій Міжнародній конференції з телекомунікацій і мереж (International Black Sea Conference on Communications and Networking) у болгарському місті Варна. Студенти презентували доповіді своїх наукових робіт на розробок.

У межах стратегії з підтримки молодих фахівців та розвитку освіти в Україні оператор “lifecell” має на меті створити першу мережу технічних лабораторій, що дозволить студентам телекомунікаційних спеціальностей уже сьогодні навчатися на сучасному обладнанні оператора. Перші кроки до реалізації цієї глобальної цілі вже зроблено [5]:

- грудень 2015 р. – Меморандум про співпрацю між “lifecell” та НТУУ «КПІ ім. Ігоря Сікорського»;
- квітень 2016 р. – відкриття технічної лабораторії “lifecell lab” у столичному вузі;
- травень 2016 р. – Меморандум про співпрацю з КНУ ім. Тараса Шевченка.

Освітній проект оператора має на меті не лише відкрити мережу технічних лабораторій у провідних вузах України, але й залучення фахівців оператора до навчальних програм студентів.

Починаючи з 2013 р., “lifecell” долучився до ініціативи Українського Форуму Благодійників у розробці єдиної легальної платформи відправки повідомлень з коштами на потреби фондів та окремих осіб. На сьогодні першочерговою метою проекту є спрощення оподаткування благодійних SMS-повідомлень, що дозволить у повному обсязі спрямувати усі переказані кошти на благодійні цілі. У рамках проекту фахівці компанії долучаються до підготовки законодавчих змін, беруть участь у круглих столах, робочих зустрічах та конференціях.

“Lifecell” є партнером компанії Microsoft у межах проекту «Онляндія», яка присвячена безпеці дітей в Інтернеті. Ця соціальна кампанія спрямована на навчання дітей та підлітків правилам безпечної поведінки у всесвітній мережі, а також як захистити себе від небажаного контенту, чому не слід розповсюджувати особисті дані в Інтернеті, які сайти не потрібно відвідувати і чому [5].

Важливим напрямом соціальної діяльності “lifecell” є підтримка розвитку творчих здібностей дітей та молоді. Компанія протягом тривалого часу підтримувала міжнародні конкурси молодих виконавців популярної музики «Нова хвиля» і «Дитяча Нова хвиля», які були засновані відомим композитором і продюсером Ігорем Крутим. У межах національних відбіркових турів оператор заснував власну нагороду «lifecell премія»: для учасників «Нової хвилі» – поїздка на концерт світової зірки, а для конкурсантів «Дитячої Нової хвилі» – подорож до паризького Діснейленду [5].

Починаючи з 2011 р., оператор зв’язку “lifecell” підтримує ініціативи Всеукраїнської молодіжної громадської організації «Студентська республіка», основним напрямком діяльності якої є розвиток студентського самоврядування та налагодження ефективної співпраці зі студентством України і світу. Таким чином, компанія заохочує молодих українців бути активними і цілеспрямованими, розвиватись і діяти на користь успішного майбутнього країни [5].

У грудні 2016 р. був підписаний Меморандум про довгострокову співпрацю між футбольним клубом України «Динамо» (Київ) та оператором мобільного зв’язку, компанією “lifecell”.

Таким чином, “lifecell” став преміум-спонсором ФК «Динамо» Київ. Меморандум розрахований до 2020 р. Його метою є взаємодія та координація діяльності сторін із популяризації та розвитку футболу в Україні, спрямування спільних зусиль на висвітлення футбольних подій в Україні та за її межами [3].

Як видно з проведеного дослідження, всі розглянуті компанії мобільного зв’язку діють на основі соціальної стратегії і реалізують досить значну кількість соціальних проектів. Для всіх трьох підприємств спільним є зосередження на освітніх та благодійних соціальних програмах. Вони мають місце у всіх компаніях. Але є певні відмінності, що є цілком нормальним.

З метою оптимізації соціальної діяльності підприємств мобільного зв’язку та врахуванням уже наявних у них соціальних проектів запропонуємо модель соціальної відповідальності, яка б базувалася на основних складових КСВ. Зважаючи на те, що неможливо охопити абсолютно всі аспекти соціального розвитку, доцільно зосередитися на тих напрямках, які є важливими для компаній даної галузі і без яких подальший розвиток і висока ефективність функціонування неможлива.

Висновки. Отже, в сучасних умовах діяльності підприємства мобільного зв’язку доцільно зосеред-

итися на таких напрямках соціальної відповідальності, а саме:

– відповідальність перед споживачами (в межах цього напрямку слід розробляти та впроваджувати тарифи, які б відповідали вимогам та платоспроможності абонентів);

– відповідальність перед суспільством може реалізовуватися у вигляді різноманітних освітніх програм, які вже існують у компаній, що аналізуються;

– екологічна відповідальність – це впровадження у свій діяльності екологічно безпечних технологій, до яких також прагнуть підприємства;

– відповідальність перед державою – дотримання у своїй діяльності правових норм, прийнятих у країні;

– відповідальність перед персоналом – упровадження різних програм підвищення кваліфікації та розвитку свого персоналу, гнучких систем оплати праці, механізмів мотивації персоналу тощо.

Поєднання зазначених напрямів соціальної діяльності сформує повноцінну модель соціальної відпо-

відальності підприємств мобільного зв'язку, забезпечить їх ефективність і конкурентоспроможність на ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Звіт про соціальну відповідальність ПрАТ «МТС-Україна»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://company.mts.ua/ua/company/social-responsibility>.
2. Офіційний сайт «Київстар». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://kyivstar.ua/uk/about/about/kyivstar_today.
3. Офіційний сайт компанії lifecell. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.lifecell.ua/uk/pro_lifecell/kompaniia-sogodni/lifecell-sogodni.
4. Соціальний звіт «Київстар». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.kyivstar.ua/fi/1/press_center/responsibility/KSO_ru.pdf.
5. Соціальна звітність компанії lifecell. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.lifecell.ua/uk/pro_lifecell/sotsialna-vidpovidalnist/suspilno-kulturni-iniciativi.
6. Vodafone / Вікіпедія : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : wikipedia.org/Vodafone.

УДК 631.22

Мельник О.І.

*кандидат економічних наук,
асистент кафедри
економіки підприємства та управління персоналом
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

Тодорюк С.І.

*кандидат економічних наук,
асистент кафедри
економіки підприємства та управління персоналом
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

Шекета Ю.П.

*магістр кафедри
економіки підприємства та управління персоналом
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В КАРПАТСЬКОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ РАЙОНІ

У статті висвітлено сучасні особливості розвитку фермерського підприємництва в Карпатському економічному районі. Проаналізовано теоретичні особливості фермерства як форми аграрного підприємництва. Обґрунтовано необхідність кадрової підготовки фахівців для ведення фермерського способу господарювання в сучасних умовах.

Ключові слова: фермерське господарство, аграрне підприємництво, сільськогосподарський кооператив, приватний сектор, форми господарювання, ринкові відносини.

Мельник О.И., Тодорюк С.И., Шекета Ю.П. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ФЕРМЕРСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАРПАТСКОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЙОНЕ

В статье изучены современные особенности развития фермерского предпринимательства в Карпатском экономическом районе. Проанализированы теоретические особенности фермерства как формы аграрного предпринимательства. Обоснована необходимость кадровой подготовки специалистов для ведения фермерского способа хозяйствования в современных условиях.

Ключевые слова: фермерское хозяйство, аграрный предпринимательство, сельскохозяйственный кооператив, частный сектор, формы хозяйствования, рыночные отношения.

Melnyk O.I., Todoryuk S.I., Sheketa Y.P. FEATURES OF THE FARM BUSINESS IN THE CARPATHIAN ECONOMIC REGION

The article examined the features of modern farming business in the Carpathian economic region. Theoretical peculiarities of farming as a form of agricultural entrepreneurship. The necessity of personnel training for the maintenance of the farm way of managing in the modern world.

Keywords: farm, agricultural business, agricultural cooperatives, private sector, forms of management, market relations.

Постановка проблеми. Сприяння розвитку фермерського підприємництва є одним із пріоритетів регіональної політики, оскільки це важлива складова конкурентоспроможності економіки району. Сучасний розвиток економіки країни здебільшого сприятливий для великотоварних аграрних підприємств. Однак потрібно враховувати і те, що у більшості економічних районів України важливим взаємопов'язуючим елементом усього аграрного виробництва є фермерське господарство, що суттєво впливає на організаційну систему аграрного сектора економіки всієї країни. При цьому найгострішою проблемою фермерства є не стільки відсутність можливостей адаптуватися до змінних правил конкуренції, скільки соціальні наслідки швидкої реструктуризації і модернізації в ринкових умовах господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним та практичним питанням розвитку фермерства в Україні приділили увагу у своїх працях такі вчені: В.П. Горьовий, В.К. Збарський, В.В. Липчук, П.М. Макаренко, Л.Ю. Мельник, А.С. Мохоненко, А.С. Шолойко та ін. Водночас недостатньо дослідженими залишаються перспективи подальшого розвитку відповідних господарських суб'єктів. Ураховуючи особливості діяльності, обмежені розміри землекористування, низький рівень технічної забезпеченості, конкурентоспроможність фермер-

ських господарств повинна бути своєрідним проявом результатів конкурентної боротьби не окремих суб'єктів, а форми господарювання загалом.

Мета дослідження. Метою дослідження є висвітлення розвитку фермерського підприємництва в Карпатському економічному районі, обґрунтування заходів щодо врегулювання й стимулювання його подальшого конкурентоспроможного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Чисельність і спеціалізація фермерських та особистих господарств населення в Карпатському економічному районі свідчать про наближеність місцевих традицій аграрного виробництва до західноєвропейської культури ведення сільського господарства. У Карпатському районі так само, як і в країнах Європейського Союзу, надають перевагу невеликим господарствам із незначним землеволодінням (до 10 га), що дозволяє досягти високої якості та екологічної чистоти продукції [1, с. 36].

Рівень економічного розвитку Карпатського економічного району оцінюють як середній. За виробництвом національного доходу в розрахунку на душу населення лише Львівська область перевищує середньоукраїнський рівень, а Закарпатська взагалі має найнижчий показник в Україні. Низькими залишаються врожайність сільськогосподарських культур і продуктивність тварин, що призводить до зниження середньорічного виробництва сільськогосподарської

продукції та його ефективності в загальному секторі порівняно з індивідуальними [2, с. 265].

У Карпатському економічному районі функціонують аграрні підприємства з різними організаційно-правовими формами господарювання. Серед них переважають підприємства з приватною формою власності. Найбільша частка відносно всіх аграрних підприємств як в Україні (74,5%), так і в областях Карпатського економічного району, зокрема в Закарпатській області (91%), припадає на фермерські господарства. Основні характеристики фермерських господарств Карпатського економічного району наведено в таблиці 1.

Розвиток аграрного виробництва в районі має ряд особливостей, визначальною з яких є виробництво сільськогосподарської продукції в найбільш екологічно чистих умовах в Україні. Своєю чергою це зумовлено такими причинами:

- 1) лісистість значної частини території, на якій здійснюється сільськогосподарське виробництво;
- 2) низька зосередженість великих промислових підприємств, у яких майже немає шкідливих виробництв.

Результатом проведення земельної реформи в Україні є формування на основі приватної форми власності різних організаційно-правових форм господарювання, серед яких можна виділити три основних: приватні підприємства, фермерські господарства та особисті селянські господарства (господарства населення). До складу сільськогосподарського належать також фермерські господарства, тобто поняття «сільськогосподарські підприємства» містить також і фермерські господарства згідно з чинним українським законодавством [8, с. 5].

Як видно з рис. 1, площа сільськогосподарських угідь в аграрних підприємствах скоротилася у 2,4 рази, тоді як площа земель господарств населення зросла більше ніж у 6 разів. Такі зміни обу-

мовлені насамперед паюванням земель недержавних сільськогосподарських підприємств і приватизацією земельних ділянок (паїв). Так, 27,5 млн га було розпайовано серед членів сільськогосподарських підприємств. Із загального числа 6,9 млн громадян, які набули право на земельну частку (пай), близько 400 тис. громадян вилучили свої земельні паї в натурі (на місцевості), а 1,2 млн громадян приєднали земельні ділянки і земельні паї площею 4,7 млн га до особистих селянських господарств.

У приватній власності перебуває близько 4343,7 тис. га сільськогосподарських угідь, зокрема ріллі 4223,3 га на базі яких створено 32303 фермерських господарств. При чому на одне фермерське господарство у 2015 р. припадає більше 134 га сільськогосподарських угідь.

Більше половини цих сільськогосподарських угідь (12 млн га) зосереджено в господарських товариствах, 15,5% – у приватних підприємствах, 2,6% – у кооперативах, 21,5% – у фермерських господарствах, 2,6% – у державних підприємствах, 2,6% – у підприємствах інших організаційних форм. Ситуація дещо зміниться, якщо, розглядаючи структуру використання сільськогосподарських угідь, врахувати приватний сектор без створення юридичної особи (рис. 2). За такого підходу 43% уже зосереджено в господарських товариствах, 20% – у приватному секторі без створення юридичної особи, 14% – у приватно-орендних підприємствах, 3% – у кооперативах, 13% – у фермерських господарствах, 7% – у підприємствах інших організаційних форм.

Зменшення кількості аграрних підприємств відбувається за рахунок збільшення площ землекористування і відповідне зменшення числа дрібних та середніх формувань. Так, із 2015 р. середня площа аграрних підприємств збільшилася з 419,4 га до 478,78 га. Також зменшилася на 836 одиниць кількість підприємств, що не мали у своєму користуванні

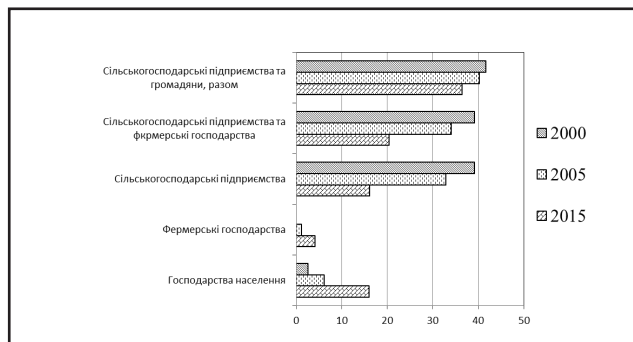


Рис. 1. Динаміка зміни розподілу сільськогосподарських угідь України за категоріями господарств за 2000–2015 рр., млн га.

Примітка: дані Державної служби України з питань геодезії, картографії та кадастру [7].

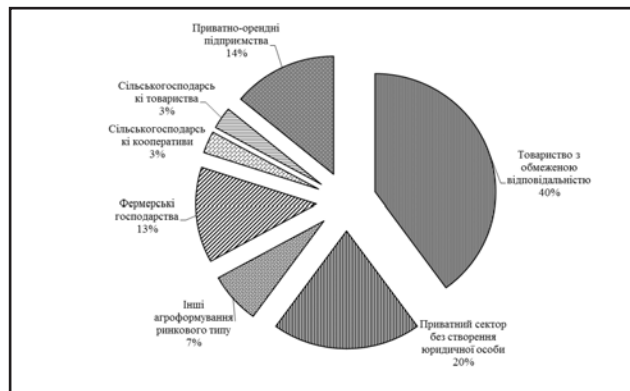


Рис. 2. Структура використання сільськогосподарських угідь у 2015 р., %

Примітка: дані Державної служби статистики України [6].

Таблиця 1

Основні характеристики фермерських господарств Карпатського економічного регіону у 2015 р.

	Усі фермерські господарства	Зокрема, господарства, які очолюють	
		жінки	чоловіки
Кількість господарств, одиниць	32303	6421	25882
Площа сільськогосподарських угідь – усього, тис. га	4343,7	678,6	3665,1
зокрема, ріллі	4223,3	660,2	3563,1
у розрахунку на 1 фермерське господарство			
Площа сільськогосподарських угідь – усього, га	134,5	105,7	141,6
зокрема, ріллі	130,7	102,8	137,7

Примітка: дані Державної служби статистики України [6].

Таблиця 2

**Рівень рентабельності основних видів сільськогосподарської продукції фермерських господарств
Карпатського економічного району, %**

Вид продукції	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Зернові та зернобобові культури	19,7	28,4	19,5	9,3	24,2	38,6
Насіння соняшнику	63,6	57,4	45,4	35,7	40,2	71,5
Цукрові буряки (фабричні)	17,5	29,3	14,2	8,2	20,9	16,1
Овочі	26,4	24,6	11,7	22,1	20,3	43,8
Картопля	32,4	13,7	-4,2	23,0	26,1	21,5
Плоди та ягоди	20,0	20,7	8,6	22,7	48,4	66,2
Виноград	3,5	20,3	62,9	33,4	-14,7	38,2
Молоко	21,0	20,5	4,9	21,4	19,7	20,5
Велика рогата худоба на м'ясо	-18,0	-6,6	-7,1	-13,7	-10,1	3,3
Свині на м'ясо	-5,2	-2,6	-2,5	-5,0	1,0	2,4
Вівці та кози на м'ясо	-5,8	-10,9	-13,7	-2,6	-14,0	-2,9
Птиця на м'ясо	7,3	3,4	13,4	3,4	2,6	10,2

Примітка: дані Державної служби статистики України [6].

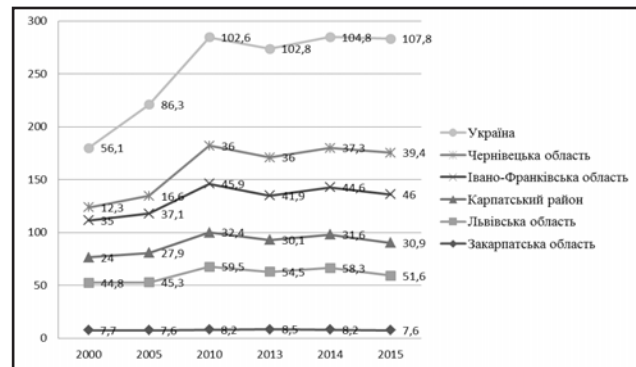
сільськогосподарських угідь. Порівняно з 2014 р. середній розмір підприємства з урахуванням фермерських господарств та середній розмір підприємства без урахування фермерських господарств збільшилися на 19 га та на 126 га, і становили 410 га та 1289 га відповідно. Із загальної кількості підприємств 45 тис. мають сільськогосподарські угіддя. З них 67,3% підприємств мають площу до 100 га, 15,8% – від 100 до 500 га, 5,6% – від 500 до 1000 га, 5,4% – від 1000 до 2000 га, 5,9% – понад 2000 га [5].

У 2015 р. відбулося подальше укрупнення фермерських господарств. Загальна кількість фермерських господарств, що мають у своїй структурі сільськогосподарські угіддя, за аналізований нами проміжок часу зменшилася на 3713 одиниць. При цьому спостерігається збільшення числа більш великих за своїми розмірами господарств. Орендовані землі фермерських господарств склали 78,4% загальної площі землі в їх користуванні.

Показники рентабельності рівня сільськогосподарської продукції фермерських господарств істотно зросли за 2010–2015 рр., що позитивно впливає на розвиток сільського господарства Карпатського регіону та України загалом. Найбільший рівень рентабельності сільськогосподарської продукції спостерігається в зернових культурах та насіння соняшнику, також значне підвищення порівняно з минулими роками набувають такі продукти як овочі, ягоди та картопля. Таке зростання має позитивний вплив сільського господарства в рослинницькій продукції. Позитивними результатами даних показників є збільшення надходження грошових коштів та іноземних інвестицій у фермерські господарства. Також у цьому є і соціальний ефект оскільки постає завдання в керівництва збільшення кількості кваліфікованих кадрів. Однак ми спостерігаємо і негативні показники щодо минулих років найбільшого рівня рентабельності як вівці та кози на м'ясо, оскільки в цю галузь виробництва поступає мала кількість інвестицій, а також несприятливість погодних умов на теренах Карпатського регіону.

За всю історію розвитку українського фермерства розміри господарств змінювалися по-різному. Особливістю є те, що навіть у межах одного регіону, де сформувалися фактично типові умови господарювання, спостерігаються різні за розмірами господарства. Так, середні розміри ферм у Львівській області в 6,8 раза більші, ніж у сусідній Закарпатській (рис. 3).

Як бачимо, фермерські господарства Карпатського економічного району є відносно малоземельними, проте спостерігаємо широку варіацію розмірів фермерських господарств: від 7,6 га у Закарпатській області до 51,6 га – у Львівській.



**Рис. 3. Розміри фермерських господарств
Карпатського економічного району
у 2000–2015 рр., га**

Примітка: за даними Державної служби України з питань геодезії, картографії та кадастру [7].

Закарпатська область є найбільшою за кількістю зареєстрованих фермерських господарств серед областей Карпатського району, але розміри господарств є найменшими, що зумовлено особливостями географічного положення. Крім того, впродовж останніх дванадцяти років ситуація практично незмінна.

У час економічних перетворень і реформ розвиток аграрного підприємництва є одним із першочергових завдань як району, так і всієї країни. Головна мета – перейти від державного монополізму в сільському господарстві до колективного і приватного виробництва. Одну з провідних ролей у цьому завданні відіграють фермерські господарства.

Поширення фермерських господарств є важливою частиною ринкового шляху розвитку аграрного сектора економіки України, де фермерське господарство є рівноправною формою здійснення сільськогосподарської підприємницької діяльності поряд із державними, колективними, орендними та іншими підприємствами й організаціями, господарськими товариствами. Фермерські господарства становлять невід'ємну частину агросектора національної економіки, що органічно пов'язано з усіма її секторами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сіняговський Д.В. Фермерське господарство. Правові та організаційні аспекти / Д.В. Сіняговський // Фермерські господарства та перспективи їх розвитку в Україні // Мікроекономіка. – 2014. – С. 35–38.
2. Долинська М.С. Фермерські господарства України: землекористування, порядок створення, діяльність та припинення діяльності / М.С. Долинська. – Х. : Страйд, 2005. – 261 с.
3. Кримська О.М. Проблеми утворення та функціонування фермерського господарства / О.М. Кримська // Право і Безпека. – 2010. – № 4. – С. 239–243.
4. Белей Н.П. Особливості розвитку фермерського підприємництва в областях Карпатського регіону [Електронний ресурс] / Н.П. Белей. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/natural.
5. Попов А.С. Сучасний стан і основні тенденції використання земель сільського господарського призначення [Електронний ресурс] / А.С. Попов // Ефективна економіка. – 2016. – № 2. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4775>.
6. Прокопенко О.М. Фермерські господарства : статистичний збірник / О.М. Прокопенко // Державна служба статистики України. – Київ, 2016. – 251 с.
7. Офіційний сайт Державної служби України з питань геодезії, картографії та кадастру [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://land.gov.ua/>.
8. Лопатинський Ю.М. Особливості трансформації структури аграрного сектора економіки України / Ю.М. Лопатинський, О.І. Мельник // Агросвіт. – 2013. – № 18. – С. 3–10.
9. Лопатинський Ю.М. Трансформація аграрного сектору: інституціональні засади : монографія / Ю.М. Лопатинський. – Чернівці : Рута, 2006. – 344 с.

УДК 338:43

Осипова М.М.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та планування бізнесу
Одеського національного економічного університету***ПИТАННЯ РОЗВИТКУ СІМЕЙНИХ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ**

У статті розглянуто проблемні питання функціонування господарств населення, особистих селянських господарств та їх місце в сільськогосподарському виробництві. Обґрунтовано необхідність поступової трансформування, перетворення господарств сільського населення в сімейні фермерські господарства. Акцентовано увагу на проблемних питаннях практичного створення та функціонування сімейних фермерських господарств на основі чинного законодавства та можливих шляхах їх вирішення.

Ключові слова: сімейні фермерські господарства, фермерські господарства, сільськогосподарське виробництво, господарства населення, домогосподарства, особисті селянські господарства.

Осипова М.М. ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ СЕМЕЙНЫХ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ

В статье рассмотрены проблемные вопросы функционирования хозяйств населения, личных подсобных хозяйств и их место в сельскохозяйственном производстве. Обоснована необходимость постепенной трансформации, преобразования хозяйств сельского населения в семейные фермерские хозяйства. Акцентируется внимание на проблемных вопросах практического создания и функционирования семейных фермерских хозяйств на основе действующего законодательства и возможных путей их решения.

Ключевые слова: семейные фермерские хозяйства, фермерские хозяйства, сельскохозяйственное производство, хозяйства населения, домохозяйства, личные подсобные хозяйства.

Osyova M.M. THE ISSUES OF FAMILY FARMS DEVELOPMENT

The article deals with problem issues of households and private farms functioning and their place in agricultural production. The necessity of gradual of transforming and transformation of rural households to family farms was proved. Attention is focused on the problem issues of creation and functioning family farms on the basis of current legislation and their possible solutions.

Keywords: family farms, farms, agricultural production, population farms, households, private farms.

Постановка проблеми. Основою розвитку сільської місцевості є сільське господарство, яке демонструє за останні роки досить високі темпи зростання сільськогосподарського виробництва. Зниження рівня доходів селян, поширення безробіття в сільській місцевості привели до зростання сільськогосподарського виробництва в сільських домогосподарствах. Неefективність виробництва в сільськогосподарських підприємствах визначає два протилежні напрями структурних змін у сільськогосподарському виробництві, що впливають на соціально-економічний розвиток села:

- зростання виробництва продукції в особистих селянських господарствах;
- поширення вертикально інтегрованих експортно-орієнтованих структур, що пов'язано з негативними соціальними й екологічними наслідками.

Треба відзначити, що, незважаючи на значну частку господарств, населення у виробництві сільськогосподарської продукції, практично не має ніякої підтримки держави, доступу до кредитних ресурсів порівняно з фермерськими господарствами, сільськогосподарськими підприємствами, спостерігається практична нестача соціальної захищеності зайнятого в них населення. Фактично більшість господарств населення стали засобами виживання, які не мають можливості до розвитку, збільшенню доходів. Також у цих господарствах не дотримуються сівозміни, норм використання засобів захисту рослин та гербіцидів, спостерігається використання заборонених препаратів та ін. негативні явища, що впливають на якість виробленої сільськогосподарської продукції та родючість землі. Наявна зараз Державна служба України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів (далі – Держпродспоживслужба України) не контролює цю ситуацію. Так, наприклад, якість рослинної продукції, яка реалізується селянами на місцевих ринках, зовсім

не перевіряється. Треба відзначити, що ця продукція споживається насамперед населенням, що впливає на його здоров'я. Усе це негативно впливає на стан відтворення виробничого та трудового потенціалу селянських господарств, рівень життя сільського населення загалом. Вирішення вищезазначених проблем вимагає розробки відповідних заходів, зокрема і до досвіду в країнах Європейського Союзу, які б дозволили вирішити перелічені вище проблеми на основі вдосконалення організації діяльності селянських господарств, а також фермерських господарств за державної підтримки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різним питанням проблем розвитку особистих селянських господарств, фермерських господарств в Україні та у світі присвячено багато наукових публікацій вітчизняних учених. Питаннями місця та проблем розвитку особистих селянських господарств опікувалися М.Й. Малік, В.М. Заяць, М.М. Кропивко [1–2] та інші дослідники.

Питання становлення і розвитку фермерських господарств, їх державної підтримки досліджувались у роботах П.Т. Саблука, Є.В. Милованова, В.Я. Месель-Веселяка М.Й. Маліка, П.М. Макаренко [3–5] та ін. При цьому в роботах була обґрунтована необхідність формування ведучої ролі фермерських господарств серед інших організаційно-правових форм господарювання, спираючись, зокрема на світовий досвід розвитку різних організаційно-правових форм господарювання в сільському господарстві. Але питання механізму формування, стимулювання та розвитку сімейних фермерських господарств, їх ролі та місця серед інших форм господарювання залишаються невирішеними та актуальними.

Постановка завдання. Метою дослідження є висвітлення основних проблем функціонування господарств сільського населення, які гальмують подальший розвиток сільськогосподарського вироб-

ництва та сільський розвиток загалом, проаналізувати та обґрунтувати можливість їх вирішення за рахунок розвитку фермерського руху, зокрема сімейних фермерських господарств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на високі темпи росту сільськогосподарської продукції за останні роки, обсяги виробництва ще не досягли рівня 1990 р. (як і у всі попередні роки незалежності України) і становили у 2015 р. лише 88,2% порівняно з 1990 р. Таке положення пов'язане насамперед із дуже низькими темпами росту продукції тваринництва, а саме рівень обсягів виробництва цієї галузі становить лише 53,7% порівняно з 1990 р. [8].

Необхідно знаходити напрями значного зростання сільськогосподарського виробництва завдяки насамперед визначенням пріоритетних напрямів. Рішення питань обрання пріоритетних напрямів стратегічного розвитку сільськогосподарської галузі пов'язане також із визначенням найбільш ефективних форм господарювання, поряд з іншими питаннями. У Законі України «Про фермерське господарство» (в новій редакції) визначено поняття «фермерське господарство» так: «Фермерські господарства є формою підприємницької діяльності громадян, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою та реалізацією з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм для ведення фермерського господарства, товарного сільськогосподарського виробництва, особистого селянського господарства, відповідно до закону» [6]. Основні відміни у формулюванні цього поняття від попереднього закону пов'язані з браком обов'язкового створення юридичної особи та розширення мети створення фермерського господарства. Таким чином, відповідно до Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про фермерські господарства» щодо стимулювання створення та діяльності сімейних фермерських господарств» № 1067-VIII від 31.03.2016 р. [9] відтепер фермерське господарство може бути організовано також у формі фізичної особи-підприємця. У Законі вказано, що фермерське господарство підлягає державній реєстрації як юридична особа або фізична особа-підприємець. Передбачено також, що фермерське господарство, зареєстроване як юридична особа, має статус сімейного фермерського господарства за умови, що в його підприємницькій діяльності використовується праця членів такого господарства, якими є виключно члени однієї сім'ї, відповідно до ст. 3 Сімейного кодексу України. Фермерське господарство без статусу юридичної особи організовується на основі діяльності фізичної особи-підприємця, має статус сімейного фермерського господарства, за умови використання праці членів такого господарства, якими є виключно підприємець та члени його сім'ї,

відповідно до ст. 3 Сімейного кодексу України. На відміну від фермерського господарства, де головою фермерського господарства може бути наймана особа, головою сімейного фермерського господарства може бути лише член відповідної сім'ї.

Таким чином, згідно з новою редакцією закону виділяють можливі чотири форми фермерського господарства, а саме:

- фермерське господарство – юридична особа;
- сімейне фермерське господарство – юридична особа;
- фермерське господарство – фізична особа-підприємець;
- сімейне фермерське господарство – фізична особа-підприємець.

Впровадження нової редакції закону має на меті переведення великих особистих селянських господарств у статус фермерських господарств та виведення з тіні всіх дрібних виробників сільськогосподарської продукції, а також і їх оподаткування.

Як було зазначено вище, аналіз досліджень українських учених із практики організації світового сільськогосподарського виробництва свідчить, що найбільш ефективними господарствами є фермерські господарства. Проте в Україні вони не стали ще провідними в сільськогосподарському виробництві, про це свідчать наведені дані в таблиці 1.

Аналіз представлених даних у таблиці показує, якщо в 1990 р. частка сільськогосподарських підприємств у виробництві сільськогосподарської продукції складала 70,4%, то протягом 2010–2015 рр. вона зменшувалась та у 2015 році становила 55,1%. Відповідно до цього частка господарств населення суттєво збільшилась у 2015 р. порівняно з 1990 р. (29,6% та 44,9%).

Водночас у низці регіонів України частка господарств населення в сільськогосподарському виробництві значно перевищує 50% та становить: у Волинській області – 63,1%, Житомирській – 57,9%, Закарпатській – 92,4%, Івано-Франківська – 69,1%, Львівській – 66,3%, Рівненській – 68,9%, Чернівецькій – 77,9% [8, с. 17].

Незважаючи на досить високі темпи зростання сільськогосподарського виробництва в Україні за останні роки, треба відзначити, що значна роль при цьому належить господарствам населення. Так, якщо індекси сільськогосподарської продукції в сільськогосподарських підприємствах у 2010–2015 рр. порівняно з 1990 р. менше 100% та у 2015 р. становили 69,3%, то в господарствах населення вони становили від 120,6% у 2010 р. до 132,5% у 2015 р. Високі темпи виробництва сільськогосподарської продукції в господарствах населення пов'язані з дуже високою інтенсивністю праці в цих господарствах, використанням за останні роки засобів малої механізації, а також зростання загальної кількості господарств

Таблиця 1

Продукція сільського господарства України за 1990, 2010–2015 рр. [7; 8] (у постійних цінах 2010 р.)

Показники	1990	2010	2013	2014	2015
1. Сільськогосподарська продукція, млн грн – у % до загального обсягу:	282774,2	194886,5	252889,0	251438,6	239467,3
– сільськогосподарські підприємства	70,4	48,4	54,3	55,3	55,1
– з них фермерські господарства	...	12,7	14,0	13,8	14,3
– господарства населення	29,6	51,7	46,0	44,7	44,9
2. Індекси сільськогосподарської продукції в сільськогосподарських підприємствах, %	100,0	47,2	68,6	73,1	69,3
3. Індекси сільськогосподарської продукції в господарствах населення, %	100,0	120,6	139,1	138,4	132,5

Таблиця 2

Кількість сільськогосподарських підприємств за організаційними формами господарювання та особистих селянських господарств України у 2012–2015 рр. (на 1 листопада) [8].

Показники	2012	2013	2014	2015
1. Кількість сільськогосподарських підприємств за різними формами господарювання (% до загальної кількості) – всього од.	49414	49046	46199	45379
– зокрема фермерські господарства	34035	34068	33084	32303
– зокрема % фермерських господарств до загальної чисельності підприємств		69,7	71,6	71,2
2. Кількість найманих працівників підприємств галузі сільського господарства, тис. осіб	621,8	579,8	528,9	491,4
3. Чисельність працівників фермерських господарств, осіб	100243	98617	94780	93704
4. Кількість особистих селянських (підсобних) господарств, тис. од.	4540,0	4241,6	4136,8	4108,4

населення залучених до сільськогосподарського виробництва за цей час.

Важливо також проаналізувати кількісні показники розповсюдження різних форм сільськогосподарського господарювання та місце фермерських і особистих селянських господарств. Основою розвитку сільських територій становить сільське господарство, яке представлено різними формами господарювання: державні підприємства, фермерські господарства, господарські товариства, приватні підприємства, кооперативи та ін. Наведені показники (див. таблицю 2) свідчать, що кількість фермерських господарств становить основну частку в загальній кількості сільськогосподарських підприємств та склала у 2015 р. 71,2% . Незважаючи на це, кількість зайнятих у фермерських господарствах займають незначну величину в загальній кількості зайнятих у галузі сільського господарства.

Таким чином, аналіз даних таблиць 1 і 2 свідчать, що фермерські господарства ще не займають провідних позицій у сільськогосподарському виробництві. Розширення фермерського руху можливо за рахунок залучення до нього особистих селянських домогосподарств, господарств населення з урахуванням поліпшень чинного законодавства зі створення фермерських господарств. Роль фермерських господарств є значною в розвитку сільської місцевості, що обумовлено їх розповсюдженістю та тим, що місцеві сільські ради спираються в основному на фермерські господарства в питаннях підтримки соціальної інфраструктури та вирішення основних соціальних питань сільського населення.

Як було зазначено вище, з 01.05.2016 р. почали діяти Зміни до Закону України «Про фермерське господарство» щодо стимулювання створення та діяльності сімейних фермерських господарств. Як свідчить зміст цього оновленого закону, головним його завданням є залучити до утворення сімейних фермерських господарств насамперед особисті селянські господарства, а також сільські домогосподарства, створити зрозумілий та максимально простий для громадян порядок утворення сімейних фермерських господарств. Але впровадження цього закону досить сильно залежить від проведення реальних заходів, а саме: вирішення питань оподаткування сімейних фермерських господарств, наявність конкретних заходів з боку держави для стимулювання створення нових господарств та ін.

Впровадження цього закону дасть можливість створення додаткових робочих місць насамперед для молоді, поповнення місцевих бюджетів завдяки легалізації сільськогосподарського виробництва в особистих селянських господарств та інших селянських домогосподарствах.

Треба відзначити, що автоматично цей закон не запрацює в повну силу, якщо не будуть розроблені механізми до стимулювання його впровадження в життя за підтримки реальних державних заходів. Сьогодні можливості для трансформації сільських домогосподарств у сімейні фермерські господарства, все ще доволі обмежені – у селян немає доступу ні до знань, ні до технологій, а головне – до ресурсів як матеріальних, так і технічних. Така форма господарювання на селі все ще маловідома не тільки для сільського населення, для багатьох регіональних держслужбовців – незважаючи на певні позитивні зміни в законодавстві, що дозволили формалізувати створення сімейні фермерські господарства.

Початок вирішення цих питань цього повинний бути зроблений із розробки державної та для регіональних Програм підтримки розвитку сімейних фермерських господарств впровадження яких можуть бути залучені як місцеві органи управління агропромисловим комплексом, так і розгалужені сільськогосподарські дорадчі служби. Мета програм – інформаційна компанія із роз'яснення сільському населенню зміста закону та можливостей для населення, стимулювання створення сімейних фермерських господарств – фінансова підтримка (можливо за аналогією до тієї, яка була запроваджена в державній програмі зі стимулювання створення обслуговувальних кооперативів). З метою пропагування перспективних домогосподарств у сімейні ферми необхідно провести широко коло таких заходів як: навчальні курси, тренінги, розповсюдження інформаційних матеріалів та ін. Треба також чітко вирішити питання – на основі якої форми господарювання повинен базуватися сільський розвиток. Наприклад, Конституція Польщі закріплює, що основою сільського господарства Польщі є сімейні ферми.

Висновки. Отже, Україна є промислово-аграрною країною, де третина населення проживає в сільській місцевості. При цьому треба враховувати, що чисельність сільського населення буде скорочуватися в міру соціально-економічного розвитку країни. Існує необхідність упровадження цілеспрямованої політики розвитку села, яка би визначала на законодавчому рівні місце сімейних фермерських господарств та їх об'єднань – сільськогосподарських обслуговувальних кооперативів, як основи для розвитку сільських територій України та економічного благополуччя сільських громад. Таким чином, створення мережі сімейних фермерських господарств у сільській місцевості та перетворення частини особистих селянських господарств на сучасні товарні фермерські господарства сприяло б розв'язанню проблеми зайнятості і доходів значної частини сільського населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Малік М.Й. Теоретичні засади та напрями трансформації особистих селянських господарств / М.Й. Малік, В.М. Заяць // Економіка АПК. – 2013. – № 5. – С. 87–95.
2. Роль господарств населення у забезпеченні потреб людини / М.М. Кропивко // Економіка АПК. – 2016. – № 4. – С. 38.
3. Стратегічні напрями розвитку аграрного сектору економіки України / В.Я. Месель-Веселяк, М.М. Федоров // Економіка АПК. – 2016. – № 6. – С. 37.
4. Економічний потенціал різних форм підприємств / П.М. Макаренко, Л.Л. Мельник // Економіка АПК. – 2011. – № 7. – С. 89–97.
5. Перспективи розвитку фермерства в Україні / О.С. Дудник // Економіка АПК. – 2016. – № 3. – С. 97.
6. Закон України «Про фермерське господарство» № 973–IV від 19/06/2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/973-15>.
7. Статистичний щорічник України за 2014 рік. Статистичний збірник. Державна служба статистики. Київ, 2015 – 586 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm.
8. Сільське господарство України у 2015 році. Статистичний збірник. Державна служба статистики. – Київ 2016. – 360 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm.
9. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про фермерські господарства» щодо стимулювання створення та діяльності сімейних фермерських господарств» № 1067-VIII від 31.03.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1067-19>.

УДК 65.012:658.14:330.322

Полозова Т.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою**Харківського національного університету радіоелектроніки***Стороженко О.В.***кандидат технічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою**Харківського національного університету радіоелектроніки*

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ОЦІНКИ ЧУТЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Запропоновано економіко-математичну модель оцінки чутливості інноваційно-інвестиційних проектів за критерієм чистої поточної вартості. Отриманий показник чутливості пропонується використовувати як додатковий під час оцінювання економічної ефективності інноваційно-інвестиційних проектів підприємства. Запропонована модель дозволяє оцінити вплив одночасно кількох внутрішніх параметрів на показник чистої поточної вартості проекту.

Ключові слова: чутливість, оцінка, математична модель, інноваційно-інвестиційний проект, показник чутливості.

Полозова Т.В. ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Предложена экономико-математическая модель оценки чувствительности инновационно-инвестиционных проектов по критерию чистой текущей стоимости. Полученный показатель чувствительности предлагается использовать как дополнительный при оценке экономической эффективности инновационно-инвестиционных проектов предприятия. Предложенная модель позволяет оценить влияние одновременно нескольких внутренних параметров на показатель чистой текущей стоимости проекта.

Ключевые слова: чувствительность, оценка, математическая модель, инновационно-инвестиционный проект, показатель чувствительности.

Polozova T.V. ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODEL EVALUATION OF THE SENSITIVITY OF INNOVATIVE AND INVESTMENT PROJECTS

The economic and mathematical model evaluation of the sensitivity of innovative and investment projects according to the criterion of net present value are proposed. The sensitivity index is proposed to use as additional when assessing the economic efficiency of innovative and investment projects of the enterprise. The proposed model allows evaluating the influence of several internal parameters on the net present value of the project.

Keywords: sensitivity, estimation, mathematical model, innovative and investment project, sensitivity index.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання підвищення інноваційно-інвестиційної активності країни, галузей, підприємств є дієвим інструментом забезпечення умов виходу з економічної кризи, науково-технічного прогресу, одним із найбільш діючих механізмів структурних перетворень. Економічна ситуація, що склалася в Україні (наявність високих темпів інфляції, різкі коливання курсу національної валюти, нестабільність законодавчої бази, нестійкий фінансовий стан більшості підприємств) значно ускладнює здійснення інноваційно-інвестиційних процесів. Указані фактори мають безпосередній вплив на умови реалізації інноваційно-інвестиційних проектів і на внутрішні параметри проектів. Такими внутрішніми параметрами можуть бути виручка, витрати, ціна продукції, грошовий потік, ставка оподаткування прибутку, норма дисконту та інші. У зв'язку з цим виникає необхідність у розробці та використанні відповідного методичного інструментарію оцінки впливу вказаних параметрів, що дозволить отримати додаткову інформацію про доцільність реалізації проекту з метою вибору оптимального варіанту з кількох альтернатив. Це обумовлює актуальність нашого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичні аспекти оцінки чутливості в інноваційно-інвестиційній сфері розглядали у своїх роботах багато науковців. Серед наукових досліджень, які зосереджені на оцінці чутливості інноваційно-інвес-

тиційних проектів, можна відзначити роботи таких авторів: В. Москаленка [1], О. Чернеги [2], П. Лежнюка [3], В. Глібчука [4], Т. Баланської [5], О. Пилип'яка [6], О. Білоцерковського [7], С. Васильцова і Р. Майстро [8].

Особливої уваги заслуговують дослідження, проведені в роботі В. Козик [9], де запропоновано економіко-математичну модель чутливості інвестиційної ефективності продуктивних інновацій до зміни показників, що її зумовлюють. Автори вважають найбільш поширеним критерієм оцінки інвестиційного проекту чисту поточну вартість. При цьому, досліджуючи відхилення чистого грошового потоку від реалізації інноваційної продукції протягом життєвого циклу проекту, не враховано суму інвестицій, тобто автори ототожнюють поняття грошовий потік і чистий грошовий потік. Це не дозволяє врахувати вплив зміни сум інвестиційних вкладень протягом терміну реалізації проекту.

Науковець Ю. Гусак у своїй роботі [10] зосередив увагу на оцінці зовнішніх факторів впливу на організаційно-ресурсне забезпечення машинобудівної галузі шляхом розрахунку відомого коефіцієнту еластичності.

Галузева приналежність таких досліджень спостерігається в роботах Л. Філіпківської [11], Л. Ачкасової [12] та інших.

У роботі Н. Краснокутської [13] досліджено чутливість ефективності діяльності торговельного під-

приємства до змін використання ресурсного потенціалу, що певно має свої галузеві особливості.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Результати наукового пошуку свідчать про брак єдиного підходу до теоретичного обґрунтування та формування методичного інструментарію оцінки впливу факторів на ефективність реалізації інноваційно-інвестиційних проектів. Це обумовлює необхідність і поширює коло подальших наукових досліджень за цією проблематикою.

Постановка завдання. Ураховуючи актуальність і ступінь розробки такого питання, метою дослідження є розробка економіко-математичної моделі оцінки чутливості інноваційно-інвестиційних проектів за критерієм чистої поточної вартості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під час оцінювання економічної ефективності інноваційно-інвестиційних проектів пропонується як обов'язковий етап здійснювати оцінку чутливості проекту, тобто схильність проекту до впливу його внутрішніх параметрів.

Базовий підхід до діагностики чутливості полягає в розрахунку прибутковості проекту в умовах найбільш імовірного прогнозу зміни основних його параметрів. Основне завдання проведення діагностики полягає в тому, щоб, вибравши найбільш істотні параметри, визначити ступінь їх впливу на вартість проекту в разі зміни величин цих параметрів.

Економіко-математична сутність аналізу чутливості полягає в тому, що на основі базового варіанта розрахунку вихідного параметру визначається очікуване середнє відхилення кожної змінної величини (фактору) і результат розрахунку вихідного параметру у випадку відхилення однієї зі змінних величин від базового сценарію.

Запропонований у цьому дослідженні підхід передбачає побудову кількісного показника чутливості $S(y, x_i)$.

Відповідно до цього деякий вихідний параметр оцінки (y) може бути функціонально виражений через внутрішні змінні параметри (x_i) [15]:

$$y = f(x_1, x_2, \dots, x_{k-1}, x_k). \quad (1)$$

Як показник інноваційно-інвестиційної чутливості підприємства $S(y, x_i)$ до зміни параметрів (x_i) пропонується розраховувати відношення відносного збільшення критерію до відносного збільшення параметра [15]:

$$S(y, x_i) = \frac{y(x_1, x_2, \dots, x_i + \Delta x_i, \dots, x_k) - y(x_1, x_2, \dots, x_i, \dots, x_k)}{\frac{\Delta x_i}{x_i}}. \quad (2)$$

Однак при різних (дискретних) значеннях Δx_i будуть отримані різні значення чутливості. Щоб цього не відбувалося, необхідно зменшувати Δx_i так, щоб в інтервалі $(x_i - \Delta x_i; x_i + \Delta x_i)$ функція $y(x_i)$ при незмінних інших (x) наближалася до дотичної в точці x_i . Тоді показник чутливості можна визначити за формулою [15]:

$$S(y, x_i) = \lim_{\Delta x_i \rightarrow 0} \frac{y(x_1, x_2, \dots, x_i + \Delta x_i, \dots, x_k) - y(x_1, x_2, \dots, x_i, \dots, x_k)}{\frac{\Delta x_i}{x_i}} = \frac{\partial y}{\partial x_i} \cdot \frac{x_i}{y}. \quad (3)$$

Величина $S(y, x_i)$ показує на скільки відсотків зміниться значення вихідного параметру (y) при зміні параметру (x_i) на один відсоток.

Математична формалізація в загальному вигляді показника чутливості відповідає вираженню [15; 16]:

$$S_{x_i}^y = \frac{x_i}{y} \cdot \frac{\partial y}{\partial x_i}, \quad (4)$$

де y – деякий вихідний параметр інноваційно-інвестиційного проекту (його окремо узятий або інтегральний показник ефективності);

x_i ($i=1, 2, \dots$) – внутрішні параметри проекту, що змінюються.

Частинна похідна $\partial y / \partial x_i$ є функцією чутливості або коефіцієнтом впливу параметра x_i на показник ефективності проекту. Відношення x_i/y вводить $S_{x_i}^y$ для нормування й дозволяє отримати величину $S_{x_i}^y$ у відносних одиницях.

На рис. 1 представлено структурно-логічну послідовність етапів оцінки чутливості інноваційно-інвестиційних проектів [14].

На етапі фінансової оцінки проекту звичайно здійснюється розрахунок показників ефективності інноваційно-інвестиційних проектів, заснованих на концепції дисконтування грошових потоків (чиста поточна вартість, внутрішня норма окупності, дисконтований термін окупності, індекс прибутковості та інші). Вибір узагальнювального показника для оцінки чутливості здійснює особа, що приймає рішення. Декомпозиція узагальнювального показника ефективності проекту передбачає виділення складових елементів (внутрішніх параметрів), що здійснюють найбільший вплив на кінцевий результат його реалізації.

Отримані результати такої оцінки дозволяють зробити висновки щодо подальшого розгляду проекту або доцільності долучення його до інноваційно-інвестиційного портфеля за критерієм стійкості до зміни внутрішніх параметрів.

Діагностиці чутливості передує фінансова оцінка інноваційно-інвестиційного проекту, у ході якої розраховуються показники ефективності, найбільш узагальнювальним із яких є чиста поточна вартість (NPV), яку розраховують за формулою [9]:

$$NPV = \sum_{t=1}^T \frac{F_t}{(1+r)^t}, \quad (5)$$

де F_t – чистий грошовий потік наприкінці періоду t ;

T – життєвий цикл проекту;

r – ставка дисконтування;

$(1+r)^{-t}$ – поточна вартість грошової одиниці, яка буде отримана наприкінці періоду t при ставці дисконтування r .

Чистий грошовий потік визначається як різниця між доходами й витратами від реалізації проекту. Як дохід приймається чистий прибуток і амортизаційні відрахування, а як витрати – сумарні інвестиційні вкладення в проект. Отже, чистий грошовий потік розраховують за формулою:

$$F_t = P_N + Am - I, \quad (6)$$

де P_N – сума чистого прибутку, розрахована без урахування амортизаційних відрахувань;

Am – сума амортизаційних відрахувань у періоді t ;

I – сума інвестицій у періоді t .

Суму чистого прибутку в загальному вигляді визначають за формулою:

$$P_N = [X_n \cdot C - (A + b \cdot X_n) + L] \cdot \left(1 - \frac{N_P}{100}\right), \quad (7)$$

де X_n – обсяг виробництва продукції в натуральному вираженні;

C – ціна продукції;

A – постійні витрати на виробництво продукції;

b – змінні витрати на одиницю продукції;

L – ліквідаційна виручка від продажу об'єкта інвестування (ураховується тільки в останньому періоді);

N_p – ставка податку на прибуток для підприємств, що діє.

Підставляючи формулу (7) у формулу (6) і спрощуючи вираження, одержуємо для $N_p = 18\%$ (ставка оподаткування прибутку підприємств, що діє):

$$F_t = 0,82 \cdot X_n \cdot (C - b) + 0,82 \cdot (L - A) + Am - I. \quad (8)$$

Найбільш істотно впливають на величину чистого грошового потоку, а значить і на NPV, обсяг виробництва продукції в натуральному вираженні і ціна продукції. Для спрощення розрахунків уведемо позначення (B):

$$B = 0,82 \cdot (L - A) + Am - I. \quad (9)$$

Тоді формула для розрахунку чистої поточної вартості здобуває вид:

$$NPV = \sum_{t=1}^T \frac{0,82 \cdot X_n \cdot (C-b) + B}{(1+r)^t}. \quad (10)$$

Виходячи з вираження (10), пропонується оцінити чутливість NPV проекту до зміни:

– обсягу виробництва продукції в натуральному вираженні;

– ціни продукції;

– величини ставки дисконтування.

З цією метою отримано частинні похідні:

$$\frac{\partial NPV}{\partial X_n} = \sum_{t=1}^T \frac{0,82 \cdot (C-b)}{(1+r)^t}, \quad (11)$$

$$\frac{\partial NPV}{\partial C} = \sum_{t=1}^T \frac{0,82 \cdot X_n}{(1+r)^t}, \quad (12)$$

$$\frac{\partial NPV}{\partial r} = \sum_{t=1}^T (-t) \cdot \frac{0,82 \cdot X_n \cdot (C-b) + B}{(1+r)^{t+1}}. \quad (13)$$

Зазначені параметри можуть змінюватися як кожний окремо при незмінних інших, так і одночасно. У першому випадку досить використовувати відповідну похідну для знаходження чутливості відповідно до (4), а в останньому, коли одночасно змінюються всі три параметри, – необхідно використовувати чутливість за трьома змінними, відповідно до градієнта:

$$\text{grad}(NPV) = \left\{ \frac{\partial NPV}{\partial X_n}, \frac{\partial NPV}{\partial C}, \frac{\partial NPV}{\partial r} \right\}. \quad (14)$$

Тоді відносна зміна NPV, обумовлена невеликими й незалежними абсолютними відхиленнями параметрів X_n , C , r (ΔX_n , ΔC , Δr), у першому наближенні можна визначити як:

$$S_{NPV} = \frac{1}{NPV} \cdot \left[\frac{\partial NPV}{\partial X_n} \cdot \Delta X_n + \frac{\partial NPV}{\partial C} \cdot \Delta C + \frac{\partial NPV}{\partial r} \cdot \Delta r \right], \quad (15)$$

де $\frac{\partial NPV}{\partial x_i}$ – функція чутливості NPV до параметра x_i .

Величина $S_{NPV} = \frac{\Delta NPV}{NPV}$ є показником чутливості інноваційно-інвестиційного проекту за критерієм чистої поточної вартості. Він показує якою мірою відхилення обраних параметрів впливають на зміну NPV, що дозволяє вибрати один або кілька проектів із безлічі альтернатив за критерієм стійкості.

Отримане значення S_{NPV} в результаті розрахунків дозволяє оцінити стійкість NPV до зміни внутрішніх параметрів проекту (обсягу виробництва в натуральному вираженні, ціни продукції та ставки дисконтування). Очевидно, що найбільшу стійкість має той проект, якому відповідає мінімальне значення модуля S_{NPV} .



Рис. 1. Структурно-логічна схема оцінки чутливості інноваційно-інвестиційних проектів

Джерело: розробка авторів

Можливі зміни параметрів проекту можна визначити на основі експертних оцінок. При цьому завдання експертів зводиться до таких двох напрямків:

1) визначити найбільш впливові параметри на реалізацію проекту;

2) визначити найбільш імовірні напрями зміни цих параметрів.

У розрахунках за формулою (15) для порівняння результатів відносні зміни параметрів мають бути рівними (наприклад, 1%). Для підвищення точності розрахунків можливе врахування ймовірності під час визначення напрямів зміни внутрішніх параметрів проекту.

Висновки. Отже, запропонований показник чутливості можна використовувати під час оцінювання ефективності інноваційно-інвестиційних проектів і рекомендується як додатковий до запропонованих у сучасній літературі показників ефективності. Таким чином, діагностика чутливості дозволяє оцінити стійкість інноваційно-інвестиційного проекту до змін його внутрішніх параметрів, що підвищує ефективність прийняття управлінських рішень на підприємстві.

Універсальність і комплексність запропонованого підходу полягає в тому, що розроблений методичний інструментарій дозволяє:

– використовувати його для підприємств промисловості будь-якої форми власності та організаційно-правової форми;

– враховувати фактори внутрішнього впливу на процес реалізації проекту;

– оцінювати вплив одночасно кількох параметрів на узагальнювальний показник ефективності інноваційно-інвестиційного проекту;

– використовувати отримані результати як самостійний інструмент моніторингу або як складову системи проектного менеджменту на підприємстві.

Подальші дослідження можуть бути спрямовані на розробку методичних рекомендацій щодо врахування впливу інших параметрів на NPV проекту (наприклад, витрат на випуск продукції, банківського відсотка, ставки податку на прибуток та ін.).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Москаленко В. Теоретичні аспекти аналізу проектних ризиків / В. Москаленко // Наукові праці НУХТ. – 2013. – № 52 – С. 129–135.
2. Чернега О. Аналіз ризиків в управлінні проектами / О. Чернега // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – 2015. – № 8. – С. 196–205.
3. Лежнюк П. Аналіз чутливості оптимальних рішень в складних системах критеріальним методом : Монографія / Вінниця : Видав. «УНІВЕРСУМ-Вінниця», 2003. – 131 с.
4. Глібчук В. Моделювання і оптимізація інвестиційних ризиків на машинобудівних підприємствах в умовах невизначеності / В. Глібчук // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 691 : Менеджмент та підприємництво в Україні : етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 263–269.
5. Баланська Т. Сучасні методи управління інвестиційними ризиками / Т. Баланська, М. Постан // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті. – 2014. – № 4(49). – С. 53–66.
6. Пилипак О. Практичні аспекти застосування методу чутливості для оцінки рівня проектного ризику / О. Пилипак, Л. Швець, Н. Захаркевич // Університетські наукові записки. – 2015. – № 10(53). – С. 365–378.
7. Білоцерківський О. Кількісне оцінювання ризику високотехнологічного проекту / О. Білоцерківський // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2016. – Випуск 4–2(04). – С. 105–109.
8. Васильцова С. Визначення соціально-економічної ефективності портфеля реальних інноваційно-інвестиційних проектів [Текст] / С. Васильцова, Р. Майстро // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Збірник наукових праць. Серія : Технічний прогрес і ефективність виробництва. – 2014. – № 64. – С. 102–108.
9. Козик В. Визначення чутливості інвестиційної ефективності до зміни ефектоутворюючих факторів виробництва інноваційної продукції / В. Козик, О. Ємельянов, О. Політанська // Інвестиції : практика та досвід. – 2009. – № 3. – С. 6–9.
10. Гусак Ю. Оцінка впливу зовнішніх факторів на організаційно-ресурсне забезпечення машинобудівної галузі / Ю. Гусак // Наука та прогрес транспорту. Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту. – 2013. – № 5(47). – С. 16–23.
11. Філіпковська Л. Імітаційне моделювання для оцінювання економічних ризиків інвестиційних проектів на комунальному підприємстві теплових мереж / Л. Філіпковська, Н. Челомбіт // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі : проблеми теорії та практики. – 2012. – № 2(18). – С. 123–132.
12. Ачкасова Л. Оцінка чутливості інвестиційних проектів на АТП / Л. Ачкасова // Економіка транспортного комплексу. – 2011. – Вип. 18. – С. 90–97.
13. Краснокутська Н. Аналіз чутливості ефективності діяльності підприємства до змін рівня використання його ресурсного потенціалу / Н. Краснокутська, О. Круглова, Л. Михайлова // Бізнес Інформ. – 2014. – № 11. – С. 188–193.
14. Полозова Т. Модель діагностики изменений внутренних параметров инвестиционного проекта / Т. Полозова // Международная научно-практическая конференция «Математическое моделирование процессов в экономике и управлении инновационными проектами (ММП-2013)», Алушта, 9–15 сентября 2013 г. Тезисы докладов. – Харьков : ХНУРЭ, 2013. – С. 173–174.
15. Волков И. Проектный анализ : Продвинутый курс / И. Волков, М. Грачева. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 495 с.
16. Вітлінський В. Ризикологія в економіці та підприємстві : монографія / В. Вітлінський, Г. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 557 с.

УДК 330.654

Сотниченко В.М.
кандидат педагогічних наук, доцент,
завідувач кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності
Державного університету телекомунікацій

ВПЛИВ ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ НА СТАН ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

У статті розглянуто питання захисту відкритих комп'ютерних мереж як запоруки економічної безпеки підприємства. Надано коротку характеристику наявних систем захисту. Висвітлено перспективи їх розвитку. Наголошено на необхідності поглиблення знань керівників підприємств сучасних засобів захисту інформації і вдосконалення прийомів та методів забезпечення економічної безпеки на техніко-технологічному рівні.

Ключові слова: адаптивна система захисту, інформаційна безпека, економічна безпека, відкриті комп'ютерні мережі, кіберпростір.

Сотниченко В.Н. ВЛИЯНИЕ ТЕХНИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ НА СОСТОЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В статье рассматриваются вопросы защиты открытых компьютерных сетей как залога экономической безопасности предприятия. Предоставляется краткая характеристика существующих систем защиты. Освещаются перспективы их развития. Отмечается необходимость углубления знаний руководителями предприятий современных средств защиты информации. Совершенствование приемов и методов обеспечения экономической безопасности на технико-технологическом уровне.

Ключевые слова: адаптивная система защиты, информационная безопасность, экономическая безопасность, открытые компьютерные сети, киберпространство.

Sotnychenko V.N. INFLUENCE TECHNICO-TECHNOLOGICAL COMPONENT OF THE STATE OF ECONOMIC SECURITY

The article deals with the protection of open computer networks as a guarantee of economic security. Provided a brief description of the existing protection systems. Highlights the prospects of their development. The necessity of deepening the knowledge of business leaders of modern means of information protection. Improving the methods and techniques of economic security on the technical and technological level.

Keywords: adaptive protection system, information security, economic security, public computer networks, cyberspace.

На сьогодні все більше дослідників у галузі економічної безпеки цікавляться адаптивною системою захисту систем і мереж. Це є досить цікавим предметом дослідження. Адаптивна система як система автоматичного управління зберігає працездатність в умовах непередбаченої зміни властивостей керованого об'єкту, цілей і завдань управління або умов навколишнього середовища за допомогою зміни алгоритмів свого функціонування або ж пошуку оптимальних станів. Таке визначення дає Велика радянська енциклопедія (третє видання), том. 22.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Масове застосування Інтернет-технологій у всіх галузях життєдіяльності людини, суспільства і держави є явищем звичним і законотвірним. За допомогою ІТ-технологій вирішується практично весь комплекс завдань у соціально-економічній та оборонній сфері. І від того наскільки надійно захищені мережі передачі даних залежить економічна безпека суб'єктів господарювання. Сьогодні надзвичайно актуальним є володіння інформаційними технологіями, чітким уявленням про структуру і принципи побудови мереж. В економічній сфері діяльності без цього просто неможливо обійтись. Обізнаність у цьому важливому питанні допоможе більш ефективно захистити бізнес, посилити економічну безпеку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Питанням володіння інформаційно-комунікаційними технологіями в бізнесі приділяє у своїх роботах В. Вишнівський [3]. В. Шевченко висвітлює у своїх дослідженнях кращий вітчизняний і світовий досвід управління інформаційною безпекою та її вплив на стабільність держави [12]. Більш

докладно зупинився на спеціальних інформаційних операціях в економічному протиборстві

В. Петрик [9]. Зважаючи на значення інноваційних рішень в економіці на сучасному етапі її розвитку, системного моніторингу рівня підприємства, доречно звернутися до результатів досліджень О. Гудзь [6], Б. Бордмана [2]. Досвід щодо захисту обчислювальних систем із високим ступенем надійності тривалий час забезпечували такі традиційні механізми як ідентифікація й аутентифікація. Використовувалися такі методи як розмежування доступу і шифрування. Але з розвитком відкритих комп'ютерних мереж ситуація починає змінюватися. Збільшується кількість вразливостей мережевих операційних систем, різних прикладних програм, програмно-апаратного забезпечення. Це питання знайшло відображення в дослідженнях О. Лукацького [7; 8], В. Толубко [11]. У своїх роботах, вказані вище автори, виходили з погляду розгляду проблем на основі відкритих мереж.

До відкритої комп'ютерної мережі може приєднатися будь-яка особа, яка має відповідне обладнання. На шляху від відправника до отримувача пакети даних можуть бути втрачені, пошкоджені. Це представляє пряму загрозу для економічної безпеки підприємства, яку відображено в роботах В. Аврамова і С. Клименко [1], В. Гранатурова і Ю. Тараненка [4; 5]. Крім того, допускається і можливість створення зловмисниками своїх продуктів, призначенням яких може бути реалізація деструктивних функцій із метою викрадення ресурсу або прямого пошкодження системи. Це питання гостро стояло на парламентських слуханнях у Верховній Раді України 3 лютого 2016 р.

Для більш повного уявлення щодо актуальності дослідження проблеми, треба враховувати важливі

моменти, на які слід звернути увагу. По-перше, це те, що відкриті мережі самі постійно знаходяться під загрозою. По-друге, відкрита мережа – це транспортна система, якою шкідливий продукт буде доставлений до отримувача даних. Мережева безпека потребує до себе серйозної уваги в плані забезпечення економічної безпеки підприємства. Адміністратори безпеки мають мало часу для виявлення загроз, їх аудиту і класифікації, побудови адекватної системи захисту і знищення виявлених загроз.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячена означена стаття. Питання економічної безпеки здебільшого розглядають на платформі критеріїв, вироблених для захисту фізичної безпеки: розмежування доступу до об'єкту інтересів зловмисника, класифікація загроз, спостереження за допомогою спеціального обладнання, щоб не допустити фізичного вторгнення на об'єкт. Фізичний аспект безпеки не можна виключати із засобів боротьби проти загроз. Але вже сьогодні кожен підприємець, керівник виробництва повинен розуміти і робити з цього висновки на високопрофесійному рівні, що комп'ютерна безпека орієнтована на кіберпростір, де діють зовсім інші технології виявлення злочинців. І на цьому рівні економічна безпека ніяк не може бути гарантовано захищеною державою.

Законодавча база розроблена недостатньо, оскільки інформаційні технології ще не стандартизовані на такому рівні, щоб їх можна було прив'язати до сучасних юридичних норм. Кіберпростір не має кордонів, а розвиток законодавчої бази на порядки відстає від розвитку інформаційних і телекомунікаційних технологій. Це особливо актуально для України.

Атака може бути здійснена з будь-якої точки кіберпростору. Як приклад можна привести серію хакерських атак у листопаді 2016 р. на сервери російських банків, таких як Ощадбанк і Альфа-банк. Атаки було організовано з десятків тисяч машин, розташованих у 30 країнах світу, серед яких США, Індія, Тайвань, Ізраїль тощо. Середня тривалість атак – від однієї до майже дванадцяти годин. А потужність сягала 660 тисяч запитів за секунду.

Наведені дані є прикладом масштабного замаху на економічну безпеку, а щодо інших прецедентів, то їх маса. Зловмисники можуть читати нашу пошту, отримувати доступ до конфіденційної інформації (маркетингові і бізнес-плани), можуть впливати на фінансові дані і змінювати їх. Кіберзлочинці залишаються при цьому невидимими, важкодоступними для правоохоронної та судової системи.

Формування цілей статті (постановка завдання). Виходячи з вищевказаного, обізнаність та підтримка прийняття рішень у галузі інформаційної безпеки для підприємця є пріоритетним завданням. А наступним завданням є переведення поінформованості на рівень практичних дій – усунути причину і наслідки порушення безпеки.

Інформаційна безпека і безпека економічна тісно взаємопов'язані і їх слід розглядати в комплексі, а не окремо кожну. Не можна забезпечити економічну безпеку підприємства, не вирішивши завдань із захисту каналів доставки інформації й інформаційного продукту. З огляду на інертність мислення в керівництва не завжди вистачає волі на прийняття рішень, які відразу не дають ефективного результату, тому завдання щодо забезпечення інформаційно-економічної безпеки вирішуються за остаточним принципом.

Центральним завданням статті є висвітлення стану справ із захистом відкритих мереж і мотива-

ція керівництва підприємств щодо посиленого приділення уваги питанням захисту економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Важливим фактором є час, необхідний для ідентифікації загрози для інформаційно-економічної безпеки та її подальшого усунення. Щодо фізичної загрози люди мають достатньо часу для вирішення цього завдання – від кількох хвилин до кількох тижнів. Інша справа в кіберпросторі – це секунди і мілісекунди. І порушник завжди перебуває в більш вигідному положенні ніж захисник системи. Порушник шукає одне слабе місце в системі, через яке і здійснює атаку, а захисник системи повинен контролювати, як правило, кілька сотень вразливостей своєї системи [1; 7; 8]. Звичайно, що він це робить не візуально, а на рівні застосування відповідних технологій. Із цього можна зробити висновок про те, що технології виявлення і знешкодження загроз повинні бути такими, щоб надійно утримувати під контролем вразливості системи й одночасно не дати порушнику ними скористатися. Кіберсередовище вимагає застосування сучасних технічних і організаційних контрзаходів, які б своєчасно й автоматично реагували як на наявні в системі вразливості, так і на загрози.

Потенціал можливих загроз для економічної безпеки ще достатньо не вивчений. І далеко не всі загрози на сьогодні є зрозумілими для працівників служби безпеки на підприємстві, тому адміністратори безпеки реагують лише на ті загрози, які їм зрозумілі. Очевидно, що загрози і ризиків значно більше. Чинні сьогодні традиційні системи захисту не дають повної картини про уразливість (слабкі місця) системи і забезпечують, за різними думками фахівців, захист від загроз не більше 30%. Брак вичерпної інформації про весь арсенал можливих загроз для економічної безпеки підприємства створює ілюзію захищеності.

Активність, професійна майстерність і технологічність порушників безпеки зростає. Вони починають діяти групами, скоординовано, з декількох географічно розподілених точок. Постійний розвиток інформаційних технологій викликає цілу низку нових проблем, а тому діагностика потенційних загроз повинна бути більш досконалою, системною, всеосяжною [12, с. 76–78].

Є таке поняття як «політика безпеки». Це своєрідна технологічна карта для дій адміністраторів безпеки від виявлення загрози до її знищення. Скорочення часу між цими позиціями – від виявлення до знищення – ось ключ до ефективної системи захисту інформаційних ресурсів і, як наслідок, економічної безпеки підприємства.

Важливе значення для підтримання на належному рівні економічної безпеки підприємства має наявність добре тренованого персоналу, який: чітко дотримується технологічної дисципліни, своєчасно і системно застосовує процедури і технічні засоби захисту, проводить аналіз потенційних атак і зловживань [3, с. 55–61; 10, с. 83].

Безперервний розвиток мережевих технологій через брак постійно проведеного аналізу їх безпеки призводить до того, що з плином часу захищеність мережі падає, тому що з'являються нові невраховані загрози і вразливості системи, протиставити яким нічого. Підхід до створення надійної системи мережевої безпеки повинен будуватися на основі політики безпеки, традиційних засобів захисту, результатів аналізу загроз і реалізації контрзаходів. Це

зробить систему захисту економічної безпеки підприємства більш ефективною.

За логікою процесу побудови системи захисту, вона повинна починатися з оцінки потенційної загрози, як фундаменту всієї подальшої роботи. Тобто спочатку треба виявити загрозу, потім оцінити рівень її небезпеки, визначитися з її спрямуванням щодо наявних вразливостей системи і прийняти правильне рішення, яке буде адаптуватися до нових умов мережевого оточення. Водночас треба робити поправку на те, що технології постійно розвиваються, практично щомісяця з'являються нові програмні забезпечення. Злочинці стають більш досвідченими, обізнаними й озброєними щодо атак на систему економічної безпеки підприємств, установ, банків, компаній. Збільшуються потреби в додатковому використанні Інтернет-ресурсу серед підприємців, а його нестача для забезпечення захисту призводить до того, що організаціям потрібно інший підхід до забезпечення інформаційної безпеки, щоб дозволяв іти в ногу з постійними технологічними змінами [10, с. 77].

Для того, щоб знизити рівень загроз для економічної безпеки, необхідно розробити такий механізм реагування, який був би високочутливим до змін і працював у реальному режимі часу. Фахівці в галузі інформаційних технологій називають такий механізм адаптивною безпекою (Adaptive Network Security, ANS). Адаптивна безпека (ANS) – це саме той підхід, який дозволяє контролювати, виявляти і реагувати в реальному режимі часу на ризики безпеки, використовуючи правильно спроектовані і добре керовані процеси і засоби.

Компанія «Yankee Group» (має дослідницьке спрямування у своїй діяльності) у червні 1998 р. опублікувала звіт, у якому ANS описано як процес, який містить: *технологію аналізу захищеності або пошуку вразливостей; технологію виявлення атак; адаптивний компонент, який містить у собі і розширює дві перші технології; керуючий компонент.*

Аналіз захищеності є технологічною процедурою, яка здійснює пошук вразливих місць у мережі. Структурно-організаційно мережа складається із безпосередньо комп'ютерів, з'єднань і вузлів, робочих станцій, додатків і баз даних, які є найбільш вразливими і потребують захисту, а це неможливо здійснити ефективно, якщо не проведено аналіз. І якщо система, що реалізує цю технологію, містить адаптивний компонент, то усунення виявлених уразливостей буде здійснюватися автоматично. До найбільш типових проблем, які виявляються в результаті аналізу, належать «дірки» в системах, програми типу «троянський кінь», брак необхідних оновлень, слабкі паролі, неправильне налаштування міжмережних екранів, Web-серверів і баз даних тощо [10, с. 74]. Це те, що керівник, який по-справжньому дбає про економічну безпеку свого підприємства, повинен постійно тримати в полі зору. Наприклад, періодичну зміну паролів.

Технології аналізу захищеності здійснюють діагностику і на основі отриманих результатів реалізують заходи щодо мережевої безпеки раніше, ніж здійсниться спроба її порушення ззовні або зсередини організації. Виявлення атак на систему безпеки має технологічну основу і в межах цієї статті розглядатися не буде. Але, щоб було зрозуміло, прикладом адаптивного компоненту є механізм оновлення баз даних антивірусних програм для виявлення нових вірусів.

Використання моделі адаптивної безпеки мережі дає можливість контролювати практично всі загрози і своєчасно реагувати на них високоефективним спо-

собом, що дозволяє не тільки усунути уразливості, які можуть привести до реалізації загрози, а й проаналізувати умови, що призводять до появи вразливостей. Ця модель також дозволяє зменшити зловживання в мережі, підвищити обізнаність користувачів, адміністраторів і керівництво компанії про події безпеки в мережі.

Технології, за якими будуються системи виявлення атак, традиційно (не регламентовано документами) прийнято умовно ділити на дві категорії: виявлення аномальної поведінки і виявлення зловживань. Практично ж, виявлення атак відбувається на рівні мережі і на рівні хоста (комп'ютера). На рівні мережі аналізується трафік, а на рівні хоста – операційні системи і програми. Такі підходи і така класифікація відображають ключові можливості, що відрізняють одну систему виявлення атак від іншої. Наскільки необхідними є такі знання, щодо систем захисту безпеки, для керівника підприємства, компанії питання неоднозначне. Але на цьому етапі розвитку кіберзлочинності і вже в найближчому майбутньому без таких знань, а може й значно глибших, не можна буде побудувати успішний бізнес [10, с. 72].

Кожний елемент плану, кожна бізнес-позиція буде формуватися на засадах системи захисту інформаційно-економічної безпеки. Навіть поверхневий аналіз технологій управління бізнесом свідчить про зростання кількості систем на основі інформаційних і телекомунікаційних технологій.

Висновки. Отже, адаптивний підхід щодо побудови системи захисту економічної безпеки підприємства, найімовірніше, на найближчу перспективу буде визначальним. Він є більш життєздатним, оскільки адаптивна система захисту чутливо реагує на зміни основних технологічних параметрів у кіберпросторі. Яскравим прикладом цьому є антивірусні системи виявлення атак, що працюють за цією технологією. Алгоритм, на основі якого працює адаптивна система захисту економічної безпеки підприємства, передбачає таку послідовність операцій: аналіз потенційних загроз і виявлення серед них таких, що реально загрожують підприємству (аудит); ретельне вивчення ситуації із загрозами щодо динаміки розвитку рівня їх небезпеки; формування плану заходів відповідно до політики безпеки підприємства та його реалізації.

Щодо наукової перспективи розгляду зазначеної проблеми слід вказати, що вона має кілька аспектів. Наприклад, методологія формування критеріальної основи щодо політики економічної безпеки підприємства та дослідження чинників, що впливають на формування критеріїв.

Іншим аспектом наукового інтересу до проблеми є механізм взаємообумовленості інформаційної та економічної безпеки. Це зумовлено тим, що комп'ютерні мережі не залежать від бізнесу і конкретних компаній завдяки відкритості технічних стандартів Інтернету.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вишнівський В. Новий підхід до організації освітньої діяльності по підготовці IT-спеціалістів як основи забезпечення економічного росту держави / В. Вишнівський // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні інформаційно-телекомунікаційні технології» (17–20 листопада 2015 р.). – К. : ДУТ. – 2015. – Т. 5. – С. 55–61.
2. Шевченко В. Крайні світові практики управління інформаційною безпекою та їх вплив на економічну стабільність держави / В. Шевченко // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні інформаційно-телекомунікаційні технології» (17–20 листопада 2015 р.). – К. : ДУТ. – 2015. – Т. 5. – С. 76–78.

3. Петрик В., Штоквиш О., Галамба М. Спеціальні інформаційні операції в економічному протиборстві / В. Петрик // Юридичний журнал. – 2007. – № 3 (www.justinian.com.ua).
4. Гудзь О. Розвиток ІТ-інновацій в Україні : перспективи та ризики / О. Гудзь // Матеріали регіонального семінару Міжнародного Союзу електрозв'язку «Тенденції розвитку конвергентних мереж : рішення пост-NGN, 4G и 5G» (17–18 листопада 2016 р.). – К. : ДУТ. – 2016. – Т. 5. – С. 195–197.
5. Бордман Б. Засоби системного моніторингу рівня підприємства // Мережі і системи зв'язку. 1999. – № 5.
6. Лукацький О. Засоби аналізу захищеності – зробіть правильний вибір // Світ Internet. 1999. – № 4.
7. Лукацький О. Системи виявлення атак // Банківські технології. 1999. – № 2.
8. Толубко В. Інформаційна боротьба (концептуальні, теоретичні, технологічні аспекти) : Монографія. – К. : НАОУ, 2003. – С. 27–30.
9. Арамов В., Клименко С. Базові технології комп'ютерних мереж : навчальний посібник. – К. : ун-т ім. Б. Грінченка, 2014. – 264 с.
10. Електронні платіжні системи : навчальний посібник / Ю. Тараненко, Н. Буличева, О. Кузьменко та ін. ; [За заг. ред. доцента Ю. Тараненка] – К. : ТОВ «Три К», 2013. – 229 с.
11. Гранатуров В. Управління послугами зв'язку: навчальний посібник / В. Гранатуров, І. Литовлченко. – К. : Освіта України, 2010. – 254 с.
12. Реформи галузі інформаційно-комунікаційних технологій та розвиток інформаційного простору України : матеріали парламентських слухань у Верховній Раді України 3 лютого 2016 р. / Верховна Рада України, Комітет з питань інформатизації та зв'язку ; ред. кол. : О. Данченко (голова), Г. Андрощук, О. Старинець, О. Баранов [та ін.]. – К. : Парлам. вид-во, 2016. – 256 с.

УДК 338. 3: 338. 5

Студінська Г.Я.

кандидат економічних наук,
докторантДержавного науково-дослідного інституту інформатизації
та моделювання економіки
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України**АНАЛІЗ ПОВЕДІНКОВИХ ТА КОМБІНОВАНИХ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ БРЕНДУ**

Стаття присвячена дослідженню поведінкових та комбінованих методів оцінки сили бренду та образу бренду, передумов їх застосування, їхнім перевагам та недолікам. Виявлено недоцільність використання наявних методів як універсального підходу в практиці вітчизняного бренду менеджменту. Рекомендовано факторний підхід до проведення комплексної оцінки сили бренду та образу бренду.

Ключові слова: оцінка вартості бренду, поведінкові методи оцінки бренду, оцінка сили бренду, оцінка образу бренду.

Студинская Г.Я. АНАЛИЗ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ И КОМБИНИРОВАННЫХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ БРЕНДА

Статья посвящена исследованию поведенческих и комбинированных методов оценки силы бренда, образа бренда, предпосылок их применения, их преимуществам и недостаткам. Обнаружена несостоятельность использования существующих методов в качестве универсального подхода в практике отечественного бренд-менеджмента. Рекомендуется факторный подход к проведению комплексной оценки бренда

Ключевые слова: оценка стоимости бренда, поведенческие методы оценки бренда, оценка силы бренда, оценка образа бренда.

Studinska G.Y. ANALYSIS OF COMBINED AND BEHAVIORAL METHODS OF THE BRAND VALUATION

The article investigates behavioural and combined methods of the evaluation the strength of the brand and its image, preconditions of their application, their advantages and disadvantages. Impossibility of the using existing techniques as a universal approach to the practice of domestic brand management is detected. Recommended factorial approach to a comprehensive assessment of the brand.

Keywords: valuation of the brand, behavioural methods, comprehensive methods, evaluating strength of the brand and its image.

Постановка проблеми. Сучасне ринкове середовище розвивається хаотично, змінюючи цінність бренду, його переваги, тому компаніям обов'язково потрібно відстежувати динаміку цих змін. Разом із ринковим середовищем змінюється споживач, його очікування та вподобання, що безпосередньо впливає на розвиток бренду та економічні результати його просування та існування компанії загалом. Витратні, доходи, ринкові методи оцінки вартості бренду як монетарні методи не надають повного уявлення про бренд та інтегрованих рекомендацій щодо його управління, що визначає **актуальність нашого дослідження.** Поведінкові та комбіновані методи оцінки сили бренду та образу бренду є тією важливою складовою, що доповнює результати фінансової оцінки бренду та поєднуються з ними в єдиний інтегрований механізм бренд-менеджменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серйозну увагу оцінці сили бренду та його образу поведінковими та комбінованими методами приділяють іноземні, вітчизняні науковці: Л. де Чернатоні [5], С. Девіс [2], М. Данн [2], С. Старов [3], О. Алканова [3], Д. Файвішенко [4]. Л. де Чернатоні пропонує власну модель бренду та системний підхід до оцінки кожної складової цієї моделі. С. Девіс та М. Данн запропонували використовувати концепцію контактного брендінгу через розробку системи показників (SMART-метрик). С. Старов та О. Алканова розробили методологію оцінки ефективності бренду, розділивши критерії оцінки на ефекти сприйняття, поведінкові та економічні. Д. Файвішенко досліджувала методи оцінки бренду на підставі функціонального підходу, основу якого складає технологія розрахунку комплексного показнику індексу життєздатності бренду. Відомими компаніями у проведенні комплексних оцінок бренду є. Водночас невизначеним залишається питання обґрунтування універсального методу оцінки сили бренду та образу бренду, а також

можливість застосування оцінки бренду наявними поведінковими та комбінованими методами вітчизняними компаніями.

Постановка завдання. Дослідити наявні поведінкові та комбіновані методи, з'ясувати можливість їх універсального застосування в оцінці бренду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головною метою статті є дослідження можливості існування універсального підходу до оцінки сили бренду та образу бренду поведінковими та комбінованими методами. Для досягнення мети були сформульовані такі завдання: проаналізувати найвідоміші поведінкові та комбіновані методи оцінки сили бренду та образу бренду, дослідити їх переваги та недоліки, визначити умови застосування, надати рекомендації щодо їх універсального використання.

С. Старов та О. Алканова вважають, що ефекти в брендінгу можна розділити на ефекти сприйняття, поведінкові та економічні. Ефекти сприйняття пов'язані зі створенням обізнаності про бренд і формуванням позитивного ставлення до нього (за допомогою різних заходів маркетингових комунікацій). Поведінкові ефекти асоціюються за формуванням лояльності до бренду. Економічні (фінансові та ринкові) ефекти пов'язані зі збільшенням обсягів продажів або частки ринку бренду, зростанням марочного капіталу бренду [3].

Оцінка сили бренду та образу бренду згідно з поведінковим методом проводиться індивідуально відповідно до кожної моделі бренду, враховуючи її ієрархічність та послідовність. Так, Л. де Чернатоні у своїх роботах акцентує увагу на важливості цілісного підходу до оцінки ефективності управління брендом. На підставі власного дослідження Л. де Чернатоні створив свою модель бренду та запропонував у 1998 р. цілий комплекс критеріїв для оцінки успішності бренду, заснованих на бізнес-показниках, отриманих шляхом оцінки думок споживачів [5, с. 232–

233]. Пізніше цей підхід отримав свій розвиток у розробці матриці, що зображено на рис. 1.

Відповіді на питання, означені в матриці, оцінюються за шкалою від 0 до 5 балів. На кожному етапі розраховується інтегральна оцінка, як середньоарифметичне значення отриманих результатів. Наступним етапом є будівництво діаграми «здоров'я» бренду, яка дає можливість оцінювати його життєздатність. Так, у гіпотетичному прикладі, наведеному Л. Чернатоні, аналізований бренд користується потужною підтримкою з боку «організаційної культури», проте має проблеми з поглядом «завдань бренду».

Бачення та сутність бренду знаходяться на середньому рівні та вимагають теж певного поліпшення з боку управління цими показниками через посилення впливу на споживачів та покращення їх розуміння суті бренду (див. таблицю 1). Вважаємо за необхідне деталізувати матрицю «здоров'я» за такими критеріями як задачі бренду та ресурси бренду, що дозволяє поглибити проблемну зону його «здоров'я». Зокрема, в гіпотетичному прикладі проблемою є неповне вра-

хування всіх потенційних вікових груп та брак необхідних фінансових ресурсів для подальшого розвитку бренду. Ретельно проведений аналіз діаграми «здоров'я» бренду дозволяє фахівцям виявити ті галузі, в яких необхідно вживати заходів щодо підвищення результативності управління брендом.

Недоліки фінансових та поведінкових методів привели до формування нового, змішаного підходу до оцінювання бренду, який полягає в тому, що під час оцінювання вартості враховуються фактори, які визначають прибутковість бренду, становище його на ринку і психологічні властивості. У такій моделі використовуються кількісні та якісні показники, котрі формують у підсумку грошову вартість бренду.

Метод оцінки ефективності брендингу – модель С. Девіса і М. Данна (S. M. Davis – M. Dunn) належить до комбінованих методів, який передбачає SMART-метрику. Автори їх визначають так: «Вимірювані параметри оцінки ефективності дій бренд-орієнтованої компанії, тобто компанії, що дотримується під час прийняття стратегічних рішень правила відповідності таких рішень існуючій або бажаній бренд політиці» [2, с. 147].

Для розробки показників ефективності брендингу С. Девіс та М. Данн пропонують використовувати концепцію контактного брендингу, суть якої полягає в тому, що оцінку ефективності управління брендом необхідно робити шляхом виділення і контролю точок контакту бренду (загальна кількість 33 контрольних точки) і споживача. Досвід споживачів автори пропонують аналізувати з позиції трьох груп точок контакту споживача і бренду (розподіл точок контакту умовний), як зображено на рис. 2.

Знання про бренд до здійснення покупки формуються в першій групі точок контакту, яка спрямована на залучення нових споживачів; досвід контакту з брендом отримуються під впливом різних інструментів маркетингових комунікацій: від реклами до PR-акцій, що мають за мету проінформувати потенційних споживачів про бренд, його вигоди та пере-

Таблиця 1
Діаграма «здоров'я» бренду за методом Л. Чернатоні

	Слабкий/Сильний ступінь					
	0	1	2	3	4	5
Бачення бренду	■	■	■	■	■	■
Організаційна культура	■	■	■	■	■	■
Задачі бренду:						
1. Доля ринку	■	■	■	■	■	■
2. Вікові групи	■	■	■	■	■	■
Сутність бренду	■	■	■	■	■	■
Впровадження та пошук ресурсів для бренду:						
1. Фінансові ресурси	■	■	■	■	■	■
2. Технічні ресурси	■	■	■	■	■	■

Джерело: складено за [5]

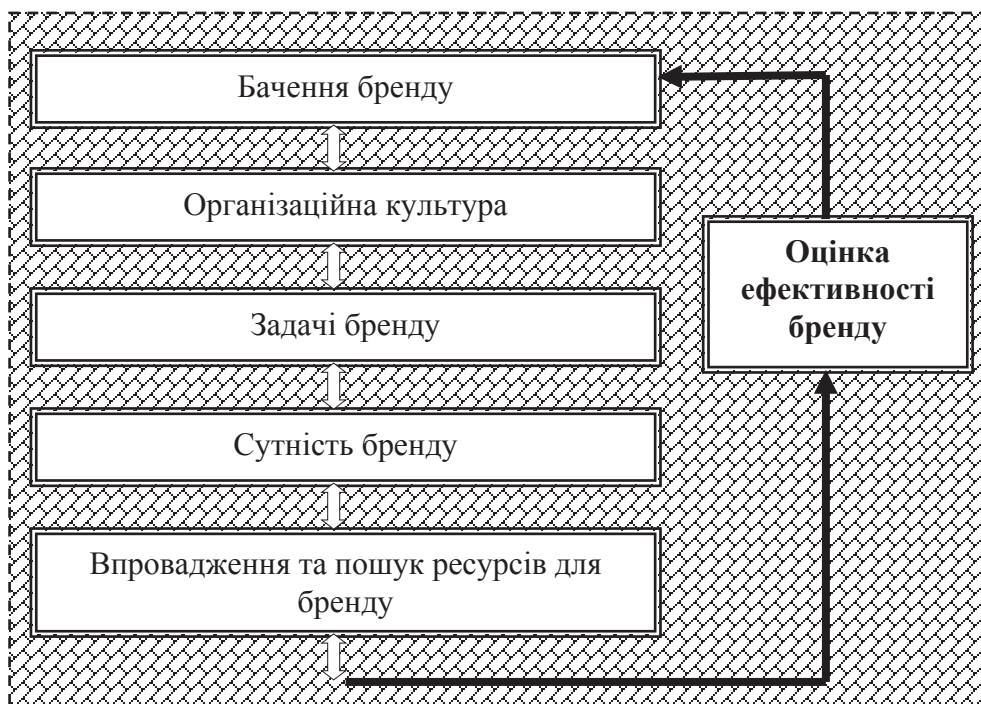


Рис. 1. Оцінка ефективності бренду за моделлю Л. Чернатоні

Джерело: складено за [5]

ваги, сформувати його сприйняття, пов'язані з ним очікування та домогтися вибору бренду.

Друга група точок контакту формується під час покупки, коли сприятливе враження про бренд формується під впливом якості обслуговування і професіоналізму торгового персоналу, атмосфери в магазині, мерчандайзингу, акцій стимулювання збуту на місці продажів, дегустацій. Визначення ефективного комплексу бренд-комунікацій та їхнє системне застосування в місцях першої та другої точок контакту споживачів із брендом сприяють поглибленню обізнаності споживачів про бренд, формують та прискорюють рішення про його покупку, а в місці третьої точки контакту – інформує споживача про сервісне обслуговування (географію, умови). Місце продажу бренду як друга точка контактного брендингу знаходиться в тісному взаємозв'язку з його архітектурою, що визначає асортимент бренду до формату торговельного підприємства. Контакти після здійснення покупки, які виникають під час сервісного обслуговування бренду, консультацій із питань використання бренду підтримує його сприятливий імідж серед споживачів та високий рівень задоволеності від покупки. Головний результат такого досвіду є збільшення числа лояльних компаній та покупців бренду, яке додатково може підтримуватися програмами заохочення лояльності через дисконтні програми, акції стимулювання збуту, клуби постійних споживачів.

Діагностика ефективності бренду здійснюється відповідно до системи SMART-метрик, вибір та формування яких залежить від мети проведення дослідження. Так, автори методу пропонують матрицю, де використовують частину SMART-метрик із 17-ти загальних залежно від вибраної мети [2, с. 215]. Наприклад, для збільшення числа покупців, які знають про бренд та вибирають його, авторами пропону-

ються такі SMART-метрики: обізнаність про бренд; розуміння бренду; релевантність (актуальність) бренду; довіру до бренду; перевагу бренду; унікальність бренду.

Розширення цільового ринку потребує додавання до вищеперерахованих ще однієї SMART-метрики – розгляд бренду серед альтернативних варіантів покупки. Аналіз ефективності точок тактичної SMART-метрики надає можливість виявити сильні і слабкі боки бренду, визначити ті, які вимагають підсилення. До тактичних метрик автори відносять [2, с. 245–252]: обізнаність про бренд; розуміння бренду; актуальність бренду; довіру до бренду; виконання обіцянок бренду; перевагу бренду; розгляд бренду; вплив бренду на рішення про покупку; виконання обіцянки брендом; задоволеність брендом; рекомендація бренду. Стратегічні метрики, за словами авторів, «забезпечують діагностику ефективності бренду. Ці метрики допомагають оцінити вплив дій із формування бренду на загальну ефективність бренду, і таким чином всієї компанії в цілому» [2, с. 244].

С. Старов та О. Алканова пропонують перегрупувати метрики, які використовує метод С. Девіса – М. Данна, у такі чотири: 1) метрики сприйняття: метрики обізнаності; метрики знайомства з брендом і готовності включення в комплект вибору; 2) поведінкові метрики: пов'язані з рішенням про покупку; пов'язані з поведінкою після здійснення покупки; 3) ринкові метрики: частку ринку бренду; індекс розвитку бренду; рівень дистрибуції бренду; розширення бренду; 4) фінансові метрики: ефективність інвестицій у бренд (Return on Brand Investments – ROBI); оцінка поточної вартості бренду.

Автори вважають, що таке групування метрик дозволить здійснити інтегральний моніторинг ефек-

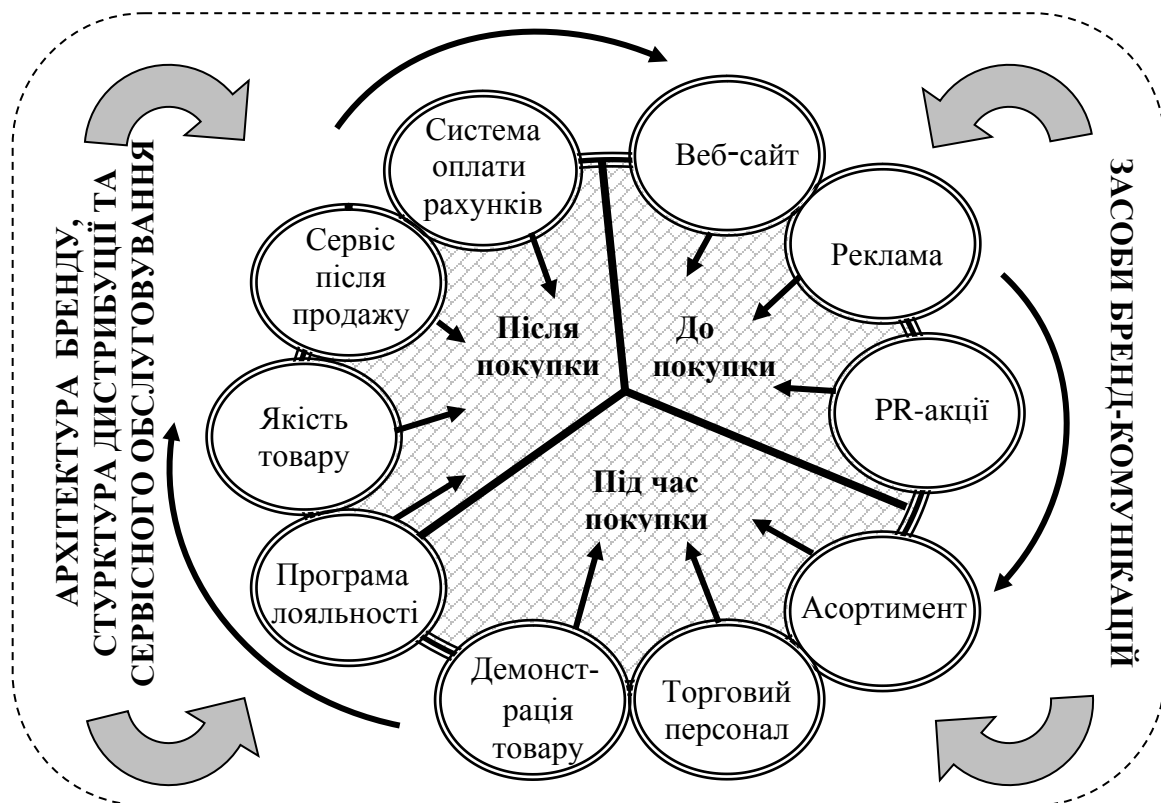


Рис. 2. Схема концепції контактного брендингу С. Девіса – М. Данна

Джерело: вдосконалено автором за [2, с. 19]

тивності брендингу (насамперед реалізацію ефектів сприйняття, поведінкових, ринкових і фінансових ефектів), тобто простежити, наскільки результативно використовуються інвестиції у створення і розвиток бренду [3, с. 15].

Вибір підходу до групування метрик, на нашу думку, залежить від мети моніторингу. У разі необхідності контролю над оперативним управлінням брендом, вважаємо, що підхід С. Девіса – М. Данна є більш прийнятним, але логічно буде об'єднати досить близькі за змістом SMART-метрики. Так, обізнаність про бренд можливо оцінити через знання споживачами його переваг; задоволеність брендом безпосередньо впливає на рішення про його покупку та подальшу рекомендацію, тобто тісна кореляція між великим переліком метрик надає можливість спростити процес оцінки без суттєвого погіршення якості розрахунку. Групування метрик за підходом С. Старова – О. Алканова буде більш конструктивним та логічним у стратегічній оцінці інвестицій у створення та розвиток бренду.

Найбільш відома методика змішаного підходу – методика провідної компанії в галузі визначення цінності брендів Interbrand, яка полягає в аналізі трьох аспектів: фінанси, ринок і юридичні права. Система критеріїв методу містить бізнес, перспективи бренду і його ринкового оточення, сприйняття бренду споживачами, а також вартість майбутніх доходів бренду, які сумарно відображають його вартість загалом. Поєднання поведінкового та монетарного методів максимально поширюють кордони охоплення бренду, що дозволяє надати більш точну оцінку його вартості.

Підхід компанії Interbrand до оцінки бренду – це серйозний інструмент для становлення орієнтованого на вартість бренд-менеджменту. Процес оцінки бренду містять вичерпну оцінку характеристик бренду на річній основі, яка супроводжується щоквартальним відстеженням трендів.

Оцінка вартості бренду використовується також у багатьох фінансових угодах, у яких торговельна марка є головним активом. Методика Interbrand була підготовлена для широкого спектра фінансових документів, а саме: 1) внесення в бухгалтерську звітність; 2) забезпечення позик; 3) ліцензування; 4) злиття і поглинання; 5) судові процеси, арбітраж; 6) відносини з інвесторами.

Методика Interbrand визнана в усьому світі як стандарт для оцінки бренду та знайшла широку підтримку з боку науковців та практиків. Щороку Interbrand друкує список лідерів брендів світу. Зауважимо, що 80 % світових брендів належить 5 країнам: найбільша питома вага та безумовне лідерство належить брендам США – 55%, Німеччини, Франції та Японії – по 7%, Великобританія – 4%. Жодного вітчизняного бренду в рейтингу Interbrand немає: вартість найдорожчого бренду України «Київстар» – 2,1 млрд дол. не дозволила сягнути межі найменшої вартості TOP-100 – 3,920 млрд дол. Для того, щоб потрапити в рейтинг, бренд повинен задовольняти ряду формальних критеріїв: 1) вартість бренду повинна бути не менш 1 млрд дол.; 2) бренд має бути міжнародним, тобто за межами країни його походження повинно продаватися не менш третини всіх товарів під цим брендом; 3) компанія повинна мати відкриту фінансову і маркетингову інформацію про свої продукти. Модель оцінки Interbrand містить 4 основних елементи: 1) фінансовий прогноз або визначення вартості нематеріальних активів та прибутку з них; 2) роль брендингу через визначення долі прибутку

брендингу; 3) силу бренду; 4) розрахунок вартості бренду [1, с. 473].

Метод Interbrand виділяє чотири основних стадії, ґрунтуючись на ствердженні, що бренд є нематеріальним активом, який дає цілком реальний обсяг доходів. На першому етапі (Financial Forecasting) прогнозується загальний грошовий потік, який створюється всіма нематеріальними активами, з нього вираховується прибуток, який створюється нематеріальними активами, далі встановлюється сума прибутку, отриманого від бренду. Interbrand використовує тільки офіційно опубліковані дані, щоб установити приблизний прибуток за останні роки. Розрахунок прибутку, що створений нематеріальними активами, проводять за такою формулою (1):

$$E_{ia} = P_o - (C_e \cdot R_{wr}), \quad (1)$$

де E_{ia} – (Earnings Intangible Assets) додатковий прибуток нематеріальних активів;

P_o – (Operating Profit After Tax) операційний прибуток без податків;

C_e – (Capital Employed) задіяний капітал;

R_{wr} – (Rate without the risk) – безризикова ставка дохідності.

Для розрахунку задіяного капіталу (C_e) використовують середньогалузевий показник рентабельності, при помноженні якого на об'єм продажу продукції отримується значення, що визнається «природним» для звичайної продукції. За рівень дохідності роботи матеріальних факторів Interbrand приймає безризикову ставку дохідності державних казначейських облігацій із метою визначити рівень дохідності умовно відокремлених матеріальних доходів.

На другому етапі (Role of Branding) із загального грошового потоку, які створюють нематеріальні грошові потоки, відокремлюється доля бренду через визначення ступеня його впливу на ключові фактори попиту.

Третій етап (Brand Risk) визначає бренд-мультиплікатор (M_b), який є головним об'єктом сумніву та критики такого методу. Необхідно зауважити: бренд-мультиплікатор нагадує коефіцієнт $brendbeta^{TM}$, що корегує ставку дисконту за методом Brand Finance Д. Хейга, який працював у Interbrand, за ідейними міркуваннями покинув компанію, створивши власну, та запропонував дуже схожий метод. Величина бренд-мультиплікатора знаходиться на підставі аналізу сили бренду (Brand Strength) за сімома критеріями: лідерство – 25; стабільність – 15; ринок (здатність перетинати географічні і культурні границі) – 10; міжнародність – 25; мода – 10; підтримка – 10; захист – 5; УСЬОГО: 100 балів. Оцінка кожного критерію формує індекс сили бренду. Далі за допомогою S-кривої, що зображено на рис. 3, рівняння якої є інтелектуальною власністю Interbrand, визначають відповідний індекс ставки.

Система забезпечення фінансової безпеки торговельного підприємства			
Нормативне забезпечення	Наукове забезпечення	Інформаційне забезпечення	Ресурсне забезпечення
Чинне законодавство зі організації діяльності підприємства та регулювання фінансових відносин	Наукові дослідження та розробки з підвищення фінансової безпеки підприємств	Інформація, що стосується зовнішнього і внутрішнього середовища, яка здійснює вплив на фінансову безпеку	Забезпеченість ресурсами (фінансовими, кадровими тощо) необхідної кількості та якості
Підсистема забезпечення фінансової безпеки			
Формування	Управління	Підтримка	
Формування організаційної структури (центри відповідальності). Механізм забезпечення	Функції управління Методи управління Важелі управління Механізм управління	Тактичне планування, Оперативне управління, Заходи забезпечення	
Бюджетна Фондова	Банківська Інвестиційна Валютна	Страхова Кредитно-боргова	

Рис. 3. Визначення індексу ставки бренду

Джерело: складено [7]

На останньому етапі (Brand Value Calculation) вираховують вартість бренду (C_b) за формулою (2):

$$C_b = E_{ia} \cdot M_b, \quad (2)$$

де M_b – значення бренд-мультиплікатора (в прикладі на графіку $M_b = 10$).

Таким чином, додаткова вартість гіпотетичного бренду збільшується в 10 разів завдяки врахуванню поведінкових критеріїв його оцінки. Надання показника сили бренду монетарного визначення методом Interbrand стало одним із найбільших досягнень у визначенні загальної оцінки вартості бренду в сучасних умовах ринкової економіки. Говорячи про надійність методики, необхідно згадати й про її недоліки: 1) не всі приватні компанії надають фінансові дані про свої фірми, тому не входять у списки, що могло би змінити рейтинг; 2) високий ступінь суб'єктивності під час встановлення окремих показників; 3) закритість доступу до складання графіку S-кривої ставить під деякий сумнів точність отриманих результатів; 4) метод передбачає розрахунок вартості на основі минулої та поточної оцінки, але не враховує майбутню вартість; 5) метод передбачає окремий розгляд матеріальних та нематеріальних активів, що в реальній практиці, по-перше, не можливе, а, по-друге, результатом одночасного використання цих складових є синергетичний (додатковий) дохід, розмір якого не враховують взагалі; 6) точки створення та деструкції додаткової вартості бренду визначити за цим методом неможливо, а значить впливати на управління ними теж не можна.

Вивчаючи переваги та недоліки відомих світових методик, російська компанія V-RATIO запропонувала свій метод оцінки вартості бренду, який отримав назву "Brand Valuation&Analysis" (скорочено: BV&A) – «Оцінка та аналіз вартості бренду». Метод BV&A поєднує переваги «класичних» формалізованих методик. З одного боку, результатом усіх його розрахунків є єдина підсумкова цифра, яка відображає «силу бренду» аналогічно з методами компанії "Interbrand" і "Brand Finance". З іншого боку, в основі оцінок і аналізу – дані, отримані в результаті вивчення самих споживачів [8].

Перший етап методу BV&A – виділення частини обсягу продажів, яка створюється брендом додатково

до продажів, але не на основі аналізу капіталомісткості галузі, а на основі вивчення споживачів. Отриману частину обсягу продажів поділяють ще на дві групи, що є унікальним і ні в якій іншій методиці не застосовується:

1. Продаж, який забезпечується поточним стимулюванням і повністю визначається поточними комунікаціями бренду.

2. Продаж, що генерується власне брендом, тобто внутрішньою схильністю до покупки саме цього товару, обумовлюється тією самою «сукупністю уявлень». Таким чином, встановлюються чинники просування продажу бренду, які представлені на рис. 4.

Технологія отримання даних базових показників, які в ході наступної оцінки та аналізу бренду, є власністю компанії V-RATIO та не підлягає розголошенню, а значить знову виникає перешкода для прозорого розуміння методу, що не можна вважати його перевагою. Компанія V-RATIO вважає доцільним не розкривати методику, а надає клієнтам матеріали «зовнішньої критики» отриманих показників.

Існує два позитивних моменти, які вирішуються в контексті цього методу: 1. Розглянутий підхід дозволяє подолати проблему «суміщення» минулих результатів і майбутніх можливостей завдяки впливу на нього майбутніх менеджерів, здібності яких передбачити взагалі неможливо. 2. Під час прогнозування грошових потоків майбутніх періодів витрати майбутніх періодів на просування бренду в цьому методі приймаються рівними нулю, що робить оцінку вартості бренду незалежною від варіювання маркетингових бюджетів.

Метод BV&A передбачає розрахунок темпів падіння продажів, в умовах гіпотетичного припинення зусиль із розвитку бренду, але алгоритм цього розрахунку не розкриває стороннім компаніям. Побудова кривих виснаження сили бренду (Brand exhaustion curve) для схожих гіпотетичних брендів візуалізує різницю між силами їх брендів у таких умовах, що відображені на рис. 5.

Тренди гіпотетичних брендів А та В демонструють тенденцію падіння доходів від бренду в разі припинення розвитку брендів: сподіватися на розвиток «за інерцією» неможливо, доходи від продажу почина-



Рис. 4. Чинники просування продажу компанії V-RATIO

Джерело: складено за [8]

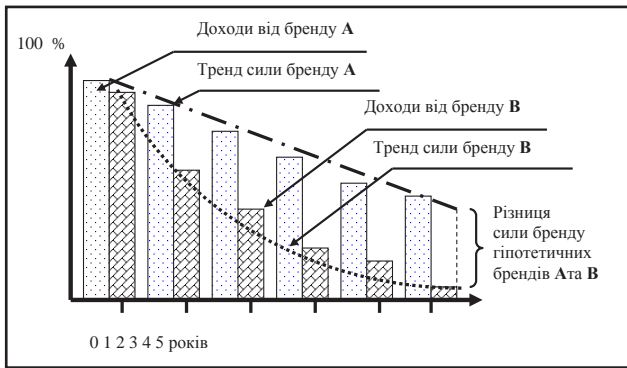


Рис. 5. Крива виснаження сили бренду

Джерело: складено за [8]

ють падати в перший рік після відмови просування але сила бренду гіпотетичного бренду А дозволяє утримувати доходи вищими ніж бренд В, а значить оцінка сили бренду та її підтримка дозволяє подовжити життєвий цикл бренду в складні часи. Метод BV&A виключає всі експертні оцінки та використовує виключно поетапні математичні розрахунки, що робить його досить об'єктивним, але формули цих розрахунків теж закриті компанією V-RATIO, яка просуває себе через власний метод, проте його потрібна непрозорість робить метод BV&A закритим для публічного порівняння та оцінювання з відомими світовими методиками, виключає можливість самостійного застосування бренд менеджерами такого методу, як універсально у вітчизняній практиці.

Д. Файвішенко, аналізуючи ринок продовольчого харчування масового попиту, пропонує оцінювати ефективність брендингу на основі функціонального підходу визначення оцінки якості реалізації брендом своїх основних функцій (економічної, ідентифікаційної, інформаційної та емоційної), які викликають у свідомості споживача віру у справедливість ціни, якість, довіру виробнику та високі смакові характеристики продукту [4, с. 91–105]. Автор розглядає систему розрахунків кожної функції, враховуючи показники абсолютної ефективності, середні ринкової ефективності та відносної ефективності. Але розрахунки є тільки теоретичними, оскільки не враховують вплив конкуренції, що в ринковому середовищі неприпустимо.

Абсолютну економічну ефективність автор бачить як різницю між додатковим грошовим потоком, який створює бренд протягом року та річними витратами на його підтримку та просування.

Абсолютну ефективність ідентифікаційної функції бренду Д. Файвішенко розраховує як співвідношення частки цільової аудиторії, яка здатна згадати бренд, до загальної чисельності цільової аудиторії.

Абсолютну ефективність інформаційної функції бренду розраховують як співвідношення частки аудиторії, яка упевнена в тому, що товари цього бренду за певним параметром, наприклад, ціна-якість, краще ніж товари іншого бренду, до загальної кількості цільової аудиторії.

Абсолютну ефективність емоційної функції обчислюють як співвідношення частки цільової аудиторії, в якій досліджуваний бренд викликає позитивні емоції, до загальної чисельності цієї аудиторії [4, с. 145].

Інтегральний показник ефективності окремих функцій на основі функціонального підходу, дослідник пропонує розраховувати, як суму всіх оцінок з урахуванням індивідуальних коефіцієнтів зна-

чуєності відповідних функцій, які встановлюються шляхом експертного опитування [4, с. 137–138].

Запропонований Д. Файвішенко системний підхід через розрахунки ефективності реалізації функцій бренду передбачає розрахунок абсолютної економічної ефективності у грошовому еквіваленті, а інших трьох функцій – через визначення коефіцієнтів, що робить неможливим вирахування інтегрованого показника. Тобто розрахунок абсолютної економічної ефективності логічно визначити через відповідний коефіцієнт, наприклад, частка ринка, що належить бренду, що виправить непорозуміння розрахунку.

Особливий авторський інструментарій оцінки бренду, основу якого складає технологія розрахунку комплексного показника індексу життєздатності бренду (ІЖБ) або brand viability index (BVI), запропоновано К. Швединою [6]. ІЖБ містить три базових показники оцінки: 1) маркетинговий показник – ІЖБ_М (BVI_М); 2) фінансовий показник – ІЖБ_Ф (BVI_Ф); 3) поведінковий показники – ІЖБ_П (BVI_П).

ІЖБ_М (BVI_М) – нефінансовий показник, що відображає оцінку сили капіталу бренду, характеризує відношення споживачів до бренду, їхні думки, асоціації, емоції. Розрахунок ІЖБ_М (BVI_М) К. Шведина пропонує провести за допомогою авторської матриці капіталу бренду (МКБ) або (Brand Equity Matrix – BEM), що містить 29 компонентів, кожний із яких складається з набору питань, розміщених в анкету для опитування споживачів. Усі оцінки і судження переводять у шкалу «А», «В» або «С», формуючи ІЖБ_М, який далі враховує під час розрахунку інтегрального ІЖБ.

ІЖБ_Ф (BVI_Ф) дозволяє оцінити маржинальність бренду через відношення різниці загального обсягу продажу та сукупних витрат до загального обсягу продажу.

ІЖБ_П (BVI_П) – показник, що відображає поведінку споживачів. Показник свідчить про зростання продажів у конкретній торговій точці.

Однією з переваг МКБ є гнучкість у виборі питань, а також їхня форма. Інтегральні значення показників ІЖБ_Ф, ІЖБ_П і ІЖБ_М заносять у матрицю для оцінки інтегрального ІЖБ [6, с. 23–25]. Враховуючи інтегрований підхід автора, метод, безперечно, належить до комплексних, є досить оригінальним але складним для застосування його на практиці, особливо для оцінки вартості портфелю бренду. Дискусійним є визначення маркетингового індексу життєздатності бренду ІЖБ_М через оцінку сили капіталу бренду. Сила бренду характеризує відношення споживачів до бренду, їх думки, асоціації, емоції та розраховується поведінковими методами через опитування, капітал бренду також створюється завдяки згаданому відношенню споживачів до бренду, тобто словосполучення «сила капіталу бренду» є тавтологічним або синонімічним. Доречним є використання словосполучень «сила бренду» або «капітал бренду», що відповідає загальноприйнятим у теорії бренду.

Брак прозорого та об'єктивного комплексного методу оцінки вартості бренду залишає вітчизняному бренд менеджменту такі рішення: 1) звертатися за розрахунком до власників наявних методик; 2) створити власний підхід до оцінки; 3) використовувати факторний підхід до оцінки – визначити систему показників, що є актуальними для конкретного бренду.

Висновки. Отже, в результаті проведеного аналізу поведінкових та змішаних методів оцінки вартості бренду обґрунтована доцільність їх поєднання з монетарними методами оцінки для отримання інтегрованого інструменту оцінки вартості бренду.

Розглянуті умови застосування, схеми розрахунків, переваги та недоліки кожного методу показали, що найвідоміші поведінкові, змішані (комплексні) підходи до оцінки вартості бренду мають непрозорий та досить суб'єктивний характер, що виключає їх універсальне самостійне використання вітчизняним бренд менеджментом. Натомість залишається можливість проведення комплексної оцінки бренду з урахуванням поведінкових та маркетингових (немонетарних) факторів через встановлення оптимального переліку критеріїв для кожного бренду (сила бренду, популярність бренду, комунікативна ефективність, лояльність, рівень сприйняття, прихильність до бренду, мотивація тощо). Брак єдиного універсального підходу до оцінки бренду поведінковими та змішаними методами залишає простір для розвитку науки в майбутньому в цьому напрямі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гейср Г. Финансова вартість брендів і методи її оцінки // Університетські наукові записки. – № 3–4(19–20). – 2006. – С. 469–475. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.univer.km.ua.
2. Дэвис С., Данн М. Бренд-билдинг. Создание бизнеса, раскручивающего бренд. Пер. с англ. СПб. : Питер, 2005. – 320 с.
3. Старов С., Алканова О. Методология оценки эффективности брендинга // Вестник Санкт-Петербургского университета. – Серия 8. – Выпуск 4. – 2009. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/brand/brand_metrics.htm.
4. Файвішенко Д. Оцінка ефективності брендингу на основі функціонального підходу. Дисканд. екон. н. : 08. 00. 04. – Донецьк. – 2001. – 188 с.
5. Чернатони Л. От видения бренда к оценке бренда. Стратегический процесс роста и усиления брендов. Пер. с англ. – М. : Группа ИДТ. – 2007. – 332 с.
6. Шведина Е. Функциональные возможности инструментария современного маркетинга в оценке и управлении брендом. Ростов-на-Дону : автореферат диссертации на соискание уч. ст. к. э. н. : 08. 00. 05. – 2013. – 21 с.
7. Офіційний сайт компанії Interbrand. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.interbrand.com>.
8. Офіційний сайт компанії V-Ratio. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.v-ratio.ru/>.

УДК 35.073.52:621(045)

Сусіденко В.Т.*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри бухгалтерського обліку
Ужгородського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету***Сусіденко О.В.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Донецького національного університету імені Василя Стуса*

ПОБУДОВА СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена побудові системи фінансової безпеки торговельного підприємства. Формування загальної концепції забезпечення фінансової безпеки, що є комплексною системою поглядів на ключові інтереси торговельного підприємства у фінансовій сфері, принципи і засоби їхньої реалізації та захисту від внутрішніх та зовнішніх загроз. Проаналізовано фактори, що впливають на забезпечення та функціонування такої системи.

Ключові слова: фінансова безпека підприємства, фактори, вплив, діяльність підприємства, концепція, принципи.

Сусіденко В.Т. ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена построению системы финансовой безопасности предприятия. Формирования общей концепции обеспечения финансовой безопасности, что есть комплексной системой взглядов на ключевые интересы торгового предприятия в финансовой сфере, принципы и средства их реализации и защиты от внутренних и внешних угроз. Анализируются факторы, влияющие на обеспечение и функционирование такой системы.

Ключевые слова: финансовая безопасность предприятия, факторы, влияние, деятельность предприятия, концепция, принципы.

Susidenko V.T. CONSTRUCTION OF SYSTEM PROVIDING TO FINANCIAL SAFETY OF TRADE ENTERPRISE

The article is sanctified to the construction of the system of financial safety of enterprise. To forming of general conception of providing of financial safety, is the complex system of looks to key interests of trade enterprise in a financial sphere, principles and facilities of their realization and protecting from internal and external threats. Factors influencing on providing and functioning of such system are analysed.

Keywords: financial security company, factors that impact the business, concept, principles.

Постановка проблеми. На сьогодні стає актуальною розробка системи заходів, які зменшать чи взагалі усунуть значний негативний вплив чинників на фінансову систему сучасного підприємства. Формування загальної концепції забезпечення фінансової безпеки, створення ефективної системи забезпечення фінансової безпеки.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Аналіз побудови системи забезпечення фінансової безпеки торговельного підприємства, які впливають на фінансову безпеку, розглядали багато вчених-економістів, зокрема І.А. Бланк, С.П. Дубецька, С.М. Ільяшенко, Т.Б. Кузенко, Л.С. Мартюшева та Р.С. Папехин. Слід відзначити, що в науковій літературі немає узгодженої думки щодо моделі та структури, які здійснюють вплив на формування фінансової безпеки торговельних підприємств, і зокрема підприємств.

Формулювання цілей статті. Виходячи з принципів системи забезпечення фінансової безпеки, головною ціллю є створення системи ідентифікації та нейтралізації фінансових загроз та небезпек і забезпечення фінансової безпеки підприємства в поточному і стратегічному періодах. Високий рівень фінансової захищеності підприємства гарантує не тільки стабільне та максимально ефективне функціонування, а також високий потенціал розвитку підприємства в майбутньому, певну гарантію суб'єктам господарювання в постійній наявності фінансових ресурсів, саме це і визначає актуальність статті.

Виклад основного матеріалу. Об'єктивність ринкової економіки змушує суб'єкти господарювання

шукати нові ефективні методи, принципи та важелі, що забезпечують фінансово-господарську діяльність. Функціонування будь-якої системи неможливо без використання відповідних систем, серед яких вагоміше місце займає система забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Система фінансової безпеки підприємства – це сукупність взаємопов'язаних елементів (спеціальних структур, засобів, методів і заходів), здатних забезпечити безпеку ведення бізнесу від внутрішніх і зовнішніх загроз [1, с. 63].

Система забезпечення фінансової безпеки торговельних підприємств повинна починатись із формування загальної концепції забезпечення фінансової безпеки, що є комплексною системою поглядів на ключові інтереси торговельного підприємства у фінансовій сфері, принципи і засоби їх реалізації та захисту від внутрішніх та зовнішніх загроз.

Така концепція, на нашу думку, повинна враховувати складові [2, с. 8]:

- 1) принципи системи забезпечення фінансової безпеки підприємств;
- 2) мету та завдання системи забезпечення фінансової безпеки;
- 3) чинники впливу на систему забезпечення фінансової безпеки;
- 4) механізми забезпечення фінансової безпеки;
- 5) напрями та заходи реалізації системи забезпечення фінансової безпеки.

У загальному вигляді концепція системи забезпечення фінансової безпеки торговельного підприємства наведена на рис. 1.

До визначальних принципів, які лежать в основі забезпечення фінансової безпеки торговельного підприємства, на нашу думку, належать перераховані нижче.

Так, принцип обґрунтованості передбачає, що вартість витрат на забезпечення фінансової безпеки підприємства не повинна перевищувати рівня реальних і потенційних небезпек, загроз і ризиків, а також рівня фінансових можливостей підприємства.

Принцип своєчасності вимагає негайної реакції системи безпеки підприємства на небезпеки, загрози і ризики, що виникають. При цьому особливо важливі попереджувальні, профілактичні заходи з метою недопущення небажаних для підприємства дій, явищ і подій.

Принцип стратегічної орієнтації передбачає розробку фінансової безпеки в інтеграції з головною стратегією підприємства.

Принцип науковості базується на вимогах об'єктивних економічних законів, врахуванні реальних умов та особливостей економіки, що обумовлюють необхідність використання світового досвіду здійснення інновацій.

Принцип планованості полягає в координації всіх планів підприємства і врахування цільових завдань фінансової безпеки, залучення в ці процеси різних служб підприємства. Зазначений принцип передбачає безперервність забезпечення фінансової безпеки.

Принцип цільової спрямованості полягає в орієнтації на стратегічні та тактичні цілі розвитку підприємства, та має на меті забезпечення кінцевих результатів, а також те, що рішення, які торкаються забезпечення фінансової безпеки підприємства, не повинні вступати в протиріччя із стратегічними цілями.

Принцип оптимальності передбачає вибір варіанту інноваційного розвитку, який забезпечить максимальне задоволення інтересів споживачів і підприємства при наявних ресурсах.

Виходячи з принципів системи забезпечення фінансової безпеки, головною метою створення такої системи є ідентифікація, нейтралізація фінансових загроз та небезпек, а також забезпечення фінансової безпеки в поточному і стратегічному періодах.

Реалізація мети здійснюється через ряд завдань, головними з яких є [3, с. 27]:

- формування інформаційно-нормативної бази системи забезпечення фінансової безпеки;
- розробка системи індикаторів, що встановлюють рівень загроз і небезпек фінансовій безпеці;

- формування ресурсного забезпечення фінансової безпеки підприємства;

- створення організаційної структури системи забезпечення фінансової безпеки;

- розробка комплексу заходів, спрямованих на підтримку рівня фінансової безпеки підприємства.

У концепцію створення системи фінансової безпеки торговельних підприємств обов'язково входять фактори, що впливають на забезпечення та функціонування такої системи.

Здійснюючи дослідження забезпечення фінансової безпеки торговельних підприємств, ми дійшли до висновку, сукупність усіх факторів найчастіше поділяють на внутрішні і зовнішні.

Проте, на нашу думку, цього не достатньо і для більшої інформативності їх варто поділити за спрямованістю дії (див. рис. 2).

До внутрішніх чинників слід віднести:

- управлінські (діяльність керівників, діяльність персоналу, професіоналізм менеджерів, стратегічний менеджмент);

- фінансові (фінансова система, фінансові інтереси власників, джерела фінансового забезпечення, структура капіталу підприємства, величина чистого грошового потоку);

- організаційно-структурні (особливості господарської діяльності, особливості організаційної структури, особливості внутрішньої культури).

Зовнішні фактори впливу поділяють за рівнями на:

- макрорівні (політичні та соціальні, техногенні та форс-мажорні чинники, фінансова нестабільність та фінансова нестабільність держави, законодавчі зміни та зміни фінансово-кредитної політики держави, зміни внутрішнього попиту та пропозиції на товари, зміни попиту і пропозиції на ресурси);

- мезорівні (техногенні та форс-мажорні чинники, соціальні чинники, фінансова нестабільність, взаємозв'язки з регіонами, наявність ресурсів, зміни попиту та пропозиції);

- мікрорівні (рівень конкуренції на ринку, поведінка партнерів по бізнесу та клієнтів, зміни попиту та пропозиції на товари, зміни цінової стратегії основними конкурентами).

Сукупність чинників впливу на систему забезпечення фінансової безпеки визначають механізми системи фінансової безпеки підприємств. Створення та функціонування системи фінансової безпеки вимагає розробки та реалізації основних механізмів, а саме: організаційного механізму системи фінансової безпеки торговельних підприємств; фінансового меха-

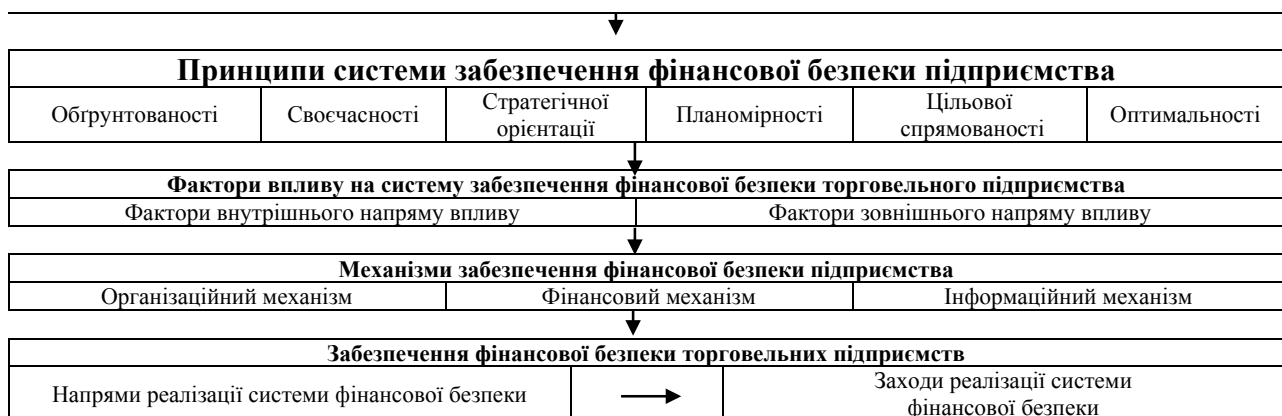


Рис. 1. Концепція системи забезпечення фінансової безпеки торговельного підприємства

Джерело: запропоновано автором

нізму системи фінансової безпеки підприємств та інформаційного механізму системи фінансової безпеки підприємств.

Організаційний механізм системи фінансової безпеки містить [3, с. 58]:

1) методи, способи та прийоми організації системи фінансової безпеки;

2) правове забезпечення організації системи фінансової безпеки;

3) нормативне забезпечення організації системи фінансової безпеки;

4) кадрове забезпечення організації системи фінансової безпеки.

Фінансовий механізм системи фінансової безпеки містить:

1) методи та прийоми впливу на фінансовий стан та фінансове забезпечення господарської діяльності підприємств;

2) важелі впливу на фінансовий стан та фінансове забезпечення господарської діяльності торговельних підприємств;

3) норми та нормативи фінансової діяльності підприємств;

4) правове забезпечення фінансової діяльності торговельних підприємств;

5) інформаційна база управління фінансами торговельних підприємств.

Інформаційний механізм, що має у складі:

1) методи, способи та прийоми організації збору, опрацювання та збереження фінансової, маркетингової та іншої, пов'язаної інформації;

2) правове забезпечення організації збору, опрацювання та збереження фінансової, маркетингової та іншої інформації;

3) нормативне забезпечення організації збору, опрацювання та збереження інформації;

4) кадрове забезпечення організації збору, опрацювання та збереження інформації.

Вказані механізми в сукупності обумовлюють вибір напрямів та заходів її реалізації.

Найважливішим елементом у запропонованій концепції є система забезпечення фінансової безпеки, яка базується на основних положеннях її загальної теорії:

– фінансова безпека розглядається як цілісність із особливими властивостями, яка водночас складається із елементів;

– можливе визначення межі та її середовища (зовнішнього та внутрішнього), що впливає на рівень фінансової безпеки підприємства та вступає у взаємодію з ним;

– можливість вивчення динаміки рівня фінансової безпеки;

– система може розглядатися як підсистема або елемент іншої більш загальної системи (зокрема, системи економічної безпеки підприємства).

Методологічною основою формування системи забезпечення фінансової безпеки підприємства є, на нашу думку, системний, ситуаційний та комплексний підходи.

Системний підхід до забезпечення фінансової безпеки передбачає дослідження системи з такого погляду, що система розглядається як сукупність взаємопов'язаних елементів, якій притаманні «вихід», тобто – ціль: «вхід»; зв'язок із зовнішнім середовищем; зворотний зв'язок; «процес» у системі.

Ситуаційний підхід до системи забезпечення фінансової безпеки підприємств передбачає вибір форм і методів регулювання залежно від умов конкретних обставин: економічних, політичних, правових, соціальних, технічних, природних змін зовнішнього середовища; дозволяє виявити фактори найбільшого впливу.

Комплексний підхід до системи забезпечення фінансової безпеки підприємств передбачає всебічне дослідження причинних зв'язків та наслідків, комплексну оцінку вхідних параметрів системи забезпечення, їх зміну та розвиток на досліджуваному об'єкті (підприємстві) у просторі і часі, за кількісними та якісними ознаками та вихідні параметри цього процесу.

Розглядаючи побудову системи забезпечення фінансової безпеки, пропонуємо розглядати її два рівні: методологічний і практичний.

Методологічний рівень системи містить теорію об'єктивних економічних законів, закономірностей та законів організації, наукові підходи та принципи їх побудови, функціонування та розвитку управління соціально-економічними і технічними системами, дослідження основного інструменту ринкових відносин – механізму конкуренції, які згідно з головною ціллю – формують теоретичний фундамент забезпечення фінансової безпеки суб'єкту господарювання.

Практичний рівень (або реалізації) цієї системи, що передбачає під час застосування методологічних підходів розробку реальних заходів щодо забезпечення фінансової безпеки об'єктів, які відповідно до встановлених цілей сприяють досягненню високого рівня фінансової безпеки підприємства, а також сприяють його розвитку.

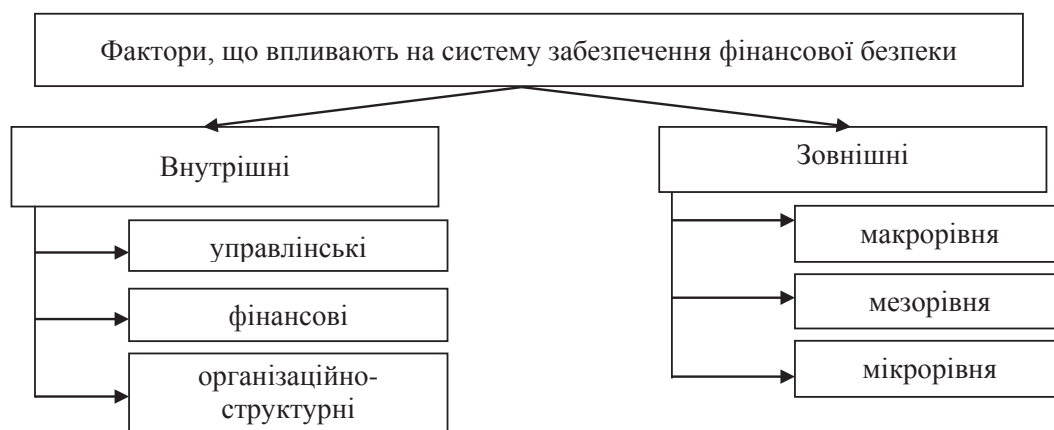


Рис. 2. Чинники впливу на систему забезпечення фінансової безпеки підприємства

Вважаємо, що, з практичного погляду, структура системи забезпечення фінансової безпеки підприємства є трьохкомпонентною (рис. 3.):

1. Підсистема забезпечення, яка складається з підсистем нормативно-правового та методичного, ресурсного та наукового забезпечення фінансової безпеки підприємства.

2. Функціональна підсистема, яка базується на здійсненні управлінського процесу з використанням загальних функцій управління.

3. Цільова підсистема, яка базується на визначенні цілей та результатів діяльності підприємства.

Виходячи із вищевикладеного, на нашу думку, для забезпечення фінансової безпеки підприємства потрібно мати ефективну систему забезпечення, яка

складається із підсистем: інформаційної, наукової, правової, нормативної, які забезпечують взаємозв'язок із зовнішнім середовищем підприємства, а також характеризують внутрішнє середовище підприємства та сприяють ефективності функціонування.

Інформаційне забезпечення системи забезпечення фінансової безпеки підприємств представляє безперервний і цілеспрямований відбір різноманітної необхідної інформації, який необхідний для аналізу, прогнозування ситуації на вітчизняному та світовому ринках за всіма складовими фінансової безпеки підприємства.

Наукове забезпечення системи фінансової безпеки підприємств містить наукові підходи, розробки, дослідження, поширення зв'язків між науковцями



Рис. 3. Основні підсистеми забезпечення фінансової безпеки торговельного підприємства

Джерело: розроблено автором

і виробниками, розроблення науково-практичних заходів щодо покращення діяльності підприємства для досягнення відповідного рівня фінансової безпеки підприємства.

Правове забезпечення системи забезпечення містить: вивчення та використання законів та підзаконних актів, які регулюють діяльність підприємств галузі (зокрема, питання фінансового регулювання).

Нормативне забезпечення системи забезпечення фінансової безпеки підприємств містить: нормативи, міжнародні стандарти, галузеві стандарти, стандарти підприємства, технічні умови, інструкції, колективний договір, положення, угоди та інші документи. Нормативне забезпечення повинно враховувати зміни й вимоги, які ставлять до підприємства в сучасних умовах. Розвиток цієї підсистеми суттєво впливає на якість виробництва продукції та організації праці, а значить здійснює опосередкований, але значний вплив на рівень фінансової безпеки підприємства.

Ресурсне забезпечення системи забезпечення фінансової безпеки підприємств містить: високий науковий рівень розробок ресурсозберігаючих технологій; знаходження нових джерел і форм ресурсного забезпечення; вибір прогресивних логістичних технологій матеріальних потоків; вибір сучасних інформаційних технологій нормування, планування, обліку і контролю витрачання ресурсів (насамперед фінансових); аналіз ефективності використання ресурсів.

Функціональна підсистема містить у собі підсистеми формування, управління та підтримки фінансової безпеки підприємства з виділенням структури, функцій, методів забезпечення та управління, механізмів формування, управління та підтримки з урахуванням елементів структури фінансової безпеки підприємства.

За допомогою механізму управління фінансовою безпекою підприємства відбувається вплив суб'єктів фінансової безпеки (підприємство або бізнес-процес) на об'єкт (фінансові відносини, які впливають на рівень фінансової безпеки). Цілі управління фінансовою безпекою підприємства можуть бути досягнуті лише при достатньому рівні забезпечення дії методів (організаційних та економічних), способів, прийомів та технологій, які приводять у дію засоби управління (інструменти та важелі).

Підсистема підтримки фінансової безпеки передбачає усунення наявних небезпек, запобігання потенційним загрозам, компенсації збитку та відновлення безпеки (збільшення прибутків, зниження витрат, продажу активів, комплексна стратегія відновлення). Механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства – це система організаційних, фінансових та правових засобів впливу, які мають на меті своєчасне виявлення, попередження, нейтралізацію та ліквідацію загроз фінансовій безпеці підприємства.

Основне призначення механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства полягає в створенні і реалізації умов, що забезпечують фінансову безпеку підприємства.

Механізм підтримки фінансової безпеки підприємства є системою, яка визначається нормативно-правовим, адміністративно-організаційним, інформаційним та кадровим забезпеченням, а також впливає на фінансові відносини за допомогою функцій, методів та важелів через виробничо-господарські, фінансові та інвестиційні процеси для забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Фінансова безпека підприємства пов'язана із системою та результатами управління і тому важливим етапом її забезпечення є оцінка та прогнозування факторів впливу та показників фінансової безпеки. У такій ситуації можна застосувати різні напрями підвищення фінансової безпеки.

Серед них можна виділити:

– введення системи моніторингу та центрів відповідальності, що призводить до ефективного використання ресурсів та дозволяє знаходити резерви підприємства;

– створення та функціонування логістичних ланцюгів, які забезпечують повний цикл створення та реалізації продукції (послуг, робіт).

Головна мета забезпечення фінансової безпеки підприємства полягає в тому, щоб гарантувати його стабільне та максимально ефективне функціонування в поточному періоді і на перспективу.

Важливими елементами забезпечення фінансової безпеки підприємства є цільова підсистема. Загалом цілі забезпечення фінансової безпеки торговельного підприємства пропонуються структурувати так:

– ринкові цілі – забезпечення розширення ринків, збільшення реалізації обсягів товарів; критерії: частка ризику, обсяг реалізації, зміна пропорцій, пріоритетів у товарній політиці;

– фінансові цілі – забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності підприємства; критерії: прибуток, рентабельність, фінансова стійкість, приріст власності тощо;

– соціальні цілі – досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу; ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів; критерії: рівень життя працівників, заробітна плата, соціальний захист тощо.

Висновки. Отже, головними результатами реалізації моделі системи забезпечення фінансової безпеки торговельних підприємств, на нашу думку, є:

- 1) підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств;
- 2) зменшення фінансових втрат від загроз, небезпек і ризиків;
- 3) зростання вартості торговельного підприємства;
- 4) задоволення інтересів власників підприємства;
- 5) задоволення інтересів трудового колективу підприємства;
- 6) виконання фінансових вимог держави;
- 7) виконання фінансових вимог кредиторів та партнерів по бізнесу.

Досягнення зазначених результатів під час реалізації запропонованої моделі системи фінансової безпеки забезпечується під час впровадження такої моделі в повному обсязі в практику фінансово-господарської діяльності торговельних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Беседин А.Л. Экономическая безопасность предприятия в контексте системного подхода к решению проблемы защиты конфиденциальной информации / А.Л. Беседин, В.В. Беляев // Финансы и кредит. – 2004. – № 27. – С. 63–68.
2. Гринюк Н.А. Інноваційні підходи до вивчення стану фінансової безпеки підприємств України / Н.А. Гринюк // Проблеми науки. – 2009. – № 1. – С. 8–15.
3. Сусіденко О.В. Фінансова безпека підприємства: теорія, методи, практика: монографія / О.В. Сусіденко. – Київ: Центр учбової літератури, 2015. – С. 128.

УДК 658.1

Шашко В.О.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Донбаської державної машинобудівної академії***Ящишина Ю.М.***кандидат психологічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Донбаської державної машинобудівної академії*

МЕНЕДЖМЕНТ ПРОЦЕСУ РЕОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЧОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто етапи та кроки реалізації програми реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства як процесу перерозподілу виконання робіт з обслуговування основного виробництва в межах його часткових функцій (ремонтної, інструментальної, енергетичної, транспортної, складської). Реорганізація виробничої інфраструктури вважається управлінським проектом, який торкається всіх сфер діяльності промислового підприємства. Він повинен бути правильно спланований, організований, на кожному етапі мають бути визначені виконавці й відповідальні. Програма реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства як сукупність заходів із комплексного приведення умов функціонування підрозділу виробничої інфраструктури у відповідність до зовнішніх умов розвитку та вибраної стратегії промислового підприємства пов'язує воедино стратегію й тактику управління організаційними змінами, економічні й психологічні складові процесу цих змін.

Ключові слова: виробнича інфраструктура, реорганізація, програма, етап, крок.

Шашко В.А., Ящишина Ю.Н. МЕНЕДЖМЕНТ ПРОЦЕССА РЕОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены этапы и шаги реализации программы реорганизации производственной инфраструктуры промышленного предприятия как процесса перераспределения выполнения работ по обслуживанию основного производства в пределах его отдельных функций (ремонтной, инструментальной, энергетической, транспортной, складской). Реорганизация производственной инфраструктуры считается управленческим проектом, который касается всех сфер деятельности промышленного предприятия. Он должен быть правильно спланирован, организован, на каждом этапе должны быть определены исполнители и ответственные. Программа реорганизации производственной инфраструктуры промышленного предприятия как совокупность мероприятий по комплексному приведению условий функционирования подразделения производственной инфраструктуры в соответствие с внешними условиями развития и выбранной стратегией промышленного предприятия связывает воедино стратегию и тактику управления организационными изменениями, экономические и психологические составляющие процесса этих изменений.

Ключевые слова: производственная инфраструктура, реорганизация, программа, этап, шаг.

Shashko V.O., Yashchishina Y.M. MANAGEMENT OF REORGANIZATION PROCESS OF PRODUCTION INFRASTRUCTURE OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE

In the article the stages and steps of implementing the program for reorganizing the production infrastructure of an industrial enterprise as a process of redistribution of the performance of works on servicing the main production within its individual functions (repair, tool, energy, transport, storage) are considered. The reorganization of the production infrastructure is considered a management project, which concerns all spheres of activity of an industrial enterprise. It must be properly planned, organized, at each stage, the performers and those responsible must be identified. The program for the reorganization of the industrial infrastructure of an industrial enterprise as a combination of measures to bring the conditions of the operation of a production infrastructure unit in accordance with the external development conditions and the chosen strategy of an industrial enterprise unites the strategy and tactics of managing organizational changes, the economic and psychological components of the process of these changes.

Keywords: industrial infrastructure, reorganization, program, stage, step.

Постановка проблеми. Допоміжні й обслуговуючі виробництва промислових підприємств традиційно вважають неефективними через, як думають, незначний внесок у досягнення стратегічних цілей і загальні фінансові результати діяльності підприємства, що викликало недостатню увагу до організації діяльності цих виробництв і призвело до значного відставання їхнього технічного й організаційного рівня від основного виробництва підприємства, що підтверджується передусім низькою продуктивністю праці та високою собівартістю продукції й послуг виробничої інфраструктури.

У наш час на більшості промислових підприємств увесь комплекс робіт з обслуговування основного виробництва виконується підрозділами виробничої інфраструктури підприємства, що часто призводить до великих нераціональних витрат: розпорошеності коштів, робочої сили, устаткування тощо. Залишаються недостатніми якість та надійність обслугову-

вання. Все це є ознаками неефективного виконання функції обслуговування основного виробництва, тобто функціонування виробничої інфраструктури промислового підприємства, що сприяє зменшенню ефективності основного виробництва і конкурентоспроможності підприємства загалом. Зазначене стає передумовою перегляду організації робіт з виконання функції обслуговування і, як наслідок, організації виробничої інфраструктури промислового підприємства.

Суттєвим резервом підвищення ефективності обслуговування основного виробництва підприємства може стати реорганізація виробничої інфраструктури. Реорганізація виробничої інфраструктури промислового підприємства шляхом відмови від виконання часткових функцій обслуговування з метою концентрації зусиль на виконанні основних функцій виробництва є одним зі способів підвищення ефективності діяльності підприємства в

сучасних умовах господарювання. Часткові функції обслуговування основного виробництва (ремонтна, інструментальна, енергетична, транспортна, складська) виконують підрозділи виробничої інфраструктури підприємства

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам підвищення ефективності виробничої інфраструктури загалом та її підсистем зокрема присвятили свої дослідження такі вчені, як, зокрема, А.П. Агарков, О.А. Бурбело, Б.В. Власов, В.Ф. Власов, А.П. Градов, В.Т. Денисов, Т.А. Єгорова, Е.М. Карлік, Б.Н. Крижановський, М.Е. Кунявський, В.А. Міцкевич, Ю.К. Перський, С.Н. Полевой, Е.М. Сандомірський, В.М. Семенов, З.Б. Хмельницька. Проте дослідження цих авторів проводилися в той час, коли підприємства функціонували в умовах планової економіки, централізованої системи управління.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас питанню вдосконалення та підвищення якості виробничих процесів, підвищення конкурентоспроможності підприємства за рахунок оптимальної виробничої інфраструктури не приділяється достатньо уваги. У зв'язку з цим доцільним є акцентування уваги на дослідженні питань підвищення ефективності функціонування підрозділів виробничої інфраструктури промислових підприємств, зокрема шляхом реорганізації.

Мета статті полягає у визначенні суттєвих особливостей (етапів та кроків) програми проведення реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реорганізація виробничої інфраструктури підприємства розглядається як процес перерозподілу виконання робіт з обслуговування основного виробництва в межах його часткових функцій між допоміжними або обслуговуваними підрозділами підприємства й аутсорсером, між допоміжними або обслуговуваними підрозділами підприємства та спеціалізованими під-

розділами основних цехів з метою підвищення якості робіт з обслуговування з одночасним зменшенням витрат на їхнє виконання [1].

Ухвалення рішення про включення часткової функції обслуговування основного виробництва промислового підприємства до програми реорганізації – це складний, багатоступінний процес. Він повинен бути правильно спланований, організований, на кожному етапі мають бути визначені виконавці й відповідальні. Тому можна вважати реорганізацію виробничої інфраструктури управлінським проектом, що торкається всіх сфер діяльності промислового підприємства.

Під формуванням програми реорганізації виробничої інфраструктури пропонуємо розуміти розробку управлінських заходів для здійснення ефективного управління процесом організаційних змін виробничої інфраструктури промислового підприємства на основі врахування закономірностей, процесів і механізмів функціонування людського чинника й промислового підприємства в межах реалізації основної стратегії підприємства.

У цій програмі пов'язуються воедино стратегія й тактика управління організаційними змінами, економічні й психологічні складові процесу цих змін. Отже, програма реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства – це сукупність заходів із комплексного приведення умов функціонування підрозділу виробничої інфраструктури у відповідність до зовнішніх умов розвитку та вибраної стратегії промислового підприємства. Вона спрямована на синтезування результатів аналітичної роботи, на підставі яких визначаються напрями реорганізації, цілі та завдання, шляхи та способи досягнення сформульованих цілей, необхідні заходи, ресурси та їх джерела, методи контролю. Програма реорганізації дає змогу керівництву підприємства усвідомити необхідність ухвалення важливих управлінських рішень, визначає стратегічні напрями розвитку виробництва промислового підприємства [2].

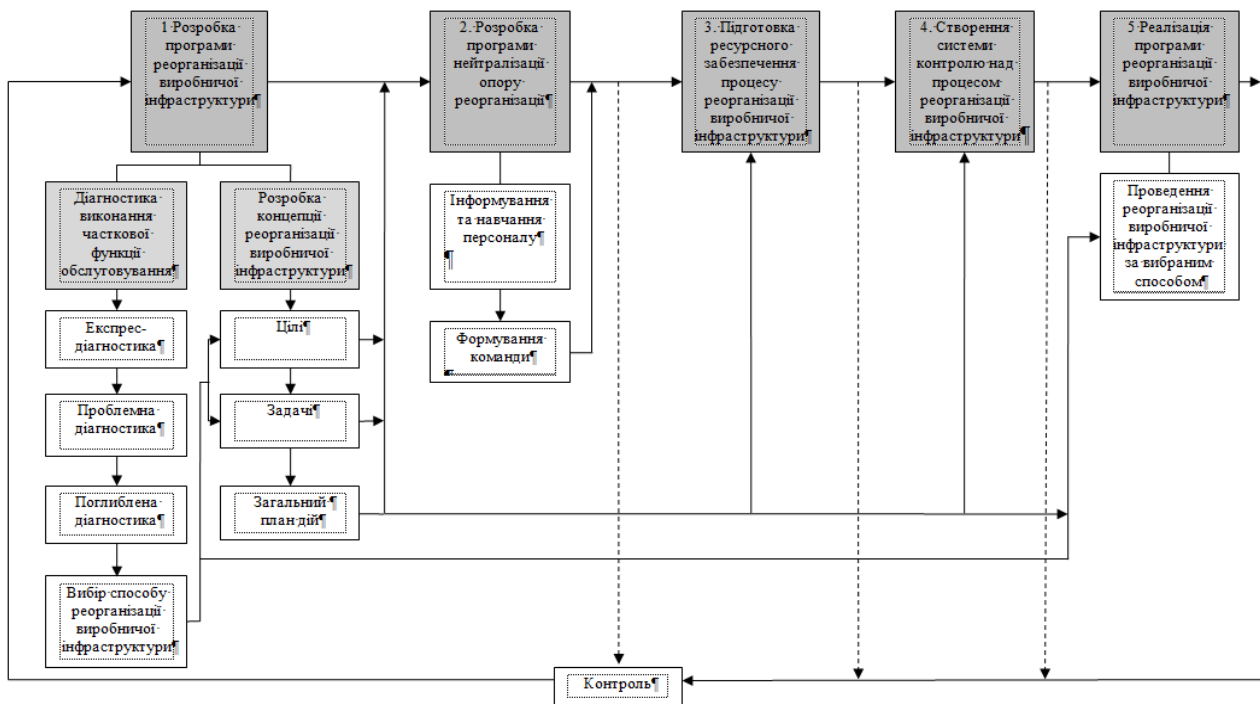


Рис. 1. Етапи формування програми реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства

При цьому необхідно враховувати, що модернізація організаційної структури, яка неодмінно супроводжує реорганізацію, пов'язана з боротьбою між функціональними службами підприємства [3], що є фундаментом опору реорганізації.

Розробка програми реорганізації передбачає виконання основних функцій управління: планування, організації, мотивування та контролю. Програма проведення реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства повинна охоплювати і містити декілька параметрів [2]:

- 1) часовий (будь-яка програма розробляється на певний період);
- 2) функціональний (охоплює певні сфери діяльності промислового підприємства);
- 3) фінансово-економічний (позитивний результат на виході (поліпшення основних показників діяльності підрозділів виробничої інфраструктури і промислового підприємства));
- 4) управлінський (відповідальність за формування та реалізацію програми).

Програма проведення реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства є схемою, що включає послідовність базових кроків підготовки процесу змін у процесі реорганізації виробничої інфраструктури підприємства і є інструментом для практичного використання на промислових підприємствах, що стоять перед необхідністю подібних перетворень. Етапи формування програми керованої реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства наведено на рис. 1, а заходи кожного з етапів представлено в табл. 1.

Під час формування програми реорганізації виробничої інфраструктури в межах промислового підприємства формується робоча група, у яку включаються керівники підрозділів виробничої інфраструктури і функціональні керівники підприємства. Функції виконавчого та функціональних керівників розподіляються між посадовими особами підприємства. Роль системного інтегратора в таких проектах виконує профільний відділ підприємства (якщо він існує в структурі) або залучені сторонні консультанти.

Таблиця 1

Програма проведення реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства

Кроки програми	Заходи
Етап 1. Розробка програми реорганізації	
Крок 1. Аналіз інформації	На першому кроці проектування керованої реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства аналізуються сформульована місія, головні й допоміжні цілі промислового підприємства; дані стратегічного аналізу промислового підприємства про можливість й загрози зовнішнього середовища та про внутрішній потенціал підприємства; вибрані стратегії щодо формування портфеля видів діяльності й управління ними; дані про часові й ресурсні обмеження; дані про наявні ресурси та про ресурси, які можуть бути залучені, про їхні джерела й вартість використання; організаційна культура.
Крок 2. Виявлення основних проблем реалізації функцій обслуговування підрозділами виробничої інфраструктури промислового підприємства (експрес-діагностика, проблемна діагностика)	На цьому кроці виявляються основні проблеми реалізації функцій обслуговування підрозділами виробничої інфраструктури промислового підприємства. Це відбувається шляхом аналізу невідповідності фактичного стану бажаному (бенчмаркінг). Проводиться оцінювання можливостей промислового підприємства у розв'язанні проблем реалізації функцій обслуговування підрозділами виробничої інфраструктури (з урахуванням аналізу сильних і слабких сторін, аналізу ресурсів, можливостей їх залучення тощо). Таким чином, на цьому кроці проводиться багатофакторне оцінювання готовності промислового підприємства досягти бажаного стану функціонування виробничої інфраструктури. Крім того, визначаються нерозв'язані проблеми функціонування виробничої інфраструктури промислового підприємства. Вибирається напрям реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства, відбувається відмова від нездійсненого.
Крок 3. Створення чіткого бачення якості реалізації функцій обслуговування підрозділами виробничої інфраструктури з визначенням основних критеріїв і показників	На цьому кроці проекту є чітке бачення бажаної якості реалізації функцій обслуговування підрозділами виробничої інфраструктури промислового підприємства. Створюються системи критеріїв для оцінювання досягнення цілей реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства. Такими критеріями можуть бути показники прибутковості основного виробництва промислового підприємства; показники поліпшення довгострокової конкурентоспроможності промислового підприємства; показники поліпшення умов праці; показники поліпшення організаційної культури; показники поліпшення іміджу промислового підприємства; показники росту адаптивності підприємства.
Крок 4. Визначення змін у реалізації функцій обслуговування основного виробництва, які повинні бути здійснені для реалізації основної стратегії промислового підприємства	На цьому кроці ведеться визначення змін у реалізації функцій обслуговування основного виробництва, які необхідно провести для розв'язання проблем реалізації функцій обслуговування підрозділами виробничої інфраструктури і досягнення бажаної якості реалізації функцій обслуговування. Очевидно, що тих самих цілей можна досягти різними способами, тому й варіантів реорганізації виробничої інфраструктури може бути декілька. Крім того, можливі різні комбінації змін у реалізації функцій обслуговування основного виробництва промислового підприємства. На цьому кроці виявляються всі можливі зміни, які самі по собі або в будь-якій комбінації можуть забезпечити досягнення цілей підприємства.
Крок 5. Вибір методів здійснення змін у реалізації функцій обслуговування основного виробництва промислового підприємства	Відповідно до важливості, кількості, труднощів, актуальності планованих змін у реалізації функцій обслуговування основного виробництва промислового підприємства, а також відповідно до виявлених раніше ресурсних і часових обмежень можуть бути вибрані різні методи реалізації реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства. Якщо йдеться про швидкі зміни, то може бути застосована директивна стратегія з методом проведення змін «зверху вниз». Якщо вибираються зміни, орієнтовані на тривалий період, то кращою буде нормативна стратегія й комбінація методів «знизу вгору» і «зверху вниз». Якщо плануються зміни різних типів, до них добираються різні стратегії змін і, відповідно, різні методи їх здійснення.
Крок 6. Оцінка змін у реалізації функцій обслуговування основного виробництва промислового підприємства	На підставі створеної раніше системи критеріїв і виявлених можливих варіантів реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства проводиться оцінювання кожного варіанта. Заходи цього кроку такі: оцінка впливу реорганізації виробничої інфраструктури на мету промислового підприємства; оцінка витрат на реорганізацію; оцінка ефективності кожного варіанту реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства; ранжирування варіантів реорганізації виробничої інфраструктури у системі «вплив на мету промислового підприємства – труднощі реалізації реорганізації». Витрати на проведення реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства безпосередньо залежать від методів проведення змін, тому оцінка змін повинна йти після їхнього визначення.

Продовження таблиці 1

<p>Крок 7. Вибір і здійснення реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства</p>	<p>На цьому кроці складаються можливі сценарії реорганізації виробничої інфраструктури підприємства, здійснюється їхнє оцінювання й вибір альтернатив. Проводяться складання можливих сценаріїв реорганізації виробничої інфраструктури підприємства; виявлення й порівняльне оцінювання синергічних ефектів різних комбінацій сценаріїв реорганізації виробничої інфраструктури підприємства; оцінювання ризиків; вибір найбільш ефективного сценарію реорганізації виробничої інфраструктури підприємства. На цьому кроці дуже важливо залучити до ухвалення рішень тих, хто буде безпосередньо здійснювати процес реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства. Крок закінчується описом змін у таких розрізах: «технічний аспект» (нові технології й процеси, нові об'єкти); «управлінський аспект» (організаційна структура, механізми координації, стилі управління, методи ухвалення рішень, організаційна культура).</p>
<p>Крок 8. Оцінка чинників ризику</p>	<p>Чинники ризику – обов'язкова й важлива частина оточення сучасного промислового виробництва. Потреба в прийнятті ризику пов'язана з глобалізацією економіки; динамічністю ринкової кон'юнктури; швидкими темпами розвитку науково-технічного прогресу; насиченістю ринку. Динамічне та складне середовище сучасного бізнесу змушує змінювати ставлення до ризику. У цей час доводиться говорити вже не про відхилення або нейтралізацію ризику, а про врахування ризиків. Тому на цьому кроці проектування керованої реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства варто детально оцінити можливі ризики. Необхідно до початку здійснення змін оцінити можливі ризики за їхніми видами, джерелами і часом виникнення, каналами і об'єктами впливу. Необхідно оцінити, як очікувані ризики зможуть вплинути на мету промислового підприємства. Оцінка ризиків необхідна за кожним сценарієм реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства. Такий аналіз повинен бути проведений для того, щоб завчасно розробити заходи для врахування ризиків з метою мінімізації їх негативних наслідків.</p>
<p>Крок 9. Складання програми реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства</p>	<p>На цьому кроці складається програма організаційних перетворень. Заходи цього кроку такі: складання календарного плану реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства з урахуванням часових і ресурсних обмежень; оптимізація процесу реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства, визначення критичного шляху; складання розгорненої програми реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства із вказівкою заходів (завдань) зі здійснення нововведень; термінів; ресурсів (матеріальних, фінансових, трудових тощо); підрозділів, яких торкнеться реорганізація виробничої інфраструктури промислового підприємства; відповідальних за реалізацію нововведень; установлюваної звітності із критеріями оцінювання результативності впровадження реорганізаційних змін для здійснення контролю. Програма реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства затверджується керівником підприємства. Надалі до неї вносяться зміни у зв'язку з уточненням витрат, появою нових можливостей або проблем, а також у зв'язку зі зміною яких-небудь чинників, що є суттєвими для реалізації процесу реорганізації виробничої інфраструктури.</p>
<p>Етап 2. Розробка програми нейтралізації опору реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства</p>	
<p>Розробка програми нейтралізації опору реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства проводиться на підставі програми реорганізації виробничої інфраструктури. Детальна розробка програми нейтралізації опору займає досить тривалий час і вимагає проведення багатьох заходів. Тому в ряді випадків, особливо за дефіциту часу, можна починати процес реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства тоді, коли програма нейтралізації сформована загалом, а деталі допрацьовувати в процесі здійснення реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства.</p>	
<p>Крок 10. Опис поведінкових змін</p>	<p>На цьому кроці необхідно провести опис змін у поведінці працівників, що оптимізують і підтримують реорганізаційні перетворення. Необхідно визначити нові вимоги до поведінки працівників підрозділу виробничої інфраструктури промислового підприємства, а також до їхніх здібностей у нових організаційних умовах.</p>
<p>Крок 11. Аналіз можливостей працівників</p>	<p>На цьому кроці ведуться виявлення й аналіз невідповідності потенціалу працівників підрозділу виробничої інфраструктури, що реорганізується, для проведення змін, досліджується психологічний клімат у колективі, визначаються проблемні категорії працівників з позиції готовності до реорганізації. За допомогою аналізу можливостей працівників підрозділу виробничої інфраструктури виявляються галузі знань, а також навички і вміння, у яких є явні невідповідності кваліфікації працівників необхідному стану. На підставі цього складаються програми навчання й підвищення кваліфікації для кожної із проблемних груп працівників, зокрема для менеджерів.</p>
<p>Крок 12. Виявлення найбільш авторитетних працівників</p>	<p>На цьому кроці проводиться виявлення найбільш авторитетних працівників у розрізі кожного підрозділу виробничої інфраструктури підприємства, серед кожної групи працівників. При цьому можуть бути використані різні методи: опитування, соціометричне оцінювання тощо. Мета – виявлення найбільш авторитетних і впливових членів колективу. Це проводиться для того, щоб визначити коло людей, які можуть вплинути на процес здійснення реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства, і розробити спеціальні заходи для залучення цих працівників до процесу реорганізації.</p>
<p>Крок 13. Дослідження ступеня й видів опору реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства</p>	<p>На цьому кроці проводиться аналіз можливого опору реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства. Виявляються сили, які будуть протидіяти реорганізації. Кожний сценарій реорганізації виробничої інфраструктури аналізується з позиції його впливу на інтереси різних груп працівників, а саме менеджерів вищої ланки, менеджерів середньої та нижчої ланок, виявлених авторитетних працівників, інших працівників підприємства. На цьому етапі важливу роль відіграють психологи і фахівці з управління персоналом. За допомогою анкетування виявляються проблеми, які можуть призвести до протидії реорганізації виробничої інфраструктури. Аналізується кожна група працівників, будуються сценарії ймовірної поведінки працівників на всіх етапах здійснення реорганізації. Проводиться аналіз сил, що перешкоджають реорганізації. Усі можливі протидії ранжуються за ступенем небезпеки для реалізації реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства, а також за часом свого очікуваного виникнення.</p>

Продовження таблиці 1

Крок 14. Виявлення сил, які сприяють реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства	Крім опору, працівники можуть виявляти підтримку до реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства. Це відбувається, коли реорганізація виробничої інфраструктури промислового підприємства сприятливо впливає на становище працівників і задоволення їхніх різноманітних потреб. Тому дуже важливо спрогнозувати, які сили будуть сприяти проведенню реорганізації. Це необхідно для того, щоб уміло управляти процесом реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства, вчасно й раціонально комбінуючи позитивні й негативні впливи реорганізації на персонал. Опорою проведення реорганізації стають співробітники, які виграють від майбутньої реорганізації. Необхідно також залучити на бік ініціаторів реорганізації млявих прихильників і байдужих.
Крок 15. Розробка заходів із нейтралізації опору реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства	На цьому кроці для кожного очікуваного виду опору розробляється комплекс заходів. Він спрямований на мінімізацію початкового опору; опору в ході процесу реорганізації; опору після завершення процесу реорганізації. Необхідно постаратися визначити й постійно відстежувати джерела опору, що виникають у ході реорганізації виробничої інфраструктури. Заходи із нейтралізації опору можуть включати інформаційні заходи (бесіди, збори; консультації з роз'ясненням планованих змін, їх необхідності); конкретні дії з усунення обмеження будь-чиїх інтересів; програму навчання для працівників з метою залучення прихильників реорганізації, одержання працівниками нових знань і навичок у розв'язанні проблем; залучення менеджерів та інших працівників до процесу ухвалення рішень; формування системи стимулювання реалізації реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства. Програма заходів із нейтралізації опору реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства повинна містити календарний план робіт для того, щоб забезпечити своєчасне проведення заходів і виділення необхідних ресурсів, умілого комбінування підтримуючих і протидіючих сил.
Крок 16. Оцінка витрат на програму нейтралізації опору реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства	Заходи із нейтралізації опору реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства повинні бути оцінені з погляду витрат матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Необхідно скласти бюджет програми нейтралізації опору, і на його основі повинна бути скоригована програма реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства. Заходи із нейтралізації повинні враховувати специфіку кожного етапу реорганізації. Вони мають бути спрямовані на усунення неправильних думок і перебільшень щодо реорганізації. Для цього упор має робитися на позитивних наслідках реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства і поліпшенні показників діяльності підприємства. Метою зменшення страху та хвилювань служить чітке роз'яснення позитивних і негативних сторін реорганізації. Необхідно враховувати, що, незважаючи на реалізацію заходів, спрямованих на нейтралізацію опору, на промисловому підприємстві майже напевно залишаться завзяті супротивники реорганізації (окремі люди або групи). Тому в ряді випадків необхідно застосовувати владні повноваження для подолання залишкового поведінкового опору. Якщо в тих, хто проводить реорганізацію, влади недостатньо, то процес реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства може бути зірваний. Тому одними з умов успішного здійснення реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства є підтримка й увага вищого керівництва.
Етап 3. Підготовка ресурсного забезпечення процесу реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства	
Крок 17. Створення системи підтримки реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства	Очевидно, що для того, аби здійснити реорганізацію виробничої інфраструктури промислового підприємства й нейтралізувати можливий опір, необхідні серйозні сили. Підтримка реорганізації включає вибір методів організації підтримки процесу реорганізації (формування команд, венчурних груп, використання менеджерів із реорганізації тощо); систему критеріїв, яким повинні відповідати менеджери реорганізації. Цими критеріями можуть бути бажання брати участь у процесі реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства, авторитет серед колег, необхідний рівень знань, розуміння цілей підприємства та мети проведення реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства; створення владної структури, необхідної для початку й проведення реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства, призначення менеджерів реорганізації та визначення їх обов'язків для кожного етапу. Число менеджерів змін і вибір методів організації підтримки реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства залежать від кількості готовності промислового підприємства до реорганізації, кваліфікаційного рівня співробітників, ступеня адаптивності до змін. Менеджери із реорганізації повинні працювати в тих підрозділах, які будуть задіяні в процесі реорганізації. Після визначення числа й персонального складу менеджерів із реорганізації потрібно провести розподіл функцій між ними, виходячи з їхніх персональних можливостей, сутності організаційних змін тощо. Кожний менеджер із реорганізації повинен скласти індивідуальний календарний план з деталізацією заходів щодо проведення реорганізації та нейтралізації опору. Для підвищення ефективності процесу підтримки реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства має бути організоване навчання менеджерів реорганізації.
Крок 18. Складання плану забезпечення ресурсами процесу реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства	На цьому кроці детально опрацьовуються питання забезпечення процесу реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства усіма видами ресурсів. Розраховуються необхідні ресурси за такими групами: основні засоби (необхідні виробничі площі, машини й устаткування, зокрема засоби для автоматизації систем управління); матеріальні ресурси (необхідні сировина й матеріали, енергоресурси); трудові ресурси (додаткові працівники, зокрема зайняті розробленням і просуванням організаційних змін); інформаційні ресурси (знання, досвід, дані, ноу-хау, патенти, ліцензії, інші інформаційні продукти). Після визначення видів і кількості ресурсів, необхідних для процесу здійснення реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства, проводиться оцінювання їх наявності, необхідності придбання, загальної суми додатково необхідних коштів, джерел фінансування. Складається план забезпечення ресурсами процесу реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства.

Етап 4. Створення системи контролю над процесом реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства	
Крок 19. Визначення показників для контролю над ефективністю здійснення процесу реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства	До початку здійснення реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства повинна бути усвідомлена необхідність контролю процесу здійснення реорганізації і створена система з його забезпечення. Контроль передбачає одержання даних про поточний стан підприємства в розрізі виконання стратегічних цілей, аналіз цих даних і визначення ефективності проведеної реорганізації виробничої інфраструктури. Для цього кожна зміна повинна бути оцінена з позиції відповідності фактичних результатів закладеним у програму реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства. Система критеріїв повинна в точності відповідати розробленій на першому етапі системі критеріїв для оцінювання досягнення цілей промислового підприємства.
Крок 20. Визначення форм звітності та внутрішніх перевірок ефективності здійснення реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства	До початку реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства повинні бути визначені обов'язки із надання звітності менеджерами із реорганізації вищому керівництву, а також періодичність і методичні основи проведення внутрішніх перевірок відповідності результатів реорганізації виробничої інфраструктури очікуванням, закладеним у програму реорганізації. Крім перевірки ефективності реалізації нововведень, проводиться оцінювання дій менеджерів із реорганізації, якість виконання ними покладених на них функцій, залежності ефективності реорганізації від ефективності роботи менеджерів із реорганізації. Збір інформації може бути проведений різними способами, а саме шляхом установлення й надання спеціальних форм звітності щодо реалізації реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства; шляхом формального або неформального опитування співробітників; шляхом організації спеціальних нарад; шляхом аналізу звичайної внутрішньої звітності.
Крок 21. Розробка механізму коригування процесу реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства	Для початку здійснення реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства необхідно визначити, як буде проводитися коригування процесу реорганізації. Процес здійснення реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства може виявити нові проблеми та протиріччя. Вони можуть виражатися в невідповідності фактичних результатів реорганізації очікуванню; появі побічних наслідків реорганізації, не врахованих на етапах планування реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства; ускладненні реалізації окремих етапів реорганізації; нестачі ресурсного забезпечення реорганізації; перевищенні фактичного опору прогнозованого рівня тощо. Для розв'язання потенційних проблем ще до їхнього виникнення повинен бути створений механізм їх розв'язання, що включає оцінку проблем, виявлення й аналіз причин, розробку заходів для розв'язання проблем, критерії для проведення коригування й розроблення додаткових змін.
Крок 22. Розробка процедури визнання реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства завершеною	Цей крок проектування керованої реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства є останнім, він повинен регламентувати кінцеву процедуру в циклі процесу її здійснення, а саме визначити критерії для визнання реорганізації виробничої інфраструктури завершеною. Такими критеріями повинні бути критерії, закладені під час розроблення програми реорганізації, а саме відповідність результатів проведеної реорганізації виробничої інфраструктури цілям промислового підприємства. Якщо цілі досягнуті, то реорганізацію виробничої інфраструктури промислового підприємства можна вважати завершеною.

За незначних обсягів робіт (окремі цехи й структурні підрозділи) усі завдання вирішуються в межах наявних функціональних повноважень структурних підрозділів промислового підприємства, робоча група не створюється. Під час формування програми реорганізації виробничої інфраструктури в межах холдингової компанії, коли задіяні група підприємств і сервісних компаній холдингу, формується проектний офіс. Проектний офіс комплектується звільненими від поточної діяльності фахівцями, за якими закріплений набір функціональних завдань. Функцію системного інтегратора делегують підрядній організації (консультативній фірмі).

Висновки. Виробнича інфраструктура підприємства, яку складають допоміжні й обслуговуючі виробництва, не створює благ, але забезпечує їхнє переміщення та виконує функцію обслуговування основного виробництва промислового підприємства. Зміна ролі й змісту цих робіт перетворює їх з другорядних (допоміжних) у значущі й вимагає нового підходу до форм організації виробничої інфраструктури промислового виробництва. Програма реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства як сукупність заходів із комплексного

приведення умов функціонування підрозділу виробничої інфраструктури у відповідність до зовнішніх умов розвитку та вибраної стратегії промислового підприємства пов'язує воедино стратегію й тактику управління організаційними змінами, економічні й психологічні складові процесу цих змін.

Питання реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства з використанням процесного та функціонального підходів є важливими об'єктами наукового дослідження і потребують подальших наукових пошуків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шашко В.А. Способы реорганизации производственной инфраструктуры промышленного предприятия / В.А. Шашко // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2012. – № 4(29). – С. 305–309.
2. Леміш К.М. Реструктуризація машинобудівних підприємств на основі аутсорсингу : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / К.М. Леміш. – Запоріжжя, 2008. – 217 с.
3. Черняховский И.Ф. Инфраструктура и эффективность общественного производства / И.Ф. Черняховский // Вопросы экономики. – 1992. – № 7. – С. 23–25.

УДК 334.012

Шевченко В.А.старший викладач
кафедри економіки та управління підприємством
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара**ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО
МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

У статті представлено розуміння місця організаційно-економічного механізму управління підприємством у тріаді компонентів господарського механізму з урахуванням гетерархії зв'язків між ними. Наведено результати семантичного аналізу поняття організаційно-економічного механізму з урахуванням його структурної декомпозиції. Описано логіку уточнення цього поняття та інтерпретацію його компонентів.

Ключові слова: організаційно-економічний механізм, господарський механізм, організаційно-економічні методи та важелі, ефективність управління підприємством, декомпозиція, семантичний аналіз.

**Шевченко В.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО
МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

В статье представлены понимания места организационно-экономического механизма управления предприятием в триаде компонентов хозяйственного механизма с учетом гетерархии связей между ними. Приведены результаты семантического анализа понятия организационно-экономического механизма с учетом его структурной декомпозиции. Описаны логика уточнения этого понятия и интерпретация его компонентов.

Ключевые слова: организационно-экономический механизм, хозяйственный механизм, организационно-экономические методы и рычаги, эффективность управления предприятием, декомпозиция, семантический анализ.

**Shevchenko V.A. THEORETICAL PRINCIPLES OF FUNCTIONING OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMICAL MECHANISM
OF ENTERPRISE MANAGEMENT**

The article presents the understanding of the place of organizational and economic mechanism of enterprise management in the triad of components of economic mechanism based on the hierarchy of intercommunications between them. We gave the results of semantic interpretation of the concept of organizational and economical mechanism taking into account its structural decomposition. Also we described the logic of clarification of this concept and interpretation of its components.

Keywords: organizational and economical mechanism, economical mechanism, organizational and economical methods and levers, efficiency of management enterprise, decomposition, semantic interpretation.

Постановка проблеми. Незважаючи на суттєві зміни в економічному середовищі, посилення рівня невизначеності діяльності окремих економічних агентів, загострення соціально-політичної кризи (а може, саме завдяки ним), ефективність функціонування підприємств є визначальним фактором, що обумовлює дієздатність національної економіки та забезпечення матеріальних, соціальних та духовних потреб членів суспільства. Водночас реалії сучасності обумовлюють необхідність трансформації усіх компонентів господарського механізму підприємств, хоч би яка сфера діяльності була для них основною. Не тільки у сфері матеріального виробництва, але й у соціальній сфері ефективність господарського механізму визначає можливість виконання місії підприємства. Надання соціальних послуг, послуг з охорони здоров'я, освіти є тим специфічним видом діяльності, в якому підприємства обмежені у можливостях пошуку ресурсів та забезпеченні ефективності їх використання.

Серед окремих компонентів господарського механізму організаційно-економічний механізм має системоутворююче значення, отже, забезпечення ефективності його функціонування є першочерговим завданням. Саме це й визначає актуальність удосконалення теоретичного функціонування організаційно-економічного механізму управління підприємством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням теоретичного обґрунтування, розуміння сутності організаційно-економічного механізму присвячена значна кількість наукових доробків сучасних науковців-економістів як в Україні, так і за її меж-

ами. Зокрема, у значній кількості праць досліджуються вихідні поняття механізму загалом, економічного механізму, господарського механізму, їх зміст, взаємне співвідношення, організація, особливості функціонування (С.І. Ожегов, О.І. Барановський, В.Т. Бусел, В.М. Гаєць, А.Л. Гапоненко, Й.С. Завадський, М.М. Єрмошенко, Л.М. Калініна, В.П. Москаленко, Г.В. Осовська, А.П. Панкрухін, В.С. Пономаренко, О.П. Юшкевич, О.М. Ястремська та ін.). Інші науковці присвятили власні зусилля детальному аналізу сутності саме організаційно-економічного механізму: або загалом (Г.В. Астапова, Є.А. Астапова, Т.В. Гринько, Л.Є. Довгань, Д.П. Дойко, П.Л. Єгоров, Г.В. Козаченко, Ю.В. Лисенко, О.М. Тридід та ін.), або із врахуванням його специфіки стосовно виду діяльності (В.О. Ігнатова, В.С. Кушнірук, В.П. Полуянов, О.В. Лотова, Ю.П. Лузан, А.В. Столяренко, С.В. Сазонова та ін.), або з обмеженням функціонального навантаження (О.Г. Харковіна, А.І. Українець, А.Д. Кухарук, І.П. Біла, О.М. Паламарчук та ін.). Однак розбіжності в інтерпретації вихідних понять, особливості застосування різних методологій та нюанси теоретичного розуміння визначили існування суттєвих розбіжностей у розумінні сутності та формулюваннях поняття організаційно-економічного механізму підприємства. Загалом у розумінні сутності організаційно-економічного механізму можна виокремити операційний, функціональний, методичний та системний підходи. Але загалом більшість авторів погоджується з тим, що ефективність функціонування організаційно-економічного механізму прямо корелює з ефективністю функціонування підприємства загалом.

Однак у самому розумінні сутності механізму, його місця у складі господарського механізму є суттєві розбіжності. Це ускладнює насамперед оцінку дієвості організаційно-економічного механізму, практично унеможлиблює його специфікацію відповідно до особливостей функціонування та суттєво обмежує розробку практичних рекомендацій стосовно удосконалення механізмів управління для конкретних підприємств.

Мета статті. Виходячи з актуальності дослідження і змістового навантаження окремих формулювань категорії, метою статті назвемо визначення розбіжностей у розумінні сутності понять організаційно-економічного механізму управління підприємством, а також формулювання уточненого розуміння поняття. Теоретичним підґрунтям дослідження є наявне теоретичне розуміння організаційно-економічного механізму, його місця й ролі у функціонуванні господарського механізму підприємства

як складно організованої гетерархічної системи.. Об'єктом дослідження є теоретико-методологічні засади забезпечення функціонування організаційно-економічного механізму підприємства. Методологічне підґрунтя дослідження представлене методами абстрагування, семантичного аналізу та конструювання на основі системного підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. В основі функціонування господарського механізму будь-якого підприємства лежить організаційно-економічний механізм, і саме завдяки йому реалізується інструментарій адміністративно-економічних важелів управління, регулюються всі процеси (виробничі, технологічні, економічні тощо), які орієнтовані на кінцеву діяльність підприємства. На кінцевий результат здійснюють вплив також соціальний та правовий механізми функціонування підприємства. Тріада механізмів організаційно-економічного, правового та соціального, що формують господарський

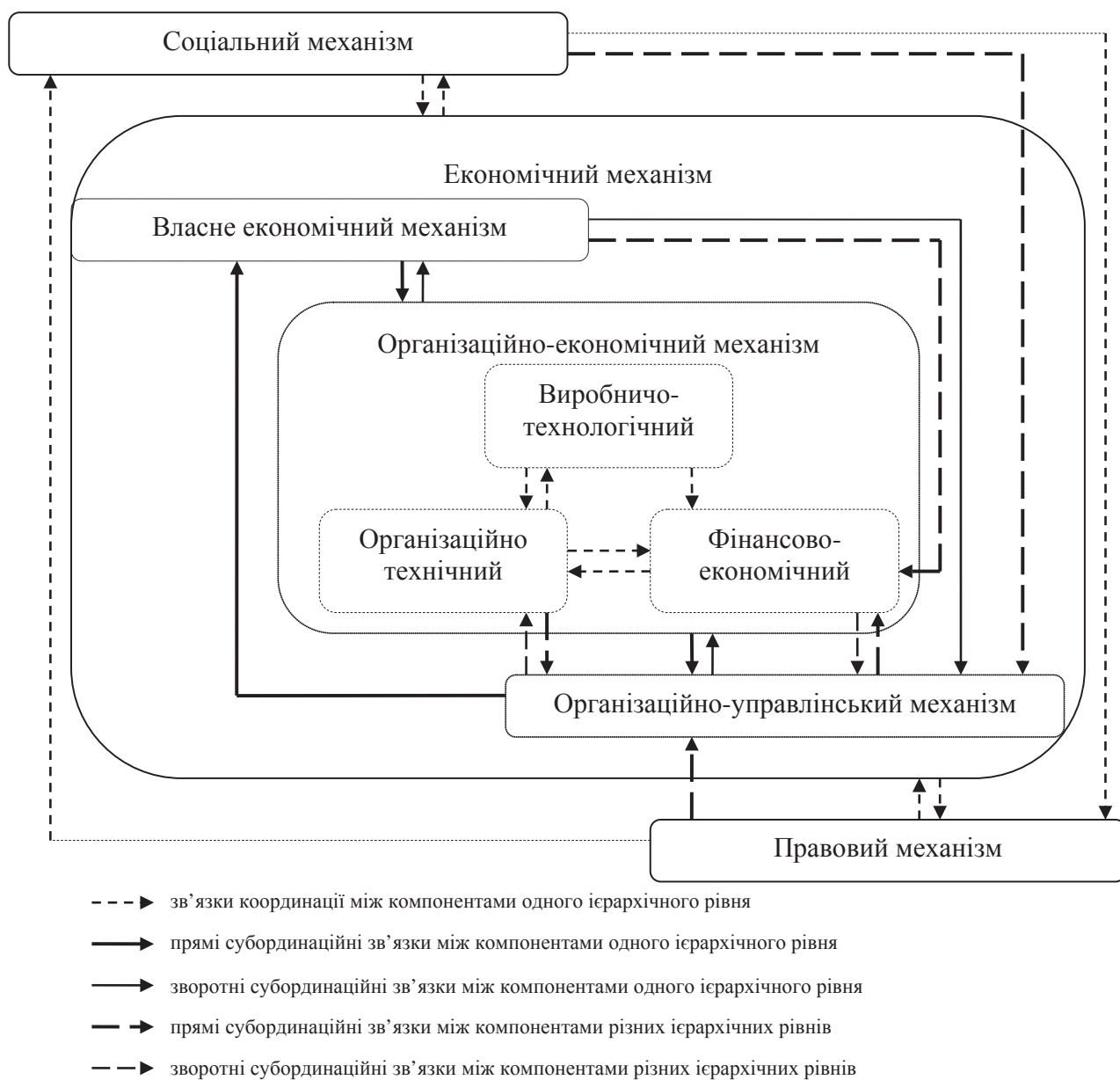


Рис. 1. Просторова декомпозиція господарського механізму підприємства з урахуванням системи зв'язків між його компонентами

Джерело: розроблено автором

механізм підприємства, забезпечує його поступальний розвиток. У праці [1] наголошується на тому, що ефект від господарського механізму можна очікувати тоді і тільки тоді, коли на належному рівні ефективності працюють всі три вищеперераховані складові.

Загалом погоджуючись з ієрархічністю господарського механізму як системи, зазначимо, що, окрім зв'язків прямої субординації, зазначених у праці Т.В. Полозової, Ю.В. Овсяченко [2], існують ще зв'язки координації та зв'язки зворотної субординації. Якщо зв'язки прямої субординації розуміють під собою прямий вплив одного компонента на інший, що реалізується від компонента вищого ієрархічного рівня до компонента нижчого ієрархічного рівня, то зв'язки зворотної субординації виникають від компонента нижчого рівня до компонента вищого рівня і не є такими ж значущими. Зв'язки координації визначають узгоджене функціонування компонентів одного ієрархічного рівня.

Місце організаційно-економічного механізму підприємства у триаді компонентів господарського механізму з урахуванням гетерархії зв'язків відображено на рис. 1.

Компоненти організаційно-економічного механізму поєднані здебільшого координаційними зв'язками, визначальними з яких є зв'язки, генеровані виробничо-технологічним механізмом, оскільки особливості здійснення технології обумовлюють організацію та її технічне супроводження, а також необхідність та обсяги всіх форм забезпечення. Однак існує і зворотній вплив з боку організаційно-технічного супроводження, що обумовлює зміни у виробництві та технології в межах можливостей таких змін. Загалом через щільність зв'язків між компонентами організаційно-економічного механізму, їх неперервність та швидкість здійснення такий механізм є певною цілісністю, що функціонує взаємоузгодженим чином.

Між компонентами економічного механізму виникають швидше субординаційні зв'язки, що побудовані на причинно-наслідкових залежностях. Так, власне економічний механізм обумовлює функціонування організаційно-економічного механізму, що реалізується через його вплив на фінансово-економічний механізм. Організаційно-управлінський механізм значною мірою обумовлює функціонування власне економічного механізму. А компоненти організаційно-економічного механізму суттєво впливають на організаційно-управлінський механізм. Система взаємозв'язків між компонентами економічного механізму та компонентами організаційно-економічного механізму побудована таким чином, що за умови вимкнення останнього єдність економічного механізму буде зруйнована повністю.

Те ж саме стосується функціонування господарського механізму підприємства загалом. За відсутності прямих та зворотних координаційних чи субординаційних зв'язків між соціальним, правовим механізмами та організаційно-економічним механізмом чи його окремими компонентами вони щільно пов'язані з економічним механізмом підприємства. Таким чином, можна констатувати, що організаційно-економічний механізм є системоутворюючим компонентом господарського механізму підприємства, що обумовлює його існування та функціонування як цілісного утворення.

У дослідженні здійснено узагальнення наявних підходів до формулювання поняття «організаційно-економічний механізм» з точки зору змісту його семантичних складових. Під час виконання семантичного аналізу наявних формулювань поняття

«організаційно-економічний механізм підприємства» використано праці Г.В. Астапової, Є.А. Астапової, Д.П. Дойко [3, с. 279], І.П. Білої [4, с. 8], О.М. Богушко [5, с. 47–48], Н.Ю. Брюховецької [6, с. 7], С.Ю. Демет'єва [7, с. 25], О.Є. Джура [8, с. 292], Л.Є. Довганя [9] В.В. Зубенка [10, с. 19], Г.В. Козаченка [11, с. 107], А.Д. Кухарука [12, с. 284–385], В.С. Кушнірука, О.Ю. Єрмакова, О.В. Шибаніної [13, с. 9], Ю.П. Лузан [14, с. 3], Ю.В. Лисенка, П.Л. Єгорова [15, с. 86], І.В. Моргачева [16, с. 35], В.П. Москаленка [17, с. 369], В.С. Мочерного [18, с. 50], О.М. Паламарчука [19, с. 47–48], М.К. Пархомець, В.В. Гудака [20, с. 21], В.П. Полуянова [21], Г.М. Скударя [22], І.В. Чукіної [23, с. 233].

Результати семантичного аналізу терміна «організаційно-економічний механізм» дають можливість зробити такі узагальнення:

1) семантичним ядром поняття виступають «система» (як організована сукупність певних елементів, що функціонують взаємоузгодженим чином та між собою поєднані комплексом зв'язків, 60% формулювань); «сукупність» (як неорганізована множина об'єктів, 30% формулювань); інколи науковці використовують перетин цих понять;

2) емпіричним об'єктом / об'єктами, що включено до сфери дії категорії, є організаційні та економічні форми, методи, важелі (35% формулювань); цілі та стимули (10% формулювань); сенсорні, організаційні, економічні засоби (10% формулювань); економічні відносини, об'єктивні закони (20% формулювань); принципи, процедури, методичні інструменти, критерії, суб'єкти і засоби забезпечення, стратегії (5% формулювань); елементи (10% формулювань) тощо;

3) відносини чи властивості, які характеризують емпіричний об'єкт категорії найчастіше визначають як вплив (40% формулювань); регулювання (10% формулювань); використання (15% формулювань); управління (5% формулювань); формування (20% формулювань); дію, взаємодію (10% формулювань); перетворення (10% формулювань) тощо; причому більшість дослідників як базисні процеси, відносини визначає певну їх множину;

4) приєднаними емпіричними об'єктами є:

– в макроекономічному аспекті (35% формулювань): матеріальні і духовні потреби членів суспільства, державне регулювання, ринкова саморегуляція, економічні закони, суспільне виробництво, протиріччя, економічні закони, процес відтворення, ринковий і державний механізми тощо;

– в мікроекономічному аспекті (70% формулювань): засоби виробництва, кінцеві результати виробництва, управлінський процес, інформаційна, мотиваційна та правова підтримка, виробничі ресурси, процеси, які відбуваються в рамках певних організацій, капітал, стимули, господарство, економічні та організаційні параметри, система управління, ефективність роботи підприємства, підприємство загалом.

Семантичним ядром поняття «організаційно-економічний механізм» пропонується використовувати поняття «системи», оскільки воно, з одного боку, є ширшим, ніж поняття «сукупності», та включає його у себе повністю (що підкреслюється його домінуванням в наявних формулюваннях), з іншого боку, більш точно відображає взаємоузгоджений та взаємообумовлений характер функціонування компонентів організаційно-економічного механізму.

Емпіричним об'єктом / об'єктами, що включено до сфери дії категорії «організаційно-економіч-

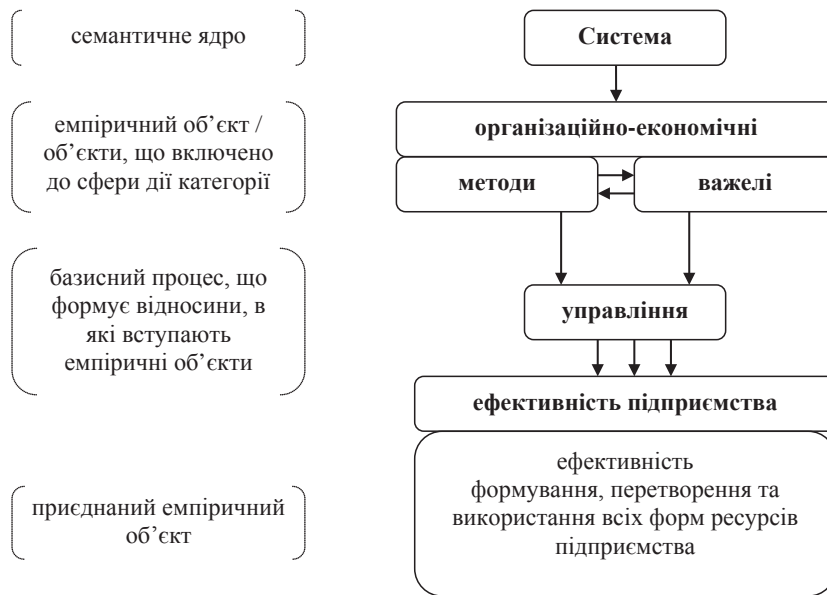


Рис. 2. Семантичний каркас поняття «організаційно-економічний механізм управління підприємством»

Джерело: складено автором

ний механізм», пропонуються поняття «організаційно-економічні методи і важелі» за виключенням поняття «форми» через те, що словосполучення «економічної форми» не вживається в економічній науці, а словосполучення «організаційної форми» швидше стосується організаційно-правової форми підприємства, ніж його організаційно-економічного механізму.

Як базисний процес, що формує відносини, в які вступають емпіричні об'єкти категорії, пропонується визначити процес «управління», виключивши поняття «регулювання» (стосується механізмів регулювання) та поняття «впливу» (стосується однаковою мірою як регулювання, так і управління, а отже, стає підставою для перетину розуміння категорій «механізм управління» та «механізм регулювання»). Інші поняття («формування», «використання», «перетворення» тощо) або є елементами процесу управління, або характеризують певні його властивості (наприклад, динамічний характер).

Приєднаним емпіричним об'єктом пропонується вважати поняття ефективності підприємства як найбільш багатозначне з точки зору формування, перетворення та використання всіх форм його ресурсів, що є об'єктами для компонентів організаційно-економічного механізму підприємства (виробничо-технологічного, організаційно-технічного, фінансово-економічного).

Отже, семантичний каркас формулювання поняття «організаційно-економічного механізму управління» буде мати такий вид (рис. 2).

Формулювання поняття «організаційно-економічний механізм управління підприємством» – це система організаційно-економічних методів і важелів управління ефективністю підприємства. А більш розгорнуто – це система організаційно-економічних методів і важелів управління ефективністю формування, перетворення та використання всіх форм ресурсів підприємства.

Висновки. Таким чином, організаційно-економічний механізм є системоутворюючим компонентом господарського механізму підприємства і посідає визначальне місце у тріаді його складових:

соціальному, економічному та правовому механізмах. Будучи тільки частиною економічного механізму, організаційно-економічний механізм підприємства через сукупність координаційних та субординаційних зв'язків перетворює його на складно організовану гетерархічну систему, яка функціонує як єдине ціле. Сам організаційно-економічний механізм управління підприємством є системою організаційно-економічних методів і важелів управління ефективністю формування, перетворення та використання всіх форм ресурсів підприємства.

З огляду на зазначені місце організаційно-економічного механізму у складі механізму господарського і розуміння його сутності повинна відбуватись подальша специфікація із врахуванням функціонального навантаження, структурної організації, розробки і використання критеріїв оцінювання та формування практичних рекомендацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Слободян Н.Я. Теоретичні засади організаційно-економічного механізму функціонування підприємств / Н.Я. Слободян // Electronic National University of Food Technologies Institutional Repository. – 2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/4484/THEORETICAL%20ASPECTS.pdf>.
- Полозова Т.В. Сутність організаційно-економічного механізму функціонування підприємств промисловості / Т.В. Полозова, Ю.В. Овсюченко // Вісник МСУ. Економічні науки. – 2005. – № 1–2. – Т. 8. – С. 63–65.
- Организационно-экономический механизм корпоративного управления в современных условиях реформирования экономики Украины / [Г.В. Астапова, Е.А. Астапова, Д.П. Дойко]. – Донецк : Дон-ГУЭТМ им. М. Туган-Барановского, 2001. – 526 с.
- Біла І.П. Організаційно-економічний механізм управління гнучкістю виробничих систем : автореф. дис. ... канд. екон. наук / І.П. Біла. – Донецьк, 2006. – 16 с.
- Богушко О.М. Управління структурою капіталу авіакомпанії : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / О.М. Богушко. – К., 2010. – 186 с.
- Брюховецька Н.Ю. Економічний механізм забезпечення ефективного функціонування підприємств : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами». – Донецьк, 2001. – 22 с.
- Дементьев С.Ю. Организационно-экономический механизм эффективного овощеводства открытого грунта (по материалам сельскохозяйственных организаций Республики Крым) : дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / С.Ю. Дементьев. – Краснодар, 2016. – 218 с.
- Джур О.Є Удосконалення організаційно-економічного механізму управління підприємства ракетно-космічної галузі / О.Є. Джур // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2015. – № 4(62). – С. 290–295.
- Довгань Л.Е. Формирование организационно-экономического механизма эффективного управления предприятием / Л.Е. Довгань // Экономический вестник НТУУ «КПИ». – 2012. – № 9. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://econopoly.kpi.ua/ru/node/376>.
- Зубенко В.В. Организационно-экономический механизм формирования инновационной культуры предприятия / В.В. Зубенко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 3. – С. 19–23.

11. Козаченко Г.В. Организационно-экономический механизм как инструмент управления предприятием / Г.В. Козаченко // Экономика. Менеджмент. Предпринимательство. – 2003. – № 11. – С. 107–111.
12. Кухарук А.Д. Содержание организационно-экономического механизма повышения конкурентоспособности предприятия / А.Д. Кухарук // Вестник Кемеровского государственного университета. – 2013. – Т. 1. – № 2 (54). – С. 283–287.
13. Організаційно-економічний механізм ефективного ведення садівництва в аграрних підприємствах регіону : [монографія] / [В.С. Кушнірук, О.Ю. Єрмаков, О.В. Шибаніна] ; за ред. О.Ю. Єрмакова. – Миколаїв : МДАУ, 2009. – 232 с.
14. Лузан Ю.П. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва: теоретично-методологічний аспект / Ю.П. Лузан // Економіка АПК. – 2011. – № 2. – С. 3–12.
15. Лысенко Ю.В. Организационно-экономический механизм управления предприятием / Ю.В. Лысенко, П.Л. Егоров // Экономика Украины. – 1997. – № 1. – С. 86–87.
16. Моргачов І.В. Визначення ефективності організаційно-економічного механізму управління діяльністю проектних організацій / І.В. Моргачов // Управління проектами та розвиток виробництва. – 2007. – № 1 (21). – С. 33–38.
17. Москаленко В.П. Финансово-экономический механизм промышленного предприятия : [науч.-метод. изд.] / В.П. Москаленко, О.В. Шипунова ; под науч. ред. В.П. Москаленко. – Сумы : Довкілля, 2003. – 176 с.
18. Мочерний С.В. Економічна теорія : [навч. посіб.] / С.В. Мочерний. – К. : Академія, 2001. – 656 с.
19. Паламарчук О.М. Сутність та формування організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства / О.М. Паламарчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/evu/20_17_2.
20. Пархомець М.К. Організаційно-економічний механізм забезпечення дохідності сільськогосподарських підприємств: теорія, методика, практика : [монографія] / М.К. Пархомець, В.В. Гудак. – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – 256 с.
21. Полуянов В.П. Организационно-экономический механизм эффективного функционирования предприятий жилищно-коммунального хозяйства : [монография] / В.П. Полуянов. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 2004. – 220 с.
22. Скударь Г.М. Управление конкурентоспособностью крупного акционерного общества: проблемы и решения / Г.М. Скударь. – К. : Наукова думка, 1999. – 495 с.
23. Чукіна І.В. Організаційно-економічний механізм управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств / І.В. Чукіна // Економічний аналіз. – 2014. – № 3. – Т. 15. – С. 230–236.

СЕКЦІЯ 5 РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.1

Зубков Р.С.
*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки і підприємництва
Миколаївського Міжрегіонального інституту
розвитку людини Вищого навчального закладу
«Відкритий міжнародний університет
розвитку людини «Україна»»*

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗВИТКУ ТА ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ МАТЕРІЇ РЕГІОНУ

У статті визначено необхідність оцінки інвестиційно-інноваційного розвитку регіонів України в сучасних умовах кризового розвитку держави. Наведено класифікацію методів оцінки інвестиційно-інноваційного розвитку регіону. Надано критичну характеристику методам оцінки інвестиційного розвитку регіону, методам оцінки інноваційного розвитку регіону, методам оцінки інноваційно-інвестиційного розвитку регіону. Наведено перспективи подальших досліджень у межах цієї наукової проблематики.

Ключові слова: метод, оцінка, підхід, регіон, розвиток, інвестиції, інвестиційний розвиток, інвестиційно-інноваційний розвиток, інновації, інноваційний розвиток.

Зубков Р.С. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ И ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОЙ МАТЕРИИ РЕГИОНА

В статье определена необходимость оценки инвестиционно-инновационного развития регионов Украины в современных условиях кризисного развития государства. Приведена классификация методов оценки инвестиционно-инновационного развития региона. Дана критическая характеристика методам оценки инвестиционного развития региона, методам оценки инновационного развития региона, методам оценки инвестиционно-инновационного развития региона. Приведены перспективы дальнейших исследований в рамках этой научной проблематики.

Ключевые слова: метод, оценка, подход, регион, развитие, инвестиции, инвестиционное развитие, инвестиционно-инновационное развитие, инновации, инновационное развитие.

Zubkov R.S. METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE DEVELOPMENT AND EVALUATION OF INVESTMENT AND INNOVATION MATTER IN THE REGION

The article outlines the necessity in assessment of investment and innovative development of Ukrainian regions in the modern terms of crisis state development. The classification of methods used for the assessment of investment and innovative development of the region is provided. The critical assessment of the methods mentioned above as well as methods used for the assessment of investment and innovative development of the region independently is also provided. Finally, the further prospects of the research in this scientific area are offered.

Keywords: method, assessment, approach, region, development, investments, investment development, investment and innovative development, innovations, innovative development.

Постановка проблеми. Говорячи про методи (підходи) до оцінки інвестиційно-інноваційного розвитку регіону, можемо виділити три їх групи:

- з акцентом на інноваційний розвиток регіону;
- з акцентом на інвестиційний розвиток регіону;
- з акцентом на інвестиційно-інноваційний розвиток регіону.

Необхідно зазначити, що перша група методів, досліджуючи досить детально складові інноваційного розвитку регіону, або не приділяє достатньо уваги інвестиційному розвитку регіону, або містить оцінку інвестиційного розвитку як складову інноваційного розвитку регіону, що зменшує якість та ефективність такого виду оцінки. Те ж саме можливо сказати і про другу групу методів, тільки вже з боку оцінки інноваційного розвитку регіону, її або немає, або обмежено включена в оцінку інвестиційного розвитку. Методи, що поєднують оцінку й інноваційної, й інвестиційної складової розвитку регіону досить часто не ефективно поєднують такі дві складові в єдине ціле або роблять це досить механічно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні підходи до визначення основних методів (підходів) до оцінки інвестиційно-інноваційного розвитку регіону висвітлено у працях таких дослідників: О. Доценка [2], В. Болгова [3], Є. Ханова [4], Ю. Харазішвілі [5], Ю. Дорофєєвої [6], О. Жихора [7], Н. Скоробогатової [8], О. Савлук [9], Т. Уманець, О. Лучакової, М. Лесечко, А. Чемерис, О. Чемерис, О. Просовича, Ю. Бондаренка, Л. Прийми [1], В. Ізюмської [12], О. Комеліної.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає у визначенні основних методологічних підходів до розвитку та оцінки інвестиційно-інноваційної матерії регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження наукових праць зазначених учених дозволило також виявити три базові підгрупи методів (підходів) у межах наведених вище груп методів (підходів) до оцінки інвестиційно-інноваційного розвитку регіону:

- методи експертної оцінки;
- методи, що для оцінки використовують математичний інструментарій;
- методи, що в межах оцінки поєднують експертні оцінки з математичним інструментарієм.

Кожна з наведених підгруп методів (підходів) має свої позитивні та негативні боки. Дослідимо їх детальніше.

Позитивними боками експертних методів (підходів) оцінки інвестиційно-інноваційного розвитку регіону є: можливість опрацювання значної кількості якісних показників такого розвитку; висока гнучкість; висока адаптивність до умов, що постійно змінюються; відносна легкість у проведенні; зрозумілість методики проведення та отриманих результатів.

Негативними боками експертних методів (підходів) оцінки інвестиційно-інноваційного розвитку регіону є: суб'єктивність; висока ймовірність помилки; витрати часу на проведення; висока вартість проведення (особливо під час залучення значної кількості експертів); проблеми в доборі показників; проблеми в доборі експертів (експерт може не мати достатньо знань та досвіду для якісного проведення оцінки).

До позитивних боків математичних методів (підходів) оцінки інвестиційно-інноваційного розвитку регіону можна віднести: об'єктивність; формалізацію проведення (може провести будь-хто, навіть не експерт); витрати часу на проведення (особливо в межах використання комп'ютерної техніки та відповідного до програмного забезпечення); однозначність інтерпретації результатів оцінки.

До негативних боків математичних методів (підходів) оцінки інвестиційно-інноваційного розвитку регіону можна віднести: складність; вартість проведення (особливо на початковому етапі розробки математичних моделей та використання комп'ютерної техніки і програмного забезпечення); складність в опрацюванні якісних показників; низька гнучкість та адаптивність.

Щодо методів, що в межах оцінки інвестиційно-інноваційного розвитку регіону поєднують експертні оцінки з математичним інструментарієм можемо зазначити, що тут усе залежить від результатів такої оцінки, коли в межах успішного поєднання можна отримати максимум позитивних аспектів та мінімум негативних, а в межах негативного – все навпаки.

Надалі критично дослідимо та охарактеризуємо ряд методів (підходів) до оцінки інвестиційно-інноваційного розвитку регіону як учених, так і державних інституцій.

Розпочнемо з методів (підходів) оцінки інноваційного розвитку регіону.

Одним із розповсюджених у наукових розробках підходів оцінки інноваційного розвитку регіону є підхід, коли виділяють ряд ключових факторів для експертної оцінки.

Так, у науковій праці С. Башкатової наголошено, що для оцінки інноваційного розвитку регіону необхідно дослідити такі групи факторів:

1. Економічні: доходи та видатки регіону, прибутковість промислового виробництва та окремих його галузей, прибутковість агропромислового сектору та окремих його складових, прибутковість сфери послуг та окремих її секторів, рівень інвестицій.

2. Фінансові: джерела (державні, муніципальні, приватних підприємств, домашніх господарств, запозичені (банківські кредити, лізинг та ін.), залучені (інвестиційні фонди, венчурні фонди та ін.) та розміри фінансування інноваційної діяльності.

3. Технологічні: розвиток та доступ до новітніх технологій, інформаційні технології, розвиток комунікацій та ін.

4. Організаційно-управлінські: регіональна інфраструктура, наявність інфраструктури підтримки інноваційної діяльності (технопарки, бізнес-інкубатори, державні та приватні венчурні фонди та ін.), наявність регіональних органів підтримки інноваційної діяльності, наявність розроблених регіональних програм із підтримки інноваційної діяльності.

5. Правові: регіональні нормативні акти з підтримки інноваційної діяльності, наявність інструментів правового захисту інвесторів та підприємців, які розвивають інновації в регіоні.

6. Професійної підготовки кадрів: підготовка спеціалістів з управління інноваціями у вищих навчальних закладах регіону, наявність центрів із підготовки персоналу, зокрема державних установ для розвитку та впровадження інновацій у регіоні [10].

Виділяємо недоліки такого підходу оцінки: він зовсім не формалізований, експерти можуть ініціативно додавати фактори для оцінки; інвестиційна складова розвитку регіону займає незначну частину дослідження в межах економічних та фінансових факторів.

Водночас необхідно зазначити, що позитивним боком цього підходу є виділення такої групи факторів, як професійна підготовка кадрів, чого немає у більшості інших підходів (методів) оцінки інноваційного розвитку регіону.

Майже так само пропонують оцінювати інноваційний розвиток регіону в науковій праці С. Фірсової та С. Чеботаря. Дослідники радять оцінювати різні види ресурсів, які використовують для розробки та впровадження інновацій у регіоні. На їх думку, необхідно оцінювати такі види ресурсів:

- матеріальні: будівлі, споруди, обладнання та ін.;
- фінансові: державні, муніципальні, приватні;
- інтелектуальні: відсоток людей із вищою освітою,

кількість закладів, що готують фахівців різного рівня освіти, кількість науково-дослідних установ та ін.

– інформаційні: засоби підтримки інновацій, наявність та доступність програмного забезпечення, наявність та доступність інформації, що стосується інноваційного розвитку регіону для всіх зацікавлених осіб [11, с. 204].

Відзначаємо наявність таких же негативних боків у такому підході оцінки, як і в підході, що був запропонований С. Башкатовою.

Серед позитивних моментів підходу можемо відзначити виокремлення інтелектуального та інформаційного боку для оцінки.

О. Доценко пропонує оцінювати інноваційний розвиток регіону використовуючи такі складові:

1. Організаційні: утворення та розвиток підтримуючого механізму інноваційного розвитку регіону; механізм спільної праці державних, місцевих (муніципальних) органів влади, суб'єктів господарювання та домашніх господарств із приводу розробки та впровадження інновацій; інформаційне супроводження розробки та реалізації інновацій у регіоні.

2. Економічні: розробка та реалізація стратегії інноваційного розвитку регіону; розробка системи довго-, середньо- та короткострокових планів із приводу розробки та впровадження інновацій у регіоні; маркетингова підтримка інноваційного розвитку регіону.

3. Фінансові: механізм фінансової підтримки розробки та впровадження інновацій у регіоні; механізм фінансового регулювання розробки та впровадження

інновацій у регіоні; оцінка системи фінансових стимулів мотивування розробки та впровадження інновацій у регіоні; механізм страхування ризиків інноваційного розвитку регіону [2, с. 33].

Негативні боки наведеного вище підходу майже однакові з негативними боками двох раніше розглянутих підходів експертної оцінки інноваційного розвитку регіону.

Позитивним аспектом цієї наукової розробки є приділення значної уваги фінансовим факторам інноваційного розвитку, що, на думку автора, є базовою складовою успішної розробки та впровадження інновацій у практичну діяльність різноманітних суб'єктів господарювання.

Досить цікавим є підхід до оцінки інноваційного розвитку регіонів України, що був запропонований В. Болговим. Дослідник запропонував розраховувати рейтинговий коефіцієнт інноваційного розвитку кожного регіону України, порівнювати їх, виявляти лідерів, послідовників, регіони середнього рівня, регіони аутсайдерів.

У межах розробленого методу оцінки В. Болгов запропонував розраховувати рейтинговий коефіцієнт інноваційного розвитку кожного регіону України як результат множення двох складових суми часткових рейтингів регіону за тією кількістю показників інноваційного розвитку та питомої ваги і показника в загальній структурі рейтингу регіону. При цьому вченим було обрано для розрахунків шість показників, що, на його думку, найкраще характеризують інноваційний розвиток регіону, а саме:

- кількість наукових співробітників на 1000 осіб економічно активного населення регіону;

- інноваційна активність господарюючих суб'єктів у регіоні;

- розмір витрат на дослідження та інноваційні розробки в середньому на одну людину в межах регіону;

- розмір виконаних науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт у середньому на одну людину в регіоні;

- капітальні інвестиції в розробки та впровадження інновацій у середньому на одну людину в регіоні;

- валовий регіональний продукт у середньому на одну людину в регіоні.

Окремо в запропонованому методі оцінки було розраховано питому вагу кожного з наведених вище шести обраних показників у загальній структурі інноваційного рейтингу регіону. Питома вага розраховувалася, спираючись на опитування 27 експертів у межах Донецького регіону (підприємці, науковці, державні службовці). Водночас значення показника залежало від того, скільки з наведених експертів визнало його пріоритетним для оцінки інноваційного розвитку регіону [3, с. 23].

Як бачимо, під час розробки методу В. Болгов намагався поєднати математичний інструментарій та експертні оцінки. Таким чином, метод можливо віднести до методів, що використовують як математичний інструментарій, оскільки є формула розрахунку рейтингового коефіцієнту та шість кількісних показників, дані за котрими не генеруються в межах опитування експертів, їх беруть зі статистичних оцінок соціально-економічного розвитку регіону, так і експертні оцінки для обрання показників і присвоєння їм питомої ваги.

Перевагами методу оцінки інноваційного розвитку України, що був запропонований В. Болговим, є: простота в добір матеріалів та у проведенні розрахунків; можливість автоматизувати процеси роз-

рахунків коефіцієнту; зручність для графічної інтерпретації та дослідження зміни коефіцієнту в межах часових проміжків або як реакції на ті або інші впливи на інноваційний розвиток регіону; можливість використовувати для розрахунків спеціалістів низької кваліфікації.

Недоліками методу оцінки інноваційного розвитку України, що був запропонований В. Болговим, є: не зрозумілість вибору та кількості показників для розрахунку коефіцієнту; не зрозумілість вибору кількості та якості експертів для розрахунку значення питомої ваги кожного з обраних показників; відсутність достатньої перевірки на практиці.

Досить схожим на метод оцінки інноваційного розвитку регіонів, що був запропонований В. Болговим, є метод оцінки, який розробив А. Філіпенко. Наведений учений запропонував у межах оцінки інноваційного розвитку регіонів України розраховувати коефіцієнт науково-технічного потенціалу регіону.

На думку А. Філіпенка, коефіцієнт науково-технічного потенціалу регіону можливо отримати як суму дев'яти показників, що об'єднані в чотири групи: оцінка наукових кадрів регіону; фінансування науково-технічного розвитку регіону; фондоозброєність наукових розробок у регіоні; інноваційний потенціал регіону.

Надалі розкриємо показники, що входять у зазначені вище групи оцінки інноваційного розвитку регіону:

1. Оцінка наукових кадрів регіону: X1 – кількість співробітників науково-дослідних установ на 10 тис. працездатного населення регіону; X2 – питома вага осіб із науковими ступенями в загальній кількості спеціалістів, що займаються науково-дослідними та дослідно-конструкторськими роботами в регіоні; X3 – кількість наукових співробітників, які виконували закордонні контракти або проводили наукові дослідження за кордоном за рахунок коштів закордонних науково-дослідних організацій, у розрахунку на 1 тис. науковців у регіоні.

2. Фінансування науково-технічного розвитку регіону: X4 – питома вага фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт у регіоні (у % до регіональної валової доданої вартості); X5 – розмір фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт у регіоні в розрахунку на одного науковця, тис. грн.

3. Фондоозброєність наукових розробок у регіоні: X6 – фондоозброєність праці науковців у межах здійснення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт у регіоні у розрахунку на одного зайнятого спеціаліста, тис. грн.

4. Інноваційний потенціал регіону: X7 – кількість заявок на видачу охоронних документів, поданих у Держпатент України, у розрахунку на 1 тис. людей працездатного населення регіону; X8 – кількість заявок на видачу охоронних документів у патентні відомства інших країн із розрахунку на 1 тис. людей працездатного населення регіону; X9 – кількість патентів, отриманих у Держпатенті України й патентних відомствах інших країн із розрахунку на 1 тис. людей працездатного населення регіону [12].

Можемо зазначити, що метод А. Філіпенка належить до методів, що використовують математичний інструментарій для оцінки інноваційного розвитку регіону.

Серед переваг методу відзначаємо такі: наявність значної кількості показників для розрахунку коефіцієнту науково-технічного потенціалу регіону; досить широке охоплення інноваційної діяльності в межах розрахунку коефіцієнту; врахування під час

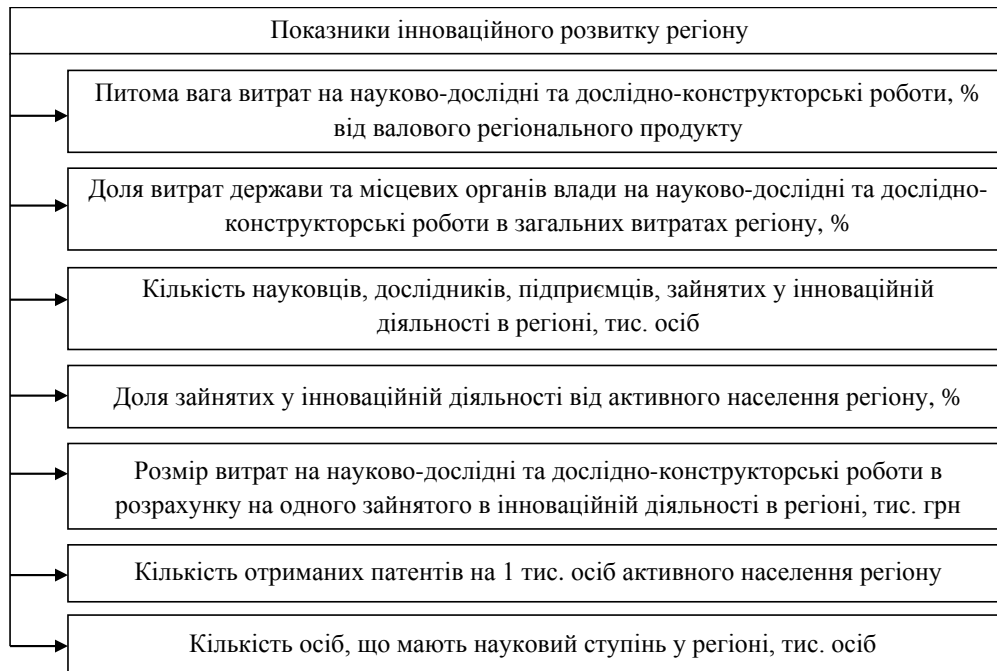


Рис. 1. Показники оцінки інноваційного розвитку регіону [13, с. 282]

розрахунків фондоозброєності інноваційної діяльності у регіоні; можливість використовувати для розрахунків спеціаліста з низькою кваліфікацією.

Недоліками методу А. Філіпенка є: незрозумілість розрахунку коефіцієнту; незрозумілість із приводу вибору груп показників та показників, які входять до обраних груп; складність у співставленні показників у межах розрахунку коефіцієнту; складність у отриманні інформації за рядом показників, наприклад, фондоозброєність праці науковців у межах здійснення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт у регіоні в розрахунку на одного зайнятого спеціаліста або кількість наукових співробітників, які виконували закордонні контракти або проводили наукові дослідження за кордоном за рахунок коштів закордонних науково-дослідних організацій, у розрахунку на 1 тис. науковців у регіоні.

Цікавим із погляду оцінки інноваційного розвитку регіону є метод, який запропонований О. Комліченко та Н. Ротань у їхній науковій праці: «Інноваційний розвиток регіонів України та фактори, що на нього впливають». Для оцінки вони запропонували використовувати ряд показників, використовуючи методи статистики. На рис. 1 наведемо показники оцінки інноваційного розвитку регіону.

Перевагами методу О. Комліченко та Н. Ротань є: об'єктивність, простота в розрахунку, доступність інформації, можливість проводити розрахунки за різні проміжки часу та порівнювати отримані результати, можливість автоматизувати процес розрахунку.

Недоліками запропонованого методу оцінки інноваційного розвитку регіону є: складність інтерпретації результатів через відсутність узагальнювального показника (коефіцієнту), довільність вибору показників оцінки, досить вузький вибір показників оцінки, проблеми у формулюванні висновків оцінки через значну кількість показників.

Висновки. Отже, опрацювання наукових розробок у царині оцінки інвестиційно-інноваційного розвитку регіонів країни виявило необхідність: провести

критичну оцінку методів (підходів) оцінки інвестиційно-інноваційного розвитку регіонів країни.

Проведене дослідження також дозволило виявити необхідність якісної оцінки інвестиційно-інноваційного розвитку регіонів України в сучасних умовах кризового розвитку держави. Відзначаємо наявність суттєвої кількості наукових розробок у цьому напрямі, що дозволило їх поєднати у три групи: методи оцінки інноваційного розвитку регіону; методи оцінки інвестиційного розвитку регіону; методи оцінки інвестиційно-інноваційного розвитку регіону.

Дослідження специфіки оцінювання за допомогою таких методів дозволило виокремити в межах кожної групи три підгрупи: методи експертної оцінки; методи, що для оцінки використовують математичний інструментарій; методи, що в межах оцінки поєднують експертні оцінки з математичним інструментарієм. Відзначаємо значну кількість саме методів, що в межах оцінки поєднують експертні оцінки з математичним інструментарієм.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Просович О., Бондаренко Ю., Прийма Л. Стратегія інноваційно-інвестиційного розвитку регіону в умовах економічної кризи / О. Просович, Ю. Бондаренко, Л. Прийма // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2009. – № 640. – С. 183–188.
2. Доценко О. Механізм інноваційного розвитку регіону / О. Доценко // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2012. – № 3. – С. 31–40.
3. Болгов В. Рейтинг інноваційного розвитку регіонів України / В. Болгов // Збірник наукових праць «Проблеми та перспективи співпраці між країнами південно-східної Європи в рамках Чорноморського економічного співробітництва і ГУАМ». – 2014. – № 1. – С. 21–26.
4. Даниліна Н. Інноваційний розвиток Донецького регіону: Проблеми та перспективи / Н. Даниліна // Матеріали другої всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції, ДЕГІ: Регіональний збірник наукових праць з економіки Прометей. – Д.: 2011. – № 1(34). – С. 252–253.
5. Харазішвілі Ю. Оцінка ефективності соціально-економічного розвитку регіонів України / Ю. Харазішвілі // Економіка України. – 2007. – № 9. – С. 55–62.

6. Дорофєєва Ю. Освіта як головний чинник інноваційного розвитку економіки України / Ю. Дорофєєва // Стратегія інноваційного розвитку економіки і соціальної сфери України : матер. II міжнар. наук.-практ. Конф ДІ МАУП. Д. : 2010. – С. 477–481.
7. Жихор О. Потенціал інноваційного розвитку регіонів України та його резерви / О. Жихор // Вісник Львівської державної фінансової академії. 2009. – № 16. – С. 2–12.
8. Скоробогатова Н. Інноваційно-інвестиційний розвиток регіонів України: проблеми та перспективи / Н. Скоробогатова // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2010. – № 2. – С. 214–222.
9. Савлук О. Оцінка інвестиційної привабливості регіонів України / О. Савлук // Вісник КНТЕУ. Держава та економіка. – 2013. – № 5. – С. 31–44.
10. Башкатова С. Роль інновацій в економічному розвитку регіонів / С. Башкатова. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/SND/Economics/13_bashkatova%20s.v.doc.htm.
11. Фірсова С., Чеботар С. Основні елементи інноваційного потенціалу / С. Фірсова, С. Чеботар // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 3(25). – С. 202–207.
12. Філіпенко А. Регіональні аспекти інноваційного розвитку в Україні / А. Філіпенко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ist.osp-ua.info/books/shlyah/1>.
13. Комліченко О., Ротань Н. Інноваційний розвиток регіонів України та фактори, що на нього впливають / О. Комліченко, Н. Ротань // Інформаційні технології в освіті, науці та виробництві. – 2013. – № 1(2). – С. 279–284.

УДК 338.64

Клопов І.О.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та
інформаційних технологій
Запорізької державної інженерної академії***ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПОЛІТИКИ ПІДТРИМКИ ВІДНОВЛЮВАЛЬНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ**

У статті систематизовано методичні основи оцінки ефективності реалізації різних механізмів підтримки відновлюваних джерел енергії (ВДЕ). Здійснено їх порівняльний аналіз. Також було проведено оцінку українського механізму підтримки ВДЕ за критеріями ефективності.

Ключові слова: альтернативна енергетика, відновлювальні джерела енергії, державна підтримка, механізми державного регулювання, оцінка ефективності.

Клопов И. А. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПОЛИТИКИ ПОДДЕРЖКИ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ

В статье систематизированы методические основы оценки эффективности реализации различных механизмов поддержки возобновляемых источников энергии. Произведен их сравнительный анализ. Также была проведена оценка украинского механизма поддержки ВИЭ по предложенным критериям эффективности.

Ключевые слова: альтернативная энергетика, возобновляемые источники энергии, государственная поддержка, механизмы государственного регулирования, оценка эффективности.

Kloпов I.O. EFFICIENCY ESTIMATION OF POLICY OF SUPPORT RENEWABLE ENERGY

In the article methodical bases of evaluating the effectiveness of the implementation of various renewable energy support mechanisms were systematization. Produced by comparative analysis. Also it assessed the Ukrainian renewable energy support mechanisms on the proposed performance criteria.

Keywords: alternative energy, renewable energy, state support, mechanisms of state regulation, assessment of performance.

Постановка проблеми. Визначення стану та надання оцінки організаційно-економічному механізму регулювання розвитку ВДЕ на сучасному етапі надасть можливість спрогнозувати напрями подальших наукових розвідок із метою визначення негативних факторів та першочергових напрямів удосконалення механізмів державного регулювання, спрямованих на розвиток державного регулювання ринку ВДЕ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільш вагомими дослідженнями, у яких розглянуто проблеми формування ринку альтернативної енергетики, а також доведено необхідність інвестування коштів у виробництво відновлювальних видів палива, є праці О. Волошина, П. Канигіна, С. Кудрі, С. Кунгаса, Н. Мхитаряна, С. Нараєвського, Б. Ніколаєва, О. Суходолі, Б. Лукутіна, А. Шевцова. На сьогодні опубліковано достатню кількість досліджень відновлюваної енергетики з погляду технічних і екологічних аспектів, проте недостатньо досліджень, які розкривають тенденції та особливості оцінки механізмів державного регулювання ВДЕ.

Постановка завдання. Метою нашого дослідження є систематизація методик та індикаторів моніторингу ефективності реалізації механізмів розвитку відновлюваної енергетики.

Для досягнення мети було поставлено та вирішено такі завдання:

- систематизувати методичні основи оцінки ефективності реалізації різних механізмів підтримки ВДЕ та провести їх порівняльний аналіз;
- проаналізувати ефективність механізму підтримки відновлювальних джерел енергії в Україні.

Вклад основних результатів. Особливою складністю державного регулювання в галузі розвитку ВДЕ є те, що в нормативних актах ринкові механізми повинні бути замінені на державні, тобто прописані в правових нормах, причому одночасно забезпечуючи результат, що мінімально відрізняється від того, який був би досягнутий ринком самостійно.

Багатьма країнами застосовуються різні економічні механізми для стимулювання розвитку ВДЕ, проте думки експертів під час обговорення ефективності цих механізмів не узгоджені, визначених висновків про доцільність вибору того чи іншого механізму з наявних варіантів не зроблено, тоді як держава повинна знаходити оптимальні варіанти залучення приватних інвестицій [5, с. 15].

Політика підтримки відновлюваної енергетики повинна бути предметом постійної оцінки переважно тому, що вона має на увазі значну фінансову підтримку, яка повинна піддаватися постійному і ретельному моніторингу. Найбільш повна систематизація індикаторів моніторингу ефективності політики підтримки ВДЕ наведена І. Гречухіною [2]. Було виділено п'ять критеріїв: результативність, ефективність, справедливість, інституційну здійсненність, відтворюваність (довгострокове функціонування). Для кожного з цих критеріїв існує своя система індикаторів.

1. Результативність. Результативність (Effectiveness) – це «міра досягнення поставленої мети», наприклад, поточне абсолютне збільшення генерації на основі ВДЕ або частки ВДЕ в енергобалансі протягом певного періоду:

1.1. Встановлена потужність (МВт) – найпростіший індикатор для застосування, дуже низькі вимоги до інформації, не відображає операційну продуктивність (здіяльність потужностей).

1.2. Генерація (МВт/г) – доступна інформація, яка відображає операційну продуктивність.

1.3. Досягнення встановлених державних цілей – показує співвідношення між досягненнями і цілями.

1.4. Індикатор результативності Європейського Союзу (далі – ЄС). Індикатор ефективності вимірює додаткову генерацію, вироблену технологією (*i*) в звітному році (роках) як відсоток від сукупного додаткового «реалізованого потенціалу» між звітним роком і 2020 р.

$$E_n^i = \frac{G_n^i - G_{n-1}^i}{ADDPOT_n^i} = \frac{G_n^i - G_{n-1}^i}{POT_{2020}^i - G_{n-1}^i},$$

де E_n^i – показник результативності для технології i в році n ;

G_n^i – генерація технології i в році n ;

$ADDPOT_n^i$ – додатковий потенціал генерації технології i в році n до 2020 р.;

POT_{2020}^i – загальний потенціал генерації технології i до 2020 р.

Труднощі отримання даних для визначення реалізованого потенціалу. Не бере до уваги «ефект кривих навчання». Метод описаний у Jager et al (2008) і IEA (2008).

1.5. Індикатор політичного впливу: вимірює нарощуваний обсяг ВДЕ в поточному році як відсоткову частку від нового обсягу, який необхідно ввести між 2005 р. і 2030 р. щоб вийти на один із 450 сценаріїв, розроблених MEA-WEO. Не для всіх країн, що не входять в ОЕСР, існує доступний, виділений спеціально для цієї країни, сценарій. Є тільки регіональні сценарії.

$$PII_n^i = \frac{G_n^i - G_{n-1}^i}{WEO_{2030}^i - G_{2005}^i},$$

де G_n^i – генерація технології i в році n ;

WEO_{2030}^i – розвиток технології i по одному з 450 сценаріїв до 2030 р.

2. Ефективність. Показник ефективності визначають як відношення витрат і результатів. Інакше кажучи, ефективність показує відношення реалізації цілей із розвитку ВДЕ до витрати ресурсів, які були витрачені на досягнення цих цілей.

2.1. Витрати встановленої потужності (дол./МВт) – найпростіший індикатор. Розраховують як загальну виділену суму на одиницю потужності (МВт). Мінімальні вимоги до даних. Не враховує операційних витрат.

2.2. Витрати генерації (дол./МВт) – мінімальні вимоги до даних. Розраховують як загальну виділену суму на одиницю генерації (МВт/г). Враховує операційні витрати.

2.3. Індикатор рівня компенсації – річні дисконтовані доходи генераторів на час дії політики підтримки (розраховують NPV доходів генераторів (доходи від продажу електроенергії на оптовому ринку + фінансова підтримка держави), для міжнародного порівняння).

2.4. Індикатор потенційних вигод – вимірює різницю між рівнем компенсації і витратами генерації. Розраховують як відношення рівня витрат генерації до рівня компенсації (фінансової підтримки). Індикатор для міждержавного порівняння. Країни повинні бути порівнянними. Вимога до даних.

2.5. Індикатор оптимальної компенсації – вдосконалений індикатор рівня компенсації, бере до уваги ступінь завантаження потужностей. Порядок розрахунку: річна чиста приведена вартість компенсації (NPV) (виражена як дол./МВт) множиться на очікувану кількість годин повного навантаження, при цьому виходить величина компенсації в одиницях установленної потужності (дол./МВт).

2.6. Індикатор загальних витрат – індикатор є графічним порівнянням загальних витрат виплати компенсацій (премій) ВДЕ-генераторів (виміряних як відсоткова частка загальної вартості оптової генерації) з об'ємом додаткової електрогенерації, яку стимулювала політика підтримки (як відсоткова частка загальної генерації на рік). Індикатор виявляє «тяжкість» політики підтримки, коли вона призводить до необґрунтовано швидкого зростання ринку техноло-

гії. Не враховує скорочення цін на електроенергію в міру розвитку ринку. Високі вимоги до даних.

3. Справедливість. Серед експертів немає єдиної думки щодо того, яка саме справедливість – соціальна чи комерційна / індустріальна – найбільше повинна впливати на формування національної політики підтримки ВДЕ. Проте більшість літератури, присвяченої цій темі, аналізує справедливість саме в контексті скорочення викидів парникових газів, що істотно розширює охоплення чинників, що впливають на оцінку справедливості.

3.1. Недискримінаційний доступ до підтримки. У процесі надання підтримки (наприклад, податкові пільги) може виявитися привілейоване/дискримінаційне отримання підтримки деякими суб'єктами ринку.

3.2. Ступінь розподілу витрат підтримки: на кого вони перекладаються. Вимагає хороших даних.

3.3. Зміна витрат на електрику в відсотках щодо загальних витрат домогосподарства, диференційовано за дохідними верствами населення.

3.4. Міра участі різних зацікавлених сторін у процесі прийняття політичних рішень.

4. Інституційна здійсненість. Індикатори для інституційної здійсненості можуть бути засновані на наявності або відсутності ресурсів і/або інститутів, необхідних для реалізації політики. Стійкість і довгостроковість політики також може бути взята до уваги під час оцінки інституційної здійсненості.

4.1. Наявність відповідних інститутів, необхідних для реалізації політики (законів, державних органів та ін.).

4.2. Ясність і строгість позначення політичних цілей на середньо- і довгострокову перспективу.

4.3. Домовленість про довгострокову підтримку.

4.4. Бюрократичний апарат і адміністративні витрати.

4.5. Цільове використання коштів і ефективність державного контролю.

4.6. Рівень корумпованості політики.

5. Відтворюваність. Відтворюваність – це міра до якої успішна політична практика може бути відтворена в іншій країні. Про відтворюваності можна судити тільки на підставі аналізу факторів, які обумовили успішність політики в конкретній країні, а також на підставі аналізу можливості повторення цього досвіду в іншій країні за іншими умовами. Інакше кажучи, цей критерій показує в якому ступені чинники, що відповідають за успіх реалізації політики в одній країні, можуть бути відтворені в іншій країні.

Для критерію відтворюваності немає індикатора. Під час оцінки здійснюється аналіз чинників, які зробили політику успішною в якійсь одній країні і перевірка того, чи існують ці фактори в країні, де є бажання цю політику реалізувати [2].

Особливий інтерес представляє методика оцінки ефективності моделей підтримки ВДЕ, що запропонована М. Шклярук та Т. Малининою [8, с. 309]. Розроблена методика оцінки складається з 3 етапів і дозволяє оцінювати як принцип підтримки розвитку ВДЕ, так і окремі елементи конкретної системи. На першому етапі за 5 критеріями проводиться оцінка функціональності системи. При цьому за двома критеріями оцінюється повнота постановки цілей підтримки, а за трьома – безпосередньо функціональність системи: повнота визначення відповідальних суб'єктів, конфліктність, можливість впровадження. Основним етапом оцінки є другий на якому за 9 критеріями (результативність (1), сумісність (2), точ-

ність (3), масштаб трансакційних витрат (4), ступінь зниження витрат і стимулювання інновацій (5), здатність самостійної адаптації до мінливих ринкових умов (6), ступінь стимулювання інтеграції в систему енергопостачання (7), забезпечення надійності інвестицій (8), потреба в регулюванні після впровадження (9) проводиться оцінка ефективності системи підтримки розвитку ВДЕ. При цьому ефективність за кожним критерієм оцінюють у балах (0 – низька, 1 – середня, 2 – висока). У разі якщо критерій є негативним (наприклад, високі трансакційні витрати), то бали також набувають від'ємного значення (0, -1, -2). Бали за всіма критеріями сумуються, що дозволяє отримати підсумкову оцінку, яка легко сприймається.

Запропонована методика усуває теоретичний характер системи оцінки і застосовується не до теоретичних моделей, а до конкретних запланованих або впроваджених системам, дозволяє провести їх більш глибокий якісний аналіз [7].

Україну визнали найнепривабливішою країною за рейтингом інвестиційних майданчиків для розвитку «зеленої», тобто альтернативної енергетики. Такий висновок зафіксовано в дослідженні компанії EYGM Limited «Індекс привабливості країн для розвитку галузі відновлюваної енергетики», який було опубліковано в листопаді 2014 р. Причиною стали заходи законодавчого характеру, спрямовані на дискримінацію альтернативних джерел енергії [6].

Згідно з даними останнього звіту компанії Bloomberg “Ukraine in turmoil: could renewables have a future?” у 2015 р. вкладення коштів в об'єкти відновлюваних джерел енергії припинилося (і це при тому, що ще у 2013 р. в Україні були заявлені проекти об'єктів вітрової та сонячної енергетики загальною потужністю 3,5 ГВт, під які планувалося залучити близько EUR4 млрд інвестицій протягом шести років). І причиною цього експерти компанії вважають не тільки загострення політичної ситуації в країні, а й суперечливу державну політику у сфері регулювання «зелених» тарифів [5].

Крім того, за легкістю приєднання до електричних мереж Україна у 2014 р. посідала лише 185-е місце за рейтингом ведення бізнесу Світового банку [3].

Таким чином, сучасний розвиток альтернативної енергетики в Україні свідчить про недосконалість наявних механізмів державного регулювання з чим пов'язано існування певних проблем у цій галузі.

Як уже зазначалося, в Україні альтернативні джерела енергії займають менше 2% від усього обсягу споживання енергії. Наразі держава не достатньо стимулює перехід на цей вид енергії державні установи та організації, підприємств, особливо малий та середній бізнес, а також домогосподарства.

Висновки. Отже, політика підтримки відновлюваної енергетики повинна бути предметом постійної оцінки переважно тому, що вона має на увазі значну фінансову підтримку, яка повинна піддаватися постійному і ретельному моніторингу.

Безперервна оцінка може допомогти своєчасно виявити вузькі місця і провали політики, а також

ідентифікувати можливості адаптації й оптимізації програми підтримки. Це надзвичайно важливо для довгострокових політичних програм підтримки, оскільки зовнішні умови можуть змінюватися з часом.

На підставі аналізу літератури, присвяченої оцінці політики підтримки, було виділено основні критерії: результативність, ефективність, справедливність, інституційну здійсненність, відтворюваність. Для кожного з цих критеріїв запропонована своя система індикаторів. У межах нашої роботи було розглянуто систематизацію цих індикаторів, а також їх аналіз із погляду їх практичного застосування, зокрема в умовах дефіциту інформації характерного для економік, що розвиваються. Таким чином, у процесі державного регулювання ВДЕ, забезпечення його підтримки в сучасних умовах глобалізації економіки, посилення конкурентної боротьби необхідно виходити із специфіки соціально-політичних і економічних умов, балансу податкового, фінансово-кредитного та цінового регулювання, обліку вимог ринку і міжнародних організацій. Рівень компетентності органів управління ВДЕ, готовність організацій до сприйняття встановлених правил, використання наданих їм повноважень, а також наявність і правильне використання наявних ресурсів вимагають особливої уваги. Система державної підтримки повинна бути гнучкою, відповідати поточним і довгостроковим потребам альтернативної енергетики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Винничек Л. Методика оценки механизма государственного регулирования сельского хозяйства / Л. Винничек, А. Ефимов // Методика оценки механизма государственного регулирования сельского хозяйства. – 2015. – № 6 – С. 37–43.
2. Гречухина И. Возобновляемая энергетика как фактор ценообразования на рынке электроэнергии / И. Гречухина, П. Киришин // Вестник Государственного Университета Управления – 2014. – № 17 – С. 120–128.
3. Давыденко Е. Как запустить сердце «зеленой» энергетики? / Е. Давыденко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gazeta.zn.ua/energy_market/kak-zapustit-serdce-zelenoy-energetiki-.html.
4. Дикаленко М. Светский раут / М. Дикаленко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.business.ua/articles/primarily/Svetkiyraul-101575/>.
5. Марченко О. Системные исследования эффективности возобновляемых источников энергии / О. Марченко, С. Соломин // Теплоэнергетика. – 2010. – № 11. – С. 12–17.
6. Украину признали наименее привлекательной страной для развития зеленой энергетики. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.business.ua/articles/alternative_energy/Ukrainu_priznali_naimeney_privlekatelnoy_stranoy_dlya_razvitiya_zelenoy_energetiki-80647.
7. Фесак С. Оцінка адміністративно-організаційного механізму державного регулювання ринку нерухомості / С. Фесак // Економіка будівництва і міського господарства. – 2013. – Т. 9, № 4. – С. 263–274.
8. Шклярук М. Оценка эффективности систем поддержки развития возобновляемой энергетики на примере стран Европейского союза и России / М. Шклярук, Т. Малинина // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 3(43). – С. 308–311.

УДК 332.021.8

Ліба Н.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування та маркетингу
Мукачівського державного університету

ФОРМУВАННЯ ОСНОВНИХ ЦІЛЕЙ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ

У статті окреслено алгоритм формування основних цілей регіональної промислової політики. Розкрито технологію цілепокладання SMART, яка передбачає формування цілей економічної політики на основі принципів (точність, конкретність, вимірність, досяжність, значимість, обмеженість у часі). Запропоновано концептуальні підходи до формування ефективної регіональної промислової політики.

Ключові слова: ціль, принципи, регіональна промислова політика, концептуальний підхід.

Ліба Н.С. ФОРМИРОВАНИЕ ОСНОВНЫХ ЦЕЛЕЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

В статье очерчен алгоритм формирования основных целей региональной промышленной политики. Раскрыта технология постановки цели SMART, которая предусматривает формирование целей экономической политики на основе принципов (точность, конкретность, измеримость, досягаемость, значимость, ограниченность во времени). Предложены концептуальные подходы до формирования эффективной региональной промышленной политики.

Ключевые слова: цель, принципы, региональная промышленная политика, концептуальный подход.

Liba N.S. FORMING OF PRIMARY PURPOSES OF REGIONAL INDUSTRIAL POLITICS

The algorithm of forming of primary purposes of regional industrial politics is outlined in the article. Technology of цілепокладання of SMART is exposed, that envisages forming of aims of economic politics on the basis of principles (exactness, specification; measurability; reach; meaningfulness; limit nature is in time). Conceptual approaches are offered to forming of effective regional industrial politics.

Keywords: aim, principles, regional industrial politics, conceptual approach.

Постановка проблеми. Зміщення акцентів державної політики з централізованого управління на регіональний рівень, яке супроводжується передачею владних повноважень органам місцевого самоврядування та органам регіонального управління, відкриває широкі можливості для забезпечення збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів України. Така ситуація вимагає розробки нових концептуальних положень регіональної політики, визначення її мети, засобів та принципів реалізації, залучення нових методів дослідження особливостей регіонального розвитку [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у формування теоретично-прикладних основ промислової політики здійснили такі вчені: А. Амоша, З. Варналій, В. Геєць, Б. Данилишин, М. Долішній, А. Мельник, І. Михасюк, Б. Лавровський, В. Лексин, І. Лукінов, С. Писаренко, В. Поповкін, С. Романюк, А. Чистобаєв, М. Чумаченко та ін.

Проте, віддаючи належне попереднім науковим здобуткам у цьому напрямі, слід вказати і на те, що питання формування цілей економічної політики є мало дослідженим.

Мета статті полягає в дослідженні і науковому обґрунтуванні основних цілей регіональної промислової політики та концептуальних підходів до формування ефективної регіональної промислової політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Обов'язковим аспектом формування ефективної регіональної промислової політики є чітке обґрунтування цілей розвитку регіону та їх специфіки з урахуванням особливостей поточного стану та перспектив розвитку промислового комплексу регіону.

Зміст поняття «ціль» або «мета» частіше всього означає досягнення певного стану в майбутньому, який бажано або необхідно досягти. У довідковій літературі мета асоціюється з «...бажаною кінцевою точкою процесу, як правило дії людини. З досягненням мети пов'язаний успіх проекту, або важливої роботи» [1].

З позицій формування цілей економічної політики, кінцевою метою трансформаційних процесів

повинно бути забезпечення системи економічних інтересів, які виникають внаслідок зміни внутрішнього та зовнішнього середовища об'єкту впливу.

Цілі регіональної промислової політики передбачають здійснення певних трансформаційних процесів зі специфічним об'єктом – промисловим комплексом регіону. З цих позицій чітко окреслюються окремі закономірності постановки цілей:

- залежність сформованої мети від стадії розвитку об'єкту – цілі регіональної промислової політики повинні корегуватися в процесі якісних та кількісних змін, які відбуваються в об'єкті управління;

- необхідність попереднього ґрунтовного аналізу поточного стану промислового комплексу регіону та формулювання чіткого уявлення про бажаний стан із урахуванням потенційних можливостей його розвитку;

- постановка єдиної узагальнюючої мети з подальшою її структуризацією (декомпозицією). Дотримання зазначеної послідовності забезпечує досягнення єдиного розуміння поставленої мети всіма учасниками процесу як на початковому, так і на всіх наступних етапах. Під час опису цілей регіональної промислової політики доцільною є конкретизація стратегічних цілей через сукупність якісних і кількісних поточних характеристик – цільових установок, цільових нормативів і цільових показників;

- вторинність цілей промислової політики з позицій цілей соціально-економічного розвитку території. Розвиток промислового комплексу регіону є потужним джерелом фінансових і інших ресурсів регіону, але його напрями та тенденції розвитку повинні вкладатися в схему загального розвитку регіону та відповідати прийнятному в країні курсу на побудову соціально-орієнтованої ринкової економіки.

Таким чином, цілі регіональної промислової політики можна визначити як передбачувані (прогнозовані) результати розвитку промислового комплексу регіону, які формуються в межах загальної стратегії розвитку як регіону, так і національної економіки загалом.

Цілі регіональної промислової політики можуть носити як оперативний (короткостроковий, тактичний), так і стратегічний характер. А це означає, що заходи регулювання повинні бути спрямовані на вирішення не тільки наявних, але і прогнозованих проблем соціально-економічного розвитку регіону, шляхом пошуку варіантів недопущення або вирішення проблем розвитку промислового комплексу регіону.

Основною особливістю формування цілей промислової політики регіону є необхідність їх узгодження з напрямками та етапами промислової політики на рівні національної економіки. В умовах централізованих принципів розподілу економічних ресурсів визначення напрямів промислової політики здійснюється на макроекономічному рівні, з подальшим уточненням на рівні регіону. Подібні підходи до створення та використання економічних ресурсів для стимулювання розвитку промислового комплексу досить часто не відповідають критеріям оптимальності та результативності і не забезпечують підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств промислового комплексу.

Сформульовані закономірності дозволяють окреслити алгоритм формування основних цілей регіональної промислової політики так (рис. 1.):

Одним із сучасних підходів щодо формування цілей економічної політики, зокрема і спрямованої на розвиток промислового комплексу є застосування технології SMART (СМАРТ). Технологія цілепокладання SMART передбачає формування цілей економічної політики на основі таких принципів [5]:

1. Specific (точність, конкретність) – з метою збільшення ймовірності досягнення цілей повинні бути чітко та точно сформульовані. Основний критерій: одна мета – один результат. Якщо в процесі формулювання основної цілі економічної політики необхідним є досягнення, поступове або одночасне, декількох цілей, доцільним є обґрунтування результатів, які бажано досягти в межах кожної з них.

2. Measurable (вимірність) – на етапі формулювання цілей економічної політики необхідно чітко встановити критерії для вимірювання процесу досягнення цілей.

3. Achievable (досяжність) – цілі, відповідно до технології SMART, повинні бути досяжні та реалістичні. З позицій економічної політики основними параметрами такого критерію є наявність та доступність необхідних економічних ресурсів.

4. Relevant (значимість) – сформульована ціль повинна бути вагомю з позиції участі в досягненні основної цілі економічної політики – забезпечення економічного розвитку.

5. Time bound (обмеженість у часі) – сформульовані цілі повинні бути обмеженими в терміні. Часові межі повинні бути визначені з урахуванням можливості досягнення зазначеної цілі у встановлений термін.

Узагальнюючи сформульовані принципи, можна зазначити, що система постановки цілей SMART дозволяє ще на етапі формулювання цілей уточнити всі її параметри, встановити терміни, визначити наявність та достатність ресурсів, встановити для всіх учасників процесу чіткі, зрозумілі та обґрунтовані завдання.

У сучасних умовах погли-

блення інтеграційних процесів в українській економіці, переходу до принципів децентралізації формування та розподілу фінансових ресурсів усе більшого значення набуває необхідність вивчення та використання світового досвіду в організації промислової політики. Зокрема, доцільним є врахування основних принципів побудови промислової політики країн Європейського Союзу (далі – ЄС).

На початковому етапі становлення ЄС пріоритетною метою промислової політики декларувалось збереження промислових структур усіх країн-учасників Співтовариства [3]. З роками акценти зміщувались у бік забезпечення відповідних умов для сумлінної конкуренції.

Сьогодні основною метою промислової політики Європейського Союзу є підвищення рівня конкурентоспроможності, а інструменти регуляторного впливу спрямовані на створення конкурентних умов функціонування підприємств промислового комплексу. Окрема група заходів спрямована на оцінювання впливу великих угод на економіку та аналіз ефективності діяльності підприємств промислового комплексу [2].

Загальна концепція європейської промислової політики може бути окреслена за такими принципами [3]:

- промислова політика є лише компонентом загальної політики соціально-економічного розвитку Європейського Союзу й обов'язково враховує задекларовані параметри політики охорони довкілля, соціального розвитку тощо;

- в основу промислової політики закладено сприяння міжнародній промисловій співпраці та забезпечення доступу промислових підприємств до зовнішніх ринків на принципах вільної конкуренції;

- зорієнтованість промислової політики на сприяння адаптаційним змінам на підприємстві в умовах еволюційних або революційних змін у промисловому секторі, сприяння послідовному пристосуванню до змін у промисловості;

- сприяння кращому використанню інноваційного потенціалу промислового комплексу, проведенню досліджень і технологічного розвитку;

- чітке виділення таких основних векторів у промисловій політиці: стимулювання конкуренції між підприємствами промислового комплексу, заходи антимонопольного регулювання, стимулювання та підтримка розвитку підприємств малого та середнього бізнесу, заходи фінансової та інших видів підтримки промислових підприємств що знаходяться на стадії кризи.

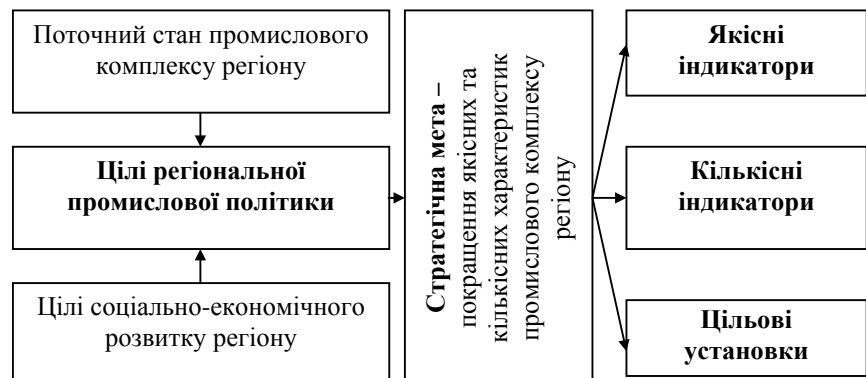


Рис. 1. Алгоритм формування основних цілей та стратегічної мети регіональної промислової політики

Джерело: розробка автора

Окреслені принципи є доречними і в умовах реформування регіональної промислової політики. Її зорієнтованість на комплексне вирішення проблем регіонального розвитку, узгодження інструментів різних форм управління, покращення конкурентного середовища та інноваційна спрямованість спроможні виступити активним чинником розвитку економіки регіонів.

Заслугує на увагу розподіл заходів промислової політики на дві умовні категорії:

– заходи, які не спрямовані безпосередньо на характеристики промислового комплексу, проте опосередковано забезпечують його розвиток (інструменти політики макро- і мезоекономічної стабілізації, грошово-кредитної та фінансової політики, зовнішньоекономічної та екологічної політики тощо);

– заходи промислової політики, які спрямовані на покращення якісних та кількісних характеристик розвитку промислового комплексу.

В умовах загальної макроекономічної дестабілізації, розбалансування фінансових та грошових відносин застосування заходів лише другої категорії не забезпечить позитивних змін та не сприятиме покращенню параметрів розвитку як промислового комплексу, так і економічної системи регіону загалом. Стимулюючим заходом повинні передувати заходи спрямовані на стабілізацію економічних процесів та відносин.

Застосування наведених вище підходів до розробки та впровадження промислової політики як на рівні укрупненої економічної системи (Європейський Союз, національна економіка), так і на рівні окремого регіону, передбачає відхід від наявних секторальних принципів формування промислової політики.

Секторальна промислова політика передбачає спрямування основних регуляторних заходів на подолання проблем розвитку окремої галузі або групи споріднених галузей (наприклад, розвиток галузей видобувної промисловості). Її заходи, спрямовані по вертикалі, здебільшого зорієнтовані на короткострокове вирішення проблем в одному секторі або сфері діяльності.

Позитивним аспектом заходів секторальної промислової політики є можливість урахування особливостей розвитку окремого сектору або галузі регіональної економіки. Алгоритм її побудови передбачає ґрунтовний аналіз поточної ситуації, врахування особливостей нормативно-правового, організаційно-економічного та соціального функціонування окремого сектору та розробка певних «послаблень» або «покращень» у його функціонуванні. Також заходи секторальної промислової політики пов'язані з перерозподілом фінансових ресурсів регіону за галузевим або секторальним принципом.

Перераховані заходи призводять до порушення принципів вільної конкуренції та створення неконкурентних, «парникових» умов розвитку окремих галузей регіону. Досить часто надані преференції не відповідають критерію ефективності та формуються під впливом адміністративного тиску.

Наступний вид промислової політики, який застосовують у Європейському Союзі, пов'язаний із її формуванням за горизонтальним принципом. Заходи промислової політики спрямовані на рівномірний та конкурентний розвиток усіх секторів, галузей та сфер діяльності на рівні регіону, в обставинах виходу економіки з кризи, коли починає відновлюватися



Рис. 2. Концептуальні підходи до формування ефективної регіональної промислової політики

Джерело: розробка автора

нормальний процес розширеного суспільного відтворення і з'являються перші можливості реального нагромадження. Метою регуляторного впливу є створення відповідної та ефективної нормативно-правової бази для економічної діяльності, стимулювання розвитку організаційних структур промислового комплексу регіону, оптимізація фінансових, грошово-кредитних та інституційних відносин.

Конкурентоспроможність промислового сектору залежить від політики, яка здійснюється в таких сферах як внутрішній ринок, освіта, торгівля, інноваційна діяльність, соціальна сфера та зайнятість, охорона здоров'я, екологія. Головною задачею промислової політики на сьогодні є координація, акумулювання та максимізація результатів за всіма перерахованими вище напрямками.

Горизонтальний принцип організації промислової політики передбачає концентрації уваги органів управління на напрямках, які суттєво впливають на конкурентоспроможність промислового сектору регіону: науку, освіту, інновації, підприємницька діяльність [6].

Доцільність застосування горизонтального принципу формування регіональної промислової політики обґрунтовується такими двома обставинами:

- сьогодні надзвичайно складно говорити про конкурентну переваги регіональної економіки в галузевому розрізі. Тільки практика економічної діяльності в довгостроковій перспективі покаже, які сектори або галузі спроможні витримати тиск зовнішнього конкурентного середовища та гідно конкурувати з провідними світовими виробниками;

- заходи промислової політики повинні бути спрямовані на: прискорення необхідних структурних зрушень з урахуванням специфіки розвитку регіонів; зменшення залежності їх економіки від кон'юнктури світового ринку енергоносіїв; формування сприятливого підприємницького й інвестиційного клімату; вирішення екологічних проблем. Подібна різноманітність заходів унеможлиблює їх застосування лише в межах однієї галузі, а потребує комплексного підходу до регулювання економічних процесів на рівні регіону.

Узагальнюючи окреслені концептуальні підходи до формування регіональної промислової політики, їх можна відобразити як органічне поєднання цілей, принципів та підходів до формування регіональної промислової політики (рис. 2.).

До основних пріоритетів формування регіональної промислової політики можна віднести їх зорієнтованість на:

- поступове заміщення імпорту;
- розширення експорту;
- відновлення відтворювального процесу та формування промислового потенціалу;
- інноваційну політику структурну перебудову та стимулювання розвитку переробної промисловості.

Одним із вагомих напрямів підвищення конкурентоздатності промислового сектору регіону є його переорієнтація на виробництво товарів, що конкурують із імпортом.

Імпортозаміщуюча політика розглядається як напрям промислової політики, спрямований на зменшення потреби регіональної економіки в імпорті певних видів промислової продукції завдяки збільшенню частки виробництва та реалізації на внутрішньому регіональному ринку аналогічної за своїми властивостями продукції.

На рівні кожного регіону, навіть найбільш депресивного, можна виділити декілька галузей, що орієн-

тують свою діяльність на експорт. Експортно-орієнтована промислова політика відображає орієнтацію промислового комплексу регіону на виробництво тих видів промислової продукції, які регіон експортує. За таких умов розвиток експортно-орієнтованих галузей є основою експортрозширюючого зростання економіки регіону. Результативність експортно-орієнтованої промислової політики переважно залежить від кон'юнктури світової економіки, від ситуації на зовнішніх ринках, на які зорієнтовані певні економіки регіону.

Підвищення економічної самостійності регіонів привернуло увагу до питань диспропорцій у відтворювальних процесах на рівні регіону. Політика орієнтована на відновлення відтворювального процесу та формування промислового потенціалу полягає у використанні економічних ресурсів регіону в тих галузях промисловості, які забезпечують розширене відтворення та створюють можливості для забезпечення розвитку економіки регіону в майбутньому.

Безперечно, основою довгострокового розвитку економіки регіону є його промисловий потенціал, який створюється і зміцнюється шляхом регіонального інвестування. Промисловий потенціал формує інвестиційну привабливість промислового комплексу регіону та економічні можливості реалізації регіональних інвестиційних проєктів. Недопущення погіршення промислового потенціалу регіону та стимулювання відтворювальних процесів є основою такого напрямку регіональної промислової політики.

Наступний концептуальний підхід – це інноваційна політика структурної перебудови та стимулювання розвитку промисловості. Структурна перебудова у промислому комплексі регіону передбачає його орієнтування на розвиток наукомістких і високотехнологічних виробництв, впровадження науково-технічних розробок, стимулювання розширеного відтворення на основі впровадження сучасних методів організації праці.

Насичення внутрішнього ринку висококонкурентною промисловою продукцією є можливим лише за умови запровадження ефективних заходів інвестиційної, зовнішньоекономічної та фінансової політики, вироблення чіткої інноваційної стратегії розвитку регіону, формування комплексу інфраструктури з використанням новітніх комунікацій та інформаційних технологій.

Створення конкурентоспроможного промислового сектору, здатного не тільки забезпечити максимальне задоволення потреб регіону у промисловій продукції, а й в умовах глобалізації забезпечити перетворення української економіки в потужну високотехнологічну систему, реалізується через ефективну регіональну промислову політику. Визначення її етапів, формулювання цілей та регуляторних заходів повинні відбуватися в контексті розробки Концепції промислової політики України, ґрунтуватися на правовій основі державної промислової політики, але враховувати специфіку внутрішнього та зовнішнього середовища регіону.

Критерій оптимальності під час розробки заходів регіональної промислової політики є надзвичайно складним для визначення. Основною метою стратегічних та тактичних регуляторних заходів на всіх рівнях управління визначається забезпечення динамічного розвитку промислового сектору регіону та на його фоні побудова конкурентоспроможного промислового сектору України. Проте оптимальний розвиток передбачає не тільки зростання кількісних параметрів розвитку, а й забезпечення якісних змін

у структурі промислового комплексу на основі глибоких інноваційних процесів, які спроможні забезпечити довгостроковий розвиток промисловості регіону.

Висновки. Отже, цілі регіональної промислової політики можна визначити як передбачувані (прогнозовані) результати розвитку промислового комплексу регіону, які формуються в межах загальної стратегії розвитку як регіону, так і національної економіки загалом.

Тенденції розвитку регіонів України обумовлюють необхідність формування регіональної промислової політики за горизонтальним принципом. Цей принцип передбачає спрямування заходів промислової політики на рівномірний та конкурентний розвиток усіх секторів, галузей та сфер діяльності на рівні регіону.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови [Текст] / Уклад. іголов. ред. В. Бусел. – К.: Ірпінь: ВТФ «Перун», 2009. – 1736 с.
2. Завьялов Е. Промышленная политика ЕС [Электронный ресурс] / Е. Завьялов // Мировое и национальное хозяйство. – 2007. – № 3. – Режим доступа : http://www.mirec.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=44.
3. Промислова політика : порівняльно-правове дослідження / Міністерство юстиції України. Державний департамент з питань адаптації законодавства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.old.minjust.gov.ua/file/23505>.
4. Сімків Л. Особливості формування регіональної політики України в період трансформаційних перетворень / Л. Сімків // Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу Серія : економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості. – 2014. – № 1(9). – С. 96–102.
5. Схема (система) SMART. Технология постановки целей [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mental-skills.ru/dict/smart/>.
6. Шеремет Т. Особенности промышленной политики ЕС [Электронный ресурс] / Т. Шеремет, Д. Гулько. – Режим доступа : http://www.rusnauka.com/13_NPT_2008/Economics/31454.doc.htm.

УДК 338.431:332.18

Самофатова В.А.*докторант, кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки промисловості
Одеської національної академії харчових технологій*

ІНТЕГРОВАНІ ОСНОВИ ІННОВАЦІЙНОГО І СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ

У статті розглянуто теоретичні і методологічні підходи до формування стратегії сталого розвитку агропродовольчої сфери на основі впровадження інновацій. Відзначено, що забезпечення сталого розвитку агропродовольчої сфери на основі інновацій та ефективної взаємодії сільськогосподарських і переробних підприємств відіграє важливу роль для економіки України та її регіонів. Показано, що під час здійснення інноваційної діяльності в агропродовольчій сфері, слід враховувати вимоги не тільки економічних законів, але і законів природи.

Ключові слова: сталий розвиток, інноваційний розвиток, агропродовольча сфера, кластер, циклічність.

Самофатова В.А. ИНТЕГРИРОВАННЫЕ ОСНОВЫ ИННОВАЦИОННОГО И УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ СФЕРЫ

В статье рассмотрены теоретические и методологические подходы к формированию стратегии устойчивого развития агропродовольственной сферы на основе внедрения инноваций. Отмечено, что обеспечение устойчивого развития агропродовольственной сферы на основе инноваций и эффективного взаимодействия сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий играет важную роль для экономики Украины и ее регионов. Показано, что при осуществлении инновационной деятельности в агропродовольственной сфере, следует учитывать требования не только экономических законов, но и законов природы.

Ключевые слова: устойчивое развитие, инновационное развитие, агропродовольственная сфера, кластер, цикличность.

Samofatova V.A. INTEGRATED PRINCIPLES OF INNOVATIVE AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AGRI-FOOD SPHERE

Theoretical and methodological approaches to formation of strategy of sustainable development of the agri-food sphere based on innovation are considered. It is noted, that the sustainable development of the agri-food sphere through innovation and effective interaction of agricultural and processing enterprises plays an important role for the Ukrainian economy and its regions. It is shown, that the implementation of innovation in the agri-food sphere, should incorporate not only economic laws but also the laws of nature.

Keywords: sustainable development, innovative development, agri-food sphere, cluster, cycle.

Постановка проблеми. Альтернативи сталому розвитку агропродовольчої сфери на інноваційній основі не існує, оскільки конкурувати на світових ринках можливо тільки використовуючи новітні технології виробництва та організаційно-управлінські нововведення. Різноманітні кризи останнього часу характеризують несталість наявної моделі розвитку. Важливий недолік класичної моделі – абсолютизація економічного зростання не на користь вирішенню соціальних і екологічних проблем. Людство намагається знайти альтернативні шляхи розвитку шляхом реалізації концепції сталого розвитку. За своєю сутністю вона здатна виконати роль базису формування оновленої цивілізації, оскільки забезпечує зняття суперечностей між досягненням цілей гармонійного соціально-економічного розвитку та ідеологією перманентного зростання. «Ми так радикально змінили наше середовище, – стверджував Н. Вінер, – що тепер для того, щоб існувати в ньому, ми повинні змінити себе». Саме коеволюційний перехід системи «людина-біосфера» до стану динамічно сталої цілісності, симбіозу й означатиме реальне перетворення біосфери на ноосферу. Для забезпечення цього процесу людство зобов'язане слідувати насамперед екологічному і моральному імперативам [1, с. 5].

За рахунок людського і земельно-ресурсного потенціалу Україна здавна утвердилась у світових хліборобських процесах, продовжує залишатись і надалі залишатиметься у глобалізованому світі одним із найбільших і надійніших виробників продукції сільського господарства та продуктів її переробки [2, с. 24]. Постійність загального природного капіталу є методологічною основою сталого розвитку. На міжнародній конференції ООН зі сталого розвитку в Ріо-де-Жанейро в червні 2012 р. природний капітал розглядався як сукупність товарів і послуг

екосистем і основа добробуту людини, база здорової, сталої економіки й один із найважливіших елементів для досягнення цілей сталого розвитку [3]. Перехід до сталого розвитку – це насамперед зміна пріоритетів у системі «економіка – природа» (дотримання законів природи). Сучасні наукові гіпотези і теорії стверджують, що націленість на самодостатність на регіональному і локальному рівнях за умови формування високоінтегрованої внутрішньо-національної системи є одним із найбільш реалістичних і перспективних шляхів сталого розвитку держави. Інноваційні процеси забезпечують сталий розвиток агропродовольчої сфери. Забезпечення сталого розвитку агропродовольчої сфери на основі інновацій та ефективної взаємодії сільськогосподарських і переробних підприємств відіграє важливу роль для економіки України та її регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формування сталого розвитку як сучасного імператива є результатом дослідження багатьох зарубіжних і вітчизняних науковців: В. Вернадського, І. Бистрякова, В. Гейця, Г. Дейлі, Л. Мельника, Л. Руденка, О. Павлова, О. Попової, М. Хвесика, В. Шевчука та інших. Біля витоків формування інноваційної теорії розвитку, яка ґрунтується на коливаннях кон'юнктури, є М. Кондратьєв, Й. Шумпетер та інші науковці. Вони розглядали інновації як джерело виникнення нового промислового циклу. З-поміж інших наукових праць, які містять ґрунтовну розробку питань щодо генезису та еволюції теорій циклічності розвитку, слід відзначити роботи таких вітчизняних та зарубіжних учених: В. Геєця, С. Глазьева, М. Кондратьєва, С. Кузнеця, Д. Лук'яненка, С. Мочерного, А. Поручника, Й. Шумпетера, Д. Шияна та ін. Вони проаналізували закономірності соціально-економічного розвитку з урахуванням вну-

трішнього механізму циклічності будь-якої системи та її адаптації до змін навколишнього середовища. Водночас теорія економічних циклів і насамперед концепції з'ясування причин циклічного розвитку економіки, є одним із найбільш дискусійних в економічній науці. Загалом причини економічних циклів можна поділити на дві групи: екзогенні (ті, що знаходяться за межами економічної системи) та ендогенні.

Питанням інноваційного розвитку агропродовольчої сфери України та її регіонів присвячені роботи В. Россохи, О. Шпикуляка, Л. Федулової, М. Маліка, О. Шубравської, В. Юрчишина, М. Хоружого та інших учених. Тому винятково важливе значення інновацій у агропромисловому виробництві не викликає сумнівів. Проте проблеми переходу агропродовольчої сфери на інноваційні технології, що забезпечують її сталий розвиток, досі залишаються в комплексі невирішеними, що зумовлює актуальність нашої теми дослідження.

Мета статті полягає в обґрунтуванні перспектив сталого розвитку, в основі яких лежить прискорення інноваційних процесів у агропродовольчій сфері.

Виклад основних результатів дослідження. Важлива особливість агропродовольчої сфери проявляється в тому, що тут, поряд із промисловими засобами виробництва, активну участь у відтворювальному процесі беруть живі організми – рослини і тварини. Звичайно, також, що агропродовольча сфера функціонує на загальноприйнятих засадах циклічності розвитку. Зокрема, Д. Шиян справедливо зауважує, що: «...циклічність досліджуваної сфери відзначена ще в Біблії. Про це свідчить твердження про наявність чергування семи сприятливих і семи несприятливих років для виробництва зерна, а початок формування теорії циклічності логічно датувати роками, коли виникли та почали постійно проявлятися промислові кризи, тобто з 1825 року» [4, с. 44]. Тому принципово відмінністю циклів у агропродовольчій сфері від інших циклічних коливань є те, що вони пов'язані з природними циклами, наявність яких є твердо установленим фактом [5, с. 364]. Під час здійснення інноваційної діяльності в агропродовольчій сфері слід враховувати вимоги не тільки економічних законів, але і законів природи. Суттєвою особливістю інноваційної діяльності підприємств, що здійснюють первинну переробку сільськогосподарської сировини є те, що вона повністю залежить від ефективної діяльності сільського господарства. Водночас діяльність сільськогосподарських підприємств має яскраво виражений сезонний характер виробництва. Це потребує прийняття ще більш виважених інноваційних рішень, які б зменшували ризики діяльності та враховували б не тільки економічні, але й екологічні, а також соціальні аспекти діяльності, тобто забезпечували сталий розвиток. Циклічний характер розвитку сільського господарства, що відбувався завдяки впровадженню у виробництво значних винаходів у межах технологічних укладів, в економічній літературі дістав назву хвиль «зеленої революції». Виникнення хвиль «зеленої революції» пов'язані з генеруванням досягнень у межах індустріальних технологічних укладів, та їх проникненням у галузь сільського господарства. «Зелена революція» нагодувала сотні мільйонів голодуючих. При цьому інтенсивне використання водних ресурсів, добрив, пестицидів та енергії проявило і зворотний бік: знесилені ґрунти, проблеми з доступністю води, скорочення біорізноманіття, нові бур'яни, пристосовані до найсильніших препаратів тощо. Це служить

як зворотний приклад, своєрідний антагоніст основних засад сталого сільського господарства.

В. Геєць, поділяючи теорію Й. Шумпетера [6, с. 22], вважає, що «модель економічного розвитку може бути подана у вигляді нескінченної послідовності переходів від одного стану «рівноваги» економіки через «збурення» до нового, вищого рівня... Збурення можуть виникати в окремій сфері діяльності завдяки інноваціям і розповсюджуються у вигляді хвиль» [7, с. 22–23]. Джерелом виникнення «збурень» є не що інше, як науково-технічний прогрес.

Інноваційна діяльність у агропродовольчій сфері полягає в поєднанні технологічних, виробничих і комерційних заходів. У зв'язку з цим можливо виділити пріоритети інноваційного розвитку агропродовольчої сфери, які містять у собі:

- енерго- і ресурсозберігаючі технології виробництва, зберігання і переробки сільськогосподарської продукції;

- інновації, що сприяють забезпеченню внутрішнього ринку якісними і дешевими продуктами харчування вітчизняного виробництва;

- нововведення, що дозволяють підвищити надійність та ефективність харчового та сільськогосподарського обладнання;

- заходи, що дозволяють покращити екологічну ситуацію.

Прикладні технологічні дослідження в інтересах сталого розвитку агропродовольчої сфери розвиваються в таких напрямках: землеробство, меліорація, рослинництво і захист рослин, зоотехнія і ветеринарна медицина, механізація, електрифікація й автоматизація виробництва, зберігання і переробка сільськогосподарської продукції. У харчовій промисловості знайшли широке застосування нанотехнології і наноматеріали, зокрема у виробництві емульгаторів, стабілізаторів, консервантів, нових пакувальних матеріалів, сирів (використання нанодобавок для покращення смакових і поживних якостей), шоколаду (нанесення наночару з діоксиду титану для подовження терміну зберігання), олії і фруктових соків (використання наномембран для підвищення ступеня очищення) тощо [8, с. 91].

Резюмування наукових досліджень щодо інноваційної діяльності в сільському господарстві й пов'язаних із ним сферах підтверджує, що найбільш перспективним є розвиток екологічно орієнтованих систем землеробства й агрогосподарювання загалом, які вже нині дозволяють на основі застосування досягнень біотехнології суттєво підвищувати ефективність виробництва й якості отримуваної продукції, зберігаючи при цьому природний ресурсний потенціал. Поряд із цим напрямом фундамент інноваційного прориву формують енергозберігаючі технології і пов'язана з ними біоенергетика, які є запорукою пом'якшення залежності людства від невідновлюваних джерел енергії [8, с. 92].

На розвитку агробіотехнологій ґрунтується і впровадження альтернативних систем господарювання в агросфері, орієнтованих на вибір оптимальних сівозмін, збереження родючості ґрунтів, різноманіття культур і тварин, боротьбу зі шкідниками природними способами на основі використання біопестицидів, біофунгіцидів, біодобрив, захисних технологій обробітку ґрунтів. Основними відмінностями біологічної (сталого) моделі здійснення сільського господарювання від індустріально орієнтованої моделі насамперед є формування господарства як екосистеми (а не виробничого підприємства), посилення інформаційних потоків, циклічність виробничих

процесів (а не їх лінійний характер), диверсифікація вирощування рослин і тварин на відміну від монокультурного виробництва, створення продукції з вищою доданою вартістю, використання багатofункціонального сільськогосподарського обладнання тощо [8, с. 97].

В Україні найбільшого розповсюдження набуло органічне виробництво, а також технології нульового обробітку ґрунту (No-till) та точного землеробства (Precision Farming чи Precision Agriculture). Для забезпечення розвитку органічного виробництва необхідно законодавчо закріпити механізми його сприяння, до яких насамперед належать фінансові й організаційні. Підтримку розвитку органічного виробництва в Україні можна також пов'язати із заходами з охорони навколишнього природного середовища («зелений кошук»), зокрема з тими, що стосуються відновлення і підвищення родючості ґрунтів і будуть опосередковано сприяти розширенню ресурсної бази виробництва органічної продукції.

Узагальнюючи підходи до визначення поняття «сталий розвиток» щодо агропродовольчої сфери, О. Шубравська відзначає, що його визначають як: «...здатність економічних систем зберігати стабільне збалансоване зростання. При цьому збалансованість має стосуватись елементів економічної системи, а також проявляється у взаємодії системи із своїми надсистемами (наприклад, макро- і мегарівнів) та з рештою систем, які з нею конкурують, зокрема екологічною та соціальною» [9, с. 48]. Водночас багатofункціональність агропродовольчої сфери відіграє вирішальну роль для досягнення цілей сталого розвитку [10, с. 125].

Якщо концепції попередніх економічних моделей розвитку (до 90-х рр. ХХ ст.) були орієнтовані на вкладення капіталу в техніку, технології, інфраструктуру, які забезпечували підвищення доходу, то сучасна економічна теорія розглядає системи, в яких економічне зростання відбувається в межах, встановлених необхідністю підтримання рівноваги екологічних систем і використання природних ресурсів на мінімально критичному рівні, тобто за їх необхідним мінімумом. При цьому зроблено акцент не на економічне зростання (збільшення протягом певного часу рівня реального валового національного продукту, або споживання на душу населення), а на економічний розвиток (процес, спрямований на досягнення певних соціальних цілей, серед яких освіта, охорона здоров'я, загальний рівень життя людей і зміни, які призводять до його поліпшення).

З економічного погляду, ключовим для концепції сталого розвитку є оптимальне використання обмежених природних ресурсів. Важливо підкреслити, що саме економічний підхід є стрижнем концепції сталого розвитку. Водночас сама зазначена концепція дозволяє по-новому поглянути на саму характеристику економічної ефективності. Економічний підхід до концепції сталого розвитку базується на теорії максимального потоку сукупного доходу Хікса-Ліндаля, який може бути отриманий під час збереження сукупного капіталу. Ця концепція передбачає оптимальне використання обмежених ресурсів і використання екологічних – природо-, енерго- і матеріалозберігаючих технологій, враховуючи переробку сировини, гзнення відходів. Концепція соціально-орієнтована, спрямована на збереження соціальної і культурної стабільності населення [11].

Джерелом будь-якої кризи є суперечності. В економіці вони найбільш наочно проявляються у структурних співвідношеннях елементів системи. Зміню-

ючись, економічні структури накопичують у собі потенціал, який може як сприяти зростанню системи, так і скорочувати можливості її розвитку. Модернізація агропродовольчої сфери є процесом її техніко-технологічного і ресурсного оновлення, досягнення високого рівня конкурентоспроможності та сталих темпів розвитку на основі впровадження агропродовольчих інновацій із дотриманням принципів екологічної прийнятності та соціальної спрямованості результатів сільськогосподарської діяльності. Головними підсумками такого процесу мають стати забезпечення регіональної та національної продовольчої безпеки в розрізі всіх її складових і зміцнення позицій країни на глобальному продовольчому ринку. Задоволення зростаючих потреб людства в продуктах харчування та збереження навколишнього природного середовища вчені вбачають в інноваційній моделі розвитку економіки, яка буде базуватися на інформаційно-інтелектуальних технологіях постіндустріального суспільства.

Потрібно вчитися економити будь-які ресурси: воду, енергію, в якомусь сенсі добрива (більш ефективне використання – одна з форм економії) і, звичайно, ґрунт. Економити ґрунт, нехай і звучить це трохи дивно, як ресурс, який подібно до інших, теж виснажується, але на відміну від багатьох має всі шанси і можливості відновлюватися та навіть поліпшуватися як основний засіб, об'єкт і основа виробництва [12].

Агропродовольча сфера має хвилеподібний циклічний характер розвитку, тому необхідно виробити гнучку економічну політику держави, яка б відповідала стадіям економічного циклу. В умовах кризи її цільовими орієнтирами повинні стати стимулювання внутрішнього споживчого та інвестиційного попиту, стримування відпливу капіталу, акумуляція ресурсів для техніко-технологічної та інституційної модернізації вітчизняної агропродовольчої сфери. Циклічність ринкової економіки передбачає неминучий перехід економіки до підвищувальної тенденції, що пов'язано з розгортанням нової інноваційної хвилі. Цей процес ініціюється розв'язанням внутрішніх суперечностей ринкової економіки, проте в сучасних умовах держава повинна в певний спосіб регулювати цей процес, враховуючи складність ринкового механізму [13, с. 15].

Концепція сталого розвитку знаходить практичне втілення у стратегії інноваційного розвитку агропродовольчої сфери. Як свідчить практика і відзначає О. Фролова: «...досягти сталого розвитку агропродовольчої сфери регіону можна двома основними шляхами:

- на основі зовнішньої підтримки з державного і регіонального бюджетів;
- на основі мобілізації й активізації регіонального інноваційного потенціалу території» [14, с. 336].

Досягнення сталого розвитку агропродовольчої сфери повинно базуватися на відповідних принципах управління. До числа основних принципів управління слід віднести: принцип поєднання державного регулювання та ринкового саморегулювання; принцип переваги багатofункціональності господарських структур; принцип сталого і пріоритетного розвитку соціально-трудової сфери на селі; принцип пріоритетності еколого-економічного обґрунтування господарських рішень.

Нині в економіці агропродовольчої сфери ще не розроблений механізм системного інноваційного розвитку. На нашу думку, комплексним вирішенням проблем інноваційного і сталого розвитку є форму-

вання кластерної політики як на державному, так і на регіональному рівні. Кластер у агропродовольчій сфері – це інструмент управління територіальною агропромисловою політикою перерозподілу доданої вартості і комплексного використання соціально-економічного потенціалу території. Кластерна політика має важливу компоненту менеджменту, оскільки її практична реалізація здійснюється в процесі безпосередньої взаємодії з керівниками підприємницьких структур, ректорами вищих навчальних закладів, директорами НДІ, представниками фінансових організацій, державними інститутами. Ми вважаємо, що необхідно створити спеціальний інформаційний ресурс (Інтернет-портал) регіональних Департаментів агропромислового розвитку для обміну інформацією у відповідних кластерних структурах. Міжнародна конкуренція також тримається на сильних позиціях окремих кластерів.

У більшості країн світу агропродовольча сфера перебуває в зоні особливої уваги з боку урядових структур і суспільства насамперед як головний виробник продовольства. Водночас сподівання на аграрний сектор як на галузь, здатну вивести національну економіку на вищий рівень розвитку, є недостатньо виправданим. Так, агропродовольче виробництво, з огляду на специфіку своєї продукції, здатне у кризові періоди чинити стабілізуючий вплив на економічний розвиток країни і значно пом'якшувати тим самим негативні прояви кризи. Втім потужне й ефективне агропродовольче виробництво слугує не першопричиною, а одним із результатів високого рівня національного загальноекономічного розвитку. Крім того, цілком очевидно, що, чим багатшою є країна, тим меншою є частка сільського господарства в її ВВП, а високий індекс сільськогосподарського виробництва не гарантує адекватну доступність продовольства. Довгострокова успішність аграрного сектору визначається насамперед інноваційністю всієї економіки, її здатністю забезпечити сільськогосподарське виробництво новітніми (зокрема, адаптованими до змін у навколишньому природному середовищі) технологіями і відповідними матеріально-технічними засобами, створюючи при цьому умови для економії ресурсів, зниження собівартості сільськогосподарської продукції, підвищення її якості та конкурентоспроможності [9, с. 42].

Висновки. Отже, переважне використання сукупності інноваційних факторів у розвитку економіки агропродовольчої сфери і складає сутність її переходу на сталий розвиток. У сфері вітчизняного агропродовольчого виробництва інноваційний процес розвивається поки що доволі безсистемно й недостатньо інтенсивно. Водночас, на думку вчених, сільське господарство, що ґрунтується на застосуванні досягнень молекулярної біології і генної інженерії, знаходитиметься у групі галузей, із яких почнеться економічне піднесення в межах нової довгої хвилі [7, с. 34]. Це ж засвідчив у своїй роботі: «Як багаті країни забагатіли, і чому бідні країни залишаються бідними», норвезький економіст Е. Райнерт. Він відзначив, що економічна політика, яка відповідає національним інтересам, повинна бути спрямована на розвиток наукоємних галузей промисловості. Саме розвиток таких галузей є основою модернізації економіки

загалом, підвищення добробуту й інтелектуального розвитку нації [15, с. 125].

Стратегічні орієнтири інноваційного розвитку аграрного сектора повинні враховувати конкурентоспроможність галузей і її потенціал у межах конкретних територій і наявних ресурсів. Досягти сталого розвитку регіонів та країни загалом можливо лише на основі реалізації довгострокової програми переходу економіки України на інноваційну модель розвитку та її конкретизації на регіональному рівні. Комплексним вирішенням проблеми інноваційного розвитку агропродовольчої сфери є формування кластерної політики як на державному, так і на регіональному рівнях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Славов В., Коваленко О. Підвищення еколого-економічної ефективності рослинництва і тваринництва на коеволюційних принципах сталого розвитку / В. Славов, О. Коваленко // Вісник житомирського національного агроекологічного університету. – 2012. – № 1. – С. 2–8.
2. Соціоекономічний розвиток сільського господарства і села : сучасний вимір / [О. Бородіна, І. Прокопа, В. Юрчишин та ін.] : за ред. О. Бородіної. – К. : Ін-т екон. та прогнозув. – 2012. – 320 с.
3. Конференція ООН зі сталого розвитку Rio+20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rio20.net/en/documentos/the-rio20-summit-and-its-follow-up/>.
4. Шиян Д. Аграрні цикли : теорія, методологія, практика / Д. Шиян // Економіка АПК. – 2013. – № 2. – С. 42–48.
5. Шиян Д. Аграрні цикли : теорія, методологія, практика / Д. Шиян // Економіка АПК. – 2013. – № 2. – С. 42–48.
6. Геєць В. Суспільство, держава, економіка : феноменологія взаємодії та розвитку / В. Геєць ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. – К., 2009. – 864 с.
7. Глазьев С. Мировой экономической кризис как процесс смены технологических укладов / С. Глазьев // Вопросы экономики. – 2009. – № 3. – С. 26–38.
8. Шубравська О. Інноваційні трансформації агропродовольчого сектора економіки : світові тенденції та вітчизняні реалії / О. Шубравська // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 3. – С. 90–102.
9. Шубравська О. Сільськогосподарське виробництво України: нові можливості та виклики розвитку / О. Шубравська // Економіка України. – 2015. – № 5. – С. 40–51.
10. Carvalho B. Food sovereignty, food security and sustainable development: environmental and economic challenges. *Problems of agricultural economics* 2. – P. 123–139.
11. Сталій розвиток. Матеріали Вікіпедії. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uk.wikipedia.org/wiki/Сталій_розвиток.
12. Сталій розвиток : модне слово або діючий тренд у сільському господарстві. Агробізнес сьогодні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agro-business.com.ua/dumky-pro-vazhlyve/1787-stalyi-rozvytok-modne-slovo-abo-diiuchy-trend-u-silskomu-gospodarstvi.html>.
13. Подлесна В. Циклічність у розгортанні та подоланні економічних криз / В. Подлесна // Економіка України. – 2014. – № 9. – С. 4–15.
14. Фролова О. Инновационная деятельность – фактор устойчивого развития сельскохозяйственных территорий / О. Фролова // Никоновские чтения. – 2008. – № 13. – С. 335–337.
15. Райнерт Э. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными / Э. Райнерт – М. : Высшая школа экономики. – 2011. – 246 с.
16. Хміль Н. Взаємозалежність технологічних укладів та хвиль зеленої революції як факторів сталого розвитку сільського господарства.

УДК 911.3: 502.7

Шашкова Н.І.*доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри менеджменту і адміністрування
Херсонського державного університету***Грицина В.В.***аспірант,
асистент кафедри економічної теорії
Херсонського державного університету*

ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

Стаття присвячена проблемі формування ключових показників ефективності діяльності туристичної галузі. Розкриваються особливості інтегральної оцінки туристично-рекреаційного потенціалу регіону, інтерпретуються показники оцінки привабливості туристично-рекреаційного потенціалу Херсонського регіону.

Ключові слова: туристично-рекреаційний потенціал, інтегрована оцінка.

Шашкова Н.И., Грицина В.В. ОСОБЕННОСТИ ИНТЕГРАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Статья посвящена проблеме формирования ключевых показателей эффективности деятельности туристической отрасли. Раскрываются особенности интегральной оценки туристско-рекреационного потенциала региона, интерпретируются показатели оценки привлекательности туристско-рекреационного потенциала Херсонского региона.

Ключевые слова: туристско-рекреационный потенциал, интегральная оценка.

Shashkova N.I., Hrytsyna V.V. FEATURES OF THE INTEGRATED ASSESSMENT OF THE REGION TOURIST AND RECREATIONAL POTENTIAL

The article deals with the formation of the tourism industry key performance indicators. Reveals the features of the region tourism potential integrated assessment, interpreted attractiveness evaluation indicators of tourist and recreational potential of the Kherson region.

Keywords: tourist and recreational potential, integrated assessment.

Постановка проблеми. Сфера туристичного дозвілля є високоприбутковою галуззю, внесок якої у світовий ВВП сягає 9,8%. Масштаб її розвитку легко уявити, порівнюючи її внесок із хімічною (8,6%) та автопромисловою (7%) галузями. Високу динаміку розвитку туристично-рекреаційної галузі підтверджують ті факти, що кожне 11-те робоче місце у світі забезпечується цією сферою (284 млн. робочих місць), кількість туристів збільшилася з 25 млн. осіб у 1950 році до 1,1 млрд. осіб у 2014 році. Відповідно, доходи від галузі збільшилися з 2 млрд. дол. у 1950 році до 1,2 трлн. дол. у 2014 році. На думку експертів «Всесвітньої ради з подорожей і туризму», кількість туристів продовжить зростати у середньому на 3,3% на рік. Окрім того, економіки, що розвиваються, у цьому показнику випереджуватимуть розвинені країни удвічі.

Зросли показники міжнародного прибуття по всьому світі: з середнього світового показника 828 млн. у 2005 році до 1,184 млрд. у 2015 році [1, с. 1]. Міжнародні організації з розвитку туризму зазначають, що ця галузь є багатоаспектним утворенням внаслідок інтеграції великого обсягу потоків людей, грошових засобів, інноваційних ідей та потужного досвіду. Проте існують й загрози екологічного вихолощування та економічної експлуатації природних територій [1, с. 2]. Все це приводить до неоднозначної оцінки ступеня розвитку цієї дохідної галузі: з одного боку, ми говоримо про її економічну ефективність, а з іншого – констатуємо, що існують застереження екологічного характеру через інтенсивне освоєння територій та усім відому істину про дефіцит відновлювальних ресурсів. Наприклад, з одного боку, ми оцінюємо якісні і кількісні параметри розбудови туристичної інфраструктури країни, автомобільних доріг (у міжнародних звітах конку-

рентоспроможності країн світу), а з іншого боку (у міжнародному звіті «Показники зеленого зростання країн ОЕСР» [2]), зазначаємо, що треба зберігати основні екосистемні функції землі; звідси випливають факт урбанізації, інфраструктурний розвиток, а економічне зростання протистоїть збереженню природних активів [2, с. 25].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розробки індикаторів оцінки туристично-рекреаційного потенціалу присвячуються праці В. Андрійчука, М. Долішнього, Р. Драпушко, С. Кузик, О. Мельник, Г. Токарчука, В. Явкіна. Шляхи вирішення проблем районування та кластеризації курортно-рекреаційних комплексів вирішуються у працях І. Гречановської, В. Кожевникової, Ю. Макогона. Питання розробки стратегії розвитку туристичної індустрії розкриті у роботах О. Савіцької, В. Данильчука, О. Гуслякової, М. Бутко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Складність інтегральної оцінки туристично-рекреаційного потенціалу (ТРП) регіону пов'язана із багатьма параметрами кожного індикатору оцінки. Одним з ефективних інструментів оцінки багатофакторних залежностей із багатьма лінгвістичними змінними є методи багатомірного статистичного аналізу, які варто застосовувати для формування ключових показників ефективності діяльності туристичної галузі.

Мета статті полягає у розкритті особливостей інтегральної оцінки туристично-рекреаційного потенціалу регіону в контексті формування ключових показників ефективності діяльності туристичної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Туристично-рекреаційний потенціал є предметом багатофакторного дослідження, що проводиться за численними якісними і кількісними параметрами, які

часто складно порівнюються між собою. Експерти і дотепер мають сумніви щодо здатності індексу туристичної конкурентоспроможності справедливо віддзеркалювати стан розвитку цієї галузі. Мається на увазі, що кожна країна повинна мати свої унікальні критерії такої оцінки, а універсальне порівнювання країн із різним природно-ресурсним та трудовим потенціалом навряд чи є доцільним. Проте вважаємо, що такого зразку «глобальні індекси» носять здебільшого політичний (кон'юнктурний) характер: по-перше, бальна експертна оцінка взагалі є предметом не беззаперечним, по-друге, відкрита публікація такого звіту є грандіозним проектом «зв'язків із громадськістю» для пропаганди інвестиційної привабливості тієї чи іншої країни світу.

Отже, у складі «Індексу туристичної конкурентоспроможності» (“Travel and tourism competitiveness index 2015”) містяться показники оцінки привабливості туристичного потенціалу країни (рис. 1). Згідно з даними цього міжнародного звіту Україна у 2012 році посідала 76 місце зі 140 країн світу, проте

у 2014 році вона взагалі не входила до списку досліджуваних країн через геополітичну нестабільність на території держави та, відповідно, нестаток потрібної інформації. Половина досліджуваних країн випереджують Україну за ключовими показниками ефективності розвитку сфери туризму.

До параметрів оцінки важко формалізованого поняття «туристично-рекреаційний потенціал» відносять ландшафт, біоклімат, унікальні природні ресурси [3; 4]; інфраструктуру туристичної індустрії [5; 6], природно-антропогенні ресурси регіону [7], індикатори економічного потенціалу регіону [8; 9]. Втім, множини кількісних та якісних показників інтегральної категорії «туристично-рекреаційний потенціал» містять різні системи оцінки. Узгодити їх між собою можна тільки аналітико-описовим методом.

Варто зауважити, що Україна відноситься до тих країн світу, що орієнтовані здебільшого не на світові тенденції інтернаціоналізації сфери туризму, а на потенціал внутрішнього туристичного ринку. Так, наприклад, у 2015 році порівняно з 2014 роком

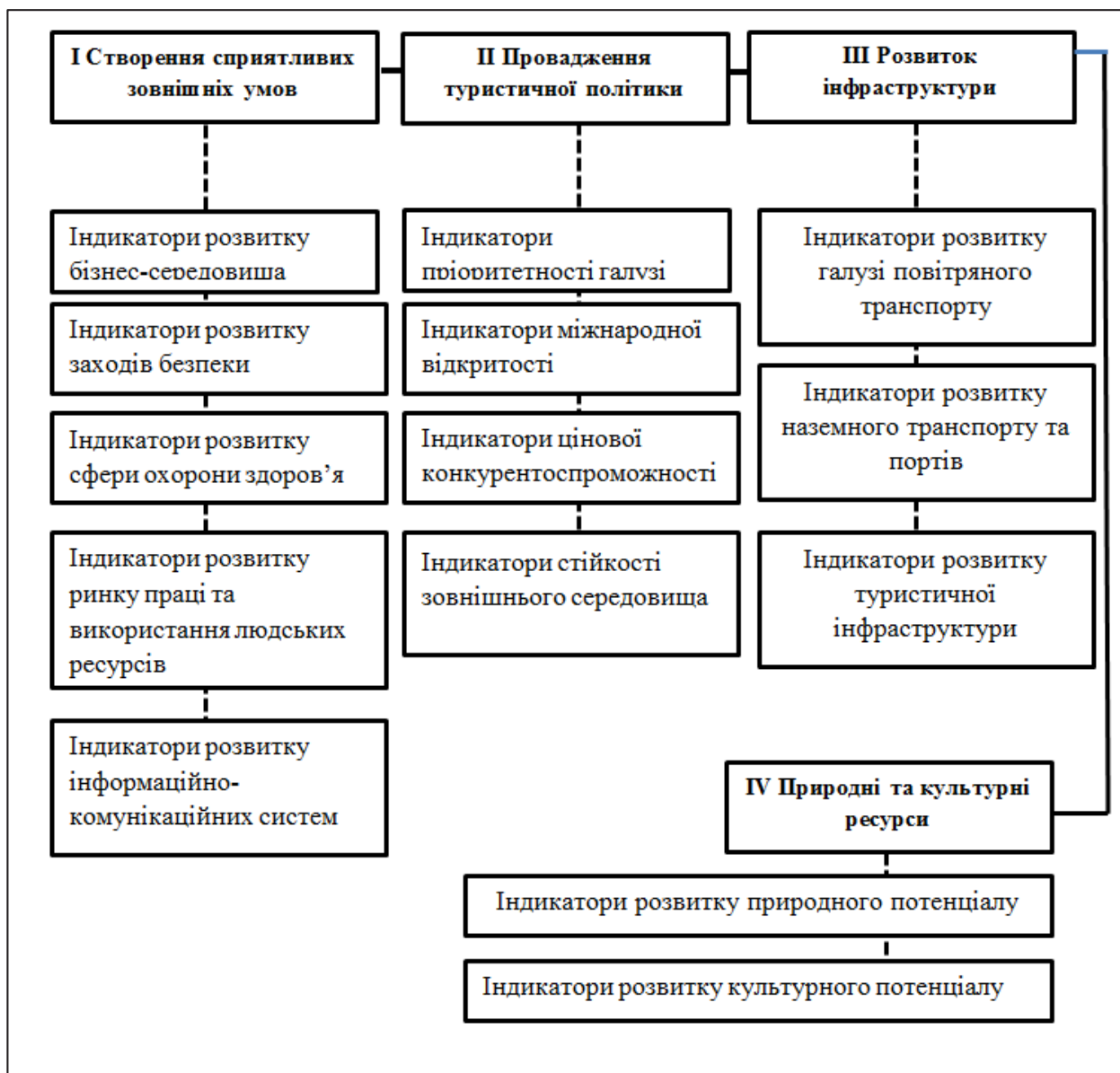


Рис. 1. Складові індексу туристичної конкурентоспроможності

Джерело: складено авторами за [10]

кількість «внутрішніх» туристів зросла на 35–40% [11]. Внаслідок значної девальвації гривні і погіршення матеріального становища українських сімей зарубіжні поїздки виявилися недоступними для більшості населення. Внутрішній туризм в Україні розвивається здебільшого за напрямками морського і гірського відпочинку. Досить повільно поширюються напрями ділового та історичного туризму, екотуризму, активного (пригодницького) туризму. Закономірно, що індекс найнижчої вартості проживання у країні (табл. 1) корелює із низьким індексом туристичної конкурентоспроможності. Так, низька вартість проживання в Єгипті співпадає з низьким рівнем індексу її туристичної конкурентоспроможності та низьким рівнем безпеки. Проте найдорожче проживання у Швейцарії корелює з високими показниками туристичної конкурентоспроможності, високим індексом добробуту та якості життя.

Коли востаннє Україна отримувала рейтингові оцінки за індексом туристичної конкурентоспроможності (2013 рік), її позиції щодо якості доріг були одними з найгірших у світі (135 місце зі 140) [13]. Індикаторами, що стримують розвиток галузі, також стала низька «пріоритезація сектору подорожей і туризму на порядку денному уряду» (126 місце), «індекс складності отримання візи» (101 місце), «ефективність маркетингу для залучення туристів» (109 місце), «ставлення місцевого населення до іноземних туристів» (127 місце), «забезпечення авіасполучення в зарубіжних напрямках» (101 місце). У звіті глобальної конкурентоспроможності країн світу за 2016 рік [14] Україна посіла 134 місце зі 138 країн світу за показником «якість доріг», якість транспортної інфраструктури знаходилася на 103 місці. Найгіршими показниками виявилися такі: «Ефективність антимонопольної політики» (136 місце зі 138 країн), «Стійкість банківської системи» (138 місце зі 138 країн), «Регулювання діяльності фондових бірж» (137 місце), «Захист прав власності» (131 місце).

З метою оцінки розвитку туристично-рекреаційного потенціалу Херсонської області як інтегративної категорії використано дані опитування респон-

дентів – активних учасників розвитку сфери туризму у регіоні. Досліджувалися феномени і закономірності «внутрішнього туризму» у регіоні. Групи питань за кількістю спостережень у кількості 300 об'єктів стосувалися аспектів:

- часової періодичності туристичних подорожей;
- соціального портрету середньостатистичного внутрішнього туристу;
- фінансової спроможності респондентів як активізатору розвитку галузі;
- встановлення пріоритетних сфер розвитку туристично-рекреаційної галузі;
- визначення загроз від інтенсивного розвитку галузі.

Метою дослідження стало виявлення прогностичних тенденцій у взаємозв'язках факторів за повторюваності спостережень. Так, була побудована схема етапів дослідження як послідовності встановлення:

- які саме змінні дискримінують дві або більше виникаючі сукупності (класи);
- які є закономірності формування однорідних груп респондентів;
- які закономірності формування ключових критеріїв оцінки розвитку ТРП можна спостерігати у даній сукупності.

Метою дискримінантного аналізу у цьому випадку буде пошук в n -мірному просторі гіперплощини розділення груп (а саме прогностичного рівняння передбачення попиту на ринку туристично-рекреаційних послуг) (рис. 2).

За даними дослідження можна зробити висновок, що змінні, які стосуються видів транспорту, на якому здійснюється туристична подорож, статі респондента, суб'єктивних оцінок готовності рекреаційної області до прийняття туристів, суб'єктивної оцінки рівня природних багатств і архітектури диференціює сукупність досліджуваних факторів.

Кластеризація сукупності спостережень здійснювалася двома методами: ієрархічним способом та методом k -середніх. Перший етап кластеризації сукупності із 300 спостережень виявив такі закономірності. За умов встановленої кількості розподілу сукупності на п'ять кластерів можна побачити, що

Таблиця 1

Перехресний аналіз показників економічного добробуту країн світу

	Індекс туристичної конкурентоспроможності (із 141 країн світу), 2015 рік (World economic forum)		Індекс вартості проживання (із 119 країн світу), 2015 рік (Numbeo)	Індекс добробуту (із 142 країн світу), 2015 рік (Legatum Group)		Індекс якості життя (із 86 країн світу), 2015 рік (Numbeo)
	Ранг	Зокрема індекс безпеки				
Іспанія	5,3	1	39	24	22	24
Франція	5,2	2	14	22	31	22
Норвегія	4,5	20	2	1	8	11
Германія	5,2	3	25	14	21	2
США	5,1	4	24	11	33	4
Великобританія	5,1	5	10	15	23	16
Швейцарія	5,0	6	1	2	13	1
Італія	5,0	8	19	37	39	38
Японія	4,9	9	21	19	22	13
Нова Зеландія	4,6	16	7	4	11	10
Греція	4,4	31	31	49	27	40
Росія	4,1	45	43	58	91	72
Туреччина	4,1	44	79	78	109	50
Індія	4,0	52	119	99	114	51
Єгипет	3,5	83	113	110	105	83
Україна	–	Д–	100	70	54	75

Джерело: складено авторами за [12]

у перший найбільший кластер входять 169 респондентів (внутрішньогрупові зв'язки за однорідними ознаками об'єднали їх в одну групу). У найменший з п'яти кластер, який і представляє певний інтерес, увійшло 13 об'єктів. Вікова структура груп складається з осіб від 24 до 55 років, які здебільшого є приватними підприємцями. Прийнятним для себе способом відпочинку вони вважають лікування, оздоровлення та екскурсійний туризм. Кількість таких подорожей може перевищувати три рази на рік. Сума витрат на мандрівку складає від 4 тис. грн. Херсонський регіон як рекреаційну зону розглядають крізь призму слабкої інфраструктури (якість доріг, показники чистоти, якість медичних послуг, розвиток сфери дозвілля), яка полегшує відпочинок. Перспективною сферою розвитку туризму вважають лікувально-оздоровчий туризм та екскурсійний.

Кластеризація методом *k*-середніх виявила статистичні закономірності, за яких у першому кластері об'єдналися 56 об'єктів, у другому – 84 об'єкти, у третьому – 156 об'єктів, у четвертому – 4. З точки зору вияву закономірностей розподілу (кількості спостережень у кожному кластері) потребують оцінки найбільший і найменший кластери. Третя група поєднує 156 респондентів. Вікова структура групи складається з осіб до 24 років, які здебільшого є студентами. Ця група обирає екологічний (20%), екскурсійний (20%) та пляжний (60%) види відпочинку. Ці дані підкреслюють спрямованість молоді на масовий відпочинок сезонного характеру (особливо в літній період). Кількість туристичних подорожей є не меншою, ніж два рази на рік. Вибір місця відпочинку здійснюється за ознакою територіальної близькості. А отже, витрати на таку мандрівку не перевищують 4 тис. грн., що відносить цих туристів до категорії із мінімальним та середнім рівнями достатку. Ця група застосовує переважно автобусні сполучення для здійснення туристичних поїздок. Причинами, через які вони могли б відмовитись від поїздки на відпочинок

у Херсонський регіон, є висока ціна, низька якість послуг та безпека відпочинку. Перспективним сферами розвитку туризму вважають пляжний відпочинок (66,5%), спортивний туризм (13%), лікувально-оздоровчий (13%), зелений туризм (6%). Позитивне ставлення до іноземних туристів мають 73% групи. 80% осіб цієї групи позитивно ставляться до укладання договору страхування.

Четвертий кластер складається з чотирьох респондентів, переважно з приватних підприємців зрілого віку, сімейних, із власним автомобілем, які на туристичну подорож витрачають більше 20 000 грн. Здебільшого вони воліють відпочивати за кордоном, Херсонську область не розглядають як рекреаційну зону, де вони можуть здійснювати відпочинок. Здебільшого називають причини неякісного обслуговування і забрудненого довкілля на узбережжях.

Більша кількість ознак під час оцінювання туристично-рекреаційного потенціалу носить якісний характер. Описати такі показники можна лише за допомогою лінгвістичних змінних, які розробляються за допомогою методів зниження розмірності даних. Проведено факторний багатомірний аналіз, в ході якого виокремлено 11 головних компонент, які пояснюють 77,3% загальної дисперсії. Застосовано критерій «каменистого сипу», що полягає у пошуку точки, де убунання власних значень уповільнюється найбільш сильно. Такою точкою розриву можна визнати три фактори, що пояснюють 40,2% досліджуваної сукупності. Перший фактор об'єднав показники оцінки соціально-економічних передумов організації туристичної діяльності у регіоні (19,6% загальної дисперсії), його позначено як фактор «Матеріальний добробут сім'ї» (табл. 2). Виходячи з оцінок результатів дослідження, можна сказати, що показник сімейного стану має найбільшу кореляцію з першим фактором. Сімейний добробут є одним з визначних імперативів серед статистичних показників добробуту населення, що яскраво вира-



Рис. 2. Послідовність багатомірного аналізу та інтерпретації даних в ході інтегральної оцінки ТРП Херсонської області

Джерело: власні дослідження

Таблиця 2

Інтегровані показники оцінки привабливості рекреаційного потенціалу Херсонського регіону

	Інтерпретація головних компонент (відсоток дисперсії)	Факторні навантаження		Об'єднані зміни
G GG1	Матеріальний добробут сім'ї (19,65%)	0,730	X_3	– вікова структура; – тип зайнятості; – сімейний стан; – витрати на подорожі
		0,520	X_4	
		0,791	X_8	
		0,748	X_{12}	
		0,694	X_{36}	
G GG2	Індивідуальна позиція і знання (12,31%)	0,822	X_{29}	– оцінка природних багатств; – оцінка розвитку сфери дозвілля; – оцінка розвитку інфраструктури; – оцінка розвитку зеленого туризму; – якість доріг, параметри чистоти, якість медичних послуг
		0,657	X_{30}	
		0,758	X_{31}	
		0,728	X_{33}	
		0,439	X_{35}	
G GG3	Інтеграція зусиль у розбудову рекреаційної сфери (8,29%)	0,883	X_9	– володіння іноземними мовами; – ставлення до іноземних туристів; – готовність до певного впливу на особисте життя; – готовність до інтеграції власного бізнесу у рекреаційну сферу
		0,875	X_{15}	
		0,425	X_{17}	
		0,445	X_{36}	

Джерело: власні дослідження

жається у демографічних тенденціях: неможливість забезпечити самовідтворення населення, погіршення репродуктивного здоров'я населення, високий рівень смертності [16; 17], високий рівень розлучень (за даними Держкомстату України на 295 тисяч укладених шлюбів в Україні припадає 130,7 тисячі розлучень, тобто розлучаються 44,3% подружніх пар [18]). Звідси можна дійти висновку, що потенціал внутрішніх споживачів рекреаційних послуг понад усе зумовлюється фактором розвитку інституції сім'ї. Другий фактор, який склав 12,3% загальної дисперсії, позначено як «Індивідуальна позиція і знання», які стосуються суб'єктивних знань щодо оцінки природних багатств, розвитку сфери дозвілля, розвитку інфраструктури, розвитку зеленого туризму, якості доріг, параметрів чистоти, якості медичних послуг. Такі знання можна вважати внутрішніми ресурсами потенціального прийняття рішень щодо користування туристичними послугами у даному регіоні. Індивідуальна позиція настільки важлива, наскільки вона корелює із швидким (часто неформальним) розповсюдженням інформації в суб'єктивних взаємовідносинах.

Третій фактор «Інтеграція зусиль у розбудову рекреаційної сфери» (8,29% дисперсії) поєднав компоненти суб'єктивної готовності до інтеграції у розбудову ТРП. Тут важливі мотиви суб'єктивних підприємницької сфери здійснювати інвестиції у туристичну галузь Херсонської області. Найважливішим фактором стримування зацікавленості у розвитку ТРП є низький рівень узгодженості партнерських взаємовідносин між державними органами і суб'єктами підприємницької діяльності. Оцінка таких відносин носить стриманий характер за причин ускладненості отримання дозвільних документів, доступу до кредитних ресурсів, зниження купівельної спроможності населення, зростаючої конкуренції.

Висновки. Найголовнішою перешкодою на шляху до розвитку туризму в Україні є недосконалий механізм державного координування та впровадження системного механізму розвитку цієї сфери. Парцелярний, розрізнений між собою, приватний сектор туристично-рекреаційного бізнесу неспроможний ані планувати системні заходи щодо розвитку таких інфраструктурних об'єктів, як будівництво доріг та забезпечення авіасполучень, ані вживати їх. Головною умовою розвитку туристично-рекреаційного

потенціалу регіону є формування інститутів партнерської взаємодії між державними органами влади і суб'єктами підприємницької діяльності. Оцінювати результати такої взаємодії можна не тільки за стандартними статистичними даними, але й за допомогою більш гнучких методів багатомірного аналізу, особливо, коли це стосується проблем дослідження попиту на ринку туристичних послуг або інтегральних оцінок «туристично-рекреаційного потенціалу» регіону.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Tourism as driver of peace. Report of World Travel & Tourism Council, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wttc.org/-/media/files/reports/special-and-periodic-reports/tourism-as-a-driver-of-peace--full-report-copyrighted.pdf>.
2. OECD (2014), Green Growth Indicators 2014, OECD Green Growth Studies, OECD Publishing [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dx.doi.org/10.1787/9789264202030-en>.
3. Географічні аспекти розвитку туризму (на прикладі України та Польщі) : [монографія] / [В. Явкін, В. Руденко, В. Андрейчук, О. Король, З. Хохмут]. – Чернівці : Чернів. нац. ун-т ім. Ю.Федьковича, 2010. – 344 с.
4. Кузик С. Теоретичні проблеми туризму: суспільно-географічний підхід : [монографія] / С. Кузик. – Л. : Львів. нац. ун-т ім. І. Франка, 2010. – 254 с.
5. Данильчук В. Особливості формування і розвитку туристических підприємств : [монографія] / В.Ф. Данильчук. – Донецьк : НАН України. Ін-т економіки пром-сти, 2006. – 240 с.
6. Савіцька О. Стратегія розвитку туристичної індустрії в Україні: регіональні аспекти / О. Савіцька, Н. Савіцька // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». – 2013. – № 754. – С. 68–74.
7. Драпушко Р. Туристичний потенціал України: стан, проблеми та перспективи розвитку : [монографія] / Р. Драпушко. – К. : Ін-т законодав. передбачень і прав. експертизи, 2007. – 152 с.
8. Гусякова О. Інституціональні засади державного регулювання туризму в Україні / О. Гусякова // Держава та регіони. – 2010. – Вип. 1. – С. 13–20.
9. Дишловий І. Програмно-цільовий метод як інструмент управління розвитком рекреаційно-туристичних регіонів / І. Дишловий // Економічні інновації. – 2010. – № 41. – С. 77–89.
10. The Travel & Tourism Competitiveness Report, 2015 (Insight Report) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/TT15/WEF_Global_Travel&Tourism_Report_2015.pdf.
11. На Херсонщині надходження коштів до бюджету від туристичної галузі збільшилися на 71% [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://coolyanews.info/na-hersonschinii-nadhodzhennya-koshtiv-do-byudzhetu-viid-turistichnoyi-galuzii-zbilshisya-na-71-golova-oda.html>.



12. The 2015 Legatum Prosperity Index by Legatum Institute [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.legatum.org; <http://www.numbeo.com/cost-of-living>; www.weforum.org.
13. Україна у світі, 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.feg.org.ua/uploadfiles/reports/files/ukraine_inthe_world_2013_ukr_web_part2_2_travel.pdf.
14. The Global Competitiveness Report, 2016–2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf.
15. Буреева Н. Многомерный статистический анализ с использованием ППП “STATISTICA” : [учеб.-метод. мат.] / Н. Буреева. – Нижний Новгород, 2007. – 112 с.
16. Позняк О. Демографічні перспективи України до 2060 року / О. Позняк, П. Шевчук // *Demography and social economy*. – 2014. – № 1(21). – С. 72–82.
17. Стан демографічної ситуації в Україні: проблеми та шляхи їх вирішення / [Л. Чепелевська, Ю. Ященко, Н. Кондратюк, О. Семенюк] // *Україна. Здоров'я нації*. – 2012. – № 3(23). – С. 251–255.
18. Україна – на першому місці в Європі за кількістю [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://expres.ua/main/2015/08/23/148726-ukrayina-pershomu-misci-yevropi-kilkisty-rozluchen>.

УДК 332.01

Шкірко О.І.

аспірант кафедри підприємництва та економіки підприємств
Університету митної справи та фінансів

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА РЕГУЛЮВАННЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто основні пріоритети державної політики регулювання доходів населення. Проаналізовано мінімальну заробітну плату як основний чинник формування доходів. Запропоновано заходи щодо покращення політики доходів для створення середнього класу та підвищення рівня життя громадян.

Ключові слова: державна політика, доходи, мінімальна заробітна плата, ринкова економіка, підприємницька діяльність, рівень життя.

Шкірко О.И. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА РЕГУЛИРОВАНИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены основные приоритеты государственной политики регулирования доходов населения. Проанализирована минимальная заработная плата как основной источник формирования доходов. Предложены меры по улучшению политики доходов для создания среднего класса и повышения уровня жизни населения.

Ключевые слова: государственная политика, доходы, минимальная заработная плата, рыночная экономика, предпринимательская деятельность, уровень жизни.

Shkirko O.I. STATE POLICY OF REGULATION OF PEOPLE'S INCOMES IN UKRAINE

In the article the main priorities of state policy of regulating incomes are observed. The author analyzes the minimum wage as a basic factor of income. There are measures offered to improve incomes policy to create a middle class and improving the lives of citizens.

Keywords: government policy, income, minimum wage, market economics, entrepreneurship, quality of life.

Постановка проблеми. Рівень доходів є основним показником сучасного суспільства, який передусім відображає добробут його громадян. Разом із тим рівень доходів відображає ступінь задоволення матеріальних і духовних потреб окремої людини. Економічне зростання, яке відбувалося в Україні до економічної та політичної кризи 2014 р., не змогло докорінно змінити тенденцій у рівні життя українців. Підвищення середніх показників доходів населення та посилення його розшарування сконцентрувало значну частку ресурсів у руках більш заможних громадян. Ринкові реформи спровокували тривалу макроекономічну кризу та, як наслідок, утрату купівельної спроможності широких верств населення. Отже, подолання бідності в країні, збільшення рівня життя та зменшення диференціації в структурі доходів населення є пріоритетами розвитку нової економіки. Сучасний етап розвитку економіки в Україні накладає значні обмеження на застосування традиційних методів політики доходів. Виникає необхідність розроблення підходу до вдосконалення механізму державного регулювання, який спрямований на розподіл доходів та на сферу їх формування і забезпечує соціальну переорієнтацію економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження формування та розподілу доходів населення, а також політика держави щодо їх регулювання завжди цікавили науковців. Сучасні тенденції державної політики у сфері регулювання доходів відображено в працях А.В. Дутчак [1], К.Є. Крищенко [2], О.А. Мельниченко [4], Г.П. Рекун [16], А.В. Семенченко [17] та ін. Водночас низку питань проблеми підвищення добробуту громадян в умовах економічних перетворень в наукових працях висвітлено недостатньо. Більш глибокого розроблення вимагає проблема створення ефективного механізму державного регулювання доходів громадян, який забезпечував би зростання їх реальної величини на довготривалу перспективу на основі розбудови сучасної системи регулюючих засобів та забезпечення системності їх використання (цю проблему вивчали О.А. Кролевець [3] та Н.В. Федірко [18]).

Мета статті полягає в аналізі державної політики у сфері регулювання доходів населення в умовах сучасної кризи та поліпшення державних заходів шляхом регулювання мінімальної заробітної плати та підприємницької діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливе місце у здійсненні політики формування доходів населення належить державі. Економічний зміст державної політики доходів полягає в їх ефективному розподілі. Цей процес реалізується через державний бюджет шляхом оподаткування різноманітних груп населення, які отримують грошові доходи та соціальні виплати. Політика щодо грошових доходів населення є одним із найважливіших напрямів соціально-економічної політики держави і має охоплювати всі верстви населення, сприяти зростанню реальних доходів працюючого та непрацюючого населення. Ефективна політика доходів передбачає всебічне врахування впливу всіх факторів та прогнозування наслідків впливу на формування динаміки і структури доходів населення.

В Україні не сформована довгострокова державна політика у сфері регулювання доходів населення, що значно ускладнює збільшення рівня життя населення та, відповідно, формування середнього класу. Подальше зволікання з розробленням та реалізацією ефективної політики щодо грошових доходів населення сприяє зростанню кризових явищ в економічній сфері.

Нормативною базою сучасної державної політики доходів населення є основні напрями політики щодо грошових доходів населення України [15] та Стратегія подолання бідності [14]. Ці документи створено в інших соціально-економічних умовах та не відповідають сучасним умовам.

Згідно з Указом Президента України про основні напрями політики щодо грошових доходів населення України від 07.08.1999 [15], державна політика включала три етапи:

1. 1999–2000 рр.: ліквідація заборгованості із заробітної плати та інших соціальних виплат; створення організаційних передумов, пов'язаних із реформуванням системи пенсійного забезпечення, умов

для запровадження системи загальнообов'язкового державного медичного страхування, системи кредитування населення; сприяння легалізації тінювих доходів населення;

2. 2001–2005 рр.: недопущення надмірної диференціації населення за рівнем доходів шляхом скорочення прошарку малозабезпечених громадян, створення умов для формування середнього класу громадян; сприяння розвитку підприємницької діяльності громадян; запровадження системи загальнообов'язкового державного страхування на випадок безробіття; розвиток системи кредитування населення на отримання освіти, придбання житла та іншого нерухомого майна тощо; подальший розвиток безготівкових форм розрахунків комерційних банків із фізичними особами;

3. 2006–2010 рр.: забезпечення динамічного зростання рівня реальних доходів населення, збалансованих з іншими макропоказниками; створення умов для закріплення широкого прошарку середнього класу громадян.

Політику заходів у державі було прийнято в 1999 р. (більше 15 років тому) та розраховано на 11 років. Проте, проаналізувавши етапи її реалізації, зазначимо, що не всі заходи було виконано. На першому етапі було запропоновано ввести загальнодержавну обов'язкову систему медичного страхування, що не зроблено і донині. Систему кредитування населення також не розроблено. На другому етапі досі не запропоновано впровадження системи загальнообов'язкового державного страхування на випадок безробіття. Систему кредитування населення на отримання освіти, придбання житла та іншого нерухомого майна також не розроблено. На третьому етапі державної політики щодо доходів населення умови для закріплення широкого прошарку середнього класу громадян також не було створено. Фактично в Україні існує лише два класи громадян – малозабезпечені та олігархи.

Указ Президента України від 05.03.2010 № 274/2010 [14] започатковує новий етап в державній політиці доходів населення, проте стосується він лише подолання бідності в країні.

Слід зазначити, що політика регулювання доходів населення охоплює усі рівні – від національного

до рівня домогосподарства. На рівні домогосподарств знаходиться найбільш детальна інформація, яка стосується доходів населення. Доходи домогосподарств – це показник, який показує кінцеве споживання населення та стає основою для оцінки рівня життя населення в країні. Високий рівень бідності, який спричинений нерівністю в розподілі доходів, спричиняє соціальну напругу в суспільстві. Основним наслідком цього процесу стає зниження темпів економічного зростання країни. Нерівність за доходами часто спричиняє макроекономічну нестабільність. Значна нерівність населення є чинником бідності і, відповідно, масштабного вторинного перерозподілу доходів через соціальні трансферти; масштабні соціальні трансферти зумовлюють високі бюджетні витрати, а отже, і бюджетний дефіцит; необхідність покриття бюджетного дефіциту провокує інфляцію; інфляція значно сильніше впливає на доходи бідніших верств населення, а отже, провокує посилення нерівності [16].

Регулюючи доходи населення, держава використовує різні методи, які здебільшого відповідають тій чи іншій економічній ситуації всередині країни. Методи дослідження регулювання доходів населення поділяють на три групи: правові, економічні та адміністративні. Сутність правових методів регулювання полягає у створенні та виконанні таких нормативно-правових актів, законів, які забезпечують належний рівень доходів населення та справедливості їхнього розподілу. До системи економічних методів регулювання доходів населення належать регулювання оплати праці, визначення мінімальної оплати праці, податкової політики, регулювання цін, оплати праці працівників бюджетної сфери, державних підприємств і державних службовців. Адміністративні методи ґрунтуються на силі влади і використовують заборони, дозвіл або примус [2]. Отже, у механізмі державного регулювання доходів населення немає чіткого обґрунтування механізмів установалення соціальних стандартів, цін і тарифів, які включаються у споживчий кошук. Окрім бідності, це призводить до багатьох соціально-економічних проблем у країні.

Найбільш ефективним засобом державного регулювання заробітної плати в країнах із ринковою економікою є визначення гарантованого мінімуму (міні-

Таблиця 1

Розмір мінімальної заробітної плати в Україні за 2010–2017 рр.

Розмір МЗП, грн.	Дата введення	Нормативно-правовий документ, регламентуючий установалення МЗП
869	01.01.2010	Про Державний бюджет України на 2010 рік
922	01.04.2010	Верховна Рада України; Закон, Перелік, Бюджет від 27.04.2010 № 2154-VI
941	01.01.2011	Про Державний бюджет України на 2011 рік
1004	01.12.2011	Верховна Рада України; Закон, Бюджет, Перелік від 23.12.2010 № 2857-VI
1073	01.01.2012	Про Державний бюджет України на 2012 рік
1118	01.10.2012	Верховна Рада України; Закон, Бюджет, Перелік від 22.12.2011 № 4282-VI
1134	01.12.2012	
1147	01.01.2013	Про Державний бюджет України на 2013 рік
1218	01.12.2013	Верховна Рада України; Закон, Бюджет, Перелік від 06.12.2012 № 5515-VI
1218	01.01.2014	Про Державний бюджет України на 2014 рік
		Верховна Рада України; Закон, Бюджет від 16.01.2014 № 719-VII
1218	01.01.2015	Про Державний бюджет України на 2015 рік
1378	01.09.2015	Верховна Рада України; Закон, Бюджет від 28.12.2014 № 80-VIII
1378	01.01.2016	Про Державний бюджет України на 2016 рік
1450	01.05.2016	Верховна Рада України; Закон, Бюджет від 25.12.2015 № 928-VIII
1600	01.12.2016	
3200	01.01.2017	Про Державний бюджет України на 2017 рік
		Верховна Рада України; Закон, Бюджет, Розподіл [...] від 21.12.2016 № 1801-VIII

Джерело: розроблено автором на основі [6–13]

мальної заробітної плати). В Україні з 1991 р. також діє мінімальний розмір оплати праці (табл. 1). Зазначимо, що встановлений розмір мінімальної заробітної плати застосовується не лише для регулювання оплати праці, а й для визначення розміру допомоги за тимчасову непрацездатність, пов'язану з виконанням трудових обов'язків.

За даними профспілок, українська мінімальна заробітна плата у сім разів нижче, ніж в Естонії, Словаччини, Угорщини, у 15–40 разів – ніж в Австралії, Німеччині, Франції і втричі нижче певного ООН рівня бідності на 5 доларів США в день [1]. Досвід постсоціалістичних країн Центральної та Східної Європи, зокрема Польщі, Словаччини, Угорщини, Хорватії, Чехії, свідчить про те, що реальні зрушення в економіці цих країн розпочалися лише тоді, коли середня заробітна плата підвищилася до рівня, еквівалентного 300 долларам США і вище в розрахунку на місяць [15].

Проаналізуємо середньомісячну заробітну плату населення України в доларах США (рис. 1). Для аналізу використаємо статистичні дані про заробітну плату та курс долару США на перше число кожного року.

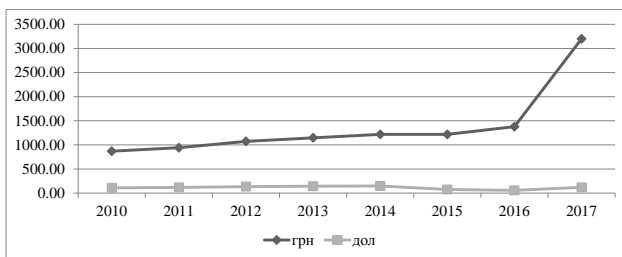


Рис. 1. Динаміка середньомісячної заробітної плати за 2010–2017 рр.

Джерело: розроблено автором на основі [6–13]

За період 2010–2017 рр. середньомісячна заробітна плата зросла з 869,00 грн. у 2010 р. до 3 200,00 грн. у 2017 р., тобто збільшилася на 368%. Проте варто зазначити, що стрімке збільшення мінімальної заробітної плати відбулося лише в 2017 р. За період 2010–2016 рр. вона зросла лише на 58%. Якщо розглядати динаміку середньомісячної заробітної плати в гривнях, то бачимо її зростання кожного року. Проте якщо розрахувати заробітну плату в доларах США, кожного року бачимо її зменшення за рахунок падіння курсу гривні. За період 2010–2016 рр. вона зменшилася на 52,65 дол. У 2017 р. за рахунок збільшення мінімальної заробітної плати, вона становила 119,26 дол. Зараз цей показник більше ніж удвічі менший за європейські країни (300 дол.).

З огляду на це, провідним складником подальшого реформування системи оплати праці має стати зростання реальної заробітної плати як складової частини реформування всього механізму господарювання. Ми передбачаємо, що її зростання призведе до збільшення рівня тіньової економіки. Це пов'язано з податковим навантаженням на підприємства та підприємців, тому вирішення проблеми повинно стати вдосконалення податкового законодавства у сфері оплати праці, а саме зниження ставок податків на доходи фізичних осіб та ЄСВ (єдиний соціальний внесок).

Слід зазначити, що в загальних грошових доходах населення залишається незначною частка доходів фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності. В умовах ринкової економіки важливими джерелами отримання доходів є підприємницька діяльність та самозайнятість. В Україні такі види

доходів має досить обмежена кількість громадян, тому вони становлять незначну частку в структурі грошових доходах населення. У структурі сукупних ресурсів домогосподарств доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості в 2010 р. становили 6,1%, а в 2015 р. – 5,5%, тобто відбулося зменшення на 0,6% [5]. Однак у процесі становлення ринкової економіки доходи від підприємницької діяльності і самозайнятості повинні зростати.

З огляду на це, одним із пріоритетних напрямів політики держави щодо доходів населення є сприяння зростанню значення цих видів доходів для підвищення його добробуту. Для реалізації цього напрямку політики щодо доходів необхідно:

- створити сприятливі умови для розвитку підприємництва;
- відновити довіру населення до банківської системи шляхом ліквідного обслуговування вкладів та гарантування їх збереження у золотому чи валютному еквіваленті;
- вдосконалити законодавчі акти щодо використання населенням власного майна для отримання доходів;
- забезпечити стабільність податкової системи та встановлення поміркованого податку з доходів від підприємницької діяльності і власності;
- вдосконалити податкову систему щодо доходів, отриманих від окремих видів заощаджень, страхування та кредитування;
- розробити та впровадити комплекс цілеспрямованих заходів щодо легалізації тіньових доходів, отриманих від власності та підприємницької діяльності;
- забезпечити широке впровадження банківськими установами дійових механізмів і напрямів кредитування населення;
- створити відповідні економічні, законодавчі та соціальні умови для формування та закріплення в Україні широкого прошарку середнього класу громадян.

Висновки. Аналіз політики держави щодо доходів населення дає змогу зробити висновок про надмірно високу соціальну диференціацію в країні. Вдосконалення структури доходів населення та зменшення соціальних зобов'язань держави призведе до формування середнього класу, що в умовах інтеграції до Європейського Союзу є важливим для України. Потрібно відмовитися від політики, яка передбачала знецінення робочої сили та, як наслідок, зменшення ваги заробітної плати в загальній структурі доходів населення. Потрібно створити умови для ведення підприємницької діяльності, за яких суб'єкти господарювання були б зацікавлені в легалізації своїх доходів. Також потрібно розвивати механізми державного регулювання трудових та підприємницьких відносин на основі системи соціального партнерства.

На нашу думку, зазначені стратегічні дії потрібно враховувати на державному рівні під час розроблення нормативних документів у сфері регулювання доходів населення як основні для подолання бідності та соціально-економічної нерівності в країні. Таким чином, державна політика регулювання доходів населення повинна мати чіткі завдання, методи та достатнє фінансове забезпечення для її реалізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дутчак А.В. Державна політика регулювання доходів в Україні в умовах кризи / А.В. Дутчак // Science and Education a New Dimension. Humanities and Social Sciences, III(8), Issue: 52. – 2015. – С. 68–71.

2. Крищенко К.Є. Ринкові механізми державного регулювання доходів населення / К.Є. Крищенко. // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії. – 2011. – № 2. – С. 169–177.
3. Кролевець О.А. Державне регулювання доходів населення в контексті формування середнього класу : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / О.А. Кролевець. – Дніпропетровськ, 2010. – 25 с.
4. Мельниченко О.А. Мінімальна заробітна плата як засіб державного регулювання трудових доходів населення / О.А. Мельниченко, Р.М. Гулій // Публічне адміністрування: теорія та практика. – 2013. – Вип. 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Patp_2013_1_7.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Про Державний бюджет України на 2010 рік / Верховна Рада України ; Закон, Перелік, Бюджет від 27.04.2010 № 2154-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2154-17>.
7. Про Державний бюджет України на 2011 рік / Верховна Рада України ; Закон, Бюджет, Перелік від 23.12.2010 № 2857-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2857-17/page2>.
8. Про Державний бюджет України на 2012 рік / Верховна Рада України ; Закон, Бюджет, Перелік від 22.12.2011 № 4282-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4282-17>.
9. Про Державний бюджет України на 2013 рік / Верховна Рада України ; Закон, Бюджет, Перелік від 06.12.2012 № 5515-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5515-17>.
10. Про Державний бюджет України на 2014 рік / Верховна Рада України ; Закон, Бюджет від 16.01.2014 № 719-VII [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/719-18>.
11. Про Державний бюджет України на 2015 рік / Верховна Рада України ; Закон, Бюджет від 28.12.2014 № 80-VIII [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/80-19>.
12. Про Державний бюджет України на 2016 рік / Верховна Рада України ; Закон, Бюджет від 25.12.2015 № 928-VIII [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/928-19>.
13. Про Державний бюджет України на 2017 рік / Верховна Рада України ; Закон, Бюджет, Розподіл [...] від 21.12.2016 № 1801-VIII [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1801-19>.
14. Про невідкладні заходи з подолання бідності ; Указ Президента України від 26.02.2010 № 274/2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/274/2010>.
15. Про основні напрями політики щодо грошових доходів населення України від 07.08.1999 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/969/99>.
16. Рекун Г.П. Загальнодержавні пріоритети регулювання структурних пропорцій доходів населення / Г.П. Рекун // Актуальні проблеми управління. – 2011. – № 61. – С. 122–129.
17. Семенченко А.В. Удосконалення механізму державного регулювання доходів населення / А.В. Семенченко // Бізнес Інформ. – 2016. – № 5. – С. 51–56.
18. Федірко Н.В. Державне регулювання доходів населення в Україні : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.08.03 «Організація управління, планування та регулювання економікою» / Н.В. Федірко. – К., 2006. – 25 с.

СЕКЦІЯ 6 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 314.18

Кірнос І.О.

*кандидат наук із державного управління,
доцент, докторант
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського*

НАСЛІДКИ СТАРІННЯ НАСЕЛЕННЯ: ДЕРЖАВА, ОСОБИСТІТЬ І БІЗНЕС

У статті досліджено соціально-економічні наслідки старіння для держави, бізнесу та особистості за допомогою суб'єктної декомпозиції та системного підходу. Виявлено, що наслідками старіння для держави стануть зростання соціальних витрат на пенсійне забезпечення, охорону здоров'я та довгостроковий догляд. Бізнесу старіння населення загрожує скороченням пропозиції робочої сили, зниженням її продуктивності, зростанням середнього віку працездатного населення і дефіцитом кваліфікованих кадрів. Для особистості старіння означає потребу в доходах, зростання витрат на медичне обслуговування, зміну споживчої поведінки, потребу в нових навичках і навчанні. Запропоновано напрями реформування соціальної політики та ринку праці, зміни індивідуальної поведінки та бізнес-практик в управлінні старіючою робочою силою.

Ключові слова: старіння населення, люди похилого віку, соціальні видатки, наслідки старіння, ринок праці, старіючі трудові ресурси.

Кірнос И.А. ПОСЛЕДСТВИЯ СТАРЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ: ГОСУДАРСТВО, ЛИЧНОСТЬ И БИЗНЕС

В статье исследуются социально-экономические последствия старения для государства, бизнеса и личности с помощью субъектной декомпозиции и системного подхода. Вывявлено, что последствиями старения для государства станут рост социальных расходов на пенсионное обеспечение, здравоохранение и долгосрочный уход. Для бизнеса старение чревато сокращением предложения рабочей силы, снижением ее производительности, ростом среднего возраста работающих и дефицитом квалифицированных кадров. Для личности старение означает потребность в доходах, рост расходов на медицинское обслуживание, изменение потребительского поведения, потребность в новых навыках и обучении. Предложены направления реформирования социальной политики и рынка труда, изменения индивидуального поведения и бизнес-практик в управлении стареющей рабочей силой.

Ключевые слова: старение населения, люди старшего возраста, социальные расходы, последствия старения, рынок труда, стареющие трудовые ресурсы.

Kirnos I.A. IMPLICATIONS OF AGING POPULATION: GOVERNMENT, INDIVIDUALS AND BUSINESS

In the article socio-economic implications of aging population are analyzed on the basis of subject decomposition and systemic approach. Due to aging population government will face with an increase in social spending on pensions, healthcare and long-term care. Business will suffer from shortage of the labor force supply, decreasing labor productivity, rise in the median age of employees and shortage of the skilled labor. On individual level an increase in demand for income security and rising spending on healthcare services is expected. Changes in patterns of customer behavior and rising demand for skills and knowledge update are also potential implications of rising longevity. Social policy and labor market policy changes, new approaches in business practices and individual behavior changes are proposed as a way of adaptation to population aging.

Keywords: population aging, older people, social spending, implications of aging, labor market, aging workforce.

Актуальність. Старіння населення – це глобальний процес, що охопив як розвинені країни, так і ті, що розвиваються. Так, у 2015 р. у світі налічувалося близько 901 млн людей старше 60 років, що на 48% більше, ніж у 2000 р. До 2030 р. популяція вікової категорії 60+ за прогнозами ООН виросте на 56%, до 1,4 млрд, а до середини XXI століття вік кожного п'ятого жителя планети складатиме 60 років та старше [1, с. 2]. Україну також торкнувся цей процес: за часткою осіб віком 60 років та старше в населенні вона замикає групу з 25 найстаріших країн світу, за часткою населення у віці вище 65 років – входить до тридцятки таких держав.

Безпрецедентне явище, яке не має аналогів в історії людства, старіння глибоко впливає на всі сфери суспільного життя. Нові демографічні умови змушують до зміни поведінки всіх стейкхолдерів. Необхідність своєчасної адаптації до наслідків старіння припускає зміни державної політики та реформу-

вання соціально-економічних інститутів, зміни індивідуальної та групової поведінки громадян, зміни та впровадження нових практик роботи в бізнесі, в зв'язку з чим досить актуальним є пошук перспективних напрямів та ефективних моделей змін.

Аналіз останніх досліджень. Інтерес до проблем старіння населення та його наслідків неухильно зростає протягом останніх десятиліть. Будучи феноменом, що зачіпає багато сфер суспільного життя, старіння вивчається соціологами, геронтологами, економістами, психологами та політологами. Економічні аспекти старіння розглядаються зарубіжними і вітчизняними вченими з різних ракурсів. Так, А. Берш-Супан (А. Вdorsch-Supan) [10], Д. Блум (D. Bloom), Дж. Каннінг (J. Canning), Дж. Севілла (J. Sevilla), П. Коваль (P. Kowal) та П. Ллойд-Шерлок (P. Lloyd-Sherlock) [4; 5; 7; 8] вивчають макроекономічні наслідки старіння та його вплив на економічне зростання. К. Гобель (С. Gdchel), Т. Цвік (Т. Zwick)

[9] та Б. Дості (B. Dostie) [8] визначають зв'язки між віком працюючих та їх продуктивністю. С. Харпер (S. Harper) [9] та А. Тінкер (A. Tinker) [10] виявили соціальні наслідки старіння, Ж. Рідей-Малві (G. Reday-Mulvey) шукає інструменти впливу політики на підвищення зайнятості людей старшого віку [18], М. Лейболд (M. Leibold) [14] та Д. Буттигіг (D. Buttigieg) [15] вивчають вплив старіючої робочої сили на поведінку бізнесу. Ф. Кольбахер (F. Kohlbacher) аналізує феномен «срібного ринку» – ринку товарів та послуг для літніх людей [16]. Вітчизняні вчені також вивчають різні аспекти старіння. О. Тополь [20] та В. Геєць [21] аналізують його наслідки та вплив на економічне зростання. Е. Лібанова [22] та І. Куріло [23] розглядають старіння в ракурсі соціального розвитку. О. Крентовська [24] та Ю. Шклярський [25] шукають шляхи забезпечення соціальних послуг і стійкості пенсійної системи. При цьому варто відзначити, що велика частина вітчизняних публікацій розглядає старіння як проблему, що стосується в основному держави. При цьому інтереси особистості та бізнесу в контексті зміни вікової структури населення розглянуто недостатньо.

Мета статті – синтезувати наслідки старіння населення за допомогою суб'єктної декомпозиції та системного підходу, що створює теоретичне підґрунтя щодо напрямів реформування державної політики, бізнес-практики та поведінки особистості.

Виклад основного матеріалу. Старіння населення – збільшення пропорції літніх людей у загальній структурі населення – є однією з найбільш значних соціальних трансформацій ХХІ століття. Людство не стикалося раніше з подібним досвідом і не має успішних прикладів рішень щодо нейтралізації негативних наслідків, що його супроводжують. Будучи демографічним явищем, старіння населення тісно пов'язане з економікою, політикою, соціальною сферою. Для вивчення такого феномену та його наслідків необхідний підхід, що враховує взаємозв'язки між зацікавленими сторонами та системне бачення закономірностей. Доцільним методом представлено системний підхід, що дозволяє розкрити характер системних протиріч, виявити складний взаємозв'язок різних проблем і розробити стратегію вирішення поставлених завдань.

Населення країни є системою соціально-економічних відносин. Зміна вікової структури популяції чинить тиск на багато елементів системи – працююче населення, роботодавців, сім'ї, соціальні інститути (медицину, соціальний захист, пенсійну систему), при цьому змінюється сила взаємозв'язків між елементами. Під час зміни стану системи важливим завданням є виявлення елементів, що піддаються найбільшому впливу, з метою своєчасної їх адаптації до мінливих умов. Такими елементами системи є держава, особистість і бізнес. Основним критерієм такої декомпозиції обрано інтереси сторін, де держава є в ролі розпорядника бюджетних коштів і збирача податків, гаранта соціального захисту та забезпечення конституційних прав громадян, є об'єктом соціальної та економічної політики й виконавцем ратифікованих міжнародних договорів і конвенцій. Бізнес як елемент системи є сукупністю роботодавців, суб'єктом ринку праці, об'єктом ринку товарів і послуг. Особистість у цьому контексті – це учасник ринку праці, споживач суспільних благ, суб'єкт соціальної та економічної політики, споживач на ринку товарів і послуг.

Розглянемо наслідки старіння населення для виділених елементів системи – особистості, бізнесу і

держави. Для цього простежимо потенційні зміни в економічній, соціальній і політичній сферах. Варто зазначити, що такий розподіл є досить умовним, адже багатьом категоріям притаманні якісні характеристики, властиві як економічній, так і соціальній сфері.

Економічні наслідки. Насамперед старіння населення відіб'ється на державних фінансах і дефіциті бюджету. За оцінками Глобального інституту McKinsey темпи зростання кількості пенсіонерів у наступні 20 років складуть 2,3% на рік, порівняно із щорічним приростом у 1% робочої сили [2, с. 38]. За прогнозами Standard & Poor's в середньому пенсійні витрати держав виростуть до 9% ВВП до 2050 р. у разі не впровадження реформ. Найбільший тиск на державні бюджети внаслідок прогнозованого збільшення пенсійних витрат очікується в Україні, Бразилії, Китаї та Саудівській Аравії. До 2020 р. середній рівень дефіциту державних бюджетів складе 2,2% ВВП (у розвинених країнах – 1,4% ВВП; у країнах, що розвиваються – 3,4%), стримуваний бюджетними скороченнями. До середини століття дефіцит виросте до 9,2% ВВП (8% для розвинених та 11% – для економік, що розвиваються). У результаті загальний розмір чистих боргових зобов'язань держави виросте до 50% на початок 2020-х рр. та ймовірно збільшиться до 134% (134%; 136%) [3, с. 6].

Витрати на медицину у зв'язку зі старінням населення будуть рости ще швидше, ніж пенсійні витрати до 2050 р. Середнє зростання державних витрат на охорону здоров'я складе 2,3% за період 2015–2050 рр., досягнувши 6,7% від ВВП [3, с. 9]. Загальний рівень захворюваності та інвалідності населення буде зростати в міру збільшення тривалості життя. При цьому відбудеться зсув від заразних хвороб у бік інвалідності та тривалих хронічних захворювань, обумовлених віком. Тягар хронічних хвороб – це не тільки виклик для системи охорони здоров'я, а ще й канал уповільнення економічного зростання, адже лікування і догляд відбиваються на витратах домогосподарств і держави, призводячи до скорочення інвестицій [4, с. 50]. За прогнозами економічна вартість хронічних хвороб обійдеться Індії в 4,58 трлн дол. США, Китаю – у 23,03 трлн дол. США за період 2012–2030 рр. На рівні особистості хронічні хвороби не дозволять досягти потенційно максимальної тривалості, інтенсивності та продуктивності роботи, відбиваючись на зниженні рівня економічної активності серед населення старшого віку [5, с. 84]. На думку С. Харпер, навіть якщо старіння населення не потребуватиме додаткових ресурсів, що спрямовуються до системи охорони здоров'я, попит на розвиток і поліпшення лікування хронічних хвороб і послуги геріатрії буде рости. Своєю чергою це потребує перерозподілу ресурсів і масштабних організаційних змін у сфері охорони здоров'я [6, с. 589]. Таким чином, наслідками захворюваності для особистості стане зростання витрат на лікування і зниження економічної активності, для держави – збільшення фінансових витрат і реорганізація медицини. Для бізнесу, з одного боку, збільшення витрат на лікарняні співробітників, з іншого – нові можливості у сфері медичних товарів і послуг.

Демографічні фактори прямо і побічно впливають на продуктивність праці, економічне зростання, інвестиції та заощадження, конкурентоспроможність країни. Основними визнаними макроекономічними ефектами старіння населення вважають: скорочення і старіння робочої сили; зниження продуктивності праці; уповільнення економічного зростання. Тривалий час існувала думка, що скорочення розмірів пра-

цюючого населення призведе до уповільнення економічного зростання і зниження продуктивності праці та рівня життя [7; 8]. У наукових колах ведуться дискусії та емпіричні дослідження, що доводять гіпотезу зниження продуктивності, з'являються альтернативні дослідження, що мають протилежні висновки. Так, К. Гобель і Т. Цвік стверджують, що «...старіння робочої сили не обов'язково призведе до зниження рівня життя в розвинених країнах, так як крива продуктивності та віку досить плоска. Крім того, продуктивність істотно відрізняється в різних сферах економіки» [9, с. 3]. А. Берш-Супан в емпіричному дослідженні продуктивності робочих на заводі приходять до висновку, що «...навіть у роботі, що вимагає значної фізичної сили, віковий спад компенсується характеристиками, що зростають із віком та важко піддаються вимірюванню» [10, с. 10]. Такі приклади свідчать про неоднозначність та еволюцію поглядів на економічні наслідки старіння.

Старіння населення для бізнесу має наслідки у вигляді скорочення пропозиції робочої сили, зростання середнього віку працюючих, збільшення вікової різноманітності найманих працівників, збільшення витрат на оплату праці у зв'язку з ростом кількості працюючих, які мають обмежені фізичні можливості. За прогнозами Глобального інституту McKinsey на основі поточних трендів, річний темп зростання глобальної робочої сили сповільниться з 1,4% на рік (період 1990–2010 рр.) до приблизно 1% щорічно до 2030 р. [2, с. 31]. Домінуючим джерелом робочої сили стануть економіки, що розвиваються, тоді як багато розвинених економік відчують її значне скорочення. Найбільше скорочення населення працездатного віку (15–64) відбудеться до 2050 р. у Китаї – 15% (151 млн), Росії – 27% (28 млн), Японії – 32% (32 млн), Німеччині – 27% (15 млн), Італії – 20% (8 млн), Польщі – 29% (8 млн) [11, с. 56]. Більша тривалість життя і скорочення інвестиційних доходів означають, що не всі люди старшого віку зможуть дозволити собі вихід на пенсію. З іншого боку, демографічний тиск на уряди змусить їх підвищувати пенсійний вік для балансування бюджету. Починаючи з 1980 р., частка людей віку 55+ у трудових ресурсах розвинених економік зросла з 13% до 18% глобальної робочої сили або в 1,5 рази за 30 років. Знадобиться всього 20 років для наступного збільшення працюючих літніх людей у 1,5 рази. За прогнозами Глобального Інституту McKinsey до 2030 р. 27% усієї робочої сили розвинених економік складуть працівники 55+ [2, с. 64]. У Німеччині та Японії понад 30%. У ЄС очікується підвищення рівня економічної активності людей старшого віку (55–74) на 4% у 2020 р., на 10% у 2040 р. та 11% у 2060 р. як прогнозований вплив пенсійних реформ [12, с. 31].

Одночасний вихід на пенсію маси кваліфікованих працівників може призвести до втрати накопичених знань і досвіду, а також контактів із клієнтами.

Зростання середнього віку працюючих може впливати на продуктивність, знижуючи конкурентоспроможність країни порівняно з економіками Китаю та Індії, які мають приплив молодого робочої сили [13, с. 150]. У зв'язку зі старінням населення очікується дефіцит кваліфікованих і талановитих кадрів у деяких секторах економіки. Багато галузей, що вимагають високої кваліфікації, наприклад, інженерія, вже сьогодні наближаються до критичної нестачі співробітників. У США 90% виробників, опитаних в інтерв'ю, відзначили брак робочих рук у виробничих цехах, 65% респондентів вказують на про-

блеми заповнення вакансій інженерів і вчених серед інших професій. Крім цього, не вистачає медсестер, автотеханіків і співробітників виправних установ. Наприклад, середній вік інженерів-нафтовиків у США наближається до 54, при цьому багато нафтових компаній усе ще пропонують програми раннього виходу на пенсію, починаючи з 55 років, не усвідомлюючи проблему [14, с. 42]. Навіть такі багатонаселені країни, що розвиваються, як Китай та Індія відчують брак фахівців у сфері управління (Китай), нестачу механіків-інженерів та повітряних пілотів (Індія) [15, с. 16]. Очевидно, що в міру виходу на пенсію нових поколінь брак кваліфікованих кадрів буде посилюватися.

Зміна вікової структури населення відкриває нові можливості для бізнесу. Зростає попит на товари і послуги для літніх, з'являється так званий «срібний ринок» – сегмент ринку для клієнтів віку 55+. Розвиватися будуть як B2C, так і B2B сегменти, т. к. старіючі трудові ресурси вимагають адаптації робочих місць, машин і механізмів у зв'язку зі зниженням функціональних здібностей, обумовлених віковими змінами. Розвивається ринок геронтехнологій, зростає сфера застосування ІТ у контролі здоров'я та самостійному проживанні літніх. Прогнозується зростання попиту на споживчі товари, адаптовані для потреб літніх [16, с. 79–84].

На індивідуальному рівні збільшення тривалості життя вимагає від індивідуумів фінансової підготовленості у вигляді заощаджень та інвестицій. Збільшення кількості пенсіонерів призведе до скорочення пенсійних виплат, що потребують додаткових доходів для підтримки рівня життя. Джерелом доходів для старшого покоління можуть служити заощадження або продовження трудової активності. Продовження економічної активності вимагає підвищення кваліфікації та здобуття нових навичок, що призводить до підвищення попиту на послуги неформального і формального навчання, перекваліфікації.

У міру старіння змінюється поведінка споживачів та виникає попит на нові товари. Люди похилого віку зазвичай менше витрачають на житло, харчування поза домом і одяг у міру наближення пенсії, збільшуючи витрати на харчування вдома, медичні послуги та електроніку. Особливу увагу вони приділяють здоров'ю та гарному самопочуттю в зв'язку з потребою підтримувати мобільність і незалежність [11, с. 60].

Соціальні наслідки. Соціальним наслідком старіння є зміна сімейних структур. У міру збільшення тривалості життя і скорочення народжуваності збільшується кількість живих поколінь у межах однієї сім'ї, при цьому зменшується кількість родичів у межах кожного покоління. Сімейна структура стає більш вертикальною порівняно з розгалуженими сімейними деревами попередніх століть. Зростає кількість сімей із одним батьком, близько 20% жінок залишаються бездітними та роблять вибір на користь роботи замість сімейних обов'язків. Такі трансформації знижують рівень сімейної підтримки та неформального догляду. У результаті підвищується попит на послуги формального догляду, що веде до збільшення державних витрат на довгостроковий догляд [17, с. 16; 6, с. 590].

Ще одним соціальним наслідком збільшення тривалості життя є зміна життєвого циклу в останні роки. Традиційно він складався із трьох вертикально розділених періодів – навчання, роботи й пенсії. Ці періоди визначалися віком. Поступово такий цикл поступається місцем горизонтальній моделі – більш

гнучкій та динамічній. Сьогодні люди навчаються протягом життя, змінюють професії, повертаються на ринок праці після тривалих перерв. Така гнучкість дозволяє виконувати кілька завдань одночасно – поєднувати роботу, сімейні обов'язки, відпочинок, добровільні зобов'язання і відкриває нові життєві горизонти [18, с. 21].

Соціальним наслідком збільшення числа людей старшого віку є зміна ставлення до старіння і прийнятих у суспільстві вікових норм. Концепція старості та похилого віку зсувається в бік збільшення хронологічного віку. У 1950 р. «старими» вважали людей у віці 60 років, тоді як у 2005 р. ця норма зрушилась ближче до 70 і старше. Більш освічені й активні, порівняно з попередніми поколіннями, сучасні літні люди продовжують активну участь у житті суспільства, працюють та освоюють нові навички, борються з ейджизмом і дискримінацією, об'єднуються в організації щодо захисту своїх прав та за інтересами. Зростає число прикладів активних керівників компаній, політичних лідерів, дослідників і вчених значно старше 70 років. Результатом таких прикладів є зрушення у сприйнятті старості суспільством. Це нове розуміння і визначення старості впливатиме не тільки на процес реформування пенсійної системи і перегляд прогнозів зайнятості та політики ринку праці, але також формуватиме новий образ і місце роботи в життєвому циклі людей.

А. Тінкер зазначає, що одним із соціальних наслідків старіння є підвищення попиту на житло, пристосоване до потреб людей старшого віку. Житлова політика старіючих суспільств повинна враховувати інтереси літніх людей, що бажають старити вдома. Менші за розміром, обладнані пандусами та інноваційними приладами щодо підтримки автономії одиноких людей, адаптовані будинки будуть усе більше затребуваними в майбутньому [19, с. 733].

Політичним наслідком старіння населення є збільшення частки літніх людей у структурі електорату та зростання їх впливу. На індивідуальному рівні – це участь у виборах, на груповому – участь в організаціях літніх людей, на рівні уряду – формування консультативних органів при урядах. Набираючи вагу як політична сила, літні можуть вимагати від уряду збільшення витрат на соціальне і пенсійне забезпечення, охорону здоров'я та боротьбу з дискримінацією на ринку праці. У результаті представляється можливим конфлікт поколінь у боротьбі за фінансові ресурси держави і соціальні програми. Але така ситуація залежить від культури та прийнятого в суспільстві ставлення до людей похилого віку.

Синтез наслідків старіння щодо індивідуумів, бізнесу та держави наведено в таблиці 1.

Україна є частиною світової економіки і всі зазначені наслідки старіння характерні також для неї. У світлі вищевказаних наслідків старіння надзвичайно важливим питанням є підготовка та адаптація до них суспільства, домогосподарств, особистостей та бізнесу. Основним агентом змін є держава, адже саме вона має можливість реформування соціальних інститутів і ринку праці та створення стимулів, що впливають на поведінку особистості та бізнесу.

Через брак своєчасних реформ державні витрати будуть зростати швидше, ніж національний дохід внаслідок старіння. Для вирівнювання дисбалансу доцільні структурні реформи, спрямовані на збільшення зайнятості людей старшого віку і стимулювання економічного зростання. Перегляд пенсійної системи і підвищення пенсійного віку, субсидування бізнесу для утримання літніх працівників, державні

програми навчання людей старшого віку і кампанії проти дискримінації за віком сприятимуть підвищенню частки працюючих літніх людей. Стимулювання приватних пенсійних накопичень і програми підвищення фінансової грамотності населення сприятимуть підтриманню рівня життя пенсіонерів. У медицині превентивною політикою є збільшення числа лікарів-геріатрів, програми профілактики хронічних захворювань та регулярних обстежень, інформаційна підтримка населення. Реформування системи навчання впродовж життя дозволить оновлювати навички і скоротити дефіцит кваліфікованих кадрів.

Адаптація до нових реалій зажадає від бізнесу фундаментальних змін у способах ведення бізнесу та поводження з клієнтами, працівниками та стейкхолдерами. Перспективними напрямками зміни бізнес-практик є: більш ефективне управління знаннями в організації, перегляд графіків роботи й умов контрактів, адаптація робочих місць до мінливих фізичних можливостей, програми профілактики здоров'я і програми навчання співробітників старшого віку.

Управління знаннями в умовах старіння робочої сили передбачає зусилля в їх збереженні шляхом створення системи управління знаннями на підприємстві. Утримання знань і запобігання їх втрати можлива через програми менторства і групове навчання, які передбачають передачу знань і навичок від старших співробітників більш молодим. Перегляд графіків роботи в бік їх гнучкості і варіанти неповного робочого дня дозволить літнім співробітникам поєднувати сімейні обов'язки, балансувати життєві інтереси на роботі і за її межами. Можливий перегляд трудових угод та умов оплати під час досягнення співробітником пенсійного віку. Впровадження технологічних інновацій і переклад на менш трудомісткі роботи сприяють полегшенню і підвищенню ефективності праці старшого покоління. Зміна фізичних можливостей співробітників у міру старіння ставить перед організаціями завдання обладнання робочих місць із урахуванням ергономіки, а також необхідність впровадження програм профілактики здоров'я з метою скорочення витрат на медичне обслуговування та лікарняні.

Необхідною умовою реалізації стратегій адаптації бізнес-практик до старіння робочої сили є культурні зрушення, що передбачають усвідомлення нових демографічних реалій, перегляд ставлення до літніх співробітників у бік визнання їх досвіду і потенціалу, відмова від ейджизму та дискримінації за принципом віку. Крім того, досягнення позитивних результатів у сфері здоров'я та навчання персоналу передбачає продуктивне партнерство між роботодавцем і працівниками у якому вони несуть спільну відповідальність.

На індивідуальному рівні найважливішою стратегією адаптації до збільшення тривалості життя є збільшення особистої відповідальності. Особистості необхідно усвідомлювати обмежені можливості держави щодо забезпечення доходів зростаючої кількості пенсіонерів. Отже, фінансова підготовленість до старості передбачає зміну поведінки в бік збільшення заощаджень. Продовження економічної активності в старшому віці вимагає задовільного стану здоров'я. Профілактика хронічних захворювань, періодичні обстеження, відмова від куріння, зниження споживання алкоголю, здорова дієта, фізичні вправи, вакцинація в дорослому віці сприятимуть поліпшенню стану здоров'я в старшому віці. Ринок праці вимагає регулярного поновлення навичок і знань. Осо-

Таблиця 1

Наслідки старіння населення для особистості, держави та бізнесу

Сфера суспільного життя	Елементи системи		
	Особистість	Держава	Бізнес
Економіка	<ul style="list-style-type: none"> – Потреба в доході та соціальному захисті – Зміна споживчої поведінки – Попит на нові знання, навички та навчання – Попит на геріатричні послуги, зростання витрат на медичні послуги 	<ul style="list-style-type: none"> – Зростання пенсійних витратів, витратів на медицину, догляд та соціальний захист – Дефіцит бюджету – Уповільнення економічного зростання – Попит на боротьбу з дискримінацією на ринку праці – Попит на навчання літніх людей 	<ul style="list-style-type: none"> – Зниження конкуренто-спроможності на міжнародному ринку – Зростання податків – Скорочення пропозиції праці – Зниження продуктивності праці – Брак кваліфікованих кадрів – Нові ринки/нові товари
Соціальна сфера	<ul style="list-style-type: none"> – Зміна сімейних структур – Попит на адаптовані будівлі та транспорт – Зниження рівня соціального захисту 	<ul style="list-style-type: none"> – Попит на інституційний догляд – Нові вимоги до житлової політики – Реформування системи соціального захисту, медицини 	<ul style="list-style-type: none"> – Зростання ринку послуг та технологій догляду – Інновації в будівництві, дизайні приміщень, транспорті – Нові ринкові ніші
Політика	<ul style="list-style-type: none"> – Підвищення ступеня участі літніх людей у житті суспільства 	<ul style="list-style-type: none"> – Перерозподіл ресурсів між поколіннями 	

бістість повинна по-новому поглянути на свій розвиток: навчання протягом усієї кар'єри передбачає не тільки пасивне періодичне поновлення навичок, але також управління розвитком власного «людського капіталу».

Для подолання потенційно негативних наслідків старіння необхідно поєднання змін як на рівні індивідумів, так і на рівні бізнесу і держави. Культурний зсув, зміна сприйняття старості і комплексні заходи з адаптації політики, бізнес-практик і особистої поведінки здатні нейтралізувати ризики старіння та підготуватися до наслідків демографічної революції.

Висновки. Вищевикладене дозволяє дійти певних висновків. По-перше, комплексна природа феномена старіння населення обумовлює доцільність його вивчення з позицій системного підходу. Декомпозиція за критерієм інтересів дозволяє виділити основні елементи системи соціально-економічних відносин – державу, бізнес та особистість як тих, що найбільше підпадають під вплив ризиків старіння населення. Систематизація наслідків старіння для кожного елемента системи створює теоретичне підґрунтя щодо напрямів зміни їх поведінки.

По-друге, результатом впливу старіння на державу є збільшення соціальних витрат, що призведе до дефіциту державного бюджету через брак реформ. Результатом впливу старіння населення на бізнес є брак кваліфікованих кадрів, скорочення пропозиції трудових ресурсів, збільшення середнього віку працюючих, відтік знань організації у зв'язку з масовим виходом співробітників на пенсію. Позитивними наслідками старіння для бізнесу є можливість розширення ринків медичних товарів і послуг, товарів для літніх, попит на послуги адаптації житла до потреб старіючих, пристосування робочих місць до зміни фізичних можливостей. Збільшення тривалості життя індивідумів сприятиме зміні споживчої поведінки, збільшенню витрат на послуги охорони здоров'я, зростанню попиту на оновлення знань і навичок. Зниження рівня пенсійних доходів стимулюватиме до продовження економічної активності та участі на ринку праці.

По-третє, імперативи балансування бюджету, зростання соціальних витратів та навантаження на працююче населення обумовлюють доцільність реформування державної політики в бік стимулювання зайнятості пенсіонерів. Зростання хронічних

хвороб сприяють попиту на збільшення геріатричних відділень, що вимагатиме комплексної реорганізації системи охорони здоров'я. Продовження участі на ринку праці обумовлює доцільність реформування системи освіти у бік навчання протягом життя та масового навчання людей старшого віку. Напрямами адаптації бізнес-практик до наслідків старіння є зміна методів управління персоналом, підвищення ефективності управління знаннями в організаціях, пристосування робочих місць і графіків роботи до нових потреб старіючих кадрів. Від особистості нові демографічні умови вимагатимуть підвищення персональної відповідальності у сфері заощаджень, профілактики здоров'я, управління власним соціальним капіталом.

По-четверте, необхідною умовою успішної адаптації держави, бізнесу та особистості до наслідків старіння є узгодженість дій усіх учасників системи соціально-економічних відносин та їх продуктивне партнерство, культурне зрушення в бік перегляду ставлення до старіння.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. World Population Ageing 2015 report / United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division, 2015. – 164 p.
2. Dobbs R. The world at work : Jobs, pay, and skills for 3.5 billion people / R. Dobbs, A. Madgavkar, D. Barton, E. Labaye, J. Manyika, C. Roxburgh, S. Lund, S. Madhav. – McKinsey Global Institute, 2012. – 108 p.
3. Global Aging 2016 : 58 Shades Of Gray / Standard & Poor's Financial Services LLC, McGraw Hill Financial, 2016. – 44 p.
4. Bloom D. Macroeconomic implications of population ageing and selected policy responses / D. Bloom, S. Chatterji, P. Kowal, P. Lloyd-Sherlock. – The Lancet. – 2014. – Vol. 385. – № 9968. – P. 649–657.
5. Bloom D. Global Population Aging : Facts, Challenges, Solutions & Perspectives / D. Bloom, D. Canning, A. Lubet // Dædalus, the Journal of the American Academy of Arts & Sciences. – 2015. – Vol. 44. – № 2. – P. 80–92.
6. Harper S. Economic and social implications of aging societies / Sarah Harper // Science. – 2014. – Vol. 346. – Issue 6209. – P. 587–591.
7. Bloom D. The Demographic Dividend. A New Perspective on the Economic Consequences of Population Change / David E. Bloom, David Canning, Jaypee Sevilla. – Santa Monica, Calif. : RAND Corporation, 2003. – 125 p.
8. Bloom D. Implications of population ageing for economic growth / D. Bloom, D. Canning, G. Fink // Oxford Review of Economic Policy. – 2010. – Volume 26. – Number 4. – P. 583–612.

9. Göbel C. Age and Productivity. Evidence from Linked Employer Employee Data / Christian Göbel, Thomas Zwick. – Centre for European Economic Research (ZEW). Discussion Paper № 09-020. – 2009. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <ftp://ftp.zew.de/pub/zew-docs/dp/dp09020.pdf>.
10. Börsch-Supan A. Myths, scientific evidence and economic policy in an aging world / Axel Börsch-Supan // The Journal of the Economics of Ageing. – 2013. – Vol. 1–2. – P. 3–15.
11. Dobbs R. No Ordinary Disruption : The Four Global Forces Breaking All the Trends / R. Dobbs, J. Manyika, J. Woetzel. – New York : Public Affairs, 2016. – 288 p.
12. European Commission. The 2015 Ageing Report. Economic and budgetary projections for the 28 EU Member States (2013-2060) / EUROPEAN ECONOMY. – 2015. – № 3. – Luxembourg : Publications Office of the European Union, 2015. – 424 p.
13. Dostie B. Wages, Productivity and Aging/ Benoit Dostie // De Economist. – 2011. – Vol. 159. – P. 139–158.
14. Leibold M. Managing the Aging Workforce. Challenges and Solutions / Marius Leibold, Sven Voelpel. – Erlangen : Publicis Corporate Publishing, Wiley-VCH-Verlag GmbH & Co KGaA, 2006. – 244 p.
15. Buttigieg D. The Business Case for an Age-diverse Workforce / D. Buttigieg // Managing an Age Diverse Workforce ; [Eds. E. Parry, Sh. Tyson]. – Chippenham, Eastbourne : Palgrave Macmillan, 2011. – 325 p.
16. Kohlbacher F. The Silver Market Phenomenon. Marketing and Innovation in the Aging Society / F. Kohlbacher, C. Herstatt. – Berlin, Heidelberg : Springer-Verlag, 2011. – 463 p.
17. Why aging matters / National Institute on Aging. National Institutes of Health. U.S. Department of health and human services. – 2007. – Publication № 07-6134. – 26 p.
18. Reday-Mulvey G. Working beyond 60? : key policies and practices in Europe / Geneviève Reday-Mulvey. – Hampshire, New York : Palgrave Macmillan, 2005. – 234 p.
19. Tinker A. The social implications of an ageing population / Anthea Tinker // Mechanisms of Ageing and Development. – 2002. – Vol. 123. – P. 729–735.
20. Тополь О. Соціально-економічні наслідки демографічного старіння населення / О. Тополь // Чернігівський науковий часопис. Серія 1, Економіка і управління. – 2015. – № 1(6). – С. 5–10.
21. Геєць В. Наслідки демографічних викликів для економічного зростання в Україні / В. Геєць. – Демографія та соціальна економіка. – 2011. – № 1(15). – С. 3–23.
22. Libanova E. Harmonization of social and economic development and aging. Which approaches work in Ukraine? / Ella Libanova // Демографія та соціальна економіка. – 2012. – № 2(18). – P. 5–21.
23. Куріло І. Старіння населення в Україні у дзеркалі соціально-демографічної політики / І. Куріло // Демографія та соціальна економіка. – 2012. – № 2(18). – С. 23–32.
24. Крентовська О. Концептуальні засади розвитку системи соціальних послуг в умовах старіння населення / О. Крентовська // Економіка та держава. – 2009. – № 12. – С. 86–88.
25. Шклярський Ю. Зміна підходів до пенсійного забезпечення населення України / Ю. Шклярський, І. Шклярська // Демографія та соціальна економіка. – 2013. – № 2(20). – С. 203–212.

УДК 336.226.11

Коцан Л.М.*аспірант кафедри фінансів та природокористування
Національного університету водного господарства
та природокористування***СОЦІАЛЬНО-РЕГУЛЮЮЧА РОЛЬ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ**

У статті досліджено особливості системи оподаткування доходів в Україні. Проаналізовано роль податку на доходи фізичних осіб у наповненні доходів зведеного бюджету. Розраховано показники податкового навантаження з ПДФО. Наведено основні зміни в механізмі оподаткування доходів та визначено вплив зміни ставок оподаткування на суму ПДФО для населення з різним рівнем доходів. Окреслено основні напрями посилення соціально-регулюючої ролі ПДФО.

Ключові слова: доходи, заробітна плата, оподаткування доходів, ПДФО.

Коцан Л.Н. СОЦИАЛЬНО-РЕГУЛИРУЮЩАЯ РОЛЬ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ

В статье исследуются особенности системы налогообложения доходов в Украине. Проанализирована роль налога на доходы физических лиц в наполнении доходов сводного бюджета. Рассчитаны показатели налогового нагужения по НДФЛ. Приведены основные изменения в механизме налогообложения доходов и определено влияние изменения ставок налогообложения на сумму НДФЛ для населения с различным уровнем доходов. Очерчены основные направления усиления социально-регулирующей роли НДФЛ.

Ключевые слова: доходы, заработная плата, налогообложение доходов, НДФЛ.

Kotsan L.M. SOCIO-REGULATORY ROLE OF INCOME TAXATION

The features of income taxation in Ukraine are investigated in the article. The role of individual income tax in generating consolidated budget revenue is analyzed. The indicators of tax burden from individual income tax are calculated. The basic changes in the income taxation mechanism are noticed; and the tax rates changes effect on the amount of individual income tax for population with different income levels are determined. The basic directions of strengthening of individual income tax socio-regulatory role are outlined.

Keywords: income, wages, income taxation, individual income tax.

Постановка проблеми. Податки є важливим джерелом наповнення бюджету та інструментом державного регулювання соціально-економічних процесів. У чинній податковій системі України одне з центральних місць з-поміж усіх податків посідає податок із доходів фізичних осіб, який є вагомим важелем регулювання розподілу між державою та населенням фінансових ресурсів. Цей податок є одним із найстабільніших та найдієвіших джерел формуванням дохідної частини бюджету разом з тим, він безпосередньо впливає на рівень доходів населення та їх розподіл, виконуючи в такий спосіб роль соціального регулятора.

В Україні система оподаткування доходів зазнала численних трансформацій та перетворень, використовуючи як прогресивну, так і пропорційну шкалу оподаткування особистих доходів. При цьому в різні періоди податок на доходи фізичних осіб (прибутковий податок із громадян) з погляду фіскальної достатності й соціальної справедливості сприймався неоднозначно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам оптимізації оподаткування, визначенню ролі податків та їх впливу на соціально-економічні процеси в країні присвячені численні праці вітчизняних та зарубіжних учених. У більшості робіт увага вітчизняних науковців акцентується на фіскальних аспектах оподаткування доходів, зокрема досліджено значення податку на доходи в наповненні бюджету держави та в забезпеченні процесів децентралізації [1; 2]. Порушено і питання посилення соціальної функції оподаткування доходів [3], в контексті чого розглянуто сутність та недоліки податку на доходи фізичних осіб (ПДФО), розкрито об'єктивну необхідність та шляхи її реформування із урахуванням зарубіжного досвіду [3; 4; 5; 6]. Водночас дослідження особливостей оподаткування доходів та розкриття соціально-регулюючої ролі податку на доходи фізичних осіб задля подальшого вдосконалення механізму його справляння не втрачає своєї актуальності.

Постановка завдання. Завдання статті полягає у продовженні теоретичних досліджень значення податку на доходи фізичних осіб та напрацьованих рекомендацій щодо посилення соціально-регулюючої ролі цього податку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оподаткування доходів є не лише важливим джерелом формування бюджетних ресурсів держави, але і вагомим фінансовим регулятором соціально-економічних процесів, впливаючи на обсяг і структуру доходів платників, активність інвестиційної діяльності, процеси нагромадження капіталу, визначаючи обсяги сукупного споживання та інші чинників стабільності та розвитку суспільства.

Беручи до уваги досвід розвинених країн, можна сказати, що прибуткове оподаткування є дієвим інструментом перерозподілу в умовах зрілої демократії із чітко визначеними умовами суспільного договору, із високим рівнем життя й доходів населення, тому вдосконалення оподаткування доходів громадян в Україні повинно відбуватися в напрямі забезпечення принципу соціальної справедливості [5, с. 13].

Оподаткування доходів фізичних осіб є складовою частиною фінансового механізму держави. У результаті перерозподілу доходів (платежів) фізичних осіб, з одного боку, реалізується економічна доктрина щодо рівня добробуту різних верств населення, а з іншого – формується фінансова база держави. Податок із доходів фізичних осіб має скерованість на соціальну справедливість податкової систем, оскільки ставить рівень оподаткування в пряму залежність від обсягів доходу платника.

Цей податок є одним із найстабільніших та найдієвіших джерел формуванням дохідної частини бюджету. ПДФО посідає друге місце в податкових надходженнях Зведеного бюджету України після внутрішніх податків на товари і послуги (ПДВ та акцизний податок). Протягом 2013–2015 рр. вона

коливалась на рівні близько 20%, що свідчить про вагому роль податку на доходи фізичних осіб у національній бюджетній системі.

Для аналізу взаємозв'язку надходжень податку з доходів фізичних осіб з основними макропоказниками розрахуємо питому вагу податку в доходах Зведеного бюджету України та питому вагу податку з доходів фізичних осіб у валовому внутрішньому продукті (таблиця 1).

Податкові надходження до Зведеного бюджету України за 2014 р. склали 367511,9 млн грн, за аналогічний період 2015 р. – 507635,9 млн грн, темпи

росту склали 140,3%. Що стосується податку на доходи фізичних осіб, то відповідні цифри становлять 75202,9 млн грн та 99983,2 млн грн, темпи росту 132,9%. За даними таблиці частка податку з доходів фізичних осіб у валовому внутрішньому продукті коливається на рівні близько 5%. Найвищим значенням даного показника було у 2015 р., який становив 5,1%, що свідчить про зростаючий вплив держави на формування доходів населення.

Як видно з таблиці 1, питома вага податку з доходів фізичних осіб у доходах зведеного бюджету не характеризується стійким зростанням або знижен-

Таблиця 1

Співвідношення податку з доходів фізичних осіб у доходах зведеного бюджету та ВВП у 2010–2015 рр.**

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
ВВП (у фактичних цінах, млн грн)*	1082569	1302079	1411238	1454931	1586915	1979458
Доходи Зведеного бюджету, млн грн	314506,3	398553,6	445525,3	442788,7	456067,3	651966,3
Податкові надходження до зведеного бюджету України, млн грн	234447,7	334691,9	360567,2	353968,1	367511,9	507635,9
Податок з доходів фізичних осіб, млн грн	51029,3	60224,5	68092,4	72151,1	75202,9	99983,2
Частка податку у номінальному ВВП, %	4,7	4,6	4,8	5,0	4,7	5,1
Частка податку у доходах Зведеного бюджету, %	16,2	15,2	15,3	16,3	16,5	15,3
Частка податку в податкових надходженнях до Зведеного бюджету, %	21,8	18,0	18,9	20,4	20,5	19,7

* 2014–2015 р. – без урахування окупованої території АРК.

** Розраховано на основі даних [7; 8].

Таблиця 2

Структура надходжень податку на доходи фізичних осіб до Зведеного бюджету України*

Показники	Сума податкових надходжень, млн грн			Структура податкових надходжень, %		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
ПДФО	72151,07	75202,95	99983,17	100	100	100
ПДФО, що сплачується податковими агентами, із заробітної плати	61955,09	59859,13	68304,88	85,9	79,6	68,3
ПДФО з грошового забезпечення військовослужбовців	2587,872	3306,933	4663,876	3,6	4,4	4,7
ПДФО із заробітної плати шахтарів-працівників	1464,777	1241,304	494,1969	2,0	1,7	0,5
ПДФО, що сплачується податковими агентами, із доходів платника податку інших ніж заробітна плата	3534,82	4215,247	5920,639	4,9	5,6	5,9
ПДФО, що сплачується фізичними особами за результатами річного декларування	2608,28	1897,834	2141,881	3,6	2,5	2,1
Надходження сум реструктурованої заборгованості зі сплати ПДФО	0,008914	0,004893	0,045207	0,0	0,0	0,0
ПДФО із доходу у вигляді відсотків	0	2126,017	8217,952	0,0	2,8	8,2
ПДФО із суми пенсійних виплат	0	21,73364	1085,793	0,0	0,0	1,1
Військовий збір	0	2534,662	9153,977	0,0	3,4	9,2

* Розраховано на основі даних [7; 8].

Таблиця 3

Динаміка податкового навантаження в Україні у 2010–2015 рр.

№ рядка	Показники	Роки					
		2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	ВВП (у фактичних цінах, млрд грн)*	1079,3	1300	1408,9	1454,9	1586,9	1979,5
2	Податкові надходження до зведеного бюджету України, млн грн*	246,4	334,7	360,6	354	367,5	507,6
3	ПДФО	51	60,2	68,1	72,2	75,2	100
4	Єдиний соціальний внесок, млн грн	119,3	139,1	158	166,9	165,9	169,9
5	Податкове навантаження, % (р3/р1x100%)	22,8	25,7	25,6	24,3	23,2	25,6
6	Податкове навантаження з ПДФО, %	4,7	4,6	4,8	5,0	4,7	5,1
7	Загальний рівень фіскального навантаження, % ((р3+р4)/р1x100%)	33,9	36,4	36,8	35,8	33,6	34,2
8	Темпи приросту загального рівня фіскального навантаження, у % до попереднього періоду	–	7,6	1,0	–2,7	–6,1	1,8

* Розраховано на основі даних [7; 8; 9].

ням. Найбільшого значення частка податку в доходах Зведеного бюджету досягла у 2014 р. (16,5%), а найменшого – у 2011 р. (16,2%). Аналогічно була динаміка показника в податкових надходженнях – найбільше значення у 2010 р. становило 21,8%, а найменше у 2011 р. – 18,0%.

У 2015 р. фіскальна значимість податку на доходи фізичних осіб порівняно з попереднім роком зменшилась, однак значно зросла абсолютна його величина (рис. 1).

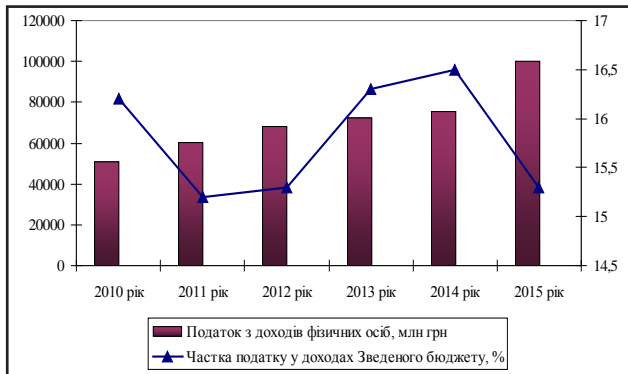


Рис.1. Динаміка податку на доходи та його роль у наповненні Зведеного бюджету України*

* Розраховано на основі даних [7; 8]

Протягом 2010–2015 рр. спостерігалася стійка тенденція до зростання абсолютного розміру надходжень податку на доходи фізичних осіб із 5129,3 до 99983,2 млн грн. Одним із факторів такого зростання стало запровадження у 2014 році у складі податку військового збору, який спричинив додатковий тиск на доходи населення, водночас забезпечивши надходження в розмірі 2534,7 млн грн. Загалом частка від оподаткування доходів у надходженнях зведеного бюджету коливалася на рівні 15–16,5%.

Аналізуючи структуру податку варто відзначити, що найбільшою складовою аналізованого ПДФО є оподаткування заробітної плати, яка становить більш ніж половину всіх надходжень податку (таблиця 2).

П'ята частина надходить до державного бюджету у вигляді військового збору (9,2 млрд грн), введеного у 2014 р. як тимчасовий засіб наповнення бюджету в надзвичайних умовах. Крім того, суттєву частку посідають надходження від оподаткування відсотків (8,2 млрд грн).

Найбільша частка в структурі надходжень ПДФО до Зведеного бюджету України належить податку на доходи фізичних осіб, що сплачується податковими агентами, із доходів платника податку у вигляді заробітної плати, яка у 2013 р. – 85,9%, а у 2015 р. – 68,3%. Питома вага податку на доходи фізичних осіб, що сплачується податковими агентами, із доходів платника податку інших ніж заробітна плата зросла із 4,90 % у 2013 р. до 5,9% у 2015 р.

Порівняно з попереднім роком у структурі податку на доходи фізичних осіб практично помітним є зростання частки надходжень від оподаткування доходу у вигляді відсотків та від військового збору. Питома вага інших складових ПДФО, зазначених у таблиці 2, є значно нижчою і коливається в межах від 0% до 3,70 %.

Не менш важливим показником ефективності оподаткування є рівень податкового навантаження. Саме рівень податкового навантаження (податкового тягара) показує хто і якою мірою буде сплачувати податки.

В економічній літературі під податковим навантаженням розуміють фінансове поняття, яке характеризує (у відносному вимірі) ту частину виробленого і розподіленого суспільного продукту (доданої вартості), котра розподіляється і перерозподіляється на користь держави за допомогою механізмів оподаткування [6, с. 248].

Загальноприйнятим показником, що використовується для міжнародних порівнянь податкового навантаження на економіку, є податковий коефіцієнт, що розраховується як відношення суми сплачених податків, враховуючи обов'язкові платежі до соціальних фондів, до ВВП. Одночасно він є показником фіскальної ефективності податкової системи країни.

Динаміку показника податкового навантаження, а також складових його розрахунку наведено в таблиці 3.

Розраховувачи коефіцієнти, маємо можливість спостерігати, що протягом останніх років податкове навантаження на громадян із ПДФО коливалось на рівні 4,7–5,1% від ВВП, досягнувши найвищого рівня у 2015 р.

Показник податкового навантаження в країні у 2015 р. становив 25,6%. Однак слід зауважити, що цей показник не враховує фіскального тиску, що здійснюють так звані «соціальні податки» до яких відносять відрахування в пенсійний фонд та фонди обов'язкового державного соціального страхування, із врахуванням яких показник податкового навантаження становить набагато вище значення.

Загальний рівень фіскального тиску у 2015 р. аналогічно дещо зріс, однак також не вийшовши за межі, в яких коливалось значення показника протягом останніх років. Це свідчить, що податкові реформи, проведені урядом України у 2014–2015 рр. не були кардинальними і суттєво не вплинули на податкову ситуацію в країні та оподаткування доходів зокрема.

З першого січня 2015 р. набув чинності закон про зміни до Податкового кодексу, які торкнулись, зокрема нарахування і сплати податку на доходи фізичних осіб. Основними серед цих змін було запровадження ставки 18% замість базових 15% та 20%.

Презентуючи проекти податкових реформ, Міністерство фінансів України обґрунтовувало наведені зміни спрощенням податкової системи та податкового адміністрування. Однак відмова від прогресивної шкали оподаткування послабила виконання податком на доходи соціальної функції, за якої більше платить той, хто більше отримує.

Підтвердженням цього є проведені розрахунки суми податку на доходи, що сплачувався населенням із різними доходами. Так, для населення із низькими доходами, для прикладу візьмемо суму, на рівні мінімальної заробітної плати у 2016 р., сума податку в результаті проведених реформ змінилась не суттєво:

– у 2015 році ПДФО = $(1378 - 609 - 1378 * 3,6\%) * 0,15 = 107,91$ грн;

– у 2016 році ПДФО = $(1378 - 689) * 0,18 = 124,02$ грн.

Найбільший вплив зміни ставки податку відчуло населення із доходами на рівні середньої заробітної плати. Ті громадяни, що отримували заробітну плату на рівні середньої почали платити на 183, 48 грн податку більше:

– у 2015 році ПДФО = $(5183 - 5183 * 3,6\%) * 0,15 = 749,46$ грн;

– у 2016 році ПДФО = $5183 * 0,18 = 932,94$ грн.

Водночас для населення із високим рівнем доходів, у результаті відмови від прогресивної шкали оподаткування, сума податку зменшилась:

– у 2015 році ПДФО = $(10 \cdot 1218) \cdot 0,15 + (33250 - 10 \cdot 1218 - 20706 \cdot 3,6\%) \cdot 0,2 = 6026,09$ грн;

– у 2016 році ПДФО = $33250 \cdot 0,18 = 5985,0$ грн.

Соціально-регулююча роль ПДФО полягає в тому, що він ставить рівень оподаткування в пряму залежність від обсягу доходу платників, за умови, що в країні використовується прогресивна шкала оподаткування. За допомогою прогресивних ставок і пільг в оподаткуванні можна зменшувати податковий тягар для малозабезпечених верств населення і посилювати для осіб із високими доходами. Послаблення соціальної функції оподаткування доходів є одним із основних дестабілізуючих факторів вітчизняної податкової системи. Проведене дослідження показало, що найбільший вплив підвищення ставки з 15% до 18% мало на населення із середнім рівнем доходів, а це більша частина населення України. Збільшився податковий тягар і на бідні верстви населення. Проте для громадян, які отримують значні доходи, у розмірі більшому ніж 10 мінімальних заробітних плат, навпаки – податковий тягар послабився.

Ще однією специфічною складовою механізму оподаткування доходів фізичних осіб у вигляді заробітної плати є податкової соціальної пільги. Її зміст полягає у зменшенні бази оподаткування для осіб із низьким рівнем заробітної плати.

Податковим кодексом було передбачено збільшення розміру ПСП до рівня мінімальної заробітної плати з 1 січня 2014 р. Такі зміни мали б зміст, оскільки мінімальна заробітна плата залишалась у розмірі, визначеному урядом і це відіграло роль захисту малозабезпечених верств населення. Однак розмір податкової соціальної пільги залишався на рівні 50% від мінімальної заробітної плати і з 1 січня 2016 року цей рівень було встановлено безстроково.

У результаті маємо складний та заплутаний механізм надання податкової соціальної пільги щодо використання якої існує багато обмежень. А фактично «ціна питання» становить від 124 грн до 248 грн, на які зменшується сума ПДФО особам, які скористались правом на ПСП.

У контексті соціального аспекту оподаткування доходів фізичних осіб хотілось би зауважити зменшення ставки з 20 до 18% на пасивні доходи, зокрема відсотки за депозитами (в результаті проведеного декларування доходів нашими урядовцями досить поширеною статтею доходів були саме отримані дивіденди), а також уведені новим урядом оподаткування пенсій. Податковий тиск на громадян із низьким рівнем доходів залишається високим, що негативно впливає на їх рівень життя, тоді як більш заможні громадяни, сплачують податок із пасивних доходів за заниженими ставками [3, с. 355].

Таким чином, на сьогоднішньому етапі податок на доходи фізичних осіб у частині чинних ставок є надміру фіскальноспрямованим та не виконує належним чином соціально-регулюючої функції. Відхід від прогресивного оподаткування лише погіршує ситуацію, поглиблюючи диференціацію між доходами різних соціальних груп населення, збільшуючи нерівність між ними.

Висновки. Отже, податок на доходи фізичних осіб є одним із основних у податковій системі країни та відіграє значну фіскальну роль. Однак головною про-

блемою є те, що система оподаткування доходів у нашій країні на сьогодні не є нейтральною і соціально справедливою. Уніфікація ставки податку на рівні 18% та оподаткування дивідендів за значно нижчою ставкою в 5% призводить до ситуації, коли бідні верстви населення, для яких основним джерелом доходу є зарплата, у структурі власних витрат сплачують значно більший обсяг коштів, ніж заможні.

Незважаючи на зміни в чинному законодавстві і надалі спостерігається тенденція до нерівномірного розподілу податкового навантаження між різними верствами населення, що робить очевидною необхідність послідовного реформування наявного механізму функціонування ПДФО.

Задля формування ефективної системи оподаткування доходів фізичних осіб, підвищення стимулюючої та регулюючої ролі ПДФО варто було б складний механізм нарахування податкової соціальної пільги з ПДФО замінити введенням неоподатковуваних доходів на рівні прожиткового мінімуму. Така практика існує в багатьох зарубіжних країнах, вона дозволяє послабити тиск на незаможні верстви населення і спростити процедуру адміністрування ПДФО.

Посилити соціально-регулюючу роль податку на доходи можна лише повернувшись до прогресивної шкали оподаткування, що дозволить дещо зменшити нерівномірність розподілу доходів між різними верствами населення, та на сьогодні в Україні становить одну із основних соціальних проблем.

Важливим у забезпеченні ефективної системи оподаткування доходів також є налагодження дієвої системи контролю та формування відповідної податкової культури населення, що можливо досягнути шляхом підвищення рівня довіри до уряду та якості роботи фіскальних органів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Абрамченко Н. Податок на доходи фізичних осіб в системі децентралізації державного управління / Н. Абрамченко // Молодий вчений. – 2015. – № 12(1). – С. 88–91.
2. Цимбалюк І. Значення податку на доходи фізичних осіб у системі територіальних фінансів / І. Цимбалюк // «Науковий вісник» Буковинського державного фінансово-економічного університету. – 2013. – С. 204–212.
3. Помулева В. Соціальні аспекти податку на доходи фізичних осіб : світовий та вітчизняний досвід / В. Помулева // Статий розвиток економіки. – 2013. – № 1. – С. 354–357. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2013_1_78.
4. Десятнюк О. Інновації податку на доходи фізичних осіб у контексті норм Податкового кодексу України / О. Десятнюк // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2012. – Вип. 8(2). – С. 3–9. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/apreg_2012_8%282%29_3.
5. Катрук Н. Світовий досвід оподаткування доходів громадян і його використання в Україні / Н. Катрук // Схід. – 2009. – № 2(93). – С. 11–15.
6. Кізіма Т. Податкове навантаження на домогосподарства : теоретичні підходи та методика визначення / Т. Кізіма // Вісник Донецького національного університету. Серія В : Економіка і право. – 2009. – № 2. – С. 248–253.
7. Валовий внутрішній продукт у фактичних цінах [Електронний ресурс] / Державна служба статистики : Офіційний веб-сайт. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Звітність про виконання бюджетів [Електронний ресурс] / Державна казначейська служба України : Офіційний веб-сайт. – Режим доступу : <http://treasury.gov.ua/main/uk/index>.
9. Доходи бюджету та Пенсійного фонду [Електронний ресурс] / Ціна держави – проект CASE Україна. – Режим доступу : <http://cost.ua/budget/revenue/pension>.

УДК 314.74

Смутчак З.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту, економіки та права
Кіровоградської льотної академії
Національного авіаційного університету*

МЕТОДОЛОГІЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ МИГРАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ В УКРАЇНІ

У статті розкрито методологічні та практичні аспекти вдосконалення управління інтенсивними міждержавними і міжрегіональними міграційними процесами, негативні наслідки яких несуть у собі загрози національній безпеці країни. Розглянуто заходи та завдання державної міграційної політики, шляхи і методи регулювання зовнішніх міграцій населення. Сформульовано пропозиції, які стосуються перспективних та дієвих заходів державної міграційної політики України із впорядкування міграційного простору.

Ключові слова: зовнішні міграції, внутрішні міграції, міжрегіональні міграції, вимушені масові внутрішні міграційні переселення, міждержавні міграції, закордонні трудові міграції, міграційні виклики, державна міграційна політика.

Смутчак З.В. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ МИГРАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В УКРАИНЕ

В статье раскрыты методологические и практические аспекты усовершенствования управления интенсивными межгосударственными и межрегиональными миграционными процессами, негативные последствия которых несут в себе угрозы национальной безопасности страны. Рассмотрены меры и задания государственной миграционной политики, пути и методы регулирования внешних миграций населения. Сформулированы предложения, которые касаются перспективных и действенных мер государственной миграционной политики Украины по упорядочению миграционного пространства.

Ключевые слова: внешние миграции, внутренние миграции, межрегиональные миграции, вынужденные массовые внутренние миграционные переселения, межгосударственные миграции, зарубежные трудовые миграции, миграционные вызовы, государственная миграционная политика.

Smutchak Z.V. METHODOLOGICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF IMPROVING THE MANAGEMENT OF MIGRATORY PROCESSES IN UKRAINE

Methodological and practical aspects of improving the management of intensive interstate and inter-regional migratory processes, negative consequences of which threaten national security of the country have been disclosed in the article. Actions and tasks of the state migratory policy, ways and methods of regulation of external migrations of the population have been considered. Proposals concerning perspective and effective actions of the state migratory policy of Ukraine in regulating migratory movement of the population.

Keywords: external migrations, internal migrations, inter-regional migrations, forced mass internal migratory resettlements, interstate migrations, foreign labour migrations, migratory threats to national security, migratory challenges, state migratory policy.

Постановка проблеми. Нині міграційні процеси в Україні по-різному справляють свій вплив на її демографічний розвиток, участь у міжнародному поділі праці, виході на європейський та світові ринки, соціальну та національну безпеку. Ця обставина зараз набуває особливої актуальності оскільки Україна в червні 2014 р. підписала Угоду про асоціацію з Європейським Союзом (далі – ЄС).

Сьогодні основне стратегічне завдання полягає в збереженні державного суверенітету, територіальної цілісності України та інтеграції до європейського економічного і міграційного простору, забезпеченні наближених до світових стандартів якості та тривалості життя, реалізації прав і свобод громадян.

Аналіз та врахування сучасних міграційних тенденцій у нашій державі в контексті участі України в європейському та світовому міграційному просторі розглядається як один із важливих чинників формування власної національної політики. Ця проблема і безпосередньо, й опосередковано перебуває в площині національної безпеки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Темі української еміграції, причинам її виникнення, наслідкам та можливостям стабілізації присвячено чимало праць вітчизняних учених, серед яких особливо увагу привертають дослідження А. Круглашова, М. Романюка, Е. Лібанової, Т. Лупула, О. Малиновської, В. Макара, І. Маркова, О. Сича, В. Троциньського та інших.

Мета статті полягає в дослідженні загальних методологічних підходів до вивчення загроз сучас-

них міграційних процесів національній безпеці країни в теоретичному і практичному аспектах, а також у реалізації заходів державної міграційної політики щодо їх попередження і розв'язання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні особливо вирізняється проблема виникнення в регіонах України значної кількості вимушених переселенців у зв'язку з анексією Російською Федерацією Криму, зовнішньою військовою агресією Росії на Донбасі та військовими конфліктами, які тривають у Донецькій і Луганській областях. Слід особливо зазначити, що через ці причини найактуальнішою для України проблемою стало стрімке зростання внутрішньої (переселенської) міграції, а також еміграції.

3 квітня 2014 р. – від початку бойових дій на Донбасі із Донецької та Луганської областей виїхало за даними ООН понад 2 млн осіб із яких 1 млн 750 тис. осіб переселилося до інших регіонів України, а понад 300 тис. осіб емігрувало до Російської Федерації. З анексованого Криму переселенцями на материкову Україну стали майже 25 тис. осіб. Найбільше внутрішньо переміщених осіб із Донбасу розміщено в Донецькій області – 660 тис., Луганській – 249 тис., Харківській – 2010 тис., м. Києві – 123 тис., Запорізькій – 116 тис., Дніпропетровській – 76 тис., Київській – 48 тис., Одеській – 36 тис. осіб.

Ці дані є наближеними до реальних оскільки неможливим є точний підрахунок за умов військових дій та проведення антитерористичної операції. Основними причинами, що стимулювали високу інтенсивність міграційного руху населення в Укра-

іні, стали анексія Криму, військові дії на Донбасі, тероризм, посягання на територіальну цілісність та суверенітет країни. Регулювання соціально-економічних умов міграції робочої сили має передбачати проведення цілої системи заходів, інженерію і технологію, які, будучи адаптовані до нинішніх умов господарювання, мають широке коло взаємопов'язаних комбінаційних можливостей, здатних менш болісно, ніж директивне управління, впливати на розвиток постійних і тимчасових трудових міграційних процесів, явищ та тенденцій, що визначають спрямованість і характер просторової мобільності трудових ресурсного потенціалу України.

Вирішальна роль у регулюванні трудових міграційних процесів як загалом в Україні, так і в її окремих регіонах належить управлінню соціально-економічними факторами, тобто такими умовами життя і трудової діяльності людей, які можуть змінюватися в результаті перерозподілу капітальних вкладень, фонду заробітної плати, суспільних форм споживання. Принагідно слід зазначити, що в сучасних умовах реалізація заходів активної демографічної та міграційної політики буде успішною тоді, коли враховуватимуться обсяги, напрями та структура міграційних потоків, їх регіональні особливості.

В останні десятиліття Україна була ареною активних еміграційних процесів. За оцінкою Світового банку (СБ) країна входить до п'ятірки найбільших постачальників емігрантів у світі, поступаючись лише Мексиці, Індії, Китаю та Росії. За даними статистики, у 2012 р. за межі України виїхало 14517 громадян народжених на території України. А вже у 2014 р. кількість людей, які виїхали за кордон, становить 51991 осіб. За даними статистики на 2014 р. – поза територією України проживають 8,6 млн громадян України. З кожним роком цей показник зростає, що збільшує чисельність українців, які працюють за кордоном тимчасово та на постійній основі, використовуючи свої знання та навички на благо інших країн.

За даними Державної служби статистики України кількість емігрантів порівняно з 2009 р. по 2010 р. зменшилася від 19470 до 14677 осіб. З 2010 р. по 2012 р. кількість людей, які емігрували за межі України, майже не змінювалась.

Проте у 2013 р. та 2014 р. можна спостерігати стрімке збільшення населення, яке емігрувало: від 14517 осіб у 2012 р. до 51991 осіб у 2014 р. Варто зазначити, що станом на 2014 р. кількість іммігрантів та емігрантів практично зрівнялись (рис. 1).

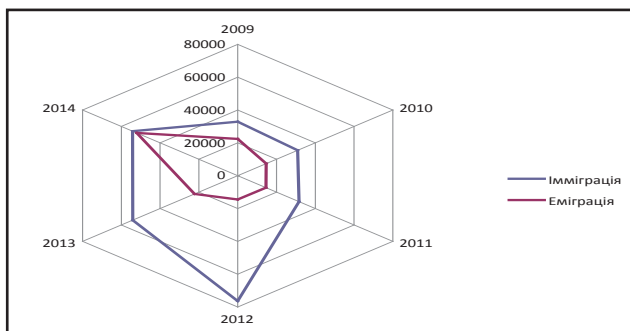


Рис. 1. Міграційний рух населення України

Джерело: складено з використанням джерела [1]

Гендерний розподіл українських трудових емігрантів такий: чоловіки – 66% та жінки – 34%. За віковими групами трудові емігранти розподі-

ляються так: близько чверті – емігранти віком 40–49 років, п'яту частину становлять емігранти віком 30–34 роки, по 15% припадає на групи віком 25–29, 35–39 та 50–59 років. Таким чином, середній вік становить 37 років. 65% трудових емігрантів мають повну вищу освіту, 30% базову або неповну вищу освіту [5].

Актуальність проблем, пов'язаних із масовими міждержавними міграційними процесами, найбільше посилюється на тлі загальної демографічної кризи, яка охопила Україну, починаючи з 1991 р., і яка значною мірою спричинила і кризу міграції, що в сучасних умовах проявляється у зменшенні інтенсивності міграцій у середині областей, значному їх збільшенні через військовий конфлікт на Донбасі на міжрегіональному рівні та інтенсивними потоками закордонних трудових мігрантів (рис. 2).

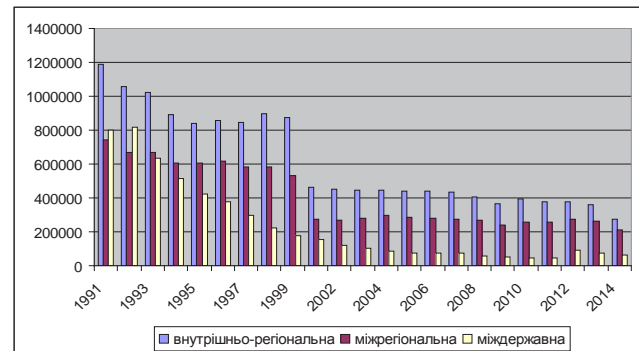


Рис. 2. Міграції населення України в роки державної незалежності (1991–2014 рр.), осіб

Джерело: складено з використанням джерела [1]

Як свідчить діаграма, на внутрішньорегіональному та міжрегіональному рівнях знижується міграційна активність. Так, якщо у 1991 р. у межах області країни змінили місце проживання 594,2 тис. осіб, то у 2000 р. – 461,9 тис., у 2007 р. – 435,8 тис. осіб, у 2014 р. – лише 273,7 тис. осіб. (на 59 % менше). Також знизилась інтенсивність обміну населення між регіонами країни: на постійне проживання до інших регіонів у 1991 р. вибуло 354,8 тис. осіб, а прибуло 385,8 тис. осіб, у 2000 р. ці показники становили 274,9 тис. осіб щодо прибулих і вибулих, у 2007 р. – 276,0 тис. осіб, а у 2014 р. – 211,1 тис. осіб (на 38% менше). Варто зауважити, Україна за роки державної незалежності через депопуляційні процеси втратила 6,5 млн осіб, а в зовнішніх міграційних переміщеннях населення втрати склали понад 1 млн осіб.

Для забезпечення ефективного регулювання як зовнішніх, так і внутрішніх міграцій населення, координації дій усіх зацікавлених відомств і організацій, на думку А. Румянцева, в Україні необхідно створити Національну службу міграції. Функції її мають полягати в обліку міграцій населення, укладенні міждержавних угод щодо умов працевлаштування та роботи українських громадян за кордоном, а також у виданні трудових ліцензій іноземним громадянам на роботу в Україні. На неї доцільно покласти вирішення всіх проблем міграції, зокрема трудової як усередині країни, так і за кордоном [2].

До розв'язання проблеми регулювання трудової еміграції населення за кордон можна буде залучити і приватні агентства та організації, що здійснюють експорт робочої сили, забезпечивши контроль за їхньою діяльністю державної еміграційної служби.

Доцільним є внесення змін до двосторонніх угод із основними країнами-реципієнтами щодо розширення еміграційних квот, визначити ступінь їхньої дієвості й ефективності в регулюванні трудової еміграції, а з рештою країн укласти такі угоди. Наявність цих угод та внутрішніх нормативно-правових документів, а також інші заходи еміграційної політики дадуть змогу ефективніше регулювати трудові еміграційні процеси, стримувати нелегальну еміграцію, зберегти висококваліфікований працесурсний потенціал, забезпечивши йому надійний соціальний захист, і водночас поповнити державний бюджет країни.

Велике значення для налагодження ефективних еміграцій має співробітництво з МОМ, членами якої є 46 держав і яка за 40 років своєї діяльності брала участь у долях майже 5 млн осіб. Ця організація забезпечує впорядковану і планову еміграцію, має сформовану організаційну структуру, веде обмін досвідом, надає потенційним емігрантам і державним організаціям інформацію про ситуацію на ринку праці тієї чи іншої країни, зокрема щодо професій, кваліфікацій, умов найм [2; 6].

Серйозною соціально-економічною проблемою у сфері еміграції є розробка системи виплати пенсії під час роботи за кордоном, а також уніфікація пенсійного законодавства загалом. Україна досі не уклала відповідних двосторонніх угод, навіть із країнами СНД. Крім того, для правового забезпечення міждержавної міграції Україна має приєднатися до міжнародних угод, конвенцій із цивільного й кримінального права, медичного обслуговування, страхування [2; 7].

Тут потрібно зважати на той факт, що політика західних країн нерідко має кон'юнктурний характер.

Необхідний перехід до гнучкої еміграційної політики передбачає насамперед створення спеціалізованих бірж праці, які б взяли на себе посередницькі функції під час наймання українських громадян для роботи за кордоном, відповідали за забезпечення їх інтересів на зарубіжних ринках праці, добирали місця праці, укладали контракти (індивідуальні і колективні), гарантували дотримання зобов'язань сторони, що приймає. Аби запобігти обману українських громадян і їхній дискримінації, доцільно було б одночасно зі створенням спеціалізованих бірж праці з міжнародною сферою діяльності заборонити і поставити під суворий міжнародний контроль усіляку іншу посередницьку діяльність із наймання наших громадян за кордоном, влаштована недобросовісною рекламою, ця діяльність стимулює еміграційні очікування і часто обертається незаконною торгівлею «живим товаром» із порушенням прав особистості [2; 6; 7].

І ще одна проблема: щоб бути конкурентоспроможним, емігрантові необхідно знати мову країни, в яку він в'їжджає. Дослідження показують, що тільки один відсоток серед бажаючих працювати за кордоном за контрактом тією чи іншою мірою володіє іноземною мовою. І тут держава також може надати допомогу, організувавши спеціальні курси для тих, хто виїжджає працювати за кордон.

Після приєднання України до Європейської конвенції з прав і основних свобод людини, яка встановлює, зокрема право громадянина залишати рідну країну з метою працевлаштування, постала нагальна потреба тому, щоб виробити необхідні правові гарантії захисту інтересів тих, хто перебуває на роботі за кордоном. Такі гарантії можуть бути забезпечені або приєднанням до багатосторонніх міжнародних угод,

з укладенням двосторонніх договорів щодо трудової еміграції, або шляхом удосконалення відповідного внутрішнього законодавства.

Після підписання в повному обсязі та ратифікації Європейської соціальної хартії наступним кроком може стати приєднання до Європейської конвенції про правовий статус працівників-емігрантів (1977 р.), яку наразі підписали й ратифікували вісім країн – членів Ради Європи (Франція, Італія, Нідерланди, Норвегія, Португалія, Іспанія, Швеція, Туреччина) і підписали, але ще не ратифікували Бельгія, Греція, Люксембург, Німеччина.

Водночас можна вважати передчасним приєднання України до Конвенції ООН про захист прав усіх працівників-емігрантів і членів їхніх сімей (1990 р.), яку підписали лише 12 країн, що розвиваються. За наявних умов наші громадяни не можуть скористатися передбаченим у цьому документі механізмом захисту, бо основні потоки трудової еміграції з України спрямовані до розвинутих індустріальних країн [3].

Вищезокреслене вимагає негайного проведення ряду заходів у напрямках:

- 1) ратифікації Верховною Радою ст. 19 Європейської соціальної хартії з метою встановлення захисту прав трудових мігрантів;
- 2) удосконалення правового регулювання питань трудової міграції;
- 3) визначення головної урядової структури, відповідальної за стан трудової міграції в Україні (нею може бути Міністерство праці та соціальної політики України);
- 4) активізації укладення міждержавних угод про взаємне працевлаштування громадян, міжрегіональних угод щодо сезонного працевлаштування громадян із прикордонних регіонів України та сусідніх держав;
- 5) контролю за роботою підприємницьких структур, які займаються посередницькою діяльністю з працевлаштування за кордоном українських громадян, на предмет додержання ними чинного законодавства;
- 6) проведення вибіркового статистико-соціологічних досліджень трудової міграції для прийняття відповідних рішень на державному та регіональному рівнях [3].

У ст. 18 Проекту Угоди про асоціацію України та Європейського Союзу зазначається, що «існуючі можливості доступу до зайнятості для українських працівників, надані державами-членами згідно із двосторонніми договорами, мають бути збережені, а у разі можливості, покращені», а також те, що «Рада Асоціації зобов'язується розглянути можливість надання інших більш сприятливих положень у додаткових сферах, зокрема можливості доступу до професійного навчання, згідно із законами, умовами та процедурами, чинними в державах-членах та в ЄС, при цьому беручи до уваги ситуацію на ринку праці в державах-членах та в ЄС» [4].

Підписання Угоди про асоціацію України та Європейського Союзу також сприятиме збільшенню кількості трудових емігрантів, зокрема завдяки спрощенню візового режиму, а також сприянню мобільності населення.

Виконання цих та інших завдань дозволить упорядкувати еміграційні процеси в державі і забезпечити соціальний захист трудових емігрантів. Таким чином, наслідки міжнародної еміграції робочої сили надто різноманітні. Вони проявляються як у країнах, що експортують робочу силу, так і в країнах,

що імпортують її, переносячи певні вигоди та втрати обом сторонам, хоча вигод більше в країнах-імпортерах робочої сили, а в країнах-експортерах загалом втрати перевищують вигоди. Світ загалом виграє, оскільки свобода еміграції дозволяє людям переміщуватись у країни, де вони можуть внести більший чистий дохід у світове виробництво.

Висновки. Отже, становлення України як незалежної держави з власними кордонами та вільним обміном трудовими ресурсами вимагає принципово нового розуміння зовнішньої еміграції. Структурна перебудова економіки, конверсія оборонного комплексу, банкрутство й ліквідація підприємств видобувної й переробної промисловості, об'єктивне, а іноді й штучно викликане припинення виробництва призвели до істотного скорочення сукупного фонду робочого часу та вивільнення різноманітної в регіонально-галузевому й якісно-професійному розрізі робочої сили. Водночас дефіцит державного і більшості регіональних бюджетів, незначна порівняно з іншими країнами частка приватних інвестицій в Україну не дають змоги за короткий час і без зростання соціального напруження в суспільстві перепідготувати й перерозподілити значні обсяги вітчизняної робочої сили.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Румянцев А. Міжнародна економіка / А. Румянцев. – К. : МАУП, 1999. – 104 с.
3. Сухоруков А. Проблеми міграційних процесів України / А. Сухоруков // Економіка України. – 2003. – № 8. – С. 26–33.
4. Проект угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом і його державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://comeuroint.gada.gov.ua>.
5. Звіт щодо методології організації проведення та результатів модульного вибіркового обстеження з питань трудової міграції в Україні / Міжнародна організація праці. Група технічної підтримки з питань гідної праці та Бюро МОП для країн Центральної та Східної Європи. – Будапешт, 2013. – С. 98.
6. Романюк М. Міграційні детермінанти національної безпеки України : теоретико-методологічні та практичні аспекти / М. Романюк // Демографія та соціальна економіка. – 2009. – № 1. – С. 50–60.
7. Smutchak Z. Migratory Threats to National Security of Ukraine : Current Challenges and Ways of Regulation / Z. Smutchak, D. Romanjuk // Baltic Journal of Economic Studies – Riga, 2016. – Vol. 2. – № 3 – С. 107–112.

УДК 338.1

Філяк М.С.*кандидат економічних наук
Львівського університету бізнесу і права***Завадовська Ю.Ю.***здобувач
Львівського національного університету
ветеринарної медицини та біотехнологій
імені С.З. Гжицького*

ХАРАКТЕРИСТИКА ПОЧАТКОВОГО СТАНУ ІНФРАСТРУКТУРИ ТА ІНІЦІАТИВНИХ ГРУП У ГРОМАДАХ, ЩО ПРИЙНЯЛИ ВПО, У 2015 Р.

Стаття представляє короткий авторський огляд аналізу результатів дослідження початкового зрізу ситуації у 34 місцевих громадах – партнерах проекту «Інтеграція ВПО у громадах України», наукові результати якого ще не публікувалися у наукових виданнях. Проаналізовано основні фактори ресурсної забезпеченості ініціативних груп та основні визначники успішності їх управління, зокрема, у контексті трудової міграції та ставлення до ВПО. Визначено ключові фактори довгострокової успішності ініціативних груп.

Ключові слова: адаптація, приймаюча громада, ВПО, ініціативна група.

Філяк М.С., Завадовская Ю.Ю. ХАРАКТЕРИСТИКА НАЧАЛЬНОГО СОСТОЯНИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ И ИНИЦИАТИВНЫХ ГРУПП В ОБЩИНАХ, КОТОРЫЕ ПРИНЯЛИ ВПЛ, В 2015 Г.

Статья представляет краткий авторский обзор анализа результатов исследования начального срезка ситуации в 34 местных общинах – партнерах проекта «Интеграция ВПЛ в общинах Украины», научные результаты которого еще не публиковались в научных изданиях. Проанализированы основные факторы ресурсообеспеченности инициативных групп и основные определители успешности их управления, в частности, в контексте трудовой миграции и отношения к ВПЛ. Определены ключевые факторы долгосрочной успешности инициативных групп.

Ключевые слова: адаптация, принимающая община, ВПЛ, инициативная группа.

Filiak M.S., Zavadovska Y.Y. DESCRIPTION OF INITIAL STATE OF INFRASTRUCTURE AND INITIATIVE GROUPS IN THE COMMUNITIES THAT ACCEPTED IDPS AS OF 2015.

The paper presents a brief overview of the author's analysis of the initial survey results in 34 local communities – partners of the project "IDP community integration in Ukraine", the scientific results of which have not been published in scientific journals. The basic factors of resource management of initiative groups have been analyzed, as well as the main success factors of their management, in the context of work migration and treatment of IDPs. Key success factors identified for long-term efficiency of initiative groups.

Key words: adaptation, host community, IDP, initiative group.

Постановка проблеми. Наприкінці 2015 р. в рамках міжнародного проекту було проведено дослідження [1] для того, щоб, зокрема, проаналізувати початковий стан соціально-економічних умов у партнерських громадах та виявити шляхи найбільш успішної адаптації переселенців у 34 приймаючих громадах різних регіонів України, які прийняли вимушених мігрантів із зони конфлікту. Хоча подібні проблеми частково досліджені за кордоном, вони, однак, не цілком розкриті в українських дослідженнях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Результати статистичного аналізу та анкетування структуровані у три розділи: стан інфраструктури, потенціал ініціативної групи та ресурси громади. Розподіл відповідей на запитання «Стан основних об'єктів соціальної та дозвільної сфери: клуб» показав, що у половині приймаючих громад клуб відсутній, а у 38% він знаходиться у нормальному стані. Ще 6% громад засвідчили, що клуб не працює. Загалом це свідчить про те, що майже у половині приймаючих громад, куди переїхали вимушені переселенці, рівень розвитку інфраструктури був незадовільним, інакше кажучи, це маленькі села без клубу, тоді як у інших 38% клуб в порядку. Таким чином, основним мотивом переселенців було зовсім не переміщення у поселення з розвинутою інфраструктурою, а у половині випадків – бажання виїхати подальше, часом до родичів або у віддалене маленьке село. Треба зауважити, що у окремих маленьких віддалених селах зазвичай слабкий соціальний капітал, тому роботу з

розвитку там проводити методом ініціативних груп недоречно, дуже дорого. Недивно, що частина переселенців після першого потрясіння вирішила переміститися у поселення із кращими можливостями.

Розподіл відповідей на запитання «Стан основних об'єктів соціальної та дозвільної сфери: будинок культури» показав, що будинок культури як більш масштабний та широко функціональний об'єкт організації культурного життя у місті, великому селі майже в 60% громад був до початку прийому переселенців у нормальному стані, а у понад 17% був у поганому стані, а ще у 6% громад не працював. Зазвичай саме на такі громади і може бути спрямована дія проекту із соціально-економічної інтеграції новоприбулих, адже ситуація з культурною інфраструктурою, яку необхідно виправляти, не є катастрофічно поганою.

Розподіл відповідей на запитання «Стан основних об'єктів соціальної та дозвільної сфери: школа» показав, що майже у всіх (понад 90%) із 34 дослідних громад школа до прийому переселенців була у нормальному стані, тому заходи з інтеграції могли б лише передбачати у частині ремонту пристосування шкіл до більшої кількості відвідувачів або надання їм функції громадських центрів для роботи з переселенцями. Водночас розподіл відповідей на запитання «Стан основних об'єктів соціальної та дозвільної сфери: дитячий майданчик» показав, що ситуація з «дитячою» інфраструктурою у 34 громадах до прийому переселенців була не катастрофічно поганою,

тому зусилля з інтеграції у частині ремонту варто було зосередити на, по-перше, відновленні функціональності дитмайданчиків, що тоді були у поганому стані, а по-друге, на розширенні можливостей майданчиків у нормальному стані. Однак цього зроблено фактично не було, оскільки неможливо було б визначити рівень зростання користування майданчиком з боку переселенців та їхніх дітей, наприклад, не було організовано механізм обліку користувачів дитячих майданчиків, тому вони майже не були серед об'єктів відновлення у цих громадах.

Розподіл відповідей на запитання «Стан основних об'єктів соціальної та дозвільної сфери: побутокмбнат» показав, що у більшості громад вони були відсутні, тоді як понад 25% громад підтримують їх функціонування у нормальному стані. Досить велика доля (близько 9%) відповідей «Інше» вказує на те, що громада користується індивідуальними послугами замість централізованих, що пропонуються побутокмбнатами. Отже, ці установи не стали об'єктами першочергового відновлення, оскільки переселенці не дуже прагнули користуватися ними, тому ці форми організації побуту можна вважати малоактуальними для приймаючих територіальних громад.

Розподіл відповідей на запитання «Стан основних об'єктів соціальної та дозвільної сфери: позашкільні, спеціальні, вищі навчальні заклади» показав, що майже в 30% такі професійні та вищі навчальні заклади відсутні (скоріше, у малих поселеннях), а у решті 56% громад вони знаходяться у нормальному стані. Оскільки складно отримати прямий значний ефект від вкладення у такий тип закладу з метою покращення адаптації переселенців, ці навчальні установи майже не стали об'єктами втручання. Треба відзначити, що навіть у ситуації масового прийому переселенців із зони конфлікту навчальні заклади виявилися загалом підготовленими як інфраструктурно, так і щодо технічного оснащення.

Структура доходів населення вивчалася на етапі початкової оцінки-діагностики громад-партнерів з метою виявлення економічних можливостей, сильних та слабких сторін громади з огляду на перспективу створення економічних проектів та робочих місць для переселенців. Отже, розподіл відповідей на запитання «Основні джерела доходів для мешканців громади: сільське господарство» показує, що у більшості (понад 75%) дослідних громад сільське господарство було вказано як одне з основних джерел доходу населення. Ймовірно, йшлося про працю на присадибних ділянках, у фермерських господарствах. Це дивно, оскільки понад половину громад – це міста, з них біля 20% є промисловими вузлами. Скоріше за все, в таких містах населення навчилося підстраховувати власний бюджет за рахунок присадибних ділянок, але в ретроспективі перспектива створення робочих місць для ВПО на етапі стабілізації саме у сільському господарстві виявилася малореальною через велику розпорошеність малих господарств та відсутність ініціативи, бажання та організаційного механізму для їх координації на тому етапі.

Розподіл відповідей на запитання «Основні джерела доходів для мешканців громади: сезонні роботи» показав, що понад 70% населення дослідних 34 громад до прийому переселенців працювали на сезонних роботах, тобто подекуди були внутрішніми трудовими мігрантами та це вважали основним джерелом свого доходу. Оскільки інтеграція ВПО у приймаючі громади на рівні соціуму загалом відбу-

лася успішно, можна припустити, що саме звичка населення бачити у собі сезонних працівників та самим виступати у такій ролі зумовила відсутність серйозних конфліктів у процесі прийому та адаптації внутрішньо переміщених осіб. Водночас розподіл відповідей на запитання «Основні джерела доходів для мешканців громади: приватне підприємництво» показав, що у понад 80% мешканців приймаючих громад приватне підприємництво вказано як одне з ключових джерел доходу. Водночас дивно виглядає низький рівень ініціативи щодо заснування власного бізнесу у громадах України, традиційно охоплених трудовою міграцією, де схильність до підприємництва вивчалася як альтернативна можливість до трудової міграції та була виявлена на дуже низькому рівні. Ми можемо припустити, що трудові мігранти здебільшого є найманими працівниками та шукають саме роботи по найму, а підприємці схильні до власного бізнесу, тому здебільшого не є сезонними, трудовими мігрантами. Отже, у створенні можливостей працевлаштування переселенців варто враховувати насамперед їхню схильність та минулий досвід, а також диференціювати щодо психологічного статусу найманого працівника чи типового підприємця. Водночас розподіл відповідей на запитання: «Основні джерела доходів для мешканців громади: народні ремесла» засвідчив, що здебільшого народні ремесла не є джерелом доходів для мешканців приймаючих громад у цьому промисловому регіоні, який прийняв багатьох ВПО у часи загострення збройного конфлікту на Сході. Таким чином, у періоді 1–3 років безперспективними для економічного відродження цих громад і адаптації ВПО в них є програми відродження чи культивування народних ремесел з комерційною метою. Одночасно розподіл відповідей на запитання «Основні джерела доходів для мешканців громади: робота за кордоном» вказує на те, що понад 40% опитаних мешканців приймаючих громад вказали роботу за кордоном (ймовірно, сусідня країна) як одне з основних джерел доходу до масового притоку ВПО. Таким чином, ці території можуть вважатися такими, що охоплені явищем трудової міграції, а для неї варто використовувати превенційні, профілактичні заходи у цій сфері.

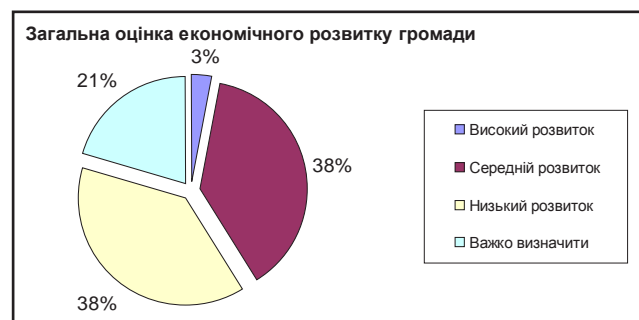


Рис. 1. Розподіл відповідей на запитання «Загальна оцінка економічного розвитку громади» (N = 34; у % до загальної кількості)

Як бачимо, близько 40% громад оцінили себе як такі, що мають низький рівень економічного розвитку (ймовірно, порівняно з найбільшими промисловими та адміністративними центрами регіону), але стільки ж громад оцінюють себе на середньому рівні економічного розвитку. Така ситуація часто характеризується середньо-низькими рівнями доходів, низькими рівнями залучення робочого капіталу та оборотності основних засобів, середньо-низьким рівнем

технологічності виробництва, стагнаційними процесами місцевої економіки. Отже, додаткові робочі місця у половині цих громад становитимуть велику проблему через їх відсутність чи безперспективність. Як ми побачили у ретроспективі, суттєва частка переселенців вирішила виїхати з приймаючих громад через 1–2 роки, шукаючи кращих економічних можливостей. Треба зауважити, що зусилля зі стабілізації будуть малоперспективними, якщо акцентуватиметься увага на створенні робочих місць у громадах, оскільки це складно зробити на масовому рівні за такого стану розвитку місцевих економік, ринку праці. Хоча створення робочих місць на тимчасовій основі, зокрема кооперативів та підприємництва, у період «перечікування кризи» є результативними, потрібними заходами у громадах.

Дослідження *рівня розвитку управління громадою*, наприклад, вивчення механізмів дії місцевих ініціативних груп, здійснювалося для виявлення у партнерських громадах потенціалу впровадження місцевих ініціатив такими групами з метою швидшої та більш ефективної адаптації вимушених переселенців. Як бачимо (рис. 2), механізми виявлення та аналізу проблем населення у більшості приймаючих громад були традиційно малорозвинутими та здебільшого обмежувалися неформальним опитуванням думки і використанням даних статистики у документах. Таким чином, у громадах до масового притоку переселенців майже не проводилося цілеспрямованої роботи щодо залучення громадськості до участі у плануванні та управлінні.

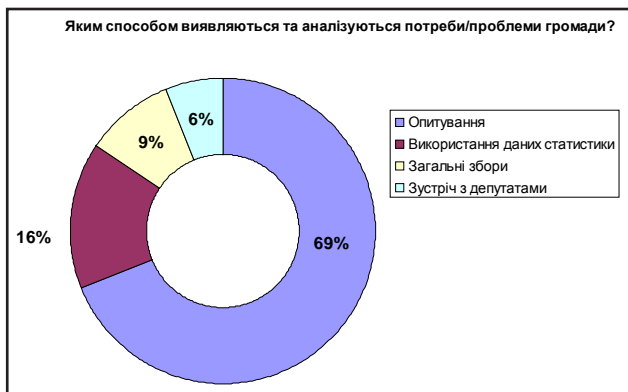


Рис. 2. Розподіл відповідей на запитання «Яким способом виявляються та аналізуються потреби / проблеми громади?» (N = 34; у % до загальної кількості)

Розподіл відповідей на запитання «Скільки рішень прийнято за участю громади за останніх 5 років?» виявив, що здебільшого у приймаючих громадах із залученням до участі було прийнято декілька рішень, хоча існують окремі партнери (їх одиниці), де цей процес широко практикується, а рішень значно більше. Громади загалом поклалися на звичний спосіб управління – делегування функцій менеджменту службовцям сільської ради та виконкому.

Розподіл відповідей на запитання «Як виглядає співпраця секторів громади: спільне прийняття рішень» показав, що, хоча понад 70% громад вказали, що до прийняття переселенців вони практикували спільне прийняття рішень представниками різних суспільних прошарків у громаді, не конкретизовано, наскільки часто та відкрито це робилося. У ретроспективі практика роботи ініціативних груп була більше закритою, ніж навпаки, хоча ВПО до

процесів реалізації проектів залучалися досить активно (як з їхньої власної волі, так і через вимогу зовнішньої програми стабілізації територій).

Наступним з метою конкретизації цієї залежності розглянемо пару: розподіли відповідей на запитання «Як виглядає співпраця секторів громади: реалізація проектів» та на запитання «Як виглядає співпраця секторів громади: реалізація окремих заходів». Вони показали, що окремі заходи реалізуються меншою мірою (58,8% громад) шляхом міжсекторного співробітництва, ніж у випадку реалізації проектів (70,6%), що не дивно з огляду на природу цих заходів. Ці відповіді послугували достатньою підставою для запуску в приймаючих громадах механізму планування розвитку із залученням громади до участі, хоча у ретроспективі треба погодитися, що ширша громадськість насправді була охоплена недостатньо, а заходи були зосереджені переважно на базі об'єктів соціальної інфраструктури та носили технічний характер. З іншого боку, ця практика дала можливість ініціативним групам для зміцнення та зростання.

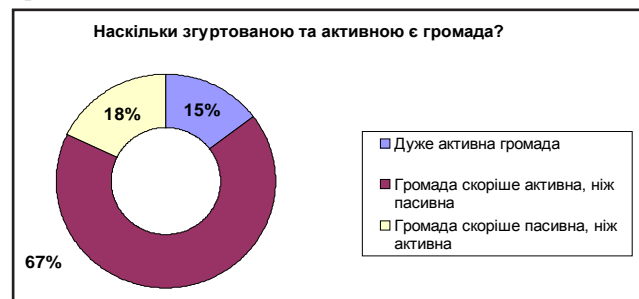


Рис. 3. Розподіл відповідей на запитання «Наскільки активною та згуртованою є громада?» (N = 34; у % до загальної кількості)

Наведений вище розподіл є досить типовим для «середньої» ситуації в Україні. Треба, однак, зауважити, що інтеграція ВПО відбулася швидше, краще і часто у більших масштабах у більш активних громадах з числа приймаючих. Таким чином, ми підтверджуємо вже багаторазово озвучену науковцями тезу про те, що «вища за середню якість місцевого людського капіталу є передумовою успішності процесів з розвитку», але конкретизуємо цю фразу таким додатком «а також успішності та адекватності швидкого реагування громади на гострі кризові ситуації у регіоні».

Розподіл відповідей на запитання «Чи наявні конфлікти в громаді між основними зацікавленими сторонами» показав, що здебільшого відсутність таких конфліктів у громаді є виключною, однозначною умовою можливості початку співпраці з нею у програмі територіального розвитку. Хоча у 6% партнерів такі конфлікти мали місце до притоку переселенців, вони все ж стали партнерами через інші фактори, такі як кількість ВПО, що прибули до громади з власної волі. Згодом, у ретроспективі, у 2–3 громадах згадані конфлікти загострилися та вимагали втручання програми, переговорів. Отже, ми ще раз підтверджуємо тезу про виключний, однозначний характер умови щодо відсутності таких конфліктів між основними зацікавленими сторонами як передумову успішності будь-яких ініційованих процесів розвитку громади.

Розподіл відповідей на запитання «Чи наявні конфлікти в громаді: релігійні конфлікти» засвідчив, що аналогічно попередньому розподілу цей пункт за

звичайних умов став би виключною умовою участі, а громада з наявним релігійним конфліктом була б виключена з конкурсу партнерів програми територіального розвитку. Однак частина таких громад була включена до програми стабілізації територій, а потім виявилось, що релігійні протиріччя не відіграли суттєвої ролі у процесах розвитку, ймовірно, тому, що не зачіпали питання майна релігійних громад або якихось гострих ідеологічних протиріч. Таким чином, ми рекомендуємо переглянути вищевказану виключну умову та дозволяти за умов детальнішого аналізу підтримку процесів розвитку територій також і у громадах, де наявні, серед іншого, релігійні конфлікти.

Відповідь на питання «Чи надавала влада підтримку проектам громади?» показала, що влада у різних проявах у майже 80% випадків сприяла проектам громади. Позитивна відповідь на це запитання була суттєвою передумовою участі громади у програмі з розвитку до часу тривання конфлікту на Сході, і часто пасивність влади у підтримці проектів громади мала результатом провал нових ініціатив, зокрема ненадання власного внеску співфінансування місцевих проектів. Однак на даних територіях та у період АТО навіть у громадах, де влада не надавала підтримку проектам раніше, у ретроспективі виявилось, що всі залучені органи влади виявили підтримку та надали співфінансування проектам швидкого реагування для ВПО. Таким чином, теза про несумісність процесів розвитку та пасивності влади може бути переглянута з огляду на характер ситуації: зокрема, у випадку реакції на надзвичайні умови органи влади виявляють високу здатність мобілізації ресурсів та потенціалу для допомоги громадам.

Розподіл відповідей на запитання «Скільки жінок скористалося результатами проектів громади?» показав, що у цій оцінці ефективності залучення жінок до проектів громади, які відбувалися ще перед припливом переселенців, понад дві третини громад охопили групу від 350 до 894 бенефіціарів жіночої статі, а отже, їхні ініціативні групи виявляли здатність досягнення широкого покриття цільових груп результатами проекту. Також це посилює тезу про активну позицію жінок у складі груп самоврядування та планування на місцевому рівні.

Аналіз потенціалу підтримки ініціативної групи (та її можливих проектів) з боку громади та влади за різними типами активів показав, що у половині громад власні активи є, а у половині їх немає, хоча дослідження до 2014 р. (мирного часу) вказують на те, що тоді громади більшою мірою декларували наявність активів для проектів, а цього разу вирішили залишити свої активи поза увагою. ВПО переважно не володіли на момент переїзду якимись суттєвими ресурсами, які можна було б використати для проектів громади, що і не дивно з огляду на евакуаційний характер цього міграційного переміщення.

Висновки. В більшості громад-партнерів ініціативні групи вже до масового притоку переселенців були добре сформовані, а в інших – переважно на середньому рівні. Треба сказати, що ступінь розвиненості ініціативної групи не був виключною умовою участі у програмі, а громади обиралися переважно на базі кількості або частки прийнятих ВПО. Таким чином, ми стверджуємо, що міцність та якість ініціативної групи є прямою запорукою успішності та адекватності реагування територіальної громади на гострі кризові зовнішні процеси та на події надзвичайного характеру. В ретроспективі, дійсно, виявилось, що добре сформовані групи (більшість партнерів) вчасно

та якісно впоралися із численними нештатними та кризовими ситуаціями у виконанні програми, тоді як групи середнього рівня потребували періодичного втручання експертів та зазвичай не дотримувалися планових термінів виконання робіт, а слабкі групи вимагали постійної участі експертів та менеджменту з підтримки.

Ілюструючи економічний потенціал громади, який міг бути використаний для підтримки проектів із стабілізації територій та адаптації ВПО, треба зауважити, що громада часто здатна мобілізувати приватні, особисті, зовнішні ресурси, зокрема у частині співфінансування вищих органів влади, для реалізації проектів з адаптації ВПО. Це підводить нас до висновку про те, що територіальні громади готові долучитися до потрібних справ здебільшого особистими внесками, а не майном громади чи бенефіціарів, а також успішно залучити ресурси влади вищих рівнів у таких ситуаціях. Водночас це явище показує загальну матеріальну слабкість територіальних громад, які мають покладатися на добру волю особисто мешканців або влади, але не на власні бюджети та організаційний потенціал.

Дослідження розподілу корисності (охоплення бенефіціарів) проектів громади за гендерною ознакою виявило, що результатами інфраструктурних проектів приймаючих громад у мирний час скористалися більшою мірою жінки, а не чоловіки, причому жінки отримали таку користь масово, а чоловіки – лише незначною мірою. У подальшому програма наголошувала на необхідності ширшого залучення чоловіків до проектів громад, але це загалом не було виправлено, зокрема через нагальний характер інших завдань з першочергової стабілізації та технічної допомоги, що стояли перед громадами-партнерами.

Аналіз можливостей співфінансування зовнішніх проектів інфраструктурного розвитку за рахунок джерел території показує оптимістичну картину щодо готовності додатково фінансувати місцеві проекти з боку влади районного рівня навіть у більших обсягах, ніж цього вимагає (зазвичай на рівні 10%) зовнішня донорська програма. Ці дані повністю підтвердилися на практиці, і громади залучили суттєву кількість зовнішніх коштів для розширення тих проектів, що були розпочаті та профінансовані в рамках програми стабілізації територій, що прийняли ВПО. Позитивна відповідь на це запитання із показником не нижче 10% від бюджету проекту, що фінансується програмою, зазвичай є виключною умовою участі громади у проекті територіального розвитку в мирний час, але з огляду на надзвичайний характер ситуації у перелік партнерів потрапили також ті громади, що не були здатні забезпечити фінансовий внесок влади, хоча і програма з тієї ж причини знизила рівень фінансових вимог до 0%. Однак виявилось, що усі громади-партнери успішно залучили кошти співфінансування в обсягах понад 10% за результатами реалізації програми у 2016 р. Ймовірно, спрацювала позитивна мотивація: оскільки органи влади побачили результативність проекту та його нагальну необхідність, на звернення громади були виділені необхідні кошти та ресурси.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Початковий зріз ситуації у громадах-партнерах проекту. Робочі матеріали проекту «Інтеграція ВПО у громадах України». Міжнародна організація з міграції, 2015.
2. Migration and Development Brief, Issue 24. The World Bank. Migration and Remittances Team, Development Prospects

- Group. April 13, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1288990760745/MigrationandDevelopmentBrief24.pdf>.
3. MPI Fact Sheet. October 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.migrationpolicy.org/programs/migrants-migration-and-development>.
 4. Gaining from Migration: Towards a New Mobility System by J. Dayton-Johnson, L.T. Katseli, G. Maniatis, R. Münz and D. Papademetriou. September 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/dev/migration-development/publications-gaining-from-migration.htm>.
 5. Jose Antonio Ocampo. International Migration and development. United Nations DESA [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.un.org/esa/population/migration/turin/Turin_Statements/OCAMPO.pdf.

УДК 331.108.23:338.26.015

Чакалова К.О.
аспірант кафедри
управління персоналом і економіки праці
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

МЕТОДИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ СТРУКТУРИ ПЕРСОНАЛУ НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ ПРАЦІ

У статті висвітлено структуру персоналу на внутрішньому ринку праці. Розглянуто етапи дослідження персоналу. Надано характеристику методів визначення оптимальної структури персоналу. Проаналізовано структуру персоналу на внутрішньому ринку праці в Україні.

Ключові слова: внутрішній ринок праці, структура персоналу, зайняті, професійні групи, методи аналізу.

Чакалова К.А. МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ СТРУКТУРЫ ПЕРСОНАЛА НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ ТРУДА

В статье описана структура персонала на внутреннем рынке труда. Рассмотрены этапы исследования персонала. Дана характеристика методов определения оптимальной структуры персонала. Проанализирована структура персонала на внутреннем рынке труда Украины.

Ключевые слова: внутренний рынок труда, структура персонала, занятые, профессиональные группы, методы анализа.

Chakalova K.O. METHODOICAL GROUND OF PERSONNEL STRUCTURE ON THE INTERNAL LABOUR MARKET

The article deals with the personnel structure on the internal labour market. The stages of staff research are considered. The methods of optimization of personnel structure are characterized. The personnel structure on the internal labour market in Ukraine is analyzed.

Keywords: internal labour market, personnel structure, employees, professional groups, methods of analysis.

Постановка проблеми. Персонал є ключовим фактором у діяльності кожного підприємства, що зумовлює необхідність дослідження його структури, адже ефективна структура персоналу сприяє підвищенню результативності підприємства. Необхідно відзначити, що важливим є дослідження обґрунтування структури персоналу на внутрішньому ринку праці, адже саме внутрішній ринок праці постає основним елементом у взаємодії роботодавця і працівника на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі аналізу персоналу та його структури присвячували свої дослідження С.І. Бандур, Д.П. Богиня, М.Д. Віноградський, О.А. Грішнова, В.М. Данюк, А.М. Колот, В.О. Лук'янихін, Л.М. Луцишин, М.І. Мурашко, І.А. Попова, І.Л. Петрова, М.В. Семикіна, Л.А. Швайка.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні науково-теоретичні

напрацювання дослідників, вивчення структури персоналу на внутрішньому ринку праці залишалось поза увагою науковців.

Мета статті полягає у визначенні ключових особливостей обґрунтування структури персоналу на внутрішньому ринку праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Внутрішній ринок праці є системою соціально-трудова, організаційно-економічних взаємовідносин між роботодавцями і працівниками, пов'язаних з плануванням, розвитком, просуванням та мотивацією персоналу, а також обмежених рамками однієї організації.

Внутрішній ринок праці визначається наявністю і складом людського капіталу на підприємстві, його рухом всередині підприємства, причинами переміщення. Структура персоналу внутрішнього ринку праці зображена на рис. 1 і складається з організаційної, функціональної, штатної, професійно-кваліфікаційної, соціальної та рольової структури.



Рис. 1. Структура персоналу внутрішнього ринку праці

Організаційна структура є основним стрижнем будь-якої організації, від правильності побудови якого залежить її подальша доля. Ця структура є складом та ієрархією підпорядкованості взаємозв'язаних ланок управління [1].

Функціональна структура персоналу відображає його поділ за виконуваними функціями (чітко встановленими обов'язками, завданнями і роботами), наприклад, проектування, технологічне забезпечення, виробництво, контроль, управління персоналом, підготовка виробництва і технічне обслуговування, постачання, маркетинг, транспортне та інформаційне забезпечення.

Штатна структура персоналу відображає кількісно-професійний склад персоналу (склад підрозділів і перелік посад), розміри посадових окладів і фонд заробітної плати працівників.

Соціальна структура персоналу характеризує його як сукупність груп, що класифікуються за змістом роботи, рівнем освіти і кваліфікації, стажем роботи, статтю, віком, національністю, належністю до громадських організацій і партій, сімейним станом, напрямом мотивації, рівнем життя і статусом зайнятості (табл. 1). [3, с. 21–22].

Професійно-кваліфікаційна структура персоналу характеризує поділ працівників за професіями і кваліфікацією.

Необхідно зазначити, що під професією зазвичай розуміють вид (рід) трудової діяльності, що вимагає певної підготовки. Кваліфікація характеризує міру оволодіння працівниками даною професією і відображається в кваліфікаційних (тарифних) розрядах, категоріях, класах (для водіїв).

За Класифікатором професій персонал організації поділяється на такі групи [2, с. 66]:

- 1) законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери (управителі);
- 2) професіонали;
- 3) фахівці;
- 4) технічні службовці;
- 5) працівники сфери торгівлі та послуг;
- 6) кваліфіковані робітники сільського та лісового господарства, риборозведення та рибальства;
- 7) кваліфіковані робітники з інструментом;
- 8) робітники з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технічного устаткування, складання устаткування та машин;
- 9) найпростіші професії.

Рольова структура персоналу визначає склад і розподіл творчих, комунікативних і поведінкових ролей між окремими працівниками підприємства (табл. 2) [4, с. 55–57].

Основою обґрунтування структури персоналу є кількісно-якісний аналіз наявного персоналу, який полягає у визначенні чисельності, структури, якісних характеристик персоналу; порівнянні отриманих результатів з нормативними й плановими показниками; розрахунку відхилень та їхніх причин; аналізі робіт і посадових інструкцій.

Таким чином, основними етапами дослідження персоналу та його структури на внутрішньому ринку праці є [5, с. 18; 6, с. 254]:

- 1) діагностика середовища діяльності підприємства;
- 2) кількісно-якісний аналіз наявного персоналу;
- 3) вибір методу дослідження та здійснення розрахунку;
- 4) розробка програми для покращення структури персоналу.

Першим етапом є діагностика середовища діяльності організації, адже кожне підприємство є відкритою соціальною системою, тому необхідно враховувати як внутрішні, так і зовнішні чинники, що впливають на формування структури персоналу на внутрішньому ринку праці. На цьому етапі здійснюється аналіз наявних факторів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, а також їх вплив на структуру персоналу підприємства. Це необхідне для того, щоб максимально врахувати наявні загрози та можливості.

О.В. Чумаченко та Т.С. Шульгіна виділяють три групи факторів, а саме зовнішні, внутрішньо-організаційні та індивідуальні. До зовнішніх факторів вони відносять загальний економічний розвиток галузі, державний вплив та вимоги законодавства, ситуацію на ринку праці, попит на робочу силу з боку конкурентів, рівень заробітної платні. До внутрішньо-організаційних факторів належать вимоги виробництва, стратегія розвитку підприємства, наявна корпоративна культура, фінансові можливості підприємства, визначений і допустимий рівень витрат на управління персоналом, кількісні і якісні характеристики наявного персоналу, спрямованість їх змін в перспективі, впливовість профспілок, жорсткість у відстоюванні інтересів працівників. Індивідуальні фактори представлені психофізіологічними можли-

Таблиця 1

Соціальна структура персоналу

Назва соціальної групи	Загальна характеристика
Зміст праці	Розумова, фізична
Рівень освіти	Вчений ступінь за спеціальністю, повна вища, базова вища, професійно-технічна, загальна середня, неповна загальна середня
Рівень кваліфікації	Некваліфіковані працівники, малокваліфіковані працівники, кваліфіковані працівники, висококваліфіковані працівники
Стаж роботи	До 3 років, від 3 до 5 років, від 5 до 10 років, від 10 до 20 років, більше 20 років
Стать	Чоловіки, жінки
Вік	До 25 років, від 25 до 30 років, від 30 до 45 років, від 45 до 60 років, старше 60 років
Національність	Основна національність країни, традиційна для даної місцевості, нетрадиційна для даної місцевості
Належність до громадських партій, організацій	Члени політичних партій, члени громадських організацій, безпартійні та не члени громадських організацій
Сімейний стан	Одружені, неодружені, розведені, вдівці (вдови)
Напрямок мотивації	Передова частина колективу, активна частина колективу, пасивна частина колективу
Рівень життя	Високий, середній, низький
Статус зайнятості	Працюючі за наймом, роботодавці, члени колективних підприємств та кооперативів, самозайняті, безкоштовно працюючі члени сімей

востями працівника та емоційним навантаженням на працівника [7, с. 257].

Другим етапом є кількісно-якісний аналіз наявного персоналу. Аналіз наявних трудових ресурсів ведеться на момент оцінки в кількісному і якісному аспектах. Кількісний аналіз чисельності персоналу здійснюється в розрізі підрозділів та окремих посад. Якісний аналіз ведеться з урахуванням розроблених на підприємстві характеристик працівників, які обіймають ці посади (освіта, кваліфікація, найбільш важливі особові характеристики тощо).

Цей етап передбачає аналіз кількісної та якісної структури персоналу, аналіз руху персоналу, аналіз продуктивності праці, аналіз ефективності використання робочого часу, аналіз підготовки та навчання персоналу, аналіз оплати праці [5, с. 18, 20].

Наступним етапом є вибір методу дослідження та здійснення розрахунку. Різноманітні методи обґрунтування чисельності персоналу представлені в табл. 3 [7, с. 259–260; 8, с. 74].

Всі наведені методи використовуються під час визначення оптимальної структури персоналу, однак

Таблиця 2

Рольова структура персоналу

Назва ролі	Зміст ролі
1. Творчі ролі	
Генератор ідей	Висуває принципові ідеї, визначає ключові проблеми, пропонує альтернативні рішення, визначає шляхи і засоби реалізації ідей
Компілятор ідей	Доводить фундаментальні ідеї до прикладного рішення, має здатність поєднання різних ідей, розробляє технологію використання ідей на практиці
Ерудит	Носій енциклопедичних знань по широкому колу проблем у минулому і сьогоденні
Експерт	Має здатність оцінити доцільність тієї або іншої ідеї і дати правильну пораду в ході обговорення
Ентузіаст	Особистим прикладом і чарівністю заражає групу вірою в успіх загальної справи, спонукає інших працювати сумлінно
Критик	Піддає критичному аналізу хід і результати роботи групи, дає критичну і часто негативну оцінку висунутих ідей
Організатор	Організує роботу групи, погоджує в процесі «мозкового штурму» роботу окремих членів групи з позиції досягнення кінцевої мети
2. Комунікаційні ролі	
Лідер	Людина, що володіє в групі високим особистим і професійним авторитетом, що здійснює вплив на поведінку групи загалом та окремих її членів
Діловод	Виконує важливу рутинну роботу з фіксації ідей, довідок, думок і складання підсумкового звіту групи
Зв'язковий	Зв'язує на неформальній міжособистісній основі членів групи, що іноді конфліктують між собою, забезпечує зовнішні взаємозв'язки групи
«Сторож»	Розподіляє і контролює потоки інформації, оцінюючи важливість або другорядність повідомлень, і доводить їх до лідера
Координатор	Здійснює узгодження дій окремих членів групи з погляду досягнення кінцевої мети в контакті з лідером
Провідник	Людина, що добре знає географію та історію району, структуру організації й забезпечує зв'язки групи із зовнішнім середовищем
3. Поведінкові ролі	
Оптиміст	Завжди упевнений в успіху загальної справи, знаходить шляхи виходу з кризових ситуацій, заражає своєю позитивною поведінкою членів групи
Нігіліст	Завжди не упевнений в успіху загальної справи, має критичну точку зору, найчастіше відмінну від загальноприйнятої
Конформіст	Додержується загальноприйнятих норм поведінки, пасивно погоджується з рішенням групи, представляючи «мовчазну більшість»
Догматик	Завзято тримається відомих норм, стоїть до останнього у своїй думці, не погоджуючись з раціональним рішенням групи
Коментатор	Фіксує і коментує події, що відбуваються в житті людей, у світі, на роботі, у спорті і побуті
Кляузник	Збирає слухи і сприяє їх поширенню, часто не перевірених і помилкових; в усьому бачить особисту образу і готовий писати скарги в усі інстанції
Борець за правду	Є носієм і виразником суспільної моралі, філософії підприємства, прав людини; може грати як прогресивну роль, так і консервативну роль
Громадський працівник	Захоплений суспільною роботою, нерідко придумує і виконує «почини» і «заходи» у робочий час; до своїх обов'язків по службі ставиться посередньо
«Важливий птах»	Напускає на себе загадковий важливий вид, даючи зрозуміти, що він багато чого знає та у нього є «рука»
«Казанська сирота»	Шукає співчуття у навколишніх, скаржачись на своє тяжке положення і нерозуміння в колективі і серед керівництва
«Йорж»	Як правило, перебуває у дратівливому стані, відштовхуючи від себе друзів і наживаючи ворогів, конфліктує з керівництвом і колегами
«Собі на розумі»	Займається переважно особистими справами у робочий час (читає лекції, пише дисертацію, облаштовує квартиру і дачу тощо), при цьому використовуючи своє службове становище
Ледар	Не виявляє ніякої активності в праці, займається другорядними справами (спить, читає газети, курить, ходить по відділах), веде порожні розмови
«Наполеон»	Марнолюбна людина звичайно маленького росту з манією величності, геніальності, невизнаності, що прагне зайняти керівне крісло, любить розповідати про свої успіхи і досягнення

кожний метод вирішує певні задачі, має свої переваги та недоліки, що обумовлює наявність меж застосування того чи іншого методу.

Необхідно зазначити, що на етапах функціонування та розвитку внутрішнього ринку праці можливим є використання всіх перелічених методів дослідження. Тоді як під час формування внутрішнього ринку праці доцільним є використання таких методів визначення структури персоналу, як метод бенчмаркетингу, статистичний, нормативний та балансовий методи.

Після ретельно проведеного аналізу наявного персоналу і майбутньої потреби необхідним є планування заходів щодо покращення сильних сторін та усунення слабких місць. Для цього розробляється програма для удосконалення структури персоналу на внутрішньому ринку праці.

Кінцевим результатом процесу дослідження персоналу та його структури буде виявлення основних

напрямів подальшої роботи з оптимізації структури персоналу, його кількісного та якісного складу, а саме планування чисельності персоналу та його структури; професійний добір персоналу, адаптація, атестація кадрів; навчання, розвиток, підвищення кваліфікації та перепідготовка працівників; посадове просування персоналу; покращення мотивації персоналу; а також за певних умов початок процесу вивільнення працівників.

В Україні простежується зменшення чисельності зайнятих впродовж 2010–2015 рр. на майже 19% за даними Державної служби статистики України [9]. Рівень зайнятості населення у віці 15–70 років складає 56,7% у 2015 р. Необхідно відзначити, що рівень зайнятості чоловіків є вищим за цей показник у жінок: у 2015 р. 62,2% і 51,7% відповідно. Найвищий показник рівня зайнятості спостерігається серед осіб 35–39 та 40–49 років – 75,1% та 77,8%.

Таблиця 3

Методи визначення оптимальної структури персоналу

Найменування	Сутність	Особливості використання
1. Метод екстраполяції	Проектування (перенесення) теперішніх ситуацій та пропорцій в майбутнє	Короткострокове планування персоналу
2. Статистичний метод (стохастичний)	Розрахунок на основі статистичних даних попереднього періоду за умов збереження складених тенденцій в майбутньому	Короткострокове планування персоналу; може використовуватися на етапі становлення організації
3. Балансовий метод	Врівноваження наявних ресурсів та потреби в них у плановому періоді; включає планову та додаткову потребу в працівниках на початок і кінець періоду	Короткострокове планування робітничого персоналу. Може використовуватися на етапі становлення організації
4. Комп'ютерне моделювання	Розробка набору математичних формул, одночасне використання методів експертних оцінок, екстраполяції	Середньострокове високовартісне планування управлінського персоналу; використовується на великих підприємствах
5. Математично-статистичний метод	Оптимізація розрахунків на основі різноманітних моделей математичного програмування; визначають оптимальну чисельність шляхом розв'язування системи рівнянь і нерівностей	Середньострокове та короткострокове планування персоналу
6. Номенклатурний метод	Використання планів діяльності підприємства, штатного розкладу, структури підрозділів, кількості й номенклатури посад	Довгострокове планування персоналу
7. Метод Делфі (статистичний експертний метод)	Винесення експертами суджень, а також їх подальше корегування до моменту заздалегідь установленого інтервалу варіювання оцінок	Середньострокове високовартісне планування управлінського персоналу; використовується на великих підприємствах
8. Метод бенчмаркетингу	Систематична діяльність, яка спрямована на пошук, оцінку та дослідження досвіду найбільш конкурентних підприємств	Середньострокове високовартісне планування персоналу; може використовуватися на етапі становлення організації
9. Нормативний метод	Використання нормативів чисельності, керованості, обслуговування, навантаження	Середньострокове та короткострокове планування персоналу; може використовуватися на етапі становлення організації
10. Метод багатофакторного аналізу	Функціональний розподіл управлінської праці з урахуванням впливу на чисельність персоналу окремих факторів за допомогою кореляційного аналізу для даної функціональної групи	Середньострокове високовартісне планування управлінського персоналу; використовується на великих підприємствах
11. Метод дохідності	Визначення чисельності персоналу на основі граничної дохідності праці	Короткострокове планування персоналу
12. Метод оцінки рентабельності кадрового ресурсу	Визначення структури роботи кожної посади та структури компетенцій, а також приведення у відповідність структури компетенцій структурі робіт	Середньострокове високовартісне планування управлінського персоналу
13. Метод визначення частки участі у виробничих процесах	Згідно з внесками кожного підрозділу у виробничі процеси визначаються професійні компетенції (кваліфікація співробітників) та обсяг роботи, що відводиться на співробітника кожної кваліфікації	Середньострокове планування персоналу
14. Метод оцінки внеску співробітників в стратегію розвитку цілі підприємства	Визначення та каскадування стратегічних цілей підприємства, а також відповідності внесків кожного підрозділу в їх здійснення; на основі внесків визначається пропорційний склад персоналу підрозділів	Середньострокове та довгострокове планування персоналу
15. Метод обліку варіативності входів у виробничі процеси	Виявлення всіх чинників, які впливають на варіативність процесу, їх питому вагу та кінцевий розвиток	Середньострокове високовартісне планування управлінського персоналу; використовується на великих підприємствах

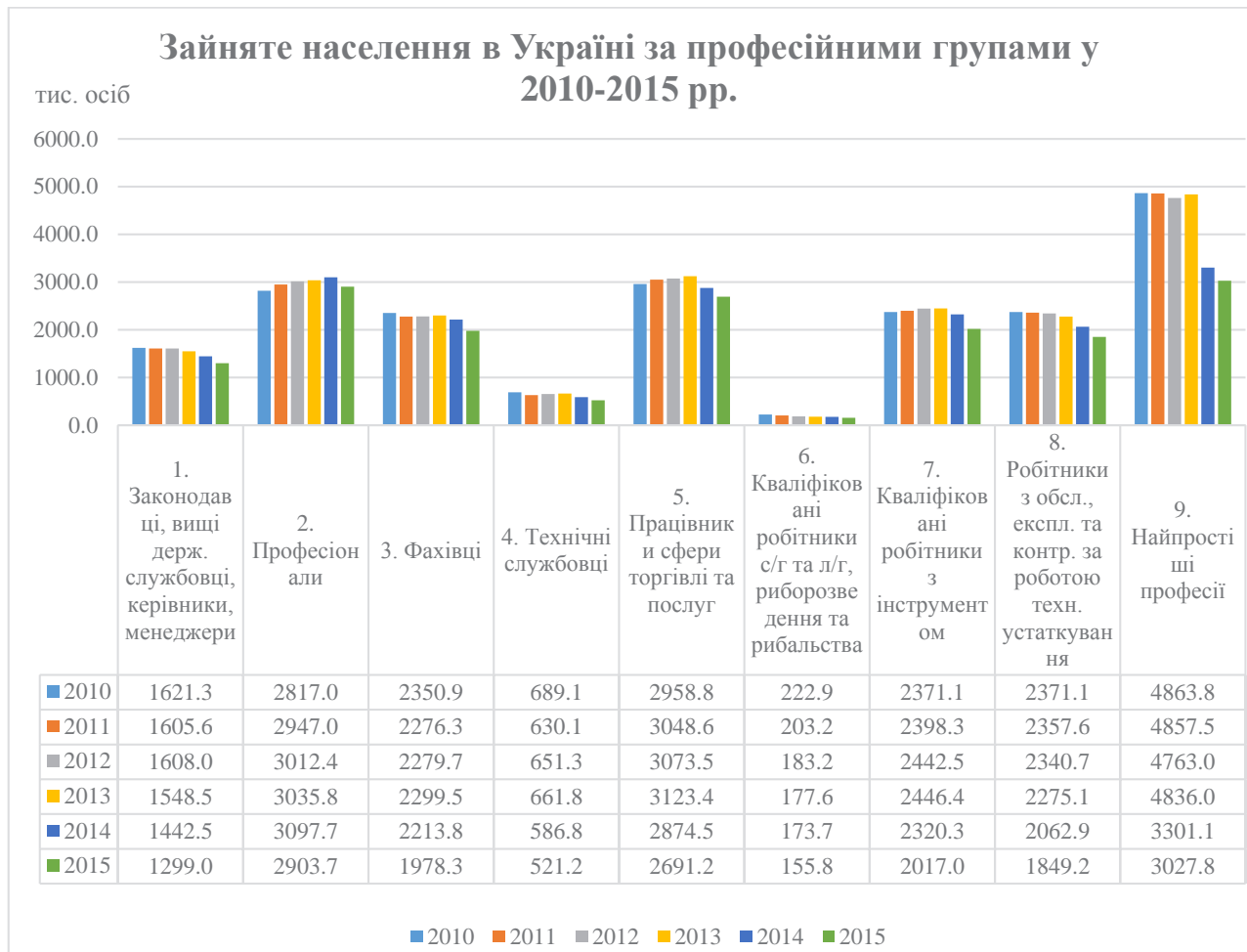


Рис. 2. Аналіз зайнятого населення в Україні за професійними групами у 2010–2015 рр.

Дослідження структури внутрішнього ринку праці в Україні за професійними групами у 2010–2015 рр. (рис. 2) свідчить про наявність певних змін: так, у 2010 р. частка професіоналів становила 13,9%, тоді як у 2015 р. – 17,7%; частка працівників сфери торгівлі та послуг складала у 2010 р. 14,6%, а у 2015 р. – 16,4%; найпростіші професії склали у 2010 р. 24%, проте у 2015 р. кількість зайнятих у цій групі скоротилася і становила 18,4% всіх зайнятих, що поки дає змогу цій групі посідати лідируючу позицію.

Висновки. Персонал відіграє ключову роль на внутрішньому ринку праці. Він є одним з головних факторів забезпечення ефективної діяльності підприємства. Структура персоналу на внутрішньому ринку праці представлена організаційною, функціональною, штатною, професійно-кваліфікаційною, соціальною та ролівою структурою.

Обґрунтування структури персоналу базується на діагностиці середовища діяльності підприємства, кількісно-якісному аналізі наявного персоналу, використанні найбільш ефективного на період проведення дослідження методу визначення оптимальної структури персоналу та розробці програми для покращення структури персоналу.

В Україні спостерігається зменшення зайнятого населення протягом останніх років. Найбільшу частку зайнятого населення складають працівники найпростіших професій, проте позитивною є тенденція зменшення цього показника. Частка професіона-

лів та працівників сфери торгівлі та послуг зростає протягом 2010–2015 рр. на ринку праці України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Корнієнко О.В. Сутність та структура персоналу підприємства / О.В. Корнієнко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2009_31/Zmist/20PDF.pdf.
- Управління персоналом : [підручник] / [В.М. Данюк, А.М. Колот, Г.С. Суков та ін.]; за заг. та наук. ред. В.М. Данюка. – К. : КНЕУ ; Краматорськ : НКМЗ, 2013. – 666 с.
- Телетов О.С. Системи мотивації працівників промислових підприємств різних класифікаційних категорій / О.С. Телетов, Ю.О. Олефіренко // Вісник Сумського державного університету. Серія: Економіка. – 2011. – № 4. – С. 18–26.
- Балабанова Л.В. Управління персоналом : [підручник] / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 468 с.
- Комар Л.Ю. Розробка методики планування персоналу / Л.Ю. Комар // Управління розвитком. – 2012. – № 10. – С. 17–21.
- Федорняк Л.С. Формування персоналу сільськогосподарського підприємства / Л.С. Федорняк // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2008. – Вип. 4. – Т. 1. – С. 253–257.
- Чумаченко О.В. Особливості планування управлінського персоналу / О.В. Чумаченко, Т.С. Шульгіна // Економічний простір : збірник наукових праць. – № 44/1. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2010. – С. 254–262.
- Чумаченко О.В. Методичні проблеми планування управлінського персоналу металургійних підприємств / О.В. Чумаченко, Т.С. Шульгіна // Вісник Донецького національного університету. Серія В: Економіка і право. – 2010. – Вип. 1. – С. 72–75.
- Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

СЕКЦІЯ 7 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.22

Волохова І.С.
*доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри фінансів
Одеського національного економічного університету*

ФІНАНСОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ВИРОБНИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ: ПОСИЛЕННЯ РЕГУЛЮЮЧОГО ТА СТИМУЛЮЮЧОГО ЕФЕКТІВ

Стаття присвячена оцінці ефективності дії прямої та непрямой фінансової підтримки виробників сільськогосподарської продукції. Автором доведено, що розміри прямого бюджетного фінансування не впливають на обсяги сільськогосподарського виробництва, тобто воно здійснюється неефективно та не може в повному обсязі замінити податкове стимулювання. Розроблено науково-обґрунтовані пропозиції щодо посилення регулюючого і стимулюючого ефекту фінансового регулювання з боку держави.

Ключові слова: фінансове регулювання, сільськогосподарські виробники, спеціальні режими оподаткування, пряма фінансова підтримка, податкові пільги.

Волохова І.С. ФИНАНСОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ: УСИЛЕНИЕ РЕГУЛИРУЮЩЕГО И СТИМУЛИРУЮЩЕГО ЭФФЕКТОВ

Статья посвящена оценке эффективности действия прямой и непрямой финансовой поддержки производителей сельскохозяйственной продукции. Автором доказано, что размеры прямого бюджетного финансирования не влияют на объемы сельскохозяйственного производства, то есть оно осуществляется неэффективно и не может в полном объеме заменить налоговое стимулирование. Разработаны научно обоснованные предложения относительно усиления регулирующего и стимулирующего эффекта финансового регулирования со стороны государства.

Ключевые слова: финансовое регулирование, сельскохозяйственные производители, специальные режимы налогообложения, прямая финансовая поддержка, налоговые льготы.

Volokhova I.S. FINANCIAL ADJUSTING OF PRODUCTION OF AGRICULTURAL GOODS: STRENGTHENING OF REGULATIVE AND STIMULANT EFFECTS

The article is devoted to the estimation of efficiency of action of direct and indirect sponsorship of agricultural goods producers. It is well-proven an author, that the sizes of the direct budgetary financing do not influence on agricultural production volumes, that it is carried out ineffective. The direct budgetary financing can not tax stimulation in full replace. The scientifically grounded suggestions are developed in relation to strengthening of regulative and stimulant effect of the financial adjusting from the side of the state.

Keywords: financial adjusting, agricultural producers, dedicated modes of taxation, direct sponsorship, tax deductions.

Постановка проблеми. Фінансове регулювання виробництва сільськогосподарської продукції здійснюється насамперед задля забезпечення максимального його обсягу. Впродовж 1991–2000 рр. обсяги валового виробництва сільськогосподарської продукції порівняно з цінами скоротилися більше ніж у 1,6 рази. Надалі спостерігалася досить стабільна тенденція до нарощування масштабів виробництва. І лише у 2013 р. в сільському господарстві було досягнуто рівня виробництва 1991 р. [1].

У 2015 р. обсяг виробництва сільськогосподарської продукції щодо ВВП склав 11,9%, що на 1,8% пункти перевищує рівень попереднього року, та на 4,1% пункти – рівень 2012 р. [2]. Такої позитивної динаміки аграріям вдалося досягти переважно за рахунок зростання обсягів виробництва продукції рослинництва (більше 70% обсягів валової продукції сільськогосподарських виробників). Щодо наповнення бюджету держави, то виробники сільськогосподарської продукції сплатили у 2012 р. податків та зборів у розмірі 1,4% доходів зведеного бюджету. У 2013 р. цей показник збільшився до 1,9%, а у 2014–2015 рр. він склав 2,5% доходів зведеного бюджету [3]. На селі створюється значний обсяг ВВП, збільшується кількість робочих місць, нарощується обсяги надходжень до бюджету держави, забезпечується продовольча безпека країни. Такі досягнення

аграріїв не останнім чином пов'язані із фінансовою підтримкою їх державою, а також із спеціальним податковим режимом оподаткування виробників сільськогосподарської продукції.

Попри значні досягнення галузі, фінансове регулювання її розвитку має багато вад, не відповідає економічним процесам, що відбуваються в економіці України. У зв'язку з цим питання фінансового регулювання (надання прямої фінансової підтримки, податкових пільг) виробництва сільськогосподарської продукції все більше привертають до себе увагу науковців та практиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед наукових доробків можна виділити праці В. Андрійчук, О. Гудзь, В. Жука [4], А. Зеленського [5], А. Кириченко [6], П. Лайко, Т. Осташко, П. Саблук, В. Синчак [7], Н. Танклевської [8] та інших, які присвячені вдосконаленню податкового механізму оподаткування сільськогосподарських виробників: перегляду спеціального режиму оподаткування ПДВ та фіксованого сільськогосподарського податку, розробці податкового інструментарію, що дозволив би одночасно захищати інтереси держави та сільгоспвиробників.

Проте залишаються невирішеними питання вибору на користь прямої фінансової підтримки виробників сільськогосподарської продукції або пільг

гового режиму їх оподаткування, оптимізації податкового навантаження на виробників різних видів сільськогосподарської продукції, а також проблеми спрощеної системи оподаткування.

Постановка завдання. У зв'язку із вищевикладеним метою цієї статті є оцінка ефективності дії прямої та непрямої фінансової підтримки виробників сільськогосподарської продукції та розробка науково-обґрунтованих пропозицій щодо посилення регулюючого і стимулюючого ефекту фінансового регулювання з боку держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дія спеціальних режимів оподаткування дозволила виробникам сільськогосподарської продукції, крім суттєвого збільшення виробництва, отримувати порівняно із другими галузями економіки досить високі прибутки. Навіть у кризовому 2009 р. галузь отримала сумарно прибутків у розмірі 7647,4 млн грн при тому, що такі галузі як промисловість, будівництво, торгівля тощо виявилися збитковими (рис. 1).

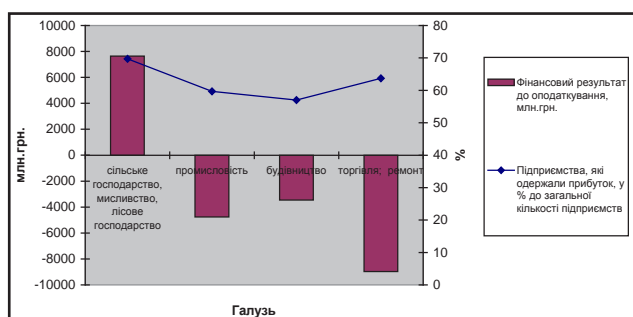


Рис. 1. Фінансові результати підприємств до оподаткування в галузевому розрізі у 2009 р. [2]

У 2015 р. галузь сільського господарства, мисливства та лісового господарства знову була лідером за обсягами прибутків – 128,9 млрд грн. Їх отримали 88,5% від загальної кількості підприємств (рис. 2).

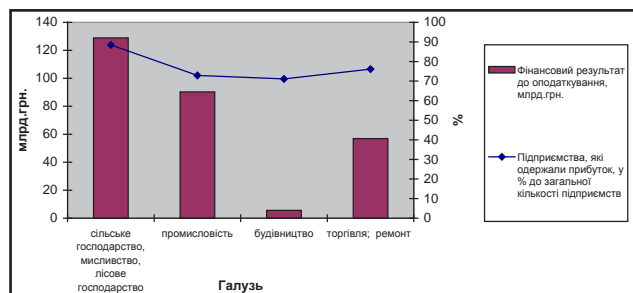


Рис. 2. Фінансові результати підприємств до оподаткування в галузевому розрізі у 2015 р. [2]

Таким чином, у період кризових явищ в економіці країни сільське господарство продовжувало і продовжує сприяти зростанню ВВП, збільшенню надходжень до державного та місцевих бюджетів, залишається вагомим антиінфляційним фактором

та через зростання експортних поставок сільськогосподарської продукції покращує сальдо платіжного балансу. Таких результатів роботи галузі вдалося досягти завдяки фінансовій підтримці з боку держави, зокрема за рахунок податкових пільг.

Найбільше податкове навантаження на виробників сільськогосподарської продукції припадає на єдиний податок платників 4 групи (до 2015 р. – фіксований сільськогосподарський податок) та податок на додану вартість (ПДВ). Саме через ці податки було реалізовано державну фінансову підтримку функціонування сільськогосподарських підприємств. Спеціальні податкові режими справляння цих податків суттєво послаблювали податкове навантаження, надавали можливість швидкого розвитку та концентрації виробництв.

Зрештою виробники сільськогосподарської продукції значно менше сплачують податки і збори, через що отримують фінансову державну підтримку. Водночас частка отриманих податкових пільг у загальних обсягах фінансової підтримки складає лівову частину.

Фінансова підтримка держави сприяла появі крупних виробників сільськогосподарської продукції із високим рівнем рентабельності виробництв. При цьому для малих виробників та домогосподарств сільське господарство залишається малоприбутковим. Причинами такого парадоксу є використання спеціальних режимів оподаткування великим та середнім бізнесом.

Так, частка великих та середніх підприємств у загальному обсязі виробленої сільськогосподарської продукції у 2015 р. склала 68,9%, що на 2,8 відсоткових пункти вище рівня попереднього року [2]. Для холдингів такий спеціальний режим оподаткування є привабливим інструментом формування «законних» схем ухилення від сплати значної частини податків. Закупівля сільськогосподарської сировини за вищими ніж ринкові ціни є найбільш розповсюдженим явищем у підконтрольних холдингам агроформуваннях. Останнє має негативний вплив і на викривлення статистичної звітності щодо прибутковості сільськогосподарської діяльності [4].

У контексті цього дослідження нам необхідно з'ясувати завдяки чому обсяги випуску продукції сільськогосподарства мають стабільну тенденцію до зростання. З цією метою визначимо в якості результативного показника обсяг випуску продукції сільськогосподарськими виробниками. Як фактори будемо використовувати обсяг непрямої фінансової підтримки з боку держави (втрати держави внаслідок надання податкових пільг) (x_1) та обсяг бюджетного фінансування (x_2) за 2007–2015 рр. За результатами багатofакторного регресійного аналізу ми отримали модель: $14,3907x_1 + 9,805x_2 - 34,3163 = y$.

Отримані низькі значення t-критерію Стюдента (нижче табличних) означають, що був відібраний фактор (обсяг бюджетного фінансування), який має низьку значущість у моделі (таблиця 1). Також нижче табличних значень розрахунковий критерій Фішера.

Таблиця 1

Результати багатofакторного регресійного аналізу залежності випуску продукції сільського господарства від обсягів прямої та непрямої фінансової підтримки з боку держави

Фактор		Значення β	t-критерій результат	t-критерій табличне значення $t_{(0,95;3)}$
Обсяг непрямої фінансової підтримки з боку держави (втрати держави внаслідок надання податкових пільг)	x_1	14,3907	3,460221	3,18
Обсяг бюджетного фінансування	x_2	9,805	0,297369	3,18

Розраховано автором за даними: [2; 3]

Отриманий коефіцієнт детермінації R^2 дорівнює 0,73, тобто на 73% впливає обсяг непрямой фінансової підтримки з боку держави (x^1) та обсяг бюджетного фінансування (x^2) на обсяги випуску продукції сільського господарства.

Однофакторна модель залежності випуску продукції сільського господарства від обсягів бюджетного фінансування у 2007–2015 рр. наведена на рис. 3.

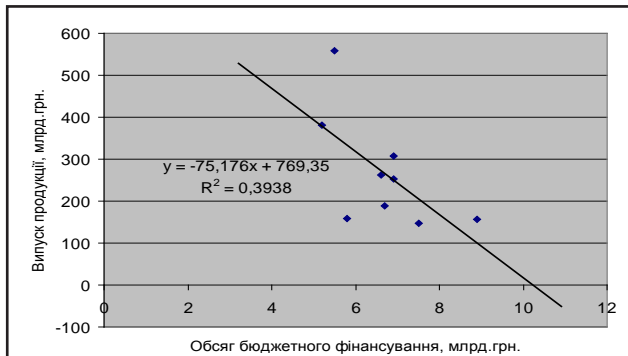


Рис. 3. Однофакторна модель залежності випуску продукції сільського господарства від обсягів бюджетного фінансування галузі у 2007–2015 рр.

Розраховано автором за даними: [2; 3]

Отриманий рівень детермінації низький, що означає вплив у розмірі 39,4% фактору на результативний показник. Тобто це означає, що наявна система фінансування сільськогосподарського виробництва неефективна, не показує стимулів для виробників.

Однофакторна модель залежності випуску продукції сільського господарства від обсягів непрямой фінансової підтримки з боку держави (наданих податкових пільг) у 2007–2015 рр. наведена на рис. 4.

Отриманий рівень детермінації досить високий, означає вплив у розмірі 91,6% фактору на результативний показник. Тобто це означає, що наявна система пільгового оподаткування досить ефективна, показує стимули для виробників.

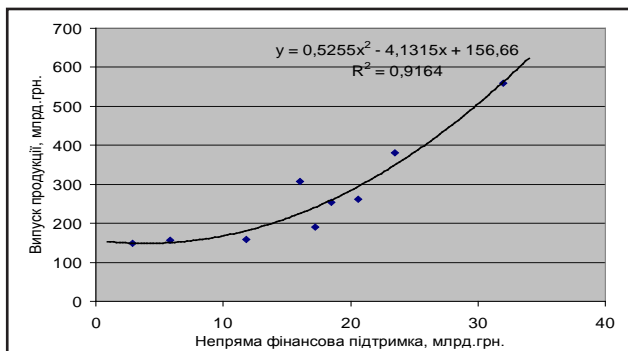


Рис. 4. Однофакторна модель залежності випуску продукції сільського господарства від обсягів непрямой фінансової підтримки держави у 2007–2015 рр.

Розраховано автором за даними: [2; 3]

Сільськогосподарські виробники в Україні значною мірою звільнені від сплати податків. Вони сплачують замість податку на прибуток фіксовану плату у вигляді єдиного податку. До того ж, ці виробники мали можливість до 2016 р. не сплачувати до державного бюджету податок на додану вартість, який нараховувався ними за операціями, що здійснювалися на внутрішньому ринку, а використовувати цю суму на власні виробничі потреби. Складалася пара-

доксальна ситуація, коли підприємства, використовуючи державну волю, стягували ПДВ із покупців сільськогосподарської продукції на свої потреби.

У 2016 р. завдяки зміні до Податкового кодексу України [9] для сільськогосподарських підприємств – суб'єктів спеціального режиму оподаткування було запроваджено часткове перерахування до державного бюджету суми ПДВ, що в попередніх роках залишалася в їх розпорядженні. Розмір суми ПДВ, що підлягав сплаті до державного бюджету та перерахуванню на спеціальні поточні рахунки, залежав від виду сільськогосподарської продукції. З 2017 р. спеціальний режим оподаткування ПДВ було скасовано.

Ідеологами пільгового оподаткування було поставлено за мету підтримати та сприяти розвитку виробництва сільськогосподарської продукції, що було нерентабельним порівняно з її переробкою та торгівлею. Початкові ставки фіксованого сільськогосподарського податку відповідали наявному тоді податковому навантаженню на сільськогосподарських виробників тих податків і зборів, які він замінив.

Уже з 2010 р. фіксований сільськогосподарський податок позбувся початкової своєї сутності єдиного платежу підприємств-платників до бюджету через втрату суттєвої складової – нарахування до пенсійного фонду. А до

2015 р. навіть і з врахуванням поправних коефіцієнтів, суми сплати фіксованого сільськогосподарського податку були майже незмінними і складали близько 6–8 грн на 1 га сільськогосподарських угідь. Це більш як у 2 рази нижче ставок земельного податку, який входив до його складу [4].

Частково зазначені проблеми вдалося усунути шляхом запровадження єдиного податку для платників 4 групи із значно вищою нормативною грошовою оцінкою землі та із збільшенням ставок оподаткування.

Сьогодні спеціальний режим оподаткування вітчизняних сільськогосподарських підприємств представлений лише єдиним податком для платників 4 групи. Механізм оподаткування залишає невирішеними ряд значних недоліків, серед яких:

- брак диференціації ставок за розмірами виробництв та видами сільськогосподарської продукції. Через різну рентабельність виробництв сумарні розміри податкових пільг для виробників є різними;
- брак щорічної індексації нормативної грошової оцінки земельних угідь. У 2016 р. проблему наповнення бюджетів було частково вирішено шляхом суттєвого збільшення ставок єдиного податку;
- платники єдиного податку 4 групи в разі перевищення ними за поточний рік 25% – обсягу реалізації покупних товарів, робіт та послуг від їх валового доходу, лише з наступного року повинні перейти на загальну систему оподаткування (норма використовується платниками у схемах мінімізації податкових зобов'язань);
- платники єдиного податку 4 групи звільнені від сплати земельного податку за землі сільськогосподарського призначення та рентної плати за спеціальне використання води.

Висновки. Отже, проведене дослідження довело, що функціонування спеціальних податкових режимів для виробників сільськогосподарської продукції суттєво послаблює податкове навантаження на них, а тому є вигідним. Обсяги непрямой фінансової підтримки (наданих податкових пільг) справді впливають на обсяги виробництва сільськогосподарської продукції. Щодо прямого бюджетного фінансування,

то навпаки не було встановлено зв'язку між його розміром та обсягом сільськогосподарського виробництва, тобто воно здійснюється неефективно та не може в повному обсязі замінити податкове стимулювання.

Посилення регулюючого і стимулюючого ефекту фінансового регулювання з боку держави має бути направлене на збереження спеціального режиму оподаткування сільськогосподарських виробників у вигляді єдиного податку лише для малого бізнесу. Виявлені недоліки справляння єдиного податку потребують відповідних змін і уточнень, що стимулюватимуть сільський розвиток. В основу змін мають бути закладені такі концептуальні положення:

- під час оподаткування єдиним податком 4 групи платників мають бути враховані види виробництв сільськогосподарської продукції, що відрізняються за рівнем рентабельності;

- стимулювання розвитку високотехнологічних виробництв, що дозволить підвищити конкурентоспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції;

- забезпечення стабільності та зручності справляння єдиного податку з виробників сільськогосподарської продукції;

- запровадити сплату сільгоспвиробниками земельного податку, рентної плати за спеціальне використання води.

Великі та середні за розміром виробники сільськогосподарської продукції мають перейти на загальну систему оподаткування.

Запропоновані зміни в чинному механізмі оподаткування підприємств – виробників сільськогосподарської продукції, забезпечення результативності прямої фінансової підтримки їх із боку держави мають сприяти подальшому зростанню обсягів виробництва, забезпеченню його ефективності, зростанню

його технологічності, підвищенню рівня продовольчої та економічної безпеки країни, що є пріоритетним вектором розвитку держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Агропромисловий комплекс у 2008–2015 роках [Електронний ресурс]. – Міністерство аграрної політики України. – Режим доступу : <http://www.minagro.kiev.ua>.
2. Сільське господарство України у 2009–2015 роках [Електронний ресурс]. – Статистична інформація. Сільське господарство / Держ. служба статистики України. – Режим доступу до джерела : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Звіти про виконання Державного та місцевих бюджетів України за 2013, 2014 та 9 місяців 2015 років [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>.
4. Жук В. Стан та розвиток спеціальних режимів оподаткування аграрного бізнесу / В. Жук // Фінанси України. – 2011. – № 7. – С. 33–42.
5. Зеленський А. Фінансова підтримка як основа підвищення конкурентоспроможності аграрного сектора України / А. Зеленський // Антикризове управління економікою України : нові виклики : матеріали III міжнар. наук.–практ. інтернет–конф. – К. : КНЕУ, 2015. – С. 48–52.
6. Кириченко А. Бюджетно-податкове регулювання розвитку агропромислового виробництва України : Монографія. – К. : ЦП «КОМПРИНТ», 2012. – 245 с.
7. Синчак В. Система оподаткування у сільському господарстві України : теорія, методологія та практика : [монографія] / В. Синчак. – Хмельницький : ХУУП, 2008. – 476 с.
8. Танклевська Н. Сучасні тенденції бюджетної політики в аграрній сфері / Н. Танклевська // Таврійський науковий вісник. – 2015. – Вип. 70. – С. 270–277.
9. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» від 24.12.2015 № 909 – VIII // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2016, № 5, Ст. 47.

УДК 336.14

Ісаєва О.В.*кандидат економічних наук,
старший викладач
Сумського державного університету***Купрєєва Я.М.***студентка
Сумського державного університету*

ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА БЮДЖЕТНИЙ ДЕФІЦИТ В УКРАЇНІ

У статті розкрито сутність бюджетного дефіциту як складного багатопланового явища. Досліджено динаміку частки бюджетного дефіциту щодо ВВП за останні роки в Україні. Сформульовано гіпотези щодо факторів впливу на дефіцит для нашої країни та здійснено їх перевірку за допомогою інструментів кореляційно-регресійного аналізу. На підставі отриманих результатів аналізу підтверджено суттєвий вплив таких чинників: ВВП, податкових надходжень, державних видатків та державного боргу, що дає можливість прогнозувати дефіцит бюджету та більш ефективно управляти ним на практиці.

Ключові слова: дефіцит бюджету, фактори впливу на дефіцит, ВВП, податкові надходження, державний борг, державні витрати.

Исаева Е.В., Купреева Я.Н. ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ ВЛИЯНИЯ НА БЮДЖЕТНЫЙ ДЕФИЦИТ В УКРАИНЕ

В статье раскрыта сущность бюджетного дефицита как сложного многопланового явления. Исследована динамика доли бюджетного дефицита по отношению к ВВП за последние годы в Украине. Сформулированы гипотезы относительно факторов влияния на дефицит для нашей страны и осуществлена их проверка с помощью инструментов корреляционно-регрессионного анализа. На основе полученных результатов анализа подтверждено существенное влияние таких факторов: ВВП, налоговых поступлений, государственных расходов и государственного долга, что дает возможность прогнозирования и более эффективного управления дефицитом бюджета на практике.

Ключевые слова: дефицит бюджета, факторы влияния на дефицит, ВВП, налоговые поступления, государственный долг, государственные расходы.

Isaieva O.V., Kupreyeva Y.M. RESEARCH OF FACTORS IMPACTING THE BUDGET DEFICIT IN UKRAINE

The article deals with the essence of budgetary deficit as complicated and multidimensional phenomenon. The dynamics of the budgetary deficit share in relation to GDP in recent years in Ukraine is examined. The hypotheses regarding factors influencing the deficit for our country was formulated and verified by using the tools of correlation and regression analysis. On the basis of the analysis' results a significant effect of factors such as GDP, tax revenues, public spending and public debt was confirmed, that gives the possibility to predict the budget deficit and to manage it more effectively in practice.

Keywords: budget deficit, factors of influence on budget deficit, GDP, tax income, state debt, state expenditures.

Постановка проблеми. Практика дефіцитного фінансування видатків не є новою в Україні і її активно застосовують упродовж усього періоду незалежності країни. Дефіцит бюджету часто стає балансуєючою статтею, компенсуючи недостатність податкових, неподаткових і капітальних надходжень під час реалізації державної стратегії соціально-економічного розвитку. Розширюючи фінансові можливості держави, бюджетний дефіцит у водночас генерує й численні потенційно негативні наслідки, що вимагає вироблення комплексного підходу до управління процесом балансування бюджету на основі ґрунтовного вивчення причин і факторів цього явища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти цієї проблеми розглянуто в працях багатьох як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників. Зокрема, В.М. Федосов встановив, що бюджетний дефіцит значною мірою залежить від того, що до плану бюджетних надходжень належать такі видатки держави, які не мають грошового забезпечення, а значить це явище негативне [1]. Такі дослідники як В.І. Оспіщева [2], І.В. Алексєєв [3] вивчали причини, наслідки та фактори, що впливають на бюджетний дефіцит. Різні аспекти виникнення та розвитку дефіциту бюджету досліджували також Ю.Н. Кривуц [6], І.В. Алексєєв, М.К. Колісник [4] та багато інших. Високо оцінюючи здобутки науковців, що працювали в цій сфері, зазначимо, що дані дослідження є дещо суперечливими і не повною мірою розкривають та підтверджують фактор дефіциту бюджету в країні.

Мета статті – дослідження сутності, причин наслідків бюджетного дефіциту в Україні, виявлення факторів впливу на дефіцит у 2011–2015 рр. та їх сили, побудова на цій основі моделі, що може бути використана для прогнозування та управління бюджетним дефіцитом.

Виклад основного матеріалу. Бюджетний дефіцит – це явище, що характеризує співвідношення між доходами і видатками бюджету, при якому видатки перевищують постійні доходи. Він має багато суперечностей і водночас займає вагомe місце як в економічній, так і фінансовій сфері держави.

Аналіз літературних джерел і наукових поглядів свідчить про певну одноманітність підходів до визначення змісту поняття «бюджетний дефіцит», проте наявні наукові підходи відмінні причинами та оцінками цього явища.

Розглянувши трактування поняття «бюджетний дефіцит», враховуючи позиції різних вітчизняних авторів, ми дійшли висновку, що трьома основними аспектами бюджетного дефіциту є: важіль державної фінансової політики, основна причина інфляції, негативне явище в економіці.

Варто зазначити, що в Бюджетному кодексі України бюджетний дефіцит розглянуто як перевищення видатків бюджету над його доходами. При цьому не надано його оцінки як негативного, позитивного чи нейтрального явища.

Вітчизняні науковці В.М. Федосов [2], В.І. Оспіщева [3] та І.В. Алексєєв [4] дають власну оцінку дефіциту бюджету. Так, В.М. Федосов зауважує, що

бюджетний дефіцит варто трактувати лише як негативне явище, що чинить руйнівний вплив як на економіку загалом, так і на окремі її галузі [2].

В.І. Аспіщева вважає, що бюджетний дефіцит не свідчить про незбалансованість бюджету, але зазначає, що для держави це явище є небажаним і диспозитивним, проте інші суб'єкти фінансових відносин та сфер і ланок фінансової системи можуть оцінювати його по-різному [3]. Наприклад, дефіцит приносить користь у тих ситуаціях, коли через зменшення виробництва державні витрати перевищують грошові надходження: дефіцит забезпечує збільшення попиту за рахунок зростання купівельної спроможності населення. Споживчий сектор нарощує попит, що є поштовхом для підприємницької активності, адже необхідно розширювати обсяги виробництва. Як наслідок, збільшення пропозиції призводить до вищого рівня зайнятості населення.

І.В. Алексеев зауважує, що державі не слід сприймати бюджетний дефіцит, як негативне явище до тих пір, поки воно складає не більше 2–3% від ВВП. Якщо ж ця умова порушена, то негативний вплив відображається на економіці загалом [4]. Думка науковця підтверджується Маастрихтською угодою, в якій зазначено, що припустимим є дефіцит на рівні 3% від ВВП. Хоча такий норматив є досить умовним, тому що межа безпеки бюджетного дефіциту залежить від особливостей конкретної країни в тій чи іншій економічній ситуації.

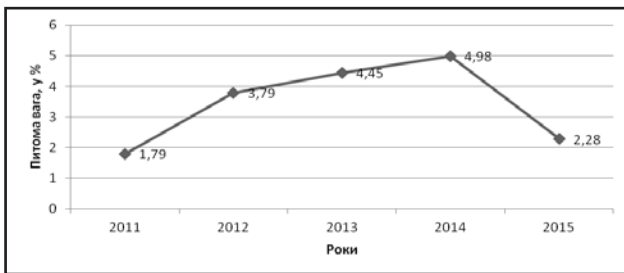


Рис. 1. Дефіцит державного бюджету України у відсотках до ВВП у 2011–2015 рр. [11]

Питому вагу бюджетного дефіциту від ВВП в Україні протягом останніх п'яти років можна простежити на рис. 1.

Із рисунку видно, що у 2011 р. та 2015 р. співвідношення бюджетного дефіциту та ВВП було найнижчим за аналізований період – на рівні близько 2%, що цілком вкладається в норматив, визначений Маастрихтською угодою. Водночас було зафіксовано перевищення критичних значень у періоді 2012–2014 рр., що пов'язано із загальним кризовим станом економіки країни. Під час аналізу також було виявлено, що певне покращення ситуації у 2015 р. було пов'язано з падінням абсолютного значення дефіциту державного бюджету України та зростанням рівня доходів державного бюджету України та ВВП, але за допомогою переважно інфляційних джерел [7; 11].

Основним джерелом формування доходної частини бюджетів усіх рівнів є податки – примусові платежі, які держава чи уповноважений нею орган стягує з фізичних та юридичних осіб на підставі чинного законодавства і спрямовує на задоволення загальнодержавних чи спільних регіональних потреб. В Україні податкові надходження складають левову частку доходів бюджету – 76,5% [10].

Зміни в сегменті податкових надходжень пов'язані найбільшою мірою зі спадом надходжень податку на прибуток підприємств, внутрішнього ВВП, а також зі збільшенням доходів від оподаткування імпорту.

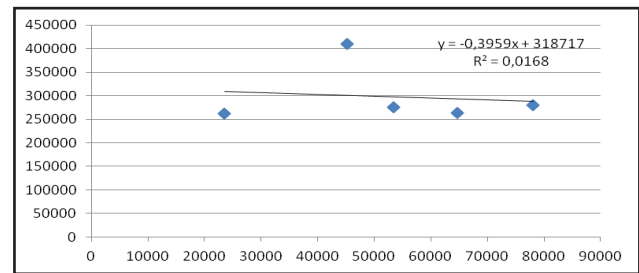


Рис. 2. Взаємозв'язок зміни податкових надходжень та бюджетного дефіциту в Україні у 2011–2015 рр.

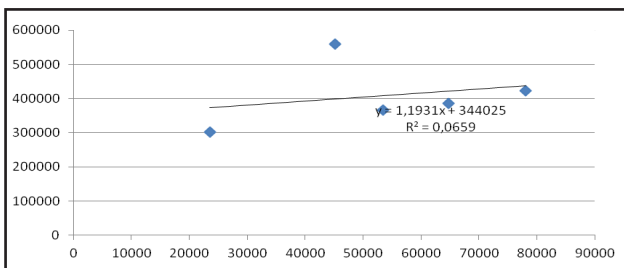


Рис. 3. Взаємозв'язок зміни поточних видатків та бюджетного дефіциту в Україні у 2011–2015 рр.

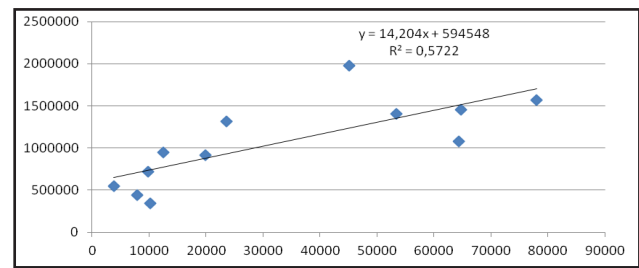


Рис. 4. Взаємозв'язок зміни ВВП та бюджетного дефіциту в Україні у 2004–2015 рр.

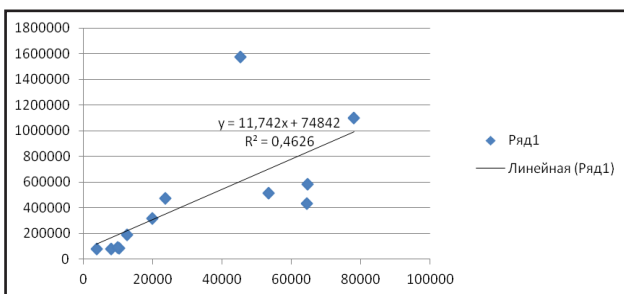


Рис. 5. Взаємозв'язок зміни державного боргу та бюджетного дефіциту в Україні у 2004–2015 рр.

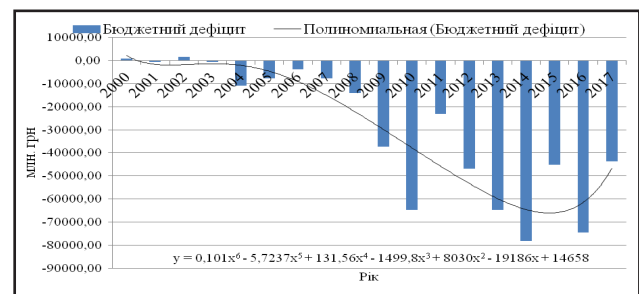


Рис. 6. Прогноз бюджетного дефіциту в Україні до 2017 р., млн грн

них операцій: податку на додану вартість, акцизного податку та ввізного мита.

Сформулюємо гіпотезу: «Зростання частки податкових надходжень сприяє зменшенню бюджетного дефіциту країни». Перевіримо її шляхом графічного зображення динамічних рядів та співставлення їх тенденцій за останні п'ять років в абсолютному вираженні (рис. 2).

Тісноту лінійного зв'язку оцінимо за допомогою коефіцієнта кореляції, який становить 0,13. Отже, зв'язок між показниками характеризується слабким ступенем щільності. Відповідно, сформульована нами гіпотеза спростовується, тобто фактично податкові надходження не здійснюють суттєвого впливу на бюджетний дефіцит.

Поточні витрати – витрати трудових, матеріальних, нематеріальних та фінансових ресурсів, виражених у грошовій формі, для здійснення поточної господарської діяльності. Поточні витрати є основними витратами держави і складають 97% [10].

Сформулюємо гіпотезу: «Скорочення частки поточних видатків сприяє зменшенню бюджетного дефіциту країни». Перевіримо її шляхом графічного зображення динамічних рядів та співставлення їх тенденцій за період 2011–2015 рр. (рис. 3).

Побудова модель лінійної регресії пояснює 26% бюджетного дефіциту за рахунок зміни поточних державних видатків. Тіснота зв'язку між факторами характеризується слабким ступенем щільності.

Отже, можна стверджувати, що сформульована нами гіпотеза спростовується, тобто фактично поточні видатки не чинять значного впливу на бюджетний дефіцит країни.

Як уже зазначалося, науковці припускають, що бюджетний дефіцит має взаємозв'язок з такими важливими для держави показниками, як державний борг, ВВП та інфляція.

Внутрішній валовий продукт характеризує загальний рівень економіки, її стан та перспективи розвитку, а також показує загальний добробут країни.

Сформулюємо гіпотезу: «Зростання ВВП сприяє зменшенню бюджетного дефіциту країни». Перевіримо її шляхом графічного зображення динамічних рядів та співставлення їх тенденцій за період 2004–2015 рр.

Тісноту лінійного зв'язку ВВП і бюджетного дефіциту оцінимо за допомогою коефіцієнта кореляції, який становить 0,75. Це свідчить про сильну щільність зв'язку між факторами. Отже, можна стверджувати, що сформульована нами гіпотеза повністю підтверджується, тобто фактично зміна ВВП істотно впливає на обсяги бюджетного дефіциту.

Державний борг – один з основних макропоказників, який вітчизняні науковці у своїх працях співвідносять із бюджетним дефіцитом. На їхню думку, в нашій країні сформувалася свого роду боргова спіраль – зі збільшенням бюджетного дефіциту зростає державний борг, що, в свою чергу, призводить до збільшення бюджетного дефіциту – і це явище нескінченне.

Сформулюємо гіпотезу: «Зростання державного боргу сприяє збільшенню розміру бюджетного дефіциту країни». Перевіримо її шляхом графічного зображення динамічних рядів та співставлення їх тенденцій за період 2004–2015 рр. (рис. 5).

Тісноту лінійного зв'язку державного боргу і бюджетного дефіциту оцінимо за допомогою коефіцієнта кореляції, який становить 0,68. Це свідчить про помірну щільність зв'язку між факторами. Можна стверджувати, що сформульована нами гіпотеза під-

тверджується, тобто фактично бюджетний дефіцит, з одного боку, є причиною зростання державного боргу, а з іншого – завдяки фінансуванню дефіциту цей борг обслуговується і погашається.

Базовими складовими бюджетного механізму України є планування та прогнозування доходів і видатків бюджетів. Завдяки цим двом елементам визначаються обсяги фінансових ресурсів, які утворюються в державі та ресурсів, які зосереджуються і розподіляються через бюджетну систему. Планові показники обсягів надходжень та витрат державного бюджету формуються щорічно під час прийняття закону України «Про державний бюджет України» на наступний рік [9].

Прогноз динаміки бюджетного дефіциту в Україні до 2017 р. представлено на рис. 6.

Аналізуючи рис. 6 можна зробити висновок, що зберігається тенденція щодо динамічного росту дефіциту державного бюджету України у 2016 р., проте у 2017 р. очікується помітне скорочення його розмірів.

Висновки. Отже, бюджетний дефіцит – складне багатofакторне явище, яке, з одного боку, зовсім не свідчить про незбалансованість економіки, а з іншого – вимагає контролю, адже через брак дієвого регулювання він може перевищити граничний рівень, що призведе до кризових явищ в економіці.

На основі аналізу праць вітчизняних і зарубіжних авторів було встановлено, що на рівень бюджетного дефіциту можуть впливати такі фактори, як податкові надходження, поточні державні витрати, обсяг ВВП та державний борг. Авторами було сформульовано гіпотези щодо такого переліку чинників бюджетного дефіциту та перевірено їх вплив за допомогою інструментів кореляційно-регресійного аналізу. Результати виявились такими: податкові надходження та поточні державні витрати мають слабкий зв'язок із бюджетним дефіцитом, а значить збільшення кількості податків і зборів, підвищення їх ставок не сприятимуть скороченню бюджетного дефіциту як, власне, і скорочення поточних витрат.

Проте гіпотези про тісний зв'язок між обсягом ВВП, рівнем державного боргу та бюджетного дефіциту підтвердилися. Зв'язок між факторами сильний, що свідчить про те, що якщо змінюється річний обсяг номінального ВВП та державного боргу, то це значною мірою впливає на рівень бюджетного дефіциту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 50–51. – С. 572.
2. Федосов В.М. Управління державним боргом у контексті ризик-менеджменту / В.М. Федосов, О.А. Колот // Фінанси України. – 2008. – № 3. – С. 3–33.
3. Фінанси : навч. посіб. / О.П. Близнюк, Л.І. Лачкова, В.І. Осипцев [та ін.] ; за ред. В.І. Осипцева. – К. : Знання, 2006. – 415 с.
4. Алексеев І.В. Гроші та кредит : Навчальний посібник / І.В. Алексеев, М.К. Колісник. – К. : Знання, 2009. – 253 с.
5. Міністерство економічного розвитку та торгівлі України – офіційний веб-портал. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>.
6. Кривуц Ю.Н. Уклонение от уплаты налогов порождает «грязные» деньги [Електронний ресурс] / Ю.Н. Кривуц. – Режим доступу : <http://dspace.univer.kharkov.ua>.
7. Міністерство фінансів України – офіційний веб-портал. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
8. Державна фіскальна служба – офіційний веб-портал. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua>.
9. Верховної Ради України – офіційний веб-портал. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>.
10. Інститут бюджету та соціально економічних досліджень – офіційний веб-портал. – Режим доступу : <http://www.ibser.org.ua>.
11. Державна служба статистики України – офіційний веб-портал. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

336.761.6

Клімцова Д.Ю.
студентка

Одеського національного економічного університету

РОБО-ЕДВАЙЗЕРІНГ ЯК ГЛОБАЛЬНИЙ ТРЕНД РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ

У статті досліджено вже наявні методи сучасної торгівлі, а також тенденції розвитку сучасних технологій на фондовій біржі. Розглянуто результат розвитку інформаційних технологій – робо-едвайзерінг. З'ясовано механізм здійснення торгівлі фінансовими активами за допомогою роботів-едвайзерів. На основі статистичних даних інформаційних та рейтингових агентств зроблено прогноз щодо розвитку технології. Виділено переваги та недоліки технології. Розглянуто можливість впровадження робо-едвайзерінгу в Україні за сучасних економічних реалій.

Ключові слова: робо-едвайзерінг, фондовий ринок, Інтернет-трейдинг, електронна торгівля, інвестиційний портфель.

Клімцова Д.Ю. РОБО-ЭДВАЙЗЕРИНГ КАК ГЛОБАЛЬНЫЙ ТРЕНД РАЗВИТИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА

В статье рассмотрены и проанализированы тенденции развития современных технологий на фондовой бирже. Исследован и представлен результат развития информационных технологий – робо-эдвайзеринг. Рассмотрен механизм осуществления торговли финансовыми активами при помощи роботов-эдвайзеров. На основе статистических данных информационных и рейтинговых агентств спрогнозировано развитие технологии. Выделены преимущества и недостатки технологии. Рассмотрена возможность внедрения робо-эдвайзеринга в Украине в современных экономических реалиях.

Ключевые слова: фондовая биржа, Интернет-трейдинг, робо-эдвайзеринг, инвестиционный портфель, электронная торговля.

Klimtsova D.U. ROBO-ADVISORING AS A GLOBAL STOCK EXCHANGE DEVELOPMENT TREND

The article describes and analyzes trends in the development of modern stock market technologies. Researched and showed robo-advisoring as a result of the information technology development. The financial asset trading mechanism included robo-advisors was also researched. On the basis of statistical data information and rating agencies predicted the development of technology. Highlighted advantages and disadvantages of technology. The possibility of robo-advisoring introduction in Ukraine in the current economic realities was also showed.

Keywords: stock Exchange, Online Trading, robo-advisoring, investment portfolio, electronic commerce.

Постанова проблеми в загальному вигляді. Фондовий ринок як один із ключових сегментів фінансової системи пройшов понад двохсотрічну еволюцію у своєму розвитку. Перші відносини щодо купівлі-продажу товарів та цінних паперів мали стихійний характер: ще в XIV ст. в Японії торгували майбутнім урожаєм рису. Згодом з'явилися ярмарки, які потім трансформувалися в товарні і фондові біржі.

Практично на всіх провідних товарних і фондових біржах світу майже до кінця XX ст. зберігалася публічна торгівля з присутністю брокерів у біржовій ямі за технологією простого та подвійного аукціонів і системи маркет-мейкерів [1, с. 348].

З 90-х рр. до теперішнього часу всі сегменти фінансового ринку піддавалися світовим тенденціям поширення автоматизації – синтезу технологічного прогресу та інформатизації. Фондова біржа також вдало пройшла процес переходу від торгівлі «на майданчиках та в ямах» до повної автоматизації. Найбільш суттєвим здобутком такої трансформації є поширення кількості осіб, яким доступні торги. Наразі трейдер із будь-якого куточка світу може здійснювати купівлю-продаж активів, навіть якщо їх немає в наявності. Брокерська та дилерська діяльність також перейшла до глобальної мережі Інтернет значно спростивши акумуляцію коштів інституційних та індивідуальних інвесторів із невеликими обсягами коштів.

До 2008 р. між професійними учасниками фондового ринку та технічним обладнанням спостерігалася чітка колаборація. Однак з появою нових технологій, зокрема робо-едвайзерінгу виникло питання щодо необхідності класичних інституційних та індивідуальних інвесторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У зв'язку з тим, що роботи-консультанти з'явилися відносно нещодавно та поки ще не набули поширення в Україні та країнах СНД, вітчизняні вчені

практично не досліджували питання, пов'язані з робото-едвайзерінгом. Зокрема, питаннями розвитку електронної торгівлі на фондовому ринку займалися такі вітчизняні науковці: О. Абакуменко, С. Коротких, Е. Найман, О. Солодкий, О. Сохацька [1].

Серед представників зарубіжної економічної думки зазначені проблеми досліджують І. Балабанов [2], С. Вайн, Е. Жукова, С. Майоров, П. Пейтел, Є. Пейтел та інші.

Безпосередньо питаннями робо-едвайзерінгу займалися Д. О'Кіф, Дж. Вармунд, Б. Л'юїс. Статистику ведуть відомі рейтингові агентства, зокрема такі: Bloomberg, Standart&Poors.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Поява нових технологій біржової торгівлі, зокрема робо-едвайзерінг змінює правила поведінки на фондовому ринку і викликає необхідність залучення нових спеціалістів не стільки з торгівлі, скільки з автоматизації та технічної підтримки. Механізм здійснення торгівлі за допомогою робо-едвайзерів також відрізняється від традиційного «через брокера». Ці питання потребують детального вивчення не тільки з боку реальних інвесторів, а й вчених.

Формування цілей статті (постановка завдання). На підставі викладеного вище можна сформулювати цілі нашої статті:

1) дослідити вже наявні методи сучасної торгівлі на фондовій біржі;

2) розглянути принципово новий спосіб торгівлі для індивідуальних інвесторів – робо-едвайзерінг;

3) з'ясувати схему функціонування робо-едвайзера;

4) виокремити позитивні та негативні боки впровадження такої технології.

Виклад основного матеріалу дослідження. Біржі у процесі впровадження комп'ютерної технології торгівлі пройшли багатоступінчасту систему осво-

ення інформаційних технологій та їх автоматизацію. Науковці виділяють такі чотири етапи [1; 9]:

- торгівлю в залі із застосуванням комп'ютерного забезпечення;
- торговельну систему з використанням електронного забезпечення;
- електронну торговельну систему;
- електронну біржу.

У зв'язку зі зниженням рівня цін на персональні комп'ютери та комунікаційні послуги загалом, використання комп'ютерних технологій у фінансовій сфері набуло масового характеру. Зокрема, в Україні за останні п'ять років можна спостерігати зростання нового сектору фінансового ринку – надання послуг з онлайн-трейдингу, тобто здійснення операцій із різноманітними фінансовими активами за допомогою терміналу брокера через мережу Інтернет.

В економічній літературі можна знайти різні визначення синонімічних понять «Інтернет-трейдинг», «онлайн-трейдинг», «онлайн-брокеридж», «прямий електронний доступ» тощо, однак в основному вони різняться лише певними специфічними характеристиками.

Інтернет-трейдинг (з англ. "Internet-trading" – Інтернет-торгівля або торгівля через мережу Інтернет) – це сучасна технологія укладання угод із цінними паперами, яка дозволяє компанії-брокеру автоматично обслуговувати необмежену кількість клієнтів, спрямовуючи інформацію про їхні заявки безпосередньо в торговельну систему біржі [2, с. 457].

З іншого погляду «Інтернет-трейдинг» – це сучасна технологія, що дозволяє управляти грошовими коштами інвестора, купувати чи продавати цінні папери через Інтернет. За допомогою спеціалізованого для таких цілей програмного забезпечення надається можливість отримання віддаленого доступу до біржових торгів [5].

Онлайн-трейдинг – це діяльність із управління інвестиціями за допомогою мережі Інтернет [3].

Онлайн-брокеридж – це послуга, що надається не біржею, а торговцем – професіональним учасником ринку цінних паперів [6]. Інвестор, який має намір купити чи продати цінні папери, не може здійснити ці операції самостійно, згідно із Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23 лютого 2006 р. №3480-IV [4]. Для цього йому знадобиться брокер (ліцензований торговець цінними паперами та зберігач цінних паперів) і комерційний банк (для відкриття поточного розрахункового рахунку).

Прямий електронний доступ до біржових торгів (direct market access – DMA) – подібний до Інтернет-трейдингу вид послуги за визначенням, але інший із технологічного погляду. Цю технологію використовують на західних та азійських розвинених фондових майданчиках і вона є високошвидкісним електронним каналом («шлюз») біржової інформації, що, як правило, використовується для торгівлі цінними

паперами на зарубіжних фондових біржах [6].

Однією з технологій, яка вже зараз становить конкуренцію класичним портфельним керуючим, є робо-едвайзерінг. Він представляє собою онлайн-сервіс, що допомагає користувачеві сформувати інвестиційний портфель і згодом ним управляти. Робот-консультант здатний визначити потреби клієнта і його схильність до ризику, дібрати для нього інвестиційну стратегію і планомірно втілювати її в життя, купуючи і продаючи цінні папери на фондовому ринку. Таким чином, робо-едвайзерінг фактично виконує функції портфельного керуючого.

Роботи-консультанти розраховані насамперед на приватних інвесторів, які вкладаються на тривалі терміни. Перші подібні сервіси для роздрібних клієнтів з'явилися в США ще у 2008 р. За даними інформаційного агентства AdvisoryHQ News [7], яке спеціалізується на дослідженнях і рейтингах, лідерами цього ринку є американські незалежні робо-едвайзери Wealthfront (3 млрд дол. у керуванні) та Betterment (4,2 млрд дол., 150 тис. клієнтів).

Головною особливістю функціонування робо-едвайзерів є торгівля в «реальному часі» з урахуванням особистих вподобань інвестора-клієнта. Тобто безпосередній зв'язок із брокером не потребується. Однак інвестор все одно має стати клієнтом брокера, який надасть йому доступ до сервера робо-едвайзера. Ця необхідність полягає в тому, що фондова біржа не може надати права доступу фізичній особі безпосередньо або через робо-едвайзера. Онлайн-брокер надає клієнту персональний сервер, дані з якого переходять до сервера робо-едвайзера, що розміщується безпосередньо біля сервера фондової біржі. Саме так утворюється так звана «спільна локація» (з англ. colocation), завдяки котрій робо-едвайзер має змогу негайно відшукувати необхідні пропозиції та укладати або закривати угоди без значних часових лагів. Механізм здійснення торгівлі за допомогою робо-едвайзера представлений на рис. 1.

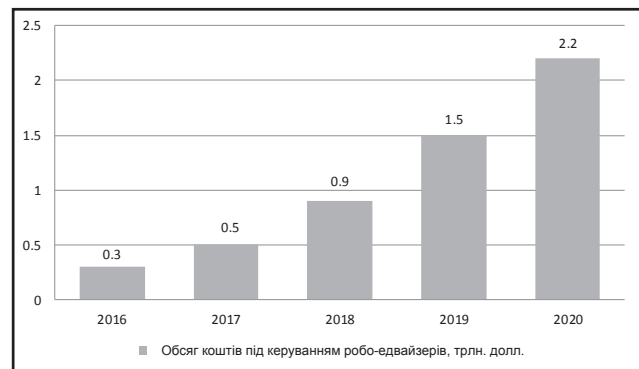


Рис. 2 Прогнозна динаміка обсягу коштів у керуванні роботами-консультантами

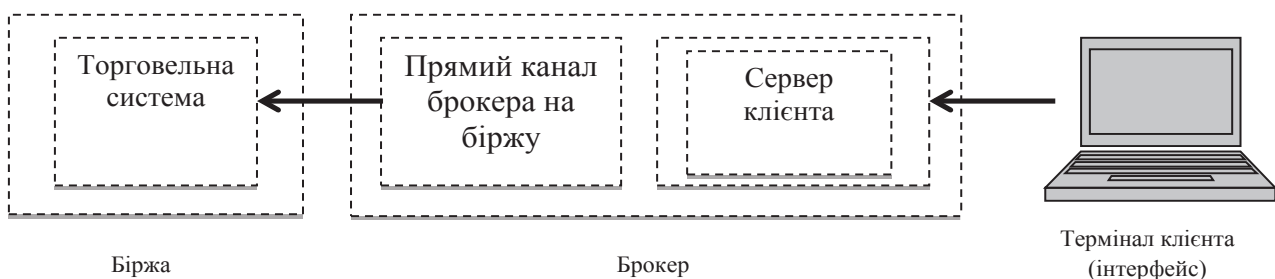


Рис. 1. Механізм здійснення торговельної діяльності на фондовій біржі через робо-едвайзера

Роботизовані інвестиційні радники активно захоплюють фінансові ніші розвинених країн, сума коштів під їх управлінням неухильно зростає. За даними прогнозу рейтингового агентства Bloomberg у 2020 р. під управлінням роботів-консультантів буде знаходитися близько 2,2 трлн дол. (рис. 2).

Інвестиційний портфель, як правило, формується з активів ETF – біржових інвестиційних фондів, оскільки вони дозволяють забезпечити необхідне поєднання ризику і прибутковості та оптимальний рівень диверсифікації. Алгоритм роботи автоматично складає і підтримує збалансоване поєднання ваг у портфелі, а також за необхідності здійснює перебалансування.

Відмінною особливістю робо-едвайзерів є низька вартість їх послуг. Так, Wealthfront взагалі не стягує плату з клієнтів, якщо вони інвестують суму до 10 тис. дол., а з більш заможних користувачів стягує 0,25% за рік залежно від вартості вкладень. Тарифи Betterment коливаються в діапазоні 0,15–0,35% за рік залежно від обсягу активів. Низькі розцінки обумовлені невеликими витратами на персонал і приміщення, а також інвестиційними перевагами.

Серед країн СНД, у яких фінансова індустрія ще недостатньо розвинута, тільки в Росії існує лише один сервіс, який заявляє про себе як про справжнього робо-едвайзера – «Фінансовий автопілот», розроблений інвестиційною компанією Finex. Наразі платформа працює в режимі безкоштовних консультацій, допомагаючи клієнту визначити ставлення до ризику і сформувавши диверсифікований портфель із біржових інвестиційних фондів (ETF), які були випущені Finex і торгуються на Московській біржі, а також відправити заявку на покупку портфеля через брокерів-партнерів.

В Україні ситуація інша: індивідуальні інвестори не проводять операції з купівлі-продажу цінних паперів на фондовому ринку. Більш популярним є ринок FOREX на якому інвестори співпрацюють із відомими брокерами: ForexClub, Alpari Limited, FiboGroup, FxPro [8]. Така ситуація склалася внаслідок браку прав на торгівлю цінними паперами інших країн та через іноземних брокерів. Натомість діяльність на переважно спекулятивному ринку FOREX не суперечить законодавству.

Низький розвиток фондового ринку України можна пояснити тим, що цінні папери українських емітентів нецікаві приватним інвесторам через низьку ліквідність та незадовільний рейтинг. Також слід відзначити недовіру інвесторів до фінансових інструментів України через невдачі приватизації (ваучери), втрати ощадних вкладів Сбербанку, фінансові та політичні кризи загалом.

Отже, спираючись на дані українського фондового ринку, можна виділити такі недоліки впровадження технології робо-едвайзерінгу:

- невідповідність юридичної бази для здійснення операцій через робо-едвайзерів як на українському фондовому ринку, так і на світових торговельних майданчиках;
- брак необхідного технічного обладнання, ліцензій для запуску системи та підтримки серверів;
- обмежена гнучкість робо-едвайзера за рахунок наявності чітко побудованого алгоритму здійснення торговельних операцій;
- можливість електронного шахрайства з боку хакерів;
- недовіра інвесторів роботизованим радникам або гіпердовіра, яка може призвести до втрати контролю та, як наслідок, втрати депозиту інвестора.

До переваг роботизованого радника порівняно з традиційним портфельним керуючим слід віднести:

- оперативність і наочність дій робота;
- можливість встановлення інвестором власних критеріїв для здійснення операцій;
- відсутність «людського фактора» і зацікавленості менеджерів-радників;
- низька комісійна винагорода (в 8–10 разів менше, ніж у традиційного керуючого).

Висновки. Еволюція фондової біржі вийшла на новий рівень внаслідок чого з'явилося багато продуктів, які призначені допомогти інвесторам здійснювати інвестиційну діяльність. Одним із таких продуктів є роботизований радник або робо-едвайзер. Такий помічник розроблений у США, де і користується успіхом. Індивідуальні інвестори можуть відмовитися від послуг фінансових аналітиків, радників та безпосередніх контактів із брокером після встановлення програми на свій електронний пристрій.

Схема функціонування робо-едвайзера нагадує самостійний онлайн-трейдинг. Однак інвестор може задавати роботу параметри торгівлі та не здійснювати постійний персональний моніторинг фондового ринку.

Водночас поява такого продукту викликає необхідність залучення нових спеціалістів з автоматизації і підтримки роботів-консультантів. Постійна мінливість ринку потребує постійної зміни та переробки і тестування алгоритмів роботів. Таким чином, постає ще питання щодо модернізації робо-едвайзерів.

Ще одним важливим моментом є те, що деякі інвестори сприймають робо-едвайзерів як радників, котрі ніколи не помиляються. Забуваючи, що робот-радник – це тільки розроблений алгоритм від компанії-постачальника, інвестори не висліджують стан свого депозиту. У той час будь-який неврахований фактор може призвести до значних втрат. Втрати неуважних інвесторів можуть вплинути на статистичні дані результатів діяльності роботів, що ймовірно обвалить довіру до фондового ринку загалом.

В Україні внаслідок низької розвиненості фондової біржі як фінансового інституту, так і технічного її забезпечення, роботів-едвайзерів немає як класу. Можливості впровадження такого продукту немає через недосконалість юридичної та технологічної бази, брак довіри до інновацій, особливо у фінансовій сфері. Отже, на цьому етапі необхідно вжити цілий комплекс заходів задля доцільності розробки та впровадження робо-едвайзерів для українських інвесторів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сохацька О. Біржова справа: Підручник. – 2-ге вид. змін. й доп. – Тернопіль: Картбланш; К.: Кондор, 2008. – 632 с.
2. Рынок ценных бумаг: Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Под ред. Е. Жукова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 567 с.
3. Абакуменко О. Фінансові інновації на ринку цінних паперів // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 12. – С. 17–21.
4. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23.02.2006 № 3480-IV // zakon1.rada.gov.ua.
5. Циренин А. ПИФы и интернет-трейдинг: что общего? // Рынок ценных бумаг. – 2006. – № 6. – С. 26
6. Щербина А. Тенденції розвитку електронної торгівлі на фондовому ринку // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 2. – С. 301–309.
7. AdvisoryHQ News. Top 6 Best Robo Advisors & Online Investment Companies – 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.advisoryhq.com/articles/best-robo-advisors-comparison-reviews-ranking>.
8. Рейтинг форекс брокерів України – 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forex-ratings-ukraine.com>.
9. Солодкий М. Розвиток світової електронної біржової торгівлі // Економіка та держава. – 2010. – № 10. – С. 33–34.

УДК 336.228

Ситник І.П.*кандидат технічних наук,
доцент кафедри фінансів
Національного університету харчових технологій***Цвіль Ю.І.***студентка
Національного університету харчових технологій*

ДІЯЛЬНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ В РЕГУЛЮВАННІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ І ЙОГО ВПЛИВ НА ЇХ РОЗВИТОК В УКРАЇНІ

У статті розглянуто діяльність Національного банку України в регулюванні функціонування платіжних систем. Досліджено вплив НБУ на платіжні системи в Україні та основні тенденції їх розвитку. Проаналізовано використання платіжних систем в Україні та встановлено важливість нагляду та регулювання НБУ за ними.

Ключові слова: Національний банк України, платіжна система, Система електронних платежів, НПС «Український платіжний ПРОСТИР», еквайринг, міжнародні карткові платіжні системи, міжнародні системи переказу коштів, контроль.

Сытник И.П., Цвиль Ю.И. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОГО БАНКА УКРАИНЫ В РЕГУЛИРОВАНИИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ИХ РАЗВИТИЕ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрено деятельность Национального банка Украины в регулировании функционирования платежных систем. Исследовано влияние НБУ на платежные системы в Украине и основные тенденции их развития. Проанализировано использование платежных систем в Украине и установлено важность присмотра и регулирования НБУ за ними.

Ключевые слова: Национальный банк Украины, платежная система, Система электронных платежей, НПС «Украинский платёжный ПРОСТИР», эквайринг, международные карточные платежные системы, международные системы перевода средств, контроль.

Sytnyk I.P., Tsvil Y.I. THE ACTIVITIES OF THE NATIONAL BANK OF UKRAINE IN THE SPHERE OF REGULATION OF PAYMENT SYSTEMS AND ITS INFLUENCE ON THEIR DEVELOPMENT IN UKRAINE

The activity of the National bank of Ukraine is considered in adjusting of functioning of the payment systems. It was investigational an influence of NBU on the payment systems in Ukraine and basic their progress trends. The analysis was done on the use of payment systems in Ukraine and the importance of supervision and regulation them of NBU.

Keywords: National Bank of Ukraine, payment systems, electronic payments, NPS "PROSTIR", acquiring, international card payment systems, international transfer systems, control.

Постановка проблеми. З кожним роком платіжні системи все більше проникають у наше життя. Якщо раніше їх використовували тільки спеціалісти банків для автоматизації процесів банківських установ, то нині платіжні системи відіграють пріоритетну роль у діяльності Національного банку України не тільки на операційному, а й на політичному та економічному рівнях. Актуальність дослідження пов'язана із зростанням кількості платіжних систем на українському ринку та ефективністю їх діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання щодо платіжних систем, діяльності центрального банку в їх регулюванні та нагляді досліджуються спеціалістами центральних банків як в Україні, так і всьому світі. Важливі внески в дослідження зробили спеціалісти Світового банку, Міжнародного валютного фонду, Європейського центрального банку, а також, говорячи про український ринок, спеціалісти Національного банку України. Окремі аспекти діяльності центрального банку у сфері платіжних систем розглянуто у працях Ю. Балакіної, С. Науменкової, В. Прохоренка, В. Апалькової та ін.

Постановка завдання. Головним завданням нашої статті є дослідження впливу центрального банку на платіжні системи, які діють в Україні, надання рекомендацій щодо нагляду за функціонуванням платіжних систем та ефективністю їх діяльності на вітчизняному ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Платіжна система – це будь-яка система, яка використовується для врегулювання фінансових операцій

шляхом передачі грошової вартості, і містить у собі інститути, інструменти, людей, правила, процедури, стандарти і технології, які роблять такий обмін можливим [7, с. 3].

Відповідно до українського законодавства в державі можуть функціонувати внутрішньодержавні та міжнародні платіжні системи.

Згідно із Законом України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» (стаття 11) Національний банк України має право створювати системи міжбанківських розрахунків, системи роздрібних платежів та інші види платіжних систем. Національний банк України забезпечує безперервне, надійне та ефективне функціонування і розвиток створених ним платіжних систем [9]. Платіжні системи, засновані НБУ, вважаються державними платіжними системами.

Станом на 2016 р. в Україні діє дві платіжні системи, платіжною організацією та розрахунковим банком яких є Національний банк України:

– Система електронних платежів.

– Національна платіжна система «Український платіжний ПРОСТИР».

Система електронних платежів Національного банку (СЕП) – державна банківська платіжна система, що забезпечує проведення міжбанківського переказу через рахунки, відкриті в Національному банку України [4].

Слід відзначити, що для СЕП характерним є те, що вона не має жодних пріоритетних показників щодо опрацювання платежів, окрім порядку надходження цих платежів.

Найперші платежі були оброблені СЕП 5 серпня 1993 р. А після скасування паперових та телеграфних авізо в міжбанківських розрахунках, датованого станом на 1 січня 1994 р., відбулося активне вторгнення електронного грошового обігу в українську економіку.

У 2016 р. виповнилось 23 роки з того часу, як в Україні була впроваджена система електронних платежів Національного банку України (СЕП). Таке нововведення було випробувано та введено в експлуатацію, що значно полегшило життя багатьох українців, які здійснюють різні розрахункові операції. СЕП є високоефективною та безпечною системою.

НБУ відіграв важливу роль у розробці СЕП і згідно із законом України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» СЕП визначено державною системою міжбанківських розрахунків, а Національний банк України – платіжною організацією та розрахунковим банком СЕП.

Нині СЕП вважається системою важливою платіжною системою в Україні. Її важливість пояснюється тим, що через неї здійснюється 97% міжбанківських переказів у національній валюті в межах України, тоді як через кореспондентські рахунки, що відкриті банками в інших банках – 3% таких переказів (рис. 1).

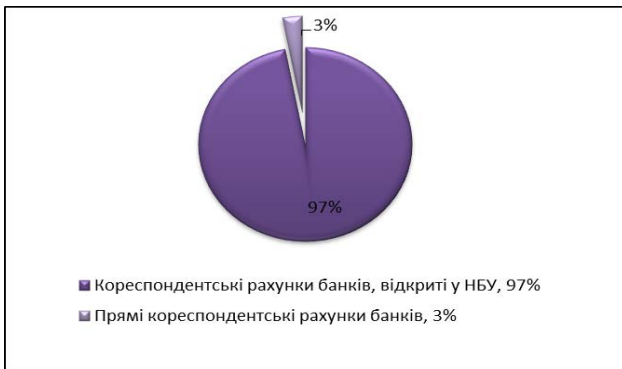


Рис. 1. Обсяг міжбанківських переказів у гривні за прямими кореспондентськими рахунками банків та через СЕП

Джерело: розроблено авторами на основі даних НБУ

Станом на 1 жовтня 2016 р. учасниками СЕП були 223 установи, серед яких: 105 – банки України, 90 – філії банків України, 27 – Державна казначейська служба України та її органи, 1 – Національний банк України [4].

На рис. 2 показана динаміка учасників СЕП за 2013 – 01.10.2016 рр.

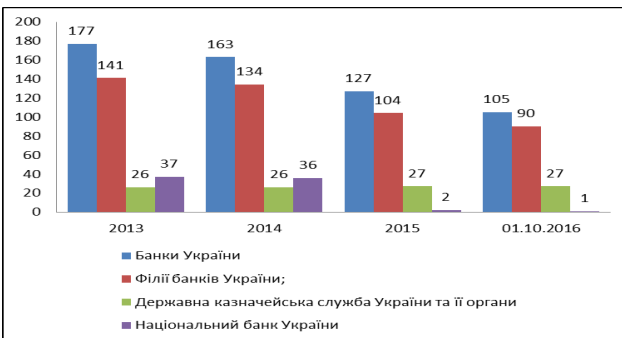


Рис. 2. Кількість учасників СЕП за період 2013–2016 рр.

Джерело: розроблено авторами на основі даних НБУ

Щодо завантаженості СЕП, то за 9 місяців 2016 р. СЕП було оброблено 229 647 тис. початкових платежів на суму 14 197 млрд грн, зокрема: у файловому режимі – 228 896 тис. початкових платежів на суму 8 619 млрд грн; у режимі реального часу – 751 тис. початкових платежів на суму 5 578 млрд грн.

Переважна більшість початкових платежів надіслана до СЕП банками України та їх філіями – 214 856 тис. початкових платежів (93% від їх загальної кількості).

За 9 місяців 2016 р. в СЕП у середньому за день оброблялося 1 235 тис. початкових платежів на суму 76 млрд грн.

Середньоденний залишок коштів на рахунках учасників СЕП становив 54.74 млрд грн, а середньодобовий коефіцієнт обігу коштів за рахунками учасників системи – 1,39 [4].

За 23 роки користування СЕП відбулося динамічне збільшення обсягу платежів, які були здійснені учасниками даної системи. За період 2013–2016 рр. кількість платежів зменшується, а сума оборотів значно зростає. На рис. 3 наведені дані, що показують завантаженість СЕП за кількістю платежів.

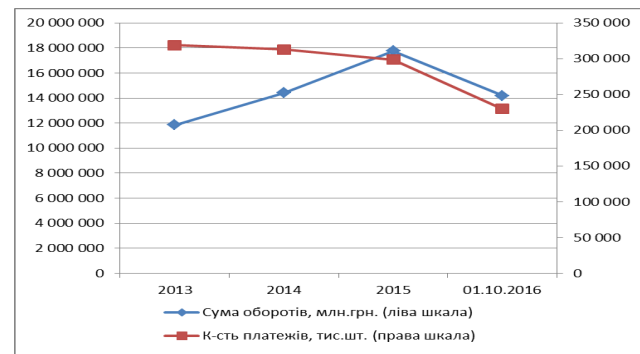


Рис. 3. Завантаженість СЕП за 2013–2016 рр.

Джерело: розроблено авторами на основі даних НБУ

Національний банк України розробив усі належні умови для того, щоб мати можливість максимально задовольняти потреби в переказі коштів учасників СЕП. Забезпечення високого рівня безпеки і надійності проведення міжбанківських переказів у національній валюті через СЕП викликає довіру в усіх її користувачів.

СЕП забезпечує проведення переказу коштів у файловому режимі та в режимі реального часу. Це відбувається за зобов'язаннями банків, за дорученнями клієнтів банків та інших учасників цієї системи.

У файловому режимі обмін міжбанківськими електронними розрахунковими документами здійснюється шляхом приймання-передавання документів, згрупованих у файли. Тривалість технологічного циклу становить 15–20 хвилин. Кошти списуються з технічного рахунку учасника СЕП у момент приймання початкових платежів до Центру оброблення СЕП та зараховуються на технічний рахунок учасника-отримувача в момент надходження до Центру оброблення СЕП квитанції про успішне приймання файлу платежів у відповідь [4].

У режимі реального часу кошти списуються з технічного рахунку учасника СЕП-платника і зараховуються на рахунок учасника-отримувача одночасно [4]. Такий режим у системі вступив у дію у 2006 р.

Станом на 01.10.2016 р. платежі за сумою у файловому режимі становлять 60,7%. Також спостерігається тенденція щодо збільшення частки платежів за

сумою, які були здійснені СЕП у режимі реального часу – до 39,3% порівняно з 1,9% у 2007 р. (рис. 4).



Рис. 4. Завантаженість СЕП за сумою платежу у 2-х режимах функціонування СЕП за період 2007 – 01.10.2016 рр.

Джерело: розроблено авторами на основі даних НБУ

Як бачимо, за 23 роки функціонування СЕП Національний банк України ретельно стежить за здій-

сненням міжбанківських розрахунків через СЕП та працює над удосконаленням такої платіжної системи.

Ще однією державною платіжною системою є Національна платіжна система «Український платіжний простір» (до 2016 р. діяла як Національна система масових електронних платежів – НСМЕП [8, с. 1]). В Україні вона функціонує з 2000 р. «ПРОСТІР» є системою електронних платежів, у якій оплата товарів/послуг, одержання готівки та інші різноманітні операції з національною валютою здійснюються з використання електронних платіжних засобів. У нашому випадку за допомогою платіжних карток «ПРОСТІР».

Першочергово ця система була створена для вирішення загальнодержавних питань у сфері освіти, фінансів, торгівлі, охорони здоров'я.

Станом на січень 2017 р. до центрального маршрутизатора «ПРОСТІР» підключено 48 банків-учасників, 13 852 банкоматів, 158 889 терміналів та 624 434 карток [6].

На сьогодні «ПРОСТІР» в Україні конкурує з двома найбільшими міжнародними платіжними сис-

Таблиця 1

Платіжні системи, які функціонують в Україні (станом на 01.01.2017 р.)

Платіжна система	Платіжна організація	Місцезнаходження платіжної організації	Ознака платіжної системи
I. Платіжні системи, платіжними організаціями яких є банки			
«Welsend»	АБ «Укргазбанк»	Україна	міжнародна
«FLASHPAY»	ПАТ «Банк фамільний»	Україна	внутрішньодержавна
«Система термінових переказів «Швидка копійка»	АТ «Ощадбанк»	Україна	внутрішньодержавна
II. Платіжні системи, платіжними організаціями яких є небанківські установи			
«Поштовий переказ»	УДППЗ «Укрпошта»	Україна	внутрішньодержавна
«TYME»	ТОВ «ФК «ОМП-2013»	Україна	міжнародна
«WebMoney.UA»	ДП «ФК «ЕлМІ»	Україна	внутрішньодержавна
III. Міжнародні карткові платіжні системи			
«MasterCard»	MasterCard International Inc.	США	міжнародна
«Visa»	Visa International Service Association	США	міжнародна
«American Express»	American Express Limited	США	міжнародна
IV. Міжнародні системи переказу коштів			
«MoneyGram»	MoneyGram Payment Systems, Inc.	США	міжнародна
«Western Union»	Western Union Financial Services, Inc./ Western Union Network (France), SAS	США / Франція	міжнародна
«Sigie Money Transfer»	CEL.INT LTD	Великобританія	міжнародна
«INTELEXPRESS»	ТОВ Мікрофінансова організація «Інтел Експрес Джорджія»	Грузія	міжнародна
«MEEEST»	MEEEST Corporation Inc.	Канада	міжнародна

Джерело: розроблено авторами на основі даних НБУ

Таблиця 2

Структура відправлених та отриманих переказів через міжнародні платіжні системи, створені нерезидентами (2013–2015 рр.)

Міжнародна платіжна система	в Україні			з України		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Western Union (США)	28,82	33,02	34,40	29,02	33,14	34,82
Золота корона (РФ)	29,41	31,21	27,76	29,57	31,76	28,29
MoneyGram (США)	8,44	10,06	14,23	11,03	10,11	9,32
Юнистрим (РФ)	9,62	10,01	9,17	9,93	10,07	10,11
CONTACT (РФ)	8,91	6,13	5,57	7,85	5,98	4,34
Блиц (РФ)	5,34	4,73	4,41	5,27	4,50	9,37
Інші	9,46	4,84	4,46	7,33	4,44	3,75

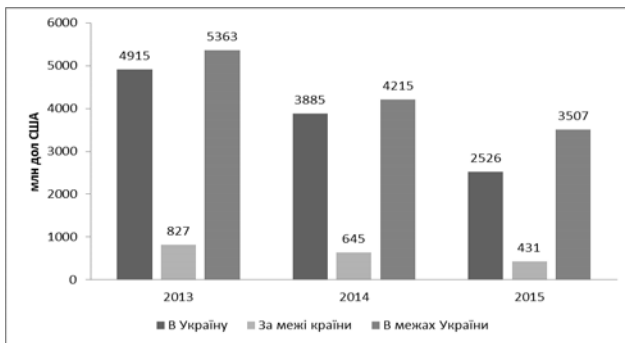


Рис. 5. Сума переказів, здійснених через системи переказу коштів (в еквіваленті)

Джерело: розроблено авторами на основі даних НБУ

темами, які здійснюють розрахункові операції за допомогою платіжних карток: VISA, MasterCard.

Показники функціонування платіжної системи «ПРОСТІР» є значно нижчими за відповідні показники міжнародних платіжних систем. Частка ринку ПРОСТІР займає менше 2% як за кількістю операцій, здійснених із використання платіжних карток, так і за їх величиною. Водночас VISA займає більше 50% частки на ринку, а MasterCard – більше 40% [7, с. 32]. Такі показники свідчать про те, що платіжній системі «ПРОСТІР» досить важко конкурувати з міжнародними платіжними системами. Тому необхідне розширення за допомогою створення нових проектів. Згідно з вимогою до Національної платіжної системи «Український платіжний простір» учасникам НПС «ПРОСТІР» зобов'язані забезпечити:

1. Еквайринг карток обладнаних чипом стандарту EMV у банкоматах та терміналах – з 1 квітня 2017 р., у торговельних терміналах та програмно-технічних комплексах самообслуговування з 1 липня 2017 р., у власних платіжних терміналах із безконтактним інтерфейсом – з 1 жовтня 2017 р.

2. Надання установам торгівлі (сервісу), з якими укладені договори, послуг Інтернет-еквайрингу для проведення операцій, які здійснюються держателями платіжних карток НПС «ПРОСТІР» у мережі Інтернет – з 1 жовтня 2017 р. [5].

Слід зазначити, що в Україні діють як внутрішньодержавні, так і міжнародні системи. У таблиці 1 наведені найголовніші з них.

Існує досить велика кількість функціонуючих платіжних систем в Україні.

І слід відзначити, що основні транзакції відбуваються через міжнародні платіжні системи. За даними НБУ у 2015 р. в Україні діяло 47 систем переказу коштів, 19 з яких створені нерезидентами. На рис. 5 показано основні перекази з використання платіжних систем, створених як резидентами, так і нерезидентами.

У 2015 р. кількість переказів зменшилась майже вдвічі. Це пов'язано з політичною та економічною ситуацією в Україні, знеціненням національної валюти та зростанням курсу долара.

Основна частина коштів в Україну та за її межі надходила з використанням таких міжнародних

платіжних систем як «Western Union», «Золота корона», «MoneyGram» та «Юнистрим». У таблиці 2 подана структура платежів через міжнародні платіжні системи.

Слід відзначити, що з 2016 р. платіжні системи з Російською Федерацією в Україні не функціонують. Але розвиток інших міжнародних систем усе одно стрімко зростатиме. НБУ очікує, що до 2020 р. рівень готівкових платежів скоротиться на 20–25%, тоді як за підсумками першого півріччя 2016 р. готівкові операції становили 69,6% [3].

Національний банк України вже досить тривалий час регулює діяльність платіжних систем. Із кожним роком цей механізм все більше вдосконалюється. Новим етапом є впровадження нагляду за платіжними системами, тобто НБУ здійснює ретельні перевірки, встановлює певні критерії важливості та заходи впливу, регулює вихід нових платіжних систем на український ринок.

Висновки. Отже, аналіз діяльності НБУ у сфері платіжних систем показав, що нині цей механізм знаходиться ще на стадії розвитку і потребує багатьох доповнень для вдосконалення. Головними напрямками роботи НБУ щодо платіжних систем є наглядова та регулятивна політика. А також забезпечення ефективності діяльності створених НБУ платіжних систем: СЕП та «ПРОСТІР». Для їх удосконалення та більш широкого використання цих систем центральному банку слід виконати ряд завдань та прийняти рішення, які зможуть посилити їх роль на ринку платіжних систем.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» [Електронний ресурс]. – закон України від 05.04.2001 № 2346–III зі змінами та доповненнями. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>.
2. Закон України «Про Національний банк України» [Електронний ресурс] : закон України від 20.05.99 № 679–XIV, зі змінами та доповненнями. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.
3. Офіційний сайт газети «Економічна правда» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2016/10/19/608417/>.
4. Офіційний сайт Національного банку України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
5. Офіційний сайт НПС «Український платіжний ПРОСТІР» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://prostir.gov.ua/prostir/>.
6. Прохоренко В. Система електронних платежів Національного банку України – 20 років / В. Прохоренко, Н. Синявська // Вісник НБУ. – 2013. – № 8. – С. 4–6.
7. Ситник І. Досвід використання систем VISA та MASTERCARD в Україні та за кордоном / І. Ситник, Т. Говорущко, О. Лисенко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Випуск 5. – С. 29–35.
8. Ситник І. Перспективи і подальший розвиток національної системи масових електронних платежів (НСМЕП) в Україні // Програма і матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Актуальні проблеми економічного та соціального розвитку підприємств харчової промисловості», 24–25 квітня 2014 р. – К. : НУХТ, 2014 р. – С. 140–142.
9. Summers B. Payment Systems : Design, Governance and Oversight / editor Bruce J. Summers.–Central Banking Publications Ltd, London, 2012. – P. 3.

СЕКЦІЯ 8 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 005:657

Ершова Н.Ю.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»*

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ДОСЛІДЖЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

Стаття присвячена дослідженню організації стратегічного управлінського обліку на основі системного підходу. Представлена структурна модель діалектичного пізнання стратегічного управлінського обліку. Запропоновано концептуальний підхід до формування системи стратегічного управлінського обліку. Визначено значення системного підходу для практичного впровадження стратегічного управлінського обліку на підприємствах.

Ключові слова: інформація, організація управлінського обліку, системний підхід, система управління, стратегічний управлінський облік.

Ершова Н. Ю. СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ ОРГАНИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Статья посвящена исследованию организации стратегического управленческого учета на основе системного подхода. Представлена структурная модель диалектического познания стратегического управленческого учета. Предложен концептуальный подход к формированию системы стратегического управленческого учета. Определено значение системного подхода для практического внедрения стратегического управленческого учета на предприятиях.

Ключевые слова: информация, организация управленческого учета, системный подход, система управления, стратегический управленческий учет.

Iershova N.Y. A SYSTEMATIC APPROACH TO THE STUDY OF THE STRATEGIC MANAGERIAL ACCOUNTING

In the article the study of strategic management accounting on the basis of a systematic campaign conducted. Structural model of the dialectical knowledge of strategic management accounting are presented. Conceptual approach to formation of system of strategic management accounting is proposed. The value of a systematic approach for the practical implementation of strategic management accounting at the enterprises is defined.

Keywords: information, organization of management accounting, system approach, system of management, strategic management accounting.

Постановка проблеми. Конгруентність сучасного ділового простору змушує керівництво підприємств найбільш серйозно ставитися до розстановки пріоритетів, які все частіше виражаються в гострій потребі формування ефективно функціонуючої системи управлінського обліку. Саме вона здатна повноцінно розкрити інформаційний простір особам, які приймають управлінські рішення з відповідним рівнем забезпечення якості. В умовах високої волатильності впливу факторів зовнішнього середовища найбільш актуальними стають проблеми стратегічного управління підприємством, що зумовлює розвиток стратегічного напрямку управлінського обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних основ стратегічного управлінського обліку та методичних підходів до його організації знайшли своє відображення у роботах вітчизняних та зарубіжних учених: С. Голова [1], О. Кундря-Висоцької [2], Е. Мухіної [3], А. Пилипенка [4], Р. Романіва [5], К. Сатушевої [6], К. Уорда [7], І. Ушанова [8], В. Шевчука [9] та інших. Дослідники визначають, що стратегічний управлінський облік можна розглядати як активно-адаптивну систему інформаційного забезпечення управління і його організація залежить від обраних підходів до управління діяльністю підприємства та формування облікової інформації як важливого інформаційного джерела менеджменту.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні існує потреба в поглибленні теоретичних основ стратегічного управлінського обліку через застосування системного підходу до дослідження його організації з метою подальшого розвитку.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження організації стратегічного управлінського обліку з позицій архітекτονіки системного підходу.

Методологічна база дослідження ґрунтувалася на методології системного підходу, що дало можливість розкрити структуру та причинно-наслідкові зв'язки під час дослідження організації стратегічного управлінського обліку, сформулювати пропозиції щодо подальшого вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наукову основу управлінського обліку як єдиної, цілісної галузі знання формує діалектичний метод, а філософія позитивізму визначає прикладний зміст управлінського обліку [10]. З позицій системного підходу організація стратегічного управлінського обліку є складним і багатоаспектним феноменом, у якому переплітаються управлінські, економічні, облікові, соціальні аспекти, що передбачає охоплення їх як єдиного цілого, об'єктивне оцінювання, врахування впливу на систему управління та обліково-аналітичну систему підприємства.

Виходячи з системного підходу, сутність поняття «організація» розкрито через такі аспекти:

- організація як система – внутрішня упорядкованість, узгодженість, взаємодія більш або менш диференційованих частин цілого, що обумовлені внутрішніми законами його будови;
- організація як процес – сукупність процесів і дій, що ведуть до утворення і вдосконалення взаємозв'язків і відносин між частинами цілого;
- організація як вплив – це упорядкування або налагодження дій певного об'єкта [11; 12].

1. Стратегічний управлінський облік можуть розглядати як відкриту соціально-економічну систему,

що має зв'язки з підсистемою управління (зокрема, зворотні), внутрішню будову (структуру), цілепокладання, збереження певної стійкості в заданих межах, багатоаспектність. Для системи стратегічного управлінського обліку характерна не лише наявність зв'язків і відносин між елементами, що її утворюють, але й нерозривна єдність із середовищем, у взаємозв'язку з яким вона проявляє свою цілісність. За системним принципом ієрархічності стратегічний управлінський облік є підсистемою більш складного утворення – обліково-аналітичної системи та системи управління підприємством (рис. 1).

Зв'язки визначають системність і комплексність підходів до організації стратегічного управлінського обліку, починаючи з каскадування стратегічних цілей і завдань розвитку на всі рівні управління. Інтеграція управлінського обліку в систему управління підприємством підвищує результативність управлінської діяльності, рівень компетентності спеціалістів як із обліку, так і управління. Взаємодія системи управління бізнесом і системи управлінського обліку по-різному проявля-

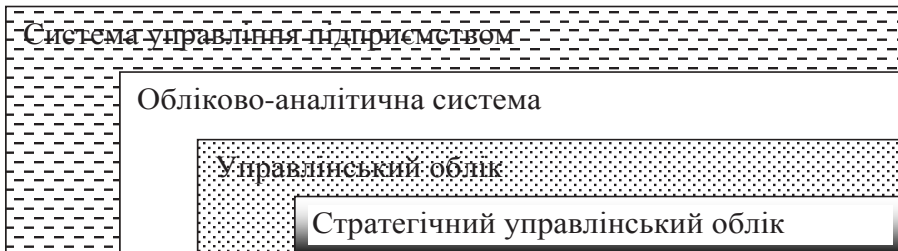


Рис. 1. Структурна модель діалектичного пізнання стратегічного управлінського обліку

Джерело: сформовано автором

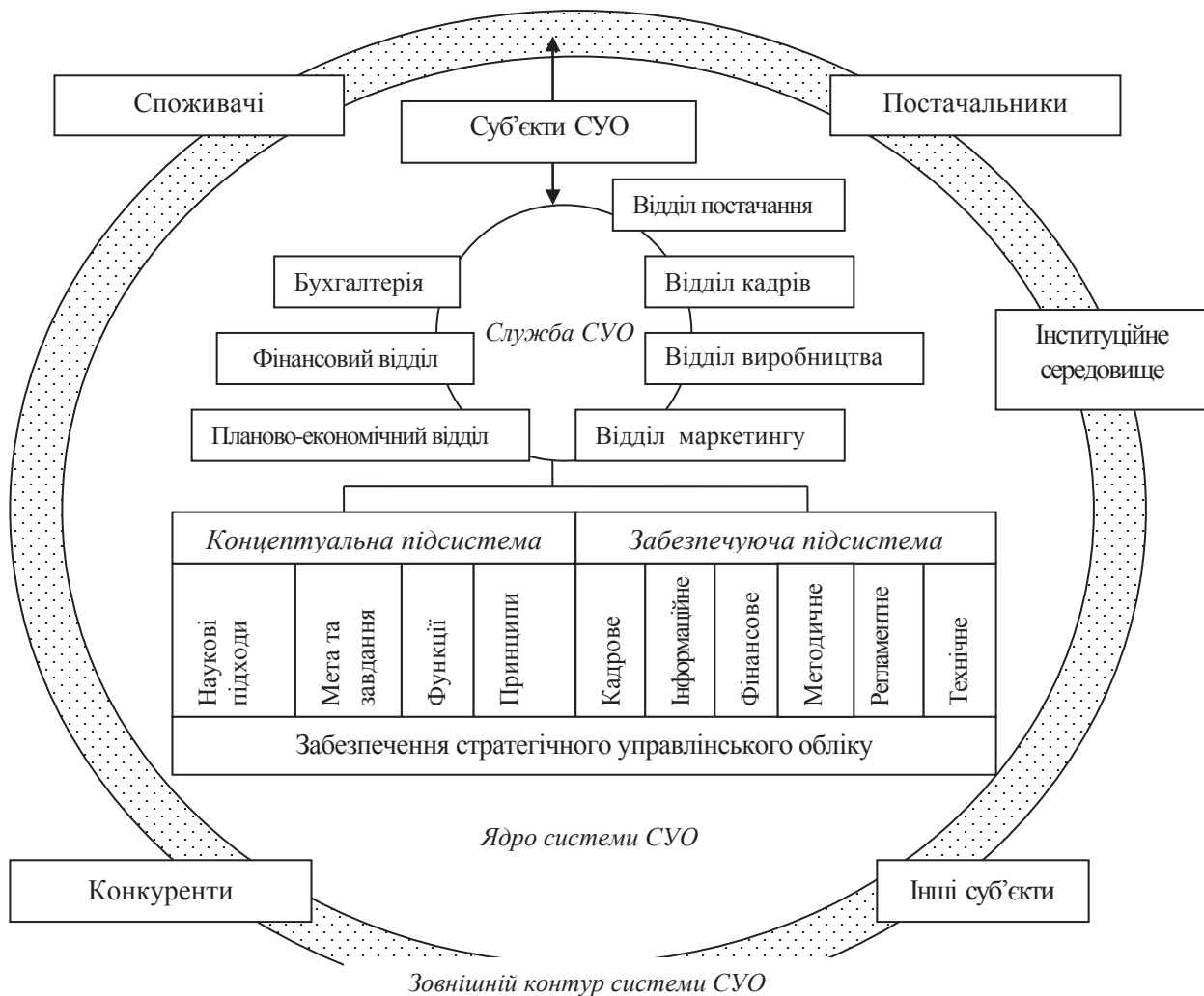


Рис. 2. Концептуальний підхід до формування системи стратегічного управлінського обліку (СУО)

Джерело: розроблено автором

ється на різних рівнях управління: на рівні вищого керівництва відбувається формування загальної стратегії, спрямованої на досягнення сталої майбутньої переваги бізнесу перед конкурентами; на рівні менеджерів середньої ланки управління – здійснюється прийняття рішень щодо можливого використання ресурсів для виробництва продукції (робіт, послуг) відповідно до стратегічних цілей розвитку бізнесу; на рівні менеджерів нижчих ланок – головним завданням є здійснення контролю успішності виконання поставлених завдань.

Елементами системи стратегічного управлінського обліку (СУО) як організованої сукупності взаємопов'язаних елементів, зокрема є: спеціальна служба, наукові підходи, принципи, функції, завдання, методи та засоби, спрямовані на інформаційне забезпечення реалізації стратегічних цілей суб'єкта господарювання. З урахуванням цього уточненого складу елементів пропонуємо концептуальний підхід до формування системи СУО суб'єкта господарювання (рис. 2).

Особливістю підходу є включення до зовнішньої складової системи СУО суб'єктів зовнішнього середовища, інформація щодо яких враховується з метою розширення інформаційної межі, створення умов для превентивного захисту від зовнішніх загроз і використання можливостей під час прийняття стратегічних управлінських рішень. Споживачі, постачальники, інституційне середовище, конкуренти та інші суб'єкти формують зовнішній контур системи СУО. Інформація, яка формується в системі СУО щодо вказаних суб'єктів використовується для обґрунтування та формування стратегії розвитку підприємства, відбору стратегічних альтернатив: як загальної корпоративної стратегії так і функціональних стратегій.

Як механізм стратегічного управлінського обліку пропонують розуміти сукупність дій із формування та обробки стратегічної інформації для забезпечення оптимального функціонування обліково-аналітичної системи, націленої на довгострокову перспективу. Ці дії взаємопов'язані в системі методів, функцій, процесів, інструментів, а також стратегій, що піддаються коригуванню в ході досягнення поставлених орієнтирів стратегічного розвитку підприємства. Центральним елементом механізму стратегічного управлінського обліку є стратегія розвитку, оскільки з погіршенням інформаційної ясності щодо майбутньої кон'юнктури ринку і потенціалу підприємства, ускладнюються умови вибору альтернатив під час прийняття управлінських рішень, і навпаки.

У результаті дослідження систематизована інформація зовнішнього і внутрішнього характеру в розрізі базових функціональних стратегій (виробничої, фінансової, маркетингової, інноваційної, стратегії управління персоналом, стратегії управління ризиками), що лежать в основі інформаційних зв'язків між керівництвом і функціональними підрозділами підприємства. Ядро системи формують служба СУО, яка пов'язана комунікаційними зв'язками з іншими службами підприємства. Такий взаємозв'язок є основою зростання відповідальності суб'єктів СУО в процесі інформаційного забезпечення системи управління підприємством.

Забезпечення СУО складають концептуальна підсистема і забезпечуюча. З таким підходом система стратегічного управлінського обліку в системі управління підприємством здатна:

- інтегрувати інформацію про зовнішнє і внутрішнє середовище підприємства для розуміння його місця в конкурентному середовищі; на підставі цієї інформації здійснюється аналіз і приймаються рішення про стратегію, стратегічні цілі та напрями їх досягнення;

- формувати інформацію для стратегічного планування, призначену для розробки цільових комплексних програм із досягнення стратегічних цілей та для розрахунку відповідних стратегічних бюджетів;

- створювати інформацію про зовнішнє і внутрішнє середовище для аналізу, оцінки і контролю виконання стратегії та місії підприємства. За необхідності на підставі такої інформації здійснюються регулювання поставлених цілей і коригування стратегії.

Структурований аналіз інформаційних потреб стратегічного управління можна виконати за допомогою збалансованої системи показників (balanced scorecard, BSC). При цьому на кожному підприємстві доцільно ідентифікувати стратегічно релевантні та критично важливі для успішної діяльності фактори, а потім визначити інформаційні потреби, необхідні для управління цими факторами.

Забезпечення функціонування системи стратегічного управлінського обліку на сучасному підприємстві пов'язане з його багатоцільовою спрямованістю, значним інструментарієм та поведінковими аспектами. Так, характеризуючи складність та багатоаспектність феномену управлінського обліку скористаємося характеристикою, яку наводить М. Вахрушина: «...перебуваючи на перетині обліку, інформаційного забезпечення, контролю і координації підприємницької діяльності... управлінський облік займає особливе місце в управлінні підприємством, зв'язує воедино всі ці функції, інтегрує і координує їх, причому не підміняє собою управління підприємством, а лише переводить його на більш якісний рівень» [13, с. 17]. Узагальнення наукових думок щодо окремих складових забезпечення функціонування системи стратегічного управлінського обліку уможливило виділення основних із них, які відображені на рис. 3.

Кадрове забезпечення є політикою підприємства щодо формування персоналу, що володіє певними компетенціями та професійними навичками: добір фахівців із певними компетенціями; складання посадових інструкцій; підготовка і перепідготовка



Рис. 3. Складові забезпечуючої підсистеми стратегічного управлінського обліку

Джерело: розроблено автором

кадрів, які безпосередньо зайняті у сфері стратегічного управлінського обліку.

Організаційне забезпечення полягає у визначенні організаційних структур існування як самої системи стратегічного управлінського обліку на підприємстві, так і організаційних форм, у яких проявлятиметься діяльність суб'єктів СУО у структурі загального управління підприємством, спрямованих на забезпечення своєчасного надання менеджерам підприємства необхідної інформації для виконання основних функцій стратегічного управління: планування, аналізу, організації, контролю. Служба стратегічного управлінського обліку може бути виділена на великих підприємствах у складі відділу планування і прогнозування, контролінгу або створена як самостійна.

Організаційно-регламентаційне забезпечення пов'язано з формуванням управлінської облікової політики; створенням регламентів, внутрішньофірмових стандартів та ін.

Інформаційне забезпечення СУО є формуванням інформаційних потоків, які забезпечуються організаційною структурою підприємства для функціонування системи СУО. Інформаційна складова забезпечення системи СУО передбачає збір та формування обліково-аналітичної інформації про чинники зовнішнього та внутрішнього середовища з метою підтримки процесу стратегічного управління. При цьому для оцінки потреби в обліково-аналітичній інформації СУО для забезпечення завдань стратегічного управління можуть бути використані методи:

– аналіз завдань – визначає об'єктивні потреби в інформації шляхом аналізу процесів обробки інформації і прийняття управлінських рішень;

– аналіз документів – досліджує документи, що знаходяться в розпорядженні відповідального за виконання тих чи інших завдань;

– метод аналогічних висновків – переносить інформаційні потреби одного суб'єкта цих потреб на іншого;

– інтерв'ю / опитувальний лист – структурований усний або письмовий опитування суб'єкта інформаційних потреб.

У практичній діяльності під час визначення потреб в інформації зазначені методи доцільно використовувати в різних комбінаціях.

Наступним етапом процесу інформаційного забезпечення СУО є акумулювання й аналітична обробка інформації. У межах цієї стадії виробляють визначення та відбір внутрішніх і зовнішніх джерел інформації, встановлюють терміни її обробки, здійснюють оцінку ефективності інформаційного забезпечення шляхом зіставлення витрат на організацію й управління інформаційними потоками й ефекту від використання інформації. На цьому етапі також реалізуються різні методи обробки інформації, проводяться її консолідація, систематизація, агрегування (стик) і дезагрегування (деталізація). При цьому раціональне і здатне передати основний зміст вихідних фактологічних даних агрегування інформації за допомогою побудови окремих показників і систем ключових показників результативності бізнесу є, на нашу думку, пріоритетним завданням стратегічного управлінського обліку.

Інформаційна база стратегічного управлінського обліку повинна органічно інтегрувати зовнішні і внутрішні джерела інформації, які для форму-



Рис. 4. Контекстна діаграма бізнес-процесу А0 «Організація стратегічного управлінського обліку»

Джерело: на основі [4; 15]

вання цілісної і досить повної картини бізнесу слід аналізувати взаємопов'язано і в сукупності складових їх компонентів [14]. Джерела інформації СУО об'єднують дані внутрішньофірмової системи інформації: стратегічну (прогнозну) звітність, дані системного бухгалтерського обліку та бухгалтерську (фінансову) звітність, статистичний облік і звітність, планово-нормативні дані, результати інформаційно-аналітичної роботи керівництва і співробітників організації, звіти про раніше проведених внутрішньофірмових аналітичних дослідженнях; дані, отримані від співробітників підприємства за допомогою бесід, інтерв'ю, анкетування.

Фінансове забезпечення передбачає наявність коштів, які спрямовуються на організацію та забезпечення функціонування системи стратегічного управлінського обліку підприємства та її суб'єктів.

Методичне забезпечення передбачає розробку, обґрунтування та використання відповідних алгоритмів реалізації розрахунково-аналітичних процедур, процесів стратегічного управлінського обліку, вирішення питань підготовки й оформлення результатів, вибору базових показників.

Програмно-технічне забезпечення функціонування стратегічного управлінського обліку передбачає використання сучасних інформаційних систем і технологій (об'єктно-орієнтованого підходу, стратегічних інформаційних технологій, інтегрованих стратегічних програм, інжинірингових комп'ютерних програм).

2. Організація як процес. Організація стратегічного управлінського обліку як процесу – це поєднання, взаємодія, упорядкування елементів системи, встановлення між ними оптимальних зв'язків. Організація такого процесу може бути представлена за допомогою методології IDEFO [15], яка дозволяє його описати у вигляді ієрархічної системи взаємопов'язаних функцій. На основі референтної моделі представлена контекстна діаграма бізнес-процесу «Організація стратегічного управлінського обліку» (рис. 4). Контекстна діаграма особливо важлива під час компонування загального погляду на бізнес-завдання, яке вирішують. У межах такої діаграми задають параметри інтеграції системи стратегічного управлінського обліку: загальна система управління та обліково-аналітична система. Успіх розробки та ефективність реалізації проекту залежать від загального організаційного рівня підприємства, структури управління, сформованих систем планування та контролю на підприємстві, рівня автоматизації облікових робіт.

У процесі реалізації процесу організації СУО застосовують такі підходи:

- інтеграційний, який забезпечує взаємозв'язок як по вертикалі, так і по горизонталі, тобто інтеграцію стратегічного управлінського обліку в систему управління (вертикальний) та систему обліку (горизонтальний) підприємства;
- ситуаційний, який дозволяє концентрувати увагу на конкретному управлінському процесі, яка потребує інформаційного забезпечення;
- динамічний, який розглядає стратегічний управлінський облік у діалектичному розвитку, причинно-наслідкових зв'язках і співвідпорядкованості;
- спеціальний, що містить у собі розробку методики організації стратегічного управлінського обліку з урахуванням специфіки підприємства, галузі, а також наявної на підприємстві системи обліку.

Організація стратегічного управлінського обліку на підприємстві не передбачає «постановку з нуля».

Правильніше говорити про реорганізацію управлінського обліку на основі орієнтації на підтримку прийняття стратегічних управлінських рішень насамперед пов'язаних із використанням ресурсів і освоєнням нових виробів та послуг; ефективне управління людськими ресурсами; створення розвиненої системи комунікацій, бази знань.

Методичний підхід до організації стратегічного управлінського обліку на підприємстві складається з п'яти етапів.

I. Аналіз організаційно-функціональних аспектів управлінського обліку.

II. Техніко-економічне обґрунтування виділення підсистеми стратегічного управлінського обліку.

III. Розробка структури, кадрове забезпечення підсистеми; технічне забезпечення стратегічного управлінського обліку.

IV. Побудова моделі функціонування стратегічного управлінського обліку.

V. Моніторинг стану підсистеми стратегічного управлінського обліку.

На першому етапі визначають поточний стан управлінського обліку, аналізують структуру управлінського обліку, облікову політику в галузі управлінського обліку під час організації обліку по центрах відповідальності, проводять аналіз обліку видів діяльності, кадрового забезпечення управлінського обліку. Отримані дані дозволяють сформулювати цілісну картину стану управлінського обліку на підприємстві.

На другому етапі проводять техніко-економічне обґрунтування виділення підсистеми стратегічного управлінського обліку.

На третьому етапі на основі отриманих результатів розробляють і затверджують структуру, кадрове, технічне, регламентне забезпечення стратегічного управлінського обліку. У системі стратегічного управлінського обліку акумулюється інформація з різних джерел та підрозділів підприємства, тому має бути можливість упровадження нових процедур збору аналітичної інформації на постійній основі. Визначаються відповідність структурних підрозділів та фахівців, відповідальних за ведення стратегічного управлінського обліку вимогам: компетентність, інформаційна забезпеченість і методологічна підготовленість. Дії співробітників у межах стратегічного управлінського обліку повинні бути незалежні від тієї чи іншої фінансово-економічної служби. Отриману інформацію слід швидко доводити до відома керівництва підприємства.

Четвертий етап передбачає графічну інтерпретацію стратегічного управлінського обліку, де визначаються: взаємозв'язки і взаємозалежності з іншими системами підприємства; форми і показники взаємозв'язку стратегічного управлінського обліку з менеджментом; формування інформаційних потоків. Модульна структура стратегічного управлінського обліку представляє свого роду гнучку систему, що дозволяє набирати з кожного модуля інструменти, організувати їх застосування певним чином і адаптувати до стратегічних цілей розвитку бізнесу з досягненням конкурентних переваг, до масштабів діяльності підприємства або іншим істотним характеристикам, властивим конкретному господарючому суб'єкту. Так, якщо за відправну точку моделювання системи стратегічного управлінського обліку взяти масштаби діяльності підприємства, то на перший план виходять облік за центрами відповідальності, формування внутрішньокорпоративної звітності, оцінювання стратегії та ін. Якщо за відправну

точку моделювання системи стратегічного управлінського обліку взяти конкурентну перевагу «лідерство у витратах», то доцільно моделювати інформаційну підтримку стратегічного управління витратами за відхиленнями (з участю «стандарт-костинг», нормативного обліку витрат та аналізу гнучких бюджетів) або управління витратами на основі їх радикального скорочення (потрібне подальше вдосконалення методології управлінського обліку).

П'ятий етап спрямований на оптимізацію та захист інформації стратегічного управлінського обліку на підприємстві, оцінку її якості, автоматизацію, аналіз і контроль за досягненням стратегічних цілей і завдань.

3. Організація стратегічного управлінського обліку як вплив. Організація є найбільш розповсюдженим видом цілеспрямованої діяльності людини, яка забезпечує певний ступінь ефективності вирішення будь-якого завдання, яке поставлено перед людиною. З такої позиції організація стратегічного управлінського обліку відображає властивість завдання опосередкованого керуючого впливу на розвиток підприємства через інформаційне забезпечення управління. Ці результати можна представити у вигляді таких складових:

- стан та тенденції щодо зміни функціональних характеристик підприємства або вихідних параметрів (доходи, витрати, виручка, активи, прибуток та ін.);
- стан та тенденції щодо зміни структурних характеристик підприємства (операційна модель, система стратегічного управління та ін.);

- результати діяльності щодо організаційного розвитку (філософія управління, розвиток персоналу, розвиток організаційних компетенцій та організаційної культури та ін.).

Якісна організація стратегічного управлінського обліку впливає на ефективність системи стратегічного управління, що відображається на поведінці організації як системи, на результатах діяльності, показниках ефективності.

Таким чином, із позиції системного підходу організацію стратегічного управлінського обліку можна визначити як матеріальний й інтелектуальний процес, а також як систему, яка об'єктивно складається і суб'єктивно утворюється в результаті такого процесу. Організація стратегічного управлінського обліку є матеріальним процесом, оскільки в результаті формується інформація, необхідна під час прийняття управлінських рішень стратегічного характеру. Інтелектуальний характер такого процесу простежують у вигляді структурно-методичної основи отримання, відображення та використання знань про принципи, форми, способи отримання інформації.

Висновки. Отже, Організація стратегічного управлінського обліку на основі системного підходу можлива через створення повної обліково-аналітичної системи, інтегрованої в систему управління та

організаційну систему підприємства, у якій об'єкти стратегічного управлінського обліку охоплюють усю фінансово-господарську діяльність підприємства та його підрозділів. Як результат формуються цілісна, достовірна та актуальна інформація про внутрішнє та зовнішнє середовище підприємства; знижується рівень невизначеності в комунікаціях між суб'єктом та об'єктами управління; забезпечується конфіденційність та безпека процесів інформаційного забезпечення; забезпечується високий ступінь обробки даних для прийняття управлінських рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голов С. Управлінський облік / С. Голов. – 3-тє вид. – К.: Лібра, 2006. – 704 с.
2. Кундря-Висоцька О. Концептуальні підходи к признанию и организации стратегического учета / О. Кундря-Висоцкая, И. Вагнер // Экономика и банки : научно-практический журнал. – 2011. – № 1. – С. 3–8.
3. Мухина Е. Теоретические аспекты стратегического управленческого учета как элемента эффективного управления организацией / Е. Мухина // Вопросы экономики и права. 2014. – № 8. – С. 104–109.
4. Пилипенко А. Організація обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства / А. Пилипенко. – Х.: ХНЕУ, 2007. – 276 с.
5. Романів Р. Управлінський облік в контексті системного підходу до пізнання явищ та процесів господарської діяльності / Р. Романів // Придніпровський науковий вісник. – 1998. – № 57 (124). – С. 14–19.
6. Сатушева К. Формування системи стратегічного управлінського обліку в управлінні вартістю підприємства / К. Сатушева // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2013. – № 24. – С. 265–271.
7. Уорд К. Стратегічний управлінський облік / Пер. з англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. – 448 с.
8. Ушанов И. Стратегический управленческий учет прибыльности клиентов на основе САР-анализа / И. Ушанов // Труды МФТИ. Информатика, управление, экономика. – 2011. – Т. 3, № 2. – С. 134–137.
9. Шевчук В. Стратегічний управлінський облік як система інформаційної підтримки конкурентної стратегії підприємства / В. Шевчук // [Інтернет ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua>.
10. Современная экономическая наука / под ред. Н. Думной, И. Николаевой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 534 с.
11. Большой энциклопедический словарь. – М.: Большая Российская энциклопедия, СПб.: «Норит», 2000. – 1456 с.
12. Луман Н. Введение в системную теорию. – М.: Логос, 2007. – С. 19.
13. Вахрушина М. Проблемы и перспективы развития российского управленческого учета // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 33(327). – С. 13–23.
14. Пушкар М. Створення сучасної системи обліку, орієнтованої на потреби ринкового середовища / М. Пушкар // Інноваційна економіка. – 2010. – № 5. – С. 92–96.
15. Лайпанова Н. Особенности моделирования методологии IDEFO / Н. Лайпанова // Материалы V междунар. науч.-практ. конференции (Чебоксары, 2015). Издательство: ООО «Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс». – 2015. – С. 58–60.

УДК 336.61

Пархоменко О.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри аудиту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Ерошкіна О.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри аудиту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Пархоменко В.П.
кандидат наук із державного управління,
доцент кафедри інформаційних систем в економіці
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

СУЧАСНИЙ СТАН АУДИТУ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто систему органів державного фінансового контролю в Україні. Визначено основні напрями діяльності Рахункової палати України. Проведено аналіз сучасного стану аудиту державних фінансів. Підведено результати та зроблено висновки щодо формування державного управління і децентралізації системи контролю.

Ключові слова: аудит державних фінансів, державний контроль, система державних фінансів, Рахункова палата України, контрольно-аналітичні заходи, державний бюджет, кошти.

Пархоменко О.П., Ерошкіна О.А., Пархоменко В.П. СОСТОЯНИЕ АУДИТА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрено систему органов государственного финансового контроля в Украине. Определены основные направления аудита государственных финансов. Подведены результаты и сделаны выводы о формировании государственного управления и децентрализации системы контроля.

Ключевые слова: государственный финансовый аудит, государственный контроль, система государственных финансов, Счетная палата Украины, контрольно-аналитические мероприятия, государственный бюджет, средства.

Parkhomenko O.P., Eroshkina O.A., Parkhomenko V.P. CURRENT STATUS OF PUBLIC FINANCE AUDIT IN UKRAINE

The article discusses about the system of state financial control in Ukraine. The main activities of the Accounting Chamber of Ukraine are identified. The analysis of the current state of government auditing are made. It is concluded that the state needs the formation of public administration and decentralization of control systems.

Keywords: audit of state finances, state control, system of public finance, Accounting Chamber of Ukraine, control and analytical measures, state budget, funds.

Постановка проблеми. Реформування економічних відносин в умовах ринку потребують не лише організаційних і практичних заходів економічного контролю, але й зумовлює необхідність визначення, вдосконалення правових та методичних аспектів формування системи державного фінансового контролю, а саме його виду державного аудиту.

Особливістю державного аудиту є те, що прогностичні та аналітичні можливості такого інституту контролю дозволяють йому, з одного боку, сприяти відбору найбільш ефективних стратегій та стандартів, а з іншого – забезпечувати ефективно використання національних ресурсів країни. Правильна організація державного аудиту забезпечує суспільство інформацією про якість роботи уряду та дає змогу судити про ступінь демократичності, відкритості та ефективності органів влади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням аудиту державних фінансів присвячено цілу низку праць вітчизняних науковців, серед яких слід відзначити О.А. Шевчука, І.Б. Стефінюка, Є.В. Калюгу, П.К. Германчука, Н.І. Рубана, В.Т. Александрова, Н.С. Вітвицьку, Ф.Ф. Бутинця, М.Ф. Базася та інших.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення проблеми й обґрунтування місця державного аудиту в системі фінансового контролю та аналіз причин

недостатності в нашій країні ефективної системи державного фінансового контролю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державний фінансовий контроль реалізується за допомогою створеної державою системи органів державного фінансового контролю. Ця система є елементом загальної структури контролюючих органів держави і водночас є найважливішою частиною того фінансового механізму, за допомогою якого держава реалізує свою фінансову політику (рис. 1).

Нині в Україні не вирішено проблему створення цілісної системи державного фінансового контролю. Мають місце невизначеність правового поля діяльності державних контролюючих органів, дублювання функцій і повноважень, відсутність узгодженої взаємодії та спеціалізації під час проведення перевірок та виконання покладених повноважень [1].

Потрібно підкреслити, що в суспільстві, побудованому на демократичних принципах, зокрема на принципі розподілу влади, діяльність державного фінансового контролю охоплює не тільки потреби органів виконавчої влади у фінансовому контролі, але і потреби контролю суспільства за діяльністю самої виконавчої влади насамперед у матеріально-фінансовій сфері.

Аудит державних фінансів як форма державного фінансового контролю здійснюється в Україні від

імені зовнішнього і внутрішнього органів контролю починаючи з 2000 р.

Зовнішній фінансовий контроль за діяльністю виконавчої влади є важливим чинником захисту суспільства, оскільки допомагає забезпечити її відповідальність перед суспільством.

В Україні органом зовнішнього державного фінансового контролю є Рахункова палата, яка створена і діє від імені Верховної Ради України (рис. 2) [2].

Здійснюючи свою діяльність від імені Верховної Ради України, Рахункова палата керується такими

основоположними принципами: законність, плановість, об'єктивність, незалежність та гласність. Саме безумовне дотримання цих принципів визначають Рахункову палату як незалежний орган зовнішнього фінансово-економічного контролю в державі.

На сьогодні Рахунковою палатою визначено оптимальні основні напрями діяльності і пріоритети соціально-економічного розвитку держави та суспільства.

Проведення територіальними управліннями координованих департаментами Рахункової палати аудитів законності, ефективності та доцільності форму-

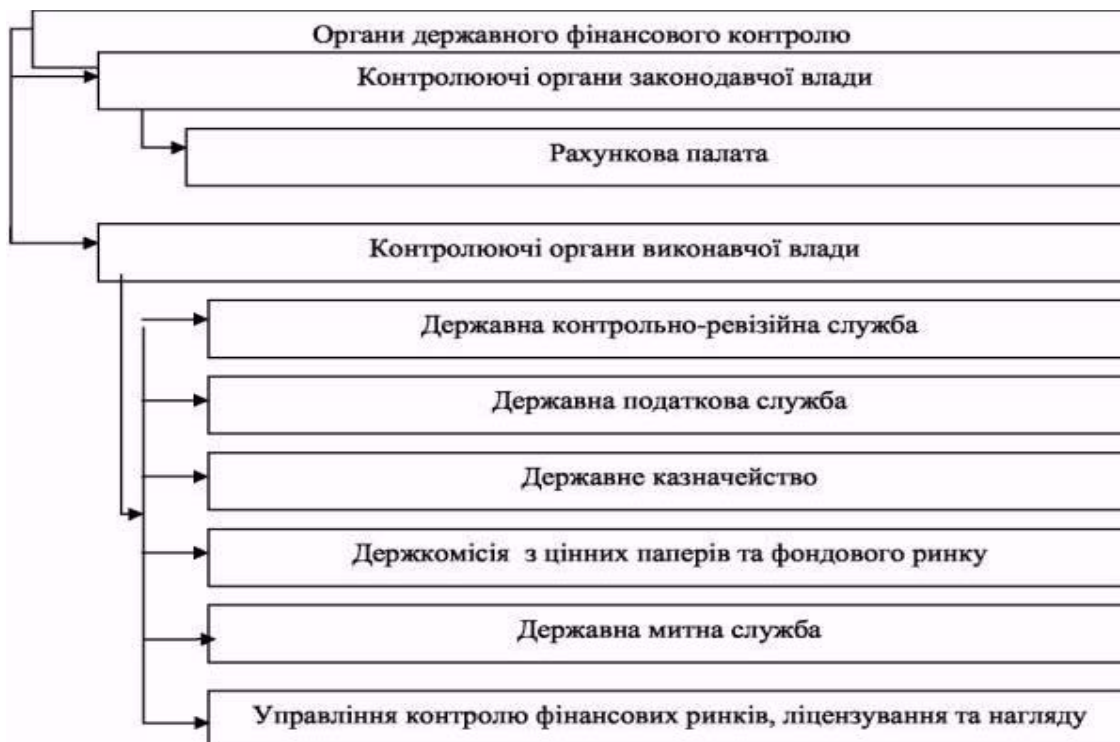


Рис. 1. Система органів державного фінансового контролю в Україні

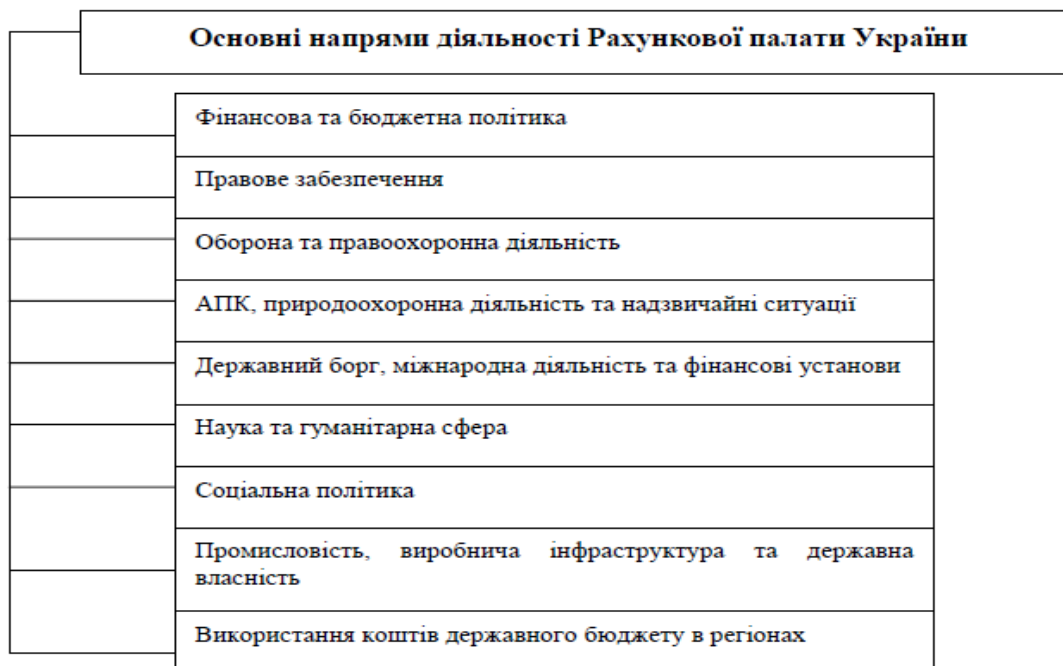


Рис. 2. Основні напрями діяльності Рахункової палати України

вання надходжень і витрачання коштів Державного бюджету України та державних цільових фондів органами державної влади, установами, організаціями, підприємствами, які знаходяться на відповідній території, дає змогу розширити сферу незалежного зовнішнього державного фінансового контролю Рахункової палати на місцевому рівні, виявляти й акцентувати увагу суспільства на проблемах використання державних коштів, які зароджуються на регіональному рівні, але мають загальнодержавне значення.

Аналіз сучасного стану вітчизняної системи контролю державних фінансів було проведено на підставі даних офіційних звітів, оприлюднених Рахунковою палатою України (рис. 3) [3].

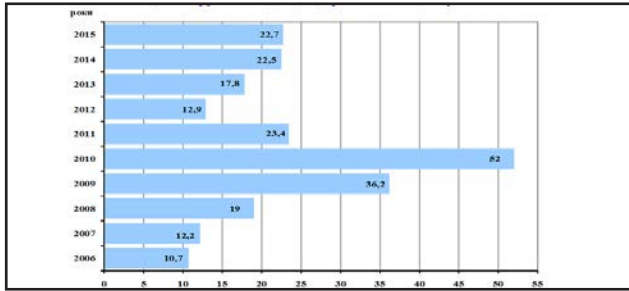


Рис. 3. Обсяги виявлених Рахунковою палатою порушень бюджетного законодавства та неефективного використання бюджетних коштів, порушень та недоліків адміністрування доходів державного бюджету

У ході проведення аудиторами Рахункової палати контрольно-аналітичних та експертних заходів виявлено, відповідно до статей 116 і 119 Бюджетного кодексу України, порушень бюджетного законодавства (незаконного, зокрема нецільового), неефективного використання коштів Державного бюджету України, а також порушень і недоліків під час адміністрування доходів державного бюджету на загальну суму 22 млрд 6 51,8 млн грн. З цієї суми:

- незаконне, зокрема нецільове, використання коштів становить 6 млрд 353,8 млн грн;
- неефективне – 6 млрд 187 млн грн;
- порушення адміністрування доходів – 10 млрд 111 млн грн.

Аналіз контрольно-аналітичних заходів, проведених упродовж 2015 р., свідчить, що більшість порушень бюджетного законодавства продовжують мати системний характер і повторюються із року в рік. Найбільш характерними за кількістю виявлених випадків та обсягами порушень у звітному році були порушення, зазначені на рис. 4 [4].



Рис. 4. Структура порушень бюджетного законодавства, виявлених у 2015 р. за видами порушень

Найбільш характерними видами неефективного управління і використання державних коштів, були такі (рис. 5) [3]:

- неефективне управління коштом и через недоліки в плануванні (2 млрд 12,4 млн грн);
- неефективне управління коштами шляхом тривалого їх утримання без використання на реєстраційних рахунках розпорядників бюджетних коштів та на поточних рахунках підвідомчих організацій, а також тривалого невикористання фінансування з державного бюджету (1 млрд 516,3 млн грн);
- неефективне управління коштами, внаслідок чого їх було повернено до бюджету (1 млрд 26 млн грн);
- неефективне використання коштів внаслідок необґрунтованих управлінських рішень (715,3 млн грн);
- неефективне використання коштів на придбання основних фондів (обладнання) (3 50,6 млн грн);
- неефективне використання коштів через брак обґрунтованого прогнозування і планування (222,9 млн грн);
- втрати бюджету внаслідок прийняття необґрунтованих управлінських рішень (180,6 млн грн);
- неефективне використання коштів на підготовку спеціалістів (76,9 млн грн);
- неефективне використання коштів на проведення науково-дослідних робіт (58,2 млн грн).



Рис. 5. Структура неефективного управління та використання державних коштів, виявлених у 2015 р. за видами порушень

Основними порушеннями та недоліками при адмініструванні доходної частини державного бюджету, виявленими у звітному році, були (рис. 6):

- недоплати до бюджету за результатами фінансово-господарської діяльності об'єктів контролю (9 млрд 848,3 млн грн);
- неналежний контроль податкових та митних органів (231,5 млн грн).

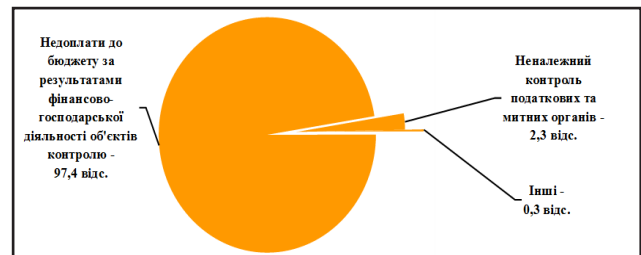


Рис. 6. Структура порушень та недоліків у формуванні доходів державного бюджету, виявлених у 2015 р.

Відповідно до Бюджетного кодексу України матеріали за результатами проведених у 2015 р. контрольно-аналітичних та експертних заходів було згруповано за основними напрямками і сферами використання коштів Державного бюджету України та державних цільових фондів. Обсяги виявлених порушень бюджетного законодавства, неефективного управління та використання державних коштів за цими напрямками наведено на рис. 7.

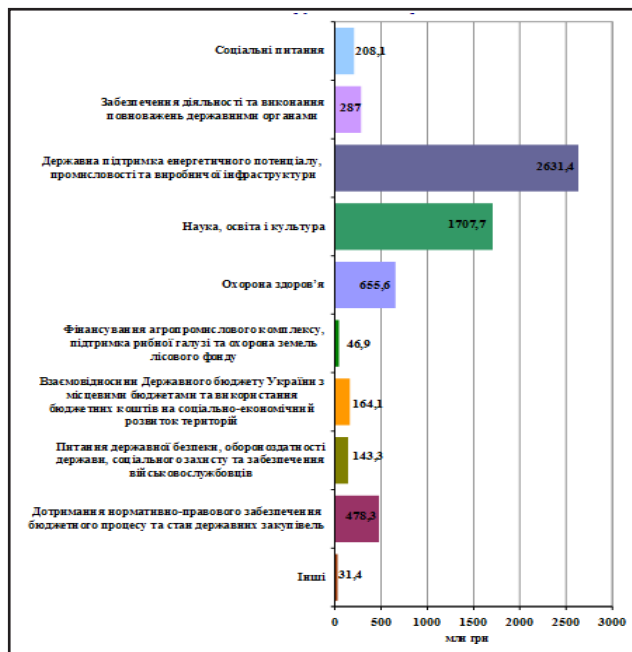


Рис. 7. Обсяги виявлених у 2015 р. бюджетних порушень за напрямками

Під час дослідження було виявлено такі загальні проблеми:

- брак чіткої та системної роботи щодо встановлення причин допущення фінансових порушень та вжиття заходів для запобігання непрозорих процедур використання державних ресурсів;
- чинне законодавство дає можливість уникати відповідальності за вчинені фінансові порушення, не забезпечується принцип невідворотності відповідальності;
- незацікавленість вищого керівництва державних органів у запровадженні потрібних змін;
- наявність розгалуженої системи контролюючих органів, які працюють неефективно внаслідок браку загальної координації їх роботи;
- брак єдиної концепції розвитку системи контролю державних фінансів;
- затримка із прийняттям законодавчого підґрунтя реформ;

– нерозвиненість термінології, часткова підміна понять (державний фінансовий контроль, державний аудит);

– невідповідність функцій, повноважень і завдань контролюючих органів, які представляють різні гілки влади;

– недостатність ресурсів (внаслідок впливу фінансової кризи) для підвищення кваліфікації кадрів.

Висновки. Отже, в результаті дослідження бачимо стійку тенденцію щорічного зростання обсягів порушень фінансової дисципліни. Неефективні управлінські рішення призводять до втрати державою і суспільством значних ресурсів. За оцінками фахівців зазначені проблеми призвели до того, що з року в рік результативність контрольних заходів зростає, але при цьому погіршується ситуація з усуненням порушень і реагуванням на їх виявлення.

Найголовнішою проблемою органів фінансового контролю є те, що вони фіксують допущені порушення, тоді як їх потрібно передбачати і запобігати їм.

Мета незалежного контрольного органу спеціальної конституційної компетенції – Рахункової палати України – не в контролі за діяльністю конкретних бюджетотримувачів, а в контролі бюджету.

Перше, що нам необхідно зробити, це на ранній стадії формування бюджету налагодити механізм, який давав би нам змогу прогнозувати насамперед доходи. Це одне із положень Лімської декларації (основного міжнародного нормативного документа в цій сфері державного фінансового контролю). Цей механізм давав би нам можливість виносити експертні висновки на всі проекти, які виконавча влада збирається здійснити.

Безумовно, обмеження державного контролю лише перевіркою законності і цільового використання бюджетних коштів зжило себе. Уявляється, що державний контроль має контролювати не лише норму, а й крайні межі, за якими настають необоротні наслідки в розвитку суспільства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про схвалення Концепції розвитку системи управління державними фінансами : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 03.09.2012 р. № 633.
2. Про Рахункову палату : Закон України від 11 липня 1996 р. № 315/96-ВР. – [Електронний ресурс]. – Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/16727066>.
3. Звіт Рахункової палати України за 2015 рік. – Київ, 2016. – 208 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до докум. : http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16748714/Zvit_RP_2015.pdf.
4. Україна. Звіт з ефективності управління державними фінансами : Проект станом на 11 квітня 2012 р. [неофіційний переклад] / Світовий банк. – 108 с.

СЕКЦІЯ 9 СТАТИСТИКА

УДК 338.48:31

Милашко О.Г.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри статистики
Одеського національного економічного університету

СТАТИСТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ЗАКОНОМІРНОСТЕЙ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розглянуто статистичний інструментарій аналізу закономірностей діяльності туроператорів і турагентів України. Здійснено дослідження структури та динаміки їхніх показників. Оцінено вплив факторів основних характеристик розвитку такої сфери діяльності.

Ключові слова: туроператор, турагент, туристична путівка, тур, середня тривалість туру, структура, динаміка, факторний аналіз.

Мылашко О.Г. СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ЗАКОНОМЕРНОСТЕЙ РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассмотрен статистический инструментальный анализа закономерностей деятельности турагентов и туроператоров Украины. Осуществлено исследование структуры и динамики их показателей. Оценено влияния факторов основных характеристик развития такой сферы.

Ключевые слова: туроператор, турагент, туристическая путевка, тур, средняя продолжительность тура, структура, динамика, факторный анализ.

Mylashko O.G. STATISTICAL EVALUATION OF PATTERNS OF DEVELOPMENT OF SUBJECTS OF TOURIST ACTIVITY

The article discusses the statistical tools of study of travel agents and tour operator activity. Statistical analysis of the structure and dynamics of indicators was carried out. Influence of factors the main characteristics of this sector was estimated.

Keywords: tour operator, travel agent, tourist certificate, tour, average duration of the tour, structure, dynamics, factor analysis.

Постановка проблеми. Один із найприбутковіших видів діяльності у світі – туризм потребує інформаційно-аналітичної підтримки задля прийняття ефективних управлінських рішень у такій сфері, можливості здійснення перспективних розрахунків і порівнянь. Це повною мірою стосується суб'єктів туристичної сфери, туроператорів і турагентів для яких статистичне дослідження їхньої діяльності створює умови для її оптимізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результатом багаторічного дослідження проблем, які стосуються статистичного обліку у сфері туризму, порівняльності у визначенні термінів, категорій, класифікацій у туризмі, стали Міжнародні рекомендації зі статистики туризму 2008 р., розроблені під керівництвом Департаменту з економічних та соціальних питань Секретаріату Організації Об'єднаних Націй [1]. Основні концепції таких рекомендацій мають практичне використання в більшості країн світу, відповідають визначенням інших міжнародних класифікацій (системі національних рахунків, платіжному балансу тощо) та придатні для аналізу сфери туризму на національному та субнаціональному рівнях [1, с. 6–9].

Відповідно Міжнародним рекомендаціям зі статистики туризму в Україні у 2011 р. розроблено Методологічні положення зі статистики туризму, в яких напрями й показники туристичної діяльності гармонізовані з відповідними характеристиками інших країн [2]. Ці положення містять визначення, функції, обов'язки та завдання суб'єктів туристичної діяльності відповідно до законодавства України [2, с. 7–10].

Проблемами вивчення стану та перспектив розвитку сфери туризму займаються багато вітчизняних

та зарубіжних учених [3–7]. Вони здійснюють значний внесок у розробку питань побудови статистичного інструментарію щодо дослідження розвитку цієї сфери діяльності.

Постановка завдання. Метою дослідження є статистичне оцінювання діяльності суб'єктів туристичної сфери та здійснення аналізу закономірностей розвитку основних її характеристик. Для досягнення цієї мети намічено вирішення низки завдань, основними з яких є: 1) аналіз структури та структурних змін щодо кількості реалізованих туристичних путівок турагентами і туроператорами з поясненнями причин можливих зрушень; 2) оцінювання інтенсивності розвитку таких важливих характеристик діяльності як середня ціна одного туродня та середня ціна однієї путівки з подальшим аналізом впливу факторів на ці зміни; 3) вивчення динаміки середньої тривалості перебування за реалізованими путівками окремими суб'єктами туристичної діяльності; 4) дослідження багатофакторної моделі вартості реалізованих путівок турагентами України з виявленням позитивних і негативних чинників впливу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Методологічними положеннями зі статистики туризму суб'єктами туристичної діяльності в Україні визначені туроператори та турагенти [2, с. 10]. Туроператори займаються насамперед організацією та забезпеченням створення туристичного продукту, реалізацією та наданням туристичних послуг. Діяльність турагентів полягає переважно у здійсненні посередницької роботи з реалізації туристичного продукту туроператорів.

Форма 1-туризм «Звіт про туристичну діяльність за рік», що надають статистичним службам туроператорів і турагентів, містить показники, які під час подальшого узагальнення уможливають аналіз основних закономірностей діяльності суб'єктів туристичної сфери. Державною службою статистики України формується і поширюється бюлетень «Туристична діяльність в Україні за рік» [8]. Інформація, яку така публікація містить, дає можливість здійснювати комплексне дослідження у сфері туризму.

Найбільший науковий і практичний інтерес (в управлінців, науковців та споживачів туристичних послуг) викликає узагальнена інформація щодо кількості і вартості реалізованих турпутівок та кількості туроднів за реалізованими путівками. Бюлетень «Туристична діяльність в Україні за рік» містить інформацію щодо подорожей громадян України та іноземних громадян у межах країни; дані, що стосуються подорожей за кордон; інформацію щодо відповідної діяльності фізичних осіб-підприємців. У бюлетені представлений також розподіл відповідних характеристик результатів діяльності за регіонами. Таким чином, залежно від задач аналізу дослідник має можливість створювати вторинні групування та здійснювати необхідні напрями дослідження.

У таблиці 1 представлені дані щодо подорожі громадян України за кордон, яку забезпечують суб'єкти туристичної діяльності – юридичні особи.

Прийняття ефективних управлінських рішень у сфері діяльності турагентів і туроператорів потребує аналізу закономірностей процесів щодо реалізації ними туристичних путівок. Закономірності проявляються в середніх величинах, характеристиках структури, динаміки, впливу факторів тощо.

Дані таблиці 2 свідчать про докорінну зміну структури суб'єктів туристичної сфери щодо всіх характеристик їх діяльності.

У 2014 р. частка туроператорів у загальній кількості реалізованих туристичних путівок, їх вартості та кількості туроднів перевищувала питому вагу турагентів. Проте у 2015 р. спостерігається зменшення їх питомої ваги за всіма параметрами: на 27,9 п. п. зменшилася питома вага туроператорів на користь турагентів щодо кількості реалізованих путівок, на 27,7 п. п. – щодо вартості реалізованих путівок, на 23,4 п. п. – щодо кількості туроднів. Подальше дослідження висвітлить причину такої ситуації.

Однією з основних характеристик закономірностей є середня величина. Саме вона характеризує процес загалом, бо відображає типовий розмір ознаки в розрахунку на одиницю сукупності. За даними таблиці 1 обчислено середню ціну однієї путівки (співвідношення вартості реалізованих путівок та їх кількості) та середню ціну одного туродня (співвідношення вартості реалізованих путівок та кількості туроднів) за кожним суб'єктом туристичної діяльності та загальну середню ціну за обома суб'єктами за кожний рік (таблиця 3).

Дані таблиці 3 свідчать, що в туроператорів середня ціна однієї путівки і середня ціна одного туродня майже завжди перевищували відповідні показники в турагентів, за винятком середньої ціни одного туродня у 2015 р. Так, у 2014 р. у туроператорів середня ціна однієї путівки на 12,7% більше ніж у турагентів, а середня ціна одного туродня – на 5,8%.

Результати розрахунків, представлені в таблиці 3, наочні демонструють причини різкої зміни структури продаж у 2015 р. порівняно з 2014 р. (таблиця 2). Ціни, які виставляють туроператори, перевищують ціни турагентів і щодо однієї путівки,

Таблиця 1

Кількість і вартість реалізованих туристичних путівок суб'єктами туристичної діяльності громадянам України для подорожі за кордон

Суб'єкти туристичної діяльності	Кількість реалізованих туристичних путівок, тис. од.		Вартість реалізованих туристичних путівок, млн грн		Кількість тис. туроднів за реалізованими туристичними путівками	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Туроператори	379,5	221,2	5610,5	5259,7	4835,0	2764,3
Турагенти	165,6	309,0	2171,4	6585,4	1980,1	3058,8
Усього	545,1	530,2	7781,9	11845,1	6815,1	5823,1

Джерело: складено автором за [8]

Таблиця 2

Структура суб'єктів туристичної діяльності, %

Суб'єкти туристичної діяльності	За кількістю реалізованих туристичних путівок		За вартістю реалізованих туристичних путівок		За кількістю туроднів за реалізованими туристичними путівками	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Туроператори	69,6	41,7	72,1	44,4	70,9	47,5
Турагенти	30,4	58,3	27,9	55,6	29,1	52,5
Усього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: розраховано автором за [8]

Таблиця 3

Середня ціна однієї путівки та одного туродня, грн

Суб'єкти туристичної діяльності	Середня ціна однієї путівки		Середня ціна одного туродня	
	2014	2015	2014	2015
Туроператори	14783,9	23778,0	1160,4	1902,7
Турагенти	13112,3	21312,0	1096,6	2152,9
Загальна середня	14276,1	22340,8	1141,9	2034,2

Джерело: розраховано автором за [8]

і щодо одного туродня. Тому споживачі туристичних послуг у 2015 р. надали перевагу саме турагентам у придбанні туристичних путівок за кордон.

Якщо розглядати закономірності в динаміці, то можна констатувати, що спостерігається різке збільшення середніх цін у 2015 р. порівняно з 2014 р. Зростання обумовлено загальними інфляційними процесами в країні, збільшенням валютного курсу тощо. Водночас відносна швидкість зростання цін у турагентів випереджає відповідний показник у туроператорів (середня ціна однієї путівки у туроператорів збільшилася в 1,608 разів, а турагентів – у 1,625 разів).

Загальна за двома суб'єктами туристичної діяльності середня ціна однієї путівки збільшилася у 2015 р. порівняно з 2014 р. на 56,5 %. Дані таблиць 2 і 3 дозволяють зробити висновки, що на цю зміну безпосередньо впливають два фактори: зміна структури об'єктів туристичної діяльності щодо кількості реалізованих путівок (спостерігаємо докорінні структурні зрушення на користь більш дешевого продавця) та зміна цін у кожного з продавців путівок у 2015 р. порівняно з 2014 р.

Статистика пропонує для такого напрямку дослідження систему індексів середньої ціни змінного складу, фіксованого складу та індекс структурних зрушень.

У результаті дослідження отримані такі результати. Середня за двома суб'єктами туристичної діяльності ціна путівки у 2015 р. порівняно з 2014 р. під впливом збільшення цін за кожним суб'єктом зросла на 61,8%, а за рахунок зміни структури кількості реалізованих путівок на користь турагентів (більш дешевих продавців) середня ціна зменшилася на 3,3%. Під впливом усіх чинників загальна середня ціна збільшилася на 56,5%.

Відповідне дослідження доцільне щодо факторного аналізу динаміки середньої за двома суб'єктами туристичної діяльності ціни одного туродня.

Результати аналізу такі: у 2015 р. порівняно з 2014 р. середня за двома суб'єктами туристичної діяльності ціна одного туродня збільшилася на 52,2%. Це збільшення обумовлено двома основними факторами. По-перше, під впливом зміни цін за кожним суб'єктом діяльності середня ціна збільшилася на 54,2%, а за рахунок зміни структури суб'єктів, з погляду кількості наданих ними туроднів на користь більш дешевого продавця, середня ціна зменшилася на 1,3%.

Одним із важливих показників попиту на послуги суб'єктів туристичної діяльності і взагалі показником попиту в туризмі є середня тривалість перебування одного туриста в місті відвідування. Турфірми зацікавлені у зростанні такого показника.

За даними звітів суб'єктів туристичної діяльності визначено середню тривалість туру за певними типами подорожей як відношення кількості туроднів за реалізованими путівками до кількості реалізованих путівок.

Результати розрахунків середньої тривалості туру за кордон (за даними таблиці 1) для туроператорів,

Таблиця 4

Середня тривалість туру, днів

Суб'єкти туристичної діяльності	2014	2015
Туроператори	12,7	12,5
Турагенти	12,0	9,9
Загальна середня	12,5	11,0

Джерело: розраховано автором за [8]

турагентів та загальної середньої за двома суб'єктами туристичної діяльності представлено в таблиці 4.

Середня тривалість туру у 2015 р. порівняно з 2014 р. майже не змінилася щодо туроператорів, але суттєво (приблизно на 2 дні) зменшилася для турагентів і незначно скоротилася для обох суб'єктів разом.

Одним з індикаторів ефективної діяльності туроператорів і турагентів є зростання вартості реалізованих ними путівок. У 2015 р. порівняно з 2014 р. турагентам України вдалося збільшити вартість реалізації на 4414 млн грн або в 3,033 разів.

Статистика володіє інструментарієм, завдяки якому можна обчислити абсолютний та відносний вплив чинників на цей приріст. Ланцюговий спосіб розкладання приросту за факторами в межах індексного методу дає теоретичне підґрунтя для побудови й аналізу мультиплікативної моделі, в якій результативним показником є вартість реалізованих путівок, а факторами-множниками – середня ціна одного туродня, середня тривалість туру за реалізованими путівками і кількість реалізованих путівок.

За результатами такого дослідження побудовано таблицю 5.

Таким чином, у 2015 р. порівняно з 2014 р. вартість реалізованих путівок турагентами України збільшилася на 4414 млн грн або на 203,3%. Такий значний приріст обумовлений збільшенням середньої ціни одного туродня (за рахунок цього фактора вартість реалізації збільшилася на 3250 тис. грн або на 149,7%) і збільшенням кількості реалізованих турагентами путівок (на 1876 тис. грн або на 86,4%). Проте зменшення середньої тривалості туру за реалізованими турагентами путівками скоротило вартість реалізації на 712 тис. грн або на 32,8%.

Найбільший вплив на збільшення вартості реалізованих путівок має ціновий фактор, підвищення валютного курсу тощо. Водночас значному зростанню вартості реалізації також сприяло суттєве збільшення кількості реалізованих путівок, обумовлене тим, що споживачі в звітному періоді зверталися більше до турагентів ніж до туроператорів. Зменшення тривалості туру, яке негативно вплинуло на вартість реалізації, можна пояснити бажанням туристів зекономити кошти завдяки скороченню часу перебування в подорожі.

Висновки. Отжн, основна мета статистики туризму – інформаційно-аналітичне забезпечення прийняття ефективних рішень у цій сфері. Статистичні методи дослідження дають можливість аналізу закономірностей, які проявляються в середніх величинах, характеристиках структури, динаміки, впливу факторів тощо.

Таблиця 5

Результати факторного аналізу мультиплікативної моделі вартості реалізованих путівок турагентами України

Фактор	Факторний приріст (2015 р. порівняно з 2014 р.)	
	абсолютний, тис. грн	відносний, %
Середня ціна одного туродня	3250	149,7
Середня тривалість туру за реалізованими путівками	-712	-32,8
Кількість реалізованих путівок	1876	86,4
Усього	4414	203,3

Джерело: розраховано автором за [8]

Дослідження діяльності турагентів і туроператорів України за даними статистичного бюлетеня «Туристична діяльність в Україні за 2015 рік» дозволило виявити закономірності щодо докорінної зміни структури кількості реалізованих путівок на користь турагентів та пояснити причини цього явища можливістю споживача зекономити кошти завдяки придбанню путівки в більш дешевого продавця туристичних послуг.

У результаті факторного аналізу динаміки середньої ціни одного туродня та середньої ціни однієї путівки продемонстровано вплив на цю динаміку змін цін у окремих суб'єктів діяльності та вплив структурних зрушень.

Дослідження багатофакторної моделі вартості реалізованих путівок турагентами України дозволило зробити висновки про позитивний вплив на цю вартість цін та кількості реалізованих путівок і одночасно негативний вплив середньої тривалості перебування.

Подальші дослідження стосуватимуться перспективних розрахунків характеристик туристичної діяльності турагентів і туроператорів на основі статистичного моделювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міжнародні рекомендації зі статистики туризму, 2008 рік // Організація Об'єднаних Націй. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/Seriesm_83rev1r.pdf.
2. Методологічні положення зі статистики туризму // Наказ Державної служби статистики України 23.12.2011 р. № 372. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Грабовенська С.П. Сучасний стан і тенденції розвитку туристичної сфери в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.newbiznet.com.ua/index.php/ru/articles/80-market/335-2013-07-31-07-08-09>.
4. Кузнецова Н.М. Регіональний вимір розвитку туристичного та готельного бізнесу : [монографія] / Н.М. Кузнецова, С.Г. Нездодійминов. – Одеса : Астропринт, 2010. – 256 с.
5. Кальченко О.М. Оцінка впливу факторів розвитку підприємств туристичної сфери / О.М. Кальченко // Науковий вісник ЧДІЕУ, 2013. – № 3(19). – С. 94–101.
6. Янковий О.Г. Детерміновані моделі факторного економічного аналізу / Методологія статистичного забезпечення розвитку регіону : монографія // За заг. ред. А.З. Підгорного. – Одеса : Атлант, 2012. – С. 125–143.
7. Підгорний А.З. Статистика туризму : навчальний посібник / А.З. Підгорний, О.Г. Милашко. – Одеса : ОНЕУ, 2014 р. – 204 с.
8. Туристична діяльність в Україні за 2015 рік: статистичний бюлетень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

СЕКЦІЯ 10 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 519.8

Горбачук В.М.

*доктор фізико-математичних наук,
старший науковий співробітник
Інституту кібернетики імені В.М. Глушкова
Національної академії наук України*

Неботов П.Г.

*директор
Державного науково-дослідного
інституту інформатизації та моделювання економіки
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України*

Новодережкін В.І.

*заступник директора
Державного науково-дослідного
інституту інформатизації та моделювання економіки
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України*

АНАЛІЗ ЕКСПОРТУ ФРАНЦІЇ ТА ІМПОРТУ УКРАЇНИ ІЗ СУМІЖНИМИ ДЕРЖАВАМИ ЗА ТОВАРНІМИ ГРУПАМИ

Експорт Франції за 19 товарними групами Гармонізованої системи перевищує 75% загального товарного експорту Франції, а за 12 групами має індекс Херфіндала на рівні 500. Україна та Білорусь подібні за структурою імпорту. Схожу структуру імпорту мають Польща, Румунія, Російська Федерація, Словаччина, Угорщина. Основними зовнішньоторговельними партнерами Франції є її союзники у Східній Європі.

Ключові слова: Гармонізована система, індекс Херфіндала, індекс Фінгера–Крейніна, індекс Кругмана, індекс Баласса.

Горбачук В.М., Неботов П.Г., Новодережкін В.І. АНАЛИЗ ЭКСПОРТА ФРАНЦИИ И ИМПОРТА УКРАИНЫ СО СМЕЖНЫМИ ГОСУДАРСТВАМИ ПО ТОВАРНЫМ ГРУППАМ

Експорт Франції по 19 товарним групам Гармонізованої системи перевищує 75% загального товарного експорту Франції, а по 12 групам має індекс Херфіндала на рівні 500. Україна та Білорусь подібні по структурі імпорту. Схожу структуру імпорту мають Польща, Румунія, Російська Федерація, Словаччина, Угорщина. Основними зовнішньоторговельними партнерами Франції є її союзники в Східній Європі.

Ключевые слова: Гармонизированная система, индекс Херфиндала, индекс Фингера–Крейнина, индекс Кругмана, индекс Баласса.

Gorbachuk V.M., Nebotov P.H., Novoderezhkin V.I. THE ANALYSIS FOR EXPORT OF FRANCE AND IMPORT OF UKRAINE WITH ADJACENT STATES BY THE COMMODITY GROUPS

The export of France by 19 commodity groups of the Harmonized system exceeds 75% of the total commodity export of France, and that by 12 groups has the Herfindahl index at the level 500. Ukraine and Belarus are similar by the import structure. Poland, Romania, RF, Slovakia, Hungary have the close import structure. The major foreign trade partners of France are its allies in Eastern Europe.

Keywords: Harmonized system, Herfindahl index, Finger–Krein index, Krugman index, Balassa index.

Постановка проблеми. Мета роботи – з'ясувати чи зростає спеціалізація країн Європи і визначити чи характер спеціалізації відповідає теоріям торгівлі. Спеціалізація у країнах Європейського Союзу (далі – ЄС) зростала протягом 1968–1990 рр. [9]. Можна виявляти галузі, які збільшують географічну концентрацію, і показувати, що характеристики цих галузей відповідають теоріям торгівлі. Такі галузі характеризуються великою економією від масштабу та високою часткою проміжних товарів у виробництві, що дає поштовх до нових теорій торгівлі й економічної географії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процес демонтажу торгових бар'єрів між країнами – членами ЄС розпочався ще до 1957 р., коли було підписано угоду про Європейське Товариство [1]. Цей про-

цес змінював характер спеціалізації ЄС, усуваючи тарифи на товари, якими торгують між собою країни – члени ЄС, знижуючи нетарифні бар'єри шляхом гармонізації стандартів продуктів і спрощуючи адміністративні регулювання. Першими членами ЄС були Бельгія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Німеччина, Франція. До 1990 р. членами ЄС стали ще 6 країн: Велика Британія, Данія, Ірландія – у 1973 р., Греція – у 1981 р., Іспанія і Португалія – у 1986 р. За положеннями теорії торгівлі, зменшення торгових витрат має вести до більшої спеціалізації. Водночас є три положення, які передбачають різний характер спеціалізації. По-перше, за класичною теорією Хекшера–Оліна, кожна країна спеціалізуватиметься на галузях, що інтенсивні за факторами, якими наділена ця країна. По-друге, нові теорії

торгівлі говорять, що кожна країна вироблятиме менший асортимент продукції в межах галузі, щоб скористатися збільшеною віддачею від масштабу [15; 22] (автор роботи [22] – Нобелівський лауреат 2008 р.) По-третє, нові теорії економічної географії показують, що вертикальні зв'язки між галузями вестимуть до агломерації цих галузей в одному місцевосташуванні [24; 27].

Постановка завдання. З'ясування питання про зростання спеціалізації – це спосіб визначення того чи реалізовані сподівані вигоди від торгівлі. Ці вигоди виникають внаслідок досягнення ефективного розміщення виробництва відповідно до порівняльної переваги, яке дозволяє фірмам розширювати виробництво з використанням економії від масштабу, і монетизованих зовнішніх ефектів у разі близького розташування вертикально зв'язаних галузей. Для вивчення змін спеціалізації в Європі будуються індекси спеціалізації та географічної концентрації, які дозволяють вивчати характеристики галузей і визначати відповідність характеру спеціалізації теоріям торгівлі. Динаміка індексів спеціалізації вказує на відмінності країн за своєю галузевою структурою. Індекси географічної концентрації вказують найбільш концентровані галузі. Важливим завданням є аналіз торгівлі другої після Німеччини економіки ЄС, Франції, з державами Східної Європи.

Вклад основного матеріалу дослідження. Емпіричні дослідження характеру спеціалізації в Європі давали суперечливі результати. За дослідженнями [10] спеціалізація в Європі знижувалася чи залишалася незмінною протягом 1951–1974 рр., а за дослідженнями [26] спеціалізація залишалася незмінною протягом 1977–1992 рр. у Великій Британії, Італії, Німеччині і зростала з 1986 р. у Франції. Однак за дослідженнями [17; 19] спеціалізація в Європі зростала протягом 1980–1985 рр. Оскільки кожне згадане дослідження застосовувало свій підхід до вимірювання спеціалізації, то постають питання використання національних або міжнародних джерел даних, рівня агрегації даних, міри спеціалізації, пояснюючих змінних, похибки вимірювання тощо.

Зазвичай рівень агрегації даних і спосіб класифікації галузей залежать від наявності даних [5; 8]. При більшому рівні агрегації даних важче діставати інформацію. Згадані емпіричні дослідження зосереджувалися на порівнянні міри спеціалізації міжгалузевої і внутрігалузевої торгівлі. Проте дослідження [8] використовувало вищий рівень дезагрегації даних і відповідну економічну класифікацію галузей.

Дослідження [26] використовувало експортні дані для 100 виробничих галузей та індекс Херфіндала (Herfindahl):

$$H_j = \sum_{i=1}^n (s_{ij})^2, \quad (1)$$

де s_{ij} – частка (share) галузі i в загальному експорті країни j (у відсотках). Близьке до 1 значення H_j означає майже повну спеціалізацію на одній галузі, а близьке до 0 значення H_j – високу диверсифікацію. Слід зазначити, що індекс H_j вимірює абсолютну спеціалізацію, бо вказує мінливість часток виробництва щодо рівномірного розподілу. Цей індекс може змінюватися з причин, не пов'язаних із торговими витратами. Наприклад, можуть змінюватися споживчі переваги чи може трапитися технологічний шок у певній галузі, що однаково торкається всіх країн. Проте скошений у бік певної галузі розподіл також відповідає автаркції, не пов'язуючись із торговими витратами. Теорії торгівлі передбачають, що спад торгових витрат більше

вирізнить кожну країну серед її торгових партнерів. Тому для дослідження відповідності спостережень країн Європи теоріям торгівлі краще будувати індекси відносної спеціалізації, які вимірюють відмінність розподілу часток виробництва країни від розподілу таких часток її торгових партнерів. Крім того, хоча за теоріями торгівлі зростання спеціалізації має бути помітним під час вимірювання даних експорту чи виробництва, на практиці експорт може збільшуватися без будь-якої зміни обсягу виробництва через спад вітчизняного (внутрішнього) споживання. Тобто експорт не завжди є наближенням виробництва.

Дослідження [17; 19] знайшли свідчення зростання спеціалізації на початку 1980-х рр., використовуючи середнє індекса Фінгера–Крейніна [16] з даними виробництва й експорту для $n = 28$ виробничих галузей:

$$FK_{jk} = \sum_{i=1}^n \min\{s_{ij}, s_{ik}\} = FK_{kj},$$

де j, k відповідають різним країнам. Значення цього індексу належать відрізьку $[0,1]$: якщо розподіл часток у країнах j, k однаковий, то $FK_{jk} = 1$; якщо ж ці країни мають зовсім різний характер виробництва, то $FK_{jk} = 0$. Індекс FK_{jk} , відомий як індекс Міхаелі [25], є перетворенням індексу Кругмана [23]

$$K_{jk} = \sum_{i=1}^n |s_{ij} - s_{ik}|; \quad FK_{jk} = 1 - \frac{K_{jk}}{2}.$$

Очевидно $K_{jk} \in [0,2]$. Порівняння 4-х країн ЄС з подібними за розміром регіонами США на основі даних зайнятості та індекса K_{jk} показало нижчу спеціалізацію країн ЄС [23].

Індекс FK_{jk} можна вважати мірою відносної спеціалізації тому, що він порівнює розподіл часток виробництва однієї країни з іншою країною. Проте середнє цього індекса може не бути задовільною підсумковою мірою спеціалізації: коли двосторонні порівняння країни j з кожною іншою країною вибірки дають великий розкид, то велика мінливість часток виробництва малих країн сильно впливатиме на величину індекса.

Здається очевидним, що порівняно з періодом s у період $t = 2$ відносна спеціалізація зросла у країні 1 і знизилася у країнах 2, 3. Однак у період $t = 2$ величини середніх індексів Фінгера–Крейніна зменшилися, що мало вказувати на вищий ступінь спеціалізації (таблиці 1, 2).

За дослідженням [10], міжгалузева спеціалізація 26 країн Організації економічного співробітництва і розвитку протягом 1951–1974 рр. була обмеженою з тенденцією до зниження. Це дослідження використовує стандартне відхилення індекса Баласса [11], зваженого за частками галузей, як міру спеціалізації s_j країни, а також стандартне відхилення цього індекса, зваженого за частками країн, – як міру спеціалізації s_i галузі, виходячи з експортних даних $n = 28$ виробничих галузей: більше відхилення означає більшу спеціалізацію.

Індекс Баласса запропонований для вимірювання «виявленої» порівняльної переваги країни на основі експортних даних (для вимірювання подібності характеру торгівлі):

$$B_{ij} = \frac{s_{ij}}{w_i},$$

де s_{ij} – частка галузі i в загальному виробництві країни j , w_i – частка галузі i в загальному виробництві світу (world) чи ЄС. Якщо виробнича структура країни відповідає середній виробничій структурі всіх інших країн, то $B_{ij} = 1$. Спеціалізація на галузі i означає $B_{ij} > 1$. Величина B_{ij} є невід'ємною та необмеже-

ною. Оскільки відношення $\frac{s_{ij}}{w_j}$ є великим при малих частках w_j , то мінливість невеликих галузей може завищувати підсумкову міру, оснований на індексі Баласса [21]. У зваженому стандартному відхиленні індекса Баласса вплив малої країни чи галузі нижчий, ніж в індексі Баласса.

Інший підхід до вимірювання спеціалізації, запозичений із теорії нерівності, – це обчислення індекса Джині (Gini). Останній використовувався для визначення географічної концентрації галузей США [23]. Цей індекс, використовуючись для вивчення 18 галузей в 11 країнах ЄС, показав зростання географічної концентрації протягом 1980–1990 рр. Такий індекс використовувався для вимірювання географічної концентрації галузей і спеціалізації країн ЄС [12; 18]. Оскільки міри спеціалізації країн використовували лише частки (чисельники для B_{ij}) s_{ij} , то ці міри порівнювали розподіл часток із рівномірним розподілом, а не з розподілом середнього країн, і показували абсолютну спеціалізацію (подібно до H_j). Щоб побудувати індекс Джині для спеціалізації країни, спочатку будують криву Лоренца: впорядковують країни за спаданням індекса Баласса й будуть точки, для кожної з яких вертикальна координата – сума чисельників, а горизонтальна координата – сума знаменників. Індекс Джині – це подвійна площа між кривою Лоренца та прямою з нахилом 45°. Якщо галузева структура країни j відповідає галузевій структурі середнього по Європі, то цей індекс дорівнює 0: чим вищий індекс Джині, тим більша спеціалізація країни. Аналогічно можна побудувати індекс Джині кожної країни для вимірювання географічної концентрації, переписуючи індекс Баласса як:

$$B_{ij} = \frac{p_{ij}}{w_j},$$

де p_{ij} – частка виробництва (production) галузі i країни j у загальному виробництві галузі i Європи, w_j – частка країни j у загальному виробництві Європи. Індекс Джині надає більшої ваги змінам посередині розподілу: перестановка галузей, які перебувають ближче до середини розподілу, більше впливає на індекс Джині країни, ніж перестановка

галузей, які перебувають ближче до краю розподілу [13]. Тоді перестановки галузей, які перебувають найближче до середнього по Європі, матимуть найбільшу вагу для індекса Джині країни. Оскільки такі галузі можуть змінюватися з року в рік, то ваги галузей теж змінюватимуться незалежно від їхнього розміру. Незважаючи на потенційні проблеми використання індекса Джині як міри спеціалізації країни та географічної концентрації, цей індекс дає інформативну підсумкову статистику і має широке застосування.

Показано, що спеціалізація країн ЄС зростала. Побудовано індекси спеціалізації країн, використовуючи дані виробництва і зайнятості з двох джерел – EUROSTAT (враховує дані 65 виробничих галузей для Бельгії, Великої Британії, Італії, Німеччини, Франції за 1976–1989 рр.) та UNIDO (включає більш агреговані дані 27 виробничих галузей для всіх країн ЄС, крім Ірландії та Люксембургу, починаючи з 1968 р.) Джерело UNIDO містило дані виробництва в постійних цінах. Іншим важливим джерелом даних є Світова організація торгівлі, до якої Україна приєдналася у 2008 р. [6; 20].

За класифікацією Гармонізованої системи опису і кодування товарів (Harmonized Commodity Description and Coding System) 2002 р. [7], 19 товарних груп давали понад 75% товарного експорту Франції протягом 2009–2015 рр. (таблиці 3, 4).

У таблиці 4 товарні групи розташовані за порядком спадання відповідного експорту станом на 2015 р. Величина H означає кумулятивний індекс Херфіндаля (1): наприклад, у 2009 р. $H=55$ для галузі 88, $n=1$, $H=202$ для галузей 88, 84, $n=1$; у 2015 р. $H=500$ для $n=12$ галузей – 88, 84, 87, 85, 30, 27, 39, 90, 22, 33, 97, 72, що свідчить про підвищення галузевої концентрації експорту Франції.

Основні імпортні товарні групи Білорусі та України – це групи 27 і 84 (таблиці 5, 12) [4]. Ці групи, а також група 85 є основними імпортними групами Молдови (таблиця 6), однак імпорту Молдови значно більше диверсифікований, ніж імпорту Білорусі чи України. Основні імпортні групи Польщі, Румунії, Російської Федерації (РФ), Словаччини, Угорщини – це групи 84, 87, 85 (таблиці 7–11).

Таблиця 1

Спостереження в період часу $t-1$ для країн $j = 1, 2, 3, n = 2$

j/i	1	2	1+2	s_{1j}	s_{2j}	
1	5	5	10	0.5	0.5	$\frac{FK_{12} + FK_{13}}{2} = \frac{(0.5+0.4) + (0.4+0.5)}{2} = 0.9$
2	60	40	100	0.6	0.4	$\frac{FK_{21} + FK_{23}}{2} = \frac{(0.5+0.4) + (0.4+0.4)}{2} = 0.85$
3	80	120	200	0.4	0.6	$\frac{FK_{31} + FK_{32}}{2} = \frac{(0.4+0.5) + (0.4+0.4)}{2} = 0.85$
1+2+3	145	165	310	$\frac{145}{310} = 0.47$	$\frac{165}{310} = 0.53$	

Таблиця 2

Спостереження в період часу $t-2$ з незмінним виробництвом країн, $n = 2$

j/i	1	2	1+2	s_{1j}	s_{2j}	
1	0	10	10	0	1.0	$\frac{FK_{12} + FK_{13}}{2} = \frac{(0+0.5) + (0+0.5)}{2} = 0.5$
2	50	50	100	0.5	0.5	$\frac{FK_{21} + FK_{23}}{2} = \frac{(0+0.5) + (0.5+0.5)}{2} = 0.75$
3	100	100	200	0.5	0.5	$\frac{FK_{31} + FK_{32}}{2} = \frac{(0+0.5) + (0.5+0.5)}{2} = 0.75$
1+2+3	150	160	310	$\frac{150}{310} = 0.48$	$\frac{160}{310} = 0.52$	

Таблиця 3

Основні експортні товарні групи Франції

Група	Назва
04	Молоко та молочні продукти; яйця птиці; натуральний мед; їстівні продукти тваринного походження, в іншому місці не зазначені
10	Зернові культури
22	Алкогільні та безалкогольні напої й оцет
27	Палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки; бітумінозні речовини; воски мінеральні
29	Органічні хімічні сполуки
30	Фармацевтична продукція
33	Ефірні олії та резиноїди; парфумерні, косметичні та туалетні препарати
38	Різноманітна хімічна продукція
39	Пластмаси, полімерні матеріали та вироби з них
71	Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння, дорогоцінні метали, метали, плаковані дорогоцінними металами, та вироби з них; біжутерія; монети
72	Чорні метали
73	Вироби з чорних металів
84	Реактори ядерні, котли, машини, обладнання і механічні пристрої; їх частини
85	Електричні машини, обладнання та їх частини; апаратура для запису або відтворення звуку; телевізійна апаратура для запису та відтворення зображення і звуку, їх частини та приладдя
87	Засоби наземного транспорту, крім залізничного або трамвайного рухомого складу, їх частини та обладнання
88	Літальні апарати, космічні апарати та їх частини
89	Судна, човни та інші плавучі засоби
90	Прилади та апарати оптичні, фотографічні, кінематографічні, контрольні, вимірювальні, прецизійні; медичні або хірургічні; їх частини та приладдя
97	Твори мистецтва, предмети колекціонування та антикваріат

Таблиця 4

Експорт Франції за групами (млрд дол.) та індекс Херфіндаля Н [20]

Група/Рік	2009	Н	2010	Н	2011	Н	2012	Н	2013	Н	2014	Н	2015	Н
Усього	464		512		586		558		568		567		573	
88	35	55	46	82	50	74	55	96	57	99	58	104	77	180
84	56	202	59	214	67	203	64	228	65	231	66	240	63	300
87	43	287	47	299	54	288	47	300	47	298	48	311	45	361
85	39	357	43	371	48	355	45	364	45	360	44	371	41	414
30	33	408	34	414	33	387	35	403	37	403	35	410	30	442
27	16	421	19	428	27	408	25	423	22	418	22	425	20	453
39	17	435	19	442	23	422	21	437	22	433	23	441	20	465
90	16	447	17	454	19	432	17	447	18	443	18	451	17	474
22	14	455	15	462	18	442	18	457	18	454	18	462	17	482
33	14	464	14	470	17	450	16	465	17	463	17	471	15	490
97	1	464	1	470	2	450	2	465	2	463	1	471	14	496
72	13	472	17	481	19	461	17	475	16	471	16	479	13	500
89	2	472	3	481	2	461	2	475	2	471	1	479	12	505
38	9	476	10	485	12	465	12	479	12	475	13	484	11	509
29	12	482	13	491	15	472	15	486	14	481	13	490	11	513
71	3	483	4	492	7	473	8	488	7	483	7	492	10	516
73	10	487	10	496	11	477	10	491	10	486	10	495	9	518
10	7	489	8	498	11	480	9	493	11	489	9	497	8	520
04	7	491	7	500	8	482	8	495	8	492	9	500	7	522

Таблиця 5

Імпорт Білорусі за групами (млрд дол.) та індекс Херфіндаля Н [20]

Група/Рік	2009	Н	2010	Н	2011	Н	2012	Н	2013	Н	2014	Н	2015	Н
Усього	29		35		46		46		43		41		30	
88	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
84	3	124	4	129	4	89	5	105	5	153	5	130	3	112
87	1	150	2	162	3	147	2	126	3	192	3	170	2	137
85	1	169	2	190	2	164	2	153	3	230	2	196	2	169
30	1	173	1	192	1	166	1	155	1	234	1	201	1	173
27	11	1735	12	1387	19	1840	18	1638	13	1087	12	1056	9	1097
39	1	1747	1	1402	1	1851	2	1651	2	1106	2	1077	1	1116

Продовження таблиці 5

90	0	1749	0	1403	1	1852	1	1653	1	1108	1	1080	1	1119
22	0	1750	0	1404	0	1852	0	1653	0	1109	0	1080	0	1119
33	0	1750	0	1404	0	1852	0	1653	0	1109	0	1081	0	1120
97	0	1750	0	1404	0	1852	0	1653	0	1109	0	1081	0	1120
72	1	1769	2	1440	3	1883	2	1678	2	1133	2	1097	1	1132
89	0	1769	0	1440	0	1883	0	1678	0	1133	0	1097	0	1132
38	0	1770	0	1442	0	1884	0	1679	0	1134	0	1098	0	1133
29	0	1771	1	1444	1	1886	1	1681	1	1136	1	1101	0	1136
71	0	1771	0	1444	0	1886	0	1681	0	1136	0	1101	0	1136
73	1	1778	1	1452	1	1891	1	1688	1	1146	1	1108	1	1142
10	0	1778	0	1452	0	1891	0	1688	0	1146	0	1108	0	1142
04	0	1778	0	1452	0	1891	0	1688	0	1146	0	1109	0	1142

Таблиця 6

Імпорт Молдови за групами (млн дол.) та індекс Херфіндаля Н [20]

Група/ Рік	2009	Н	2010	Н	2011	Н	2012	Н	2013	Н	2014	Н	2015	Н
Усього	3278		3855		5191		5213		5492		5317		3987	
88	3	0	41	1	5	0	21	0	7	0	24	0	2	0
84	200	37	279	54	410	62	380	53	398	52	418	62	303	58
87	152	59	195	79	324	101	275	81	288	80	297	93	187	80
85	267	125	297	139	418	166	406	142	442	145	383	145	328	147
30	172	153	179	160	214	183	220	160	247	165	270	171	188	170
27	703	612	791	581	734	383	709	345	744	348	689	339	458	302
39	145	631	172	601	218	401	220	363	239	367	254	362	196	326
90	53	634	52	603	71	402	78	365	80	369	93	365	77	330
22	48	636	45	604	50	403	68	367	76	371	58	366	40	331
33	44	638	48	606	64	405	86	370	85	374	80	368	62	333
97	0	638	0	606	0	405	0	370	0	374	0	368	0	333
72	53	641	74	609	100	409	87	372	103	377	96	371	76	337
89	1	641	0	609	0	409	0	372	0	377	0	371	0	337
38	41	642	50	611	74	411	73	374	81	379	78	374	70	340
29	8	642	11	611	16	411	16	374	27	380	18	374	16	340
71	8	642	6	611	10	411	9	374	9	380	9	374	7	340
73	73	647	93	617	118	416	113	379	121	385	121	379	90	345
10	9	647	10	617	10	416	13	379	13	385	16	379	14	345
04	22	648	26	618	32	416	37	380	46	385	42	380	32	346

Таблиця 7

Імпорт Польщі за групами (млрд дол.) та індекс Херфіндаля Н [20]

Група/ Рік	2009	Н	2010	Н	2011	Н	2012	Н	2013	Н	2014	Н	2015	Н
Усього	150		174		209		191		206		217		190	
88	0	0	0	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0
84	21	188	22	155	25	143	23	142	25	148	27	151	25	171
87	12	257	14	223	17	207	15	200	16	210	17	215	16	241
85	18	397	21	369	21	309	20	307	23	332	25	348	25	412
30	5	408	6	379	6	317	5	314	6	340	6	356	5	419
27	14	497	19	498	27	482	26	501	24	475	23	472	14	475
39	8	527	10	530	12	514	11	532	12	509	13	507	11	508
90	5	537	5	539	6	523	4	537	4	513	5	511	4	514
22	1	537	1	539	1	523	1	537	1	513	1	511	1	514
33	2	538	2	540	2	524	2	538	2	514	2	512	2	515
97	0	538	0	540	0	524	0	538	0	514	0	512	0	515
72	5	550	7	554	9	541	7	554	8	528	8	527	7	527
89	2	552	3	557	3	543	3	556	4	533	4	530	4	533
38	2	554	2	559	3	546	3	558	3	535	3	533	3	535
29	2	556	3	562	3	548	3	562	4	538	4	537	4	538
71	0	556	0	562	0	548	0	562	0	538	0	537	0	538
73	4	563	4	567	5	555	4	567	5	544	5	542	5	544
10	0	563	0	567	1	555	1	567	0	544	0	542	0	544
04	0	563	1	568	1	555	1	567	1	544	1	543	1	544

Таблиця 8

Імпорт Румунії за групами (млрд дол.) та індекс Херфіндаля Н [20]

Група/ Рік	2009	Н	2010	Н	2011	Н	2012	Н	2013	Н	2014	Н	2015	Н
Усього	54		62		76		70		73		78		70	
88	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
84	6	138	7	131	9	133	9	153	9	151	10	159	9	176
87	3	179	4	174	5	181	5	202	5	204	6	225	6	254
85	8	390	10	443	12	410	10	402	11	436	11	439	11	483
30	3	412	3	463	3	427	3	423	4	459	3	459	3	500
27	5	500	6	565	9	555	9	571	7	557	7	546	4	542
39	3	522	3	587	4	577	3	596	4	584	4	575	4	572
90	1	524	1	589	1	580	1	598	1	587	1	578	2	576
22	0	524	0	589	0	580	0	598	0	587	0	578	0	577
33	1	525	0	590	1	580	1	599	1	588	1	579	1	577
97	0	525	0	590	0	580	0	599	0	588	0	579	0	577
72	2	534	2	605	3	599	3	614	3	600	3	592	2	589
89	0	534	0	605	0	599	0	614	0	600	0	592	0	589
38	1	536	1	606	1	601	1	616	1	602	1	593	1	591
29	1	538	1	608	1	603	1	618	1	603	1	594	1	592
71	0	538	0	608	0	603	0	618	0	603	0	594	0	592
73	2	549	2	619	2	613	2	628	3	615	2	604	2	602
10	0	550	0	619	0	613	0	628	0	615	0	605	1	603
04	0	550	0	619	0	613	0	628	0	615	0	605	0	603

Таблиця 9

Імпорт РФ за групами (млрд дол.) та індекс Херфіндаля Н [20]

Група/ Рік	2009	Н	2010	Н	2011	Н	2012	Н	2013	Н	2014	Н	2015	Н
Усього	171		229		306		316		315		287		183	
88	0	0	0	0	0	0	5	2	6	3	7	6	3	3
84	28	259	37	261	52	285	58	337	57	331	52	337	34	352
87	14	328	23	359	38	438	45	536	40	493	31	457	15	423
85	19	445	26	486	31	540	36	662	36	621	34	596	21	556
30	9	470	11	510	13	559	13	680	15	642	13	616	9	579
27	2	472	3	511	5	561	4	682	4	644	4	618	3	581
39	6	483	8	524	10	572	12	695	11	657	11	632	8	599
90	5	491	6	531	8	578	11	706	9	665	8	640	5	607
22	2	493	2	531	3	579	3	707	3	666	3	641	2	608
33	3	495	3	533	3	580	4	709	4	668	4	643	3	610
97	0	495	0	533	0	580	0	709	0	668	0	643	0	610
72	3	499	4	537	6	585	6	713	6	671	6	647	3	613
89	1	499	1	537	4	586	1	713	2	672	2	647	2	614
38	2	500	2	538	3	587	3	714	3	672	3	648	3	616
29	2	501	2	539	3	588	3	715	3	674	3	649	3	618
71	0	501	0	539	0	588	1	715	1	674	1	650	1	619
73	4	506	6	546	8	594	8	721	8	680	7	655	4	624
10	0	506	0	546	0	594	1	721	1	680	1	655	0	624
04	1	506	2	547	2	595	3	722	4	682	4	657	2	625

Таблиця 10

Імпорт Словаччини за групами (млрд дол.) та індекс Херфіндаля Н [20]

Група/ Рік	2009	Н	2010	Н	2011	Н	2012	Н	2013	Н	2014	Н	2015	Н
Усього	55		64		77		77		81		81		73	
88	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
84	6	113	7	107	8	118	9	126	9	131	10	145	9	153
87	6	245	7	235	9	260	9	273	10	282	11	314	11	365
85	11	662	14	684	13	548	14	589	15	632	16	679	15	768
30	2	673	2	692	2	556	2	595	2	639	2	685	2	774
27	6	810	8	853	11	772	10	772	11	808	8	793	6	839
39	2	828	3	870	3	788	3	788	3	823	3	810	3	857
90	2	837	2	879	3	799	3	809	3	840	3	826	3	873

Продовження таблиці 10

22	0	837	0	879	0	799	0	809	0	841	0	826	0	873
33	0	838	0	879	0	800	0	809	0	841	0	827	0	873
97	0	838	0	879	0	800	0	809	0	841	0	827	0	873
72	2	846	2	891	3	812	3	820	3	851	3	836	2	881
89	0	846	0	891	0	812	0	820	0	851	0	836	0	881
38	1	847	0	892	1	813	1	820	1	852	1	837	1	882
29	0	847	0	892	1	813	0	821	1	852	1	837	0	883
71	0	847	0	892	0	814	0	821	0	853	0	838	0	883
73	1	855	2	900	2	822	2	828	2	859	2	845	2	891
10	0	855	0	900	0	822	0	828	0	859	0	845	0	891
04	0	855	0	900	0	822	0	828	0	859	0	845	0	891

Таблиця 11

Імпорт Угорщини за групами (млрд дол.) та індекс Херфіндаля Н [20]

Група/ Рік	2009	Н	2010	Н	2011	Н	2012	Н	2013	Н	2014	Н	2015	Н
Усього	77		87		101		94		99		103		90	
88	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
84	11	216	12	197	15	211	14	225	16	265	17	280	16	298
87	5	254	6	239	7	256	7	276	8	330	10	371	10	409
85	22	1073	26	1145	25	887	22	816	21	797	20	751	19	837
30	3	1088	3	1160	4	904	4	831	4	809	4	766	4	856
27	8	1208	9	1275	13	1056	12	994	12	970	12	912	7	924
39	3	1222	3	1291	4	1073	4	1011	4	989	5	932	4	945
90	2	1227	1	1294	2	1075	2	1016	2	991	2	935	2	948
22	0	1227	0	1294	0	1076	0	1016	0	991	0	935	0	949
33	1	1227	1	1294	1	1076	1	1017	1	992	1	935	1	949
97	0	1227	0	1294	0	1076	0	1017	0	992	0	935	0	949
72	1	1230	2	1298	2	1081	2	1022	3	999	2	941	2	953
89	0	1230	0	1298	0	1081	0	1022	0	999	0	941	0	953
38	1	1231	1	1298	1	1082	1	1023	1	1000	1	942	1	954
29	1	1232	1	1300	1	1084	2	1026	1	1002	2	944	1	956
71	0	1232	0	1300	0	1084	0	1026	0	1002	0	944	0	956
73	2	1237	2	1305	2	1089	2	1030	2	1007	2	950	2	962
10	0	1237	0	1305	0	1089	0	1030	0	1007	0	950	0	962
04	0	1237	0	1305	1	1089	0	1031	0	1007	0	950	0	962

Таблиця 12

Імпорт України за групами (млрд дол.) та індекс Херфіндаля Н [20]

Група/ Рік	2009		2010		2011		2012		2013		2014		2015	
Усього	45		61		83		85		77		54		38	
88	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
84	4	75	5	56	7	74	7	73	7	81	5	82	4	91
87	2	94	3	86	5	118	6	122	5	131	2	102	2	110
85	2	120	4	122	6	165	6	172	6	183	4	151	3	161
30	2	142	2	138	3	177	3	187	3	199	2	172	1	175
27	15	1181	20	1179	29	1376	26	1144	21	960	15	944	11	1016
39	2	1203	3	1202	3	1393	3	1161	4	981	3	973	2	1047
90	1	1205	1	1204	1	1395	1	1162	1	983	1	975	0	1049
22	0	1206	0	1204	0	1395	0	1163	1	984	0	975	0	1049
33	1	1208	1	1206	1	1396	1	1164	1	985	1	977	0	1051
97	0	1208	0	1206	0	1396	0	1164	0	985	0	977	0	1051
72	1	1214	2	1216	3	1407	2	1171	2	994	1	983	1	1054
89	0	1214	0	1216	0	1407	1	1173	0	994	0	983	0	1054
38	1	1216	1	1218	1	1409	1	1175	1	996	1	986	1	1060
29	1	1217	1	1219	1	1411	1	1176	1	997	1	988	1	1062
71	0	1217	0	1219	1	1412	0	1177	1	998	0	988	0	1062
73	1	1219	1	1221	1	1414	1	1179	1	1001	1	991	1	1064
10	0	1219	0	1221	0	1414	0	1179	0	1001	0	991	0	1065
04	0	1219	0	1221	0	1414	0	1179	0	1001	0	991	0	1065

Таблиця 13
Сумарний імпорт Білорусі, Молдови, Польщі, Румунії, Словаччини, Угорщини, України за групами (млрд дол.) та відношення R(%) імпорту РФ до нього за цими групами

Група/ Рік	2009	R	2010	R	2011	R	2012	R	2013	R	2014	R	2015	R
Усього	414	41	487	47	597	51	569	56	585	54	579	49	495	37
88	1	0	1	0	1	0	2	314	2	389	1	671	1	365
84	51	53	57	65	69	75	67	87	72	79	73	71	66	52
87	31	46	37	61	47	80	44	102	48	84	49	64	46	34
85	63	29	77	34	79	39	74	48	79	45	78	43	73	29
30	15	56	17	66	19	69	18	75	19	77	19	68	16	55
27	61	4	75	4	107	5	102	4	89	4	79	5	53	6
39	19	30	23	35	28	36	27	43	29	40	30	37	26	30
90	10	49	11	54	13	58	13	82	12	73	12	64	11	45
22	2	91	2	113	2	111	2	128	3	122	3	119	2	83
33	4	70	4	77	5	75	5	81	5	79	5	74	4	62
97	0	553	0	59	0	50	0	57	0	35	0	30	0	38
72	12	28	17	26	22	28	20	33	20	30	19	30	15	22
89	2	57	3	35	3	108	4	32	5	46	4	41	4	48
38	5	35	6	37	7	36	7	43	7	42	8	41	6	40
29	5	29	7	33	8	37	8	42	8	42	9	36	7	37
71	1	50	1	48	2	8	1	51	2	51	1	102	1	71
73	10	36	12	50	14	53	13	57	14	57	14	48	12	33
10	1	22	1	19	2	21	2	29	2	39	2	32	2	22
04	2	78	2	108	2	99	2	161	3	165	3	138	2	93

Оскільки населення Російської Федерації приблизно дорівнює населенню України та інших суміжних держав (Східної Європи) [14], то в таблиці 13 порівнюється їхній імпорт. У 2015 р. відношення загального імпорту РФ до загального імпорту Східної Європи становило 37%. Починаючи з 2012 р., РФ імпортує товари групи 88 (літальні апарати, космічні апарати та їх частини).

У ході інтеграції України в ланцюги постачання Європи збільшуватиметься імпорт України з Франції за групами 87 (засоби наземного транспорту, крім залізничного або трамвайного рухомого складу, їх частини та обладнання) і 85 (електричні машини, обладнання та їх частини; апаратура для запису або відтворення звуку; телевізійна апаратура для запису та відтворення зображення і звуку, їх частини та приладдя), а також за групою 88 [2; 3].

Висновки. Отже, індекси концентрації дозволяють виявити основні експортні галузі Франції та структуру імпорту держав Східної Європи. Імпорт РФ менший за імпорт Східної Європи за всіма товарними групами, крім груп 22 (алкогольні та безалкогольні напої і оцет) та 04 (молоко та молочні продукти; яйця птиці; натуральний мед; їстівні продукти тваринного походження в іншому місці не зазначені). Основними зовнішньоторговельними партнерами Франції є її союзники у Східній Європі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Горбачук В., Коробейнікова А. Євроінтеграція та євროзона / Конвергенція економік України та Європейського Союзу: проблеми та перспективи. – К.: Пульсари, 2012. – С. 47–53.
- Горбачук В., Лещинська Л. Динаміка експорту та імпорту товарів і послуг України з основними торговельними партнерами у 2004–2010 рр. / Місце та роль міждисциплінарних зв'язків при проведенні наукових досліджень. – Тернопіль: ТНЕУ, 2012. – С. 34–38.
- Горбачук В., Лещинська Л. Вивчення предметів індустріальної організації і діяльність консорціуму Airbus // Актуальні питання міжнародних відносин. – 2012. – Вип. 109(1). – С. 168–170.
- Горбачук В., Менчинський Д., Омельчук М. Динаміка відношення імпорту до експорту України основних товарів за 2003–2007 рр. / Транснаціоналізація міжнародної економіки та пошук шляхів інноваційної співпраці. – К.: УДУФМТ, 2008. – С. 137–140.
- Горбачук В., Новодережкін В. Економічна організація бідніших і багатших регіонів/ Статистична оцінка економічної динаміки та конкурентоспроможності регіонів України. – Ірпінь: НУДПСУ, 2013. – С. 33–36.
- Горбачук В., Ткачев І. Стратегическая роль экономической информатики в успешном развитии Евразии // Вестник Таджикского национального университета. – 2012. – 2/9. – С. 68–80.
- Додаток до Закону України «Про Митний тариф України» від 19 вересня 2013 року N 584-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukurier.gov.ua/media/documents/2013/10/23/2013_10_23_584z.pdf.
- Amiti M. International trade in the manufacturing sectors of industrialised countries: theory and evidence. PhD (Economics) dissertation. – London, UK: London School of Economics, 1996.
- Amiti M. Specialisation patterns in Europe // Centre for Economic Performance discussion paper. – 1997, September. – № 363.
- Aquino A. Intra-industry trade and inter-industry specialization as concurrent sources of international trade in manufactures // Weltwirtschaftliches Archiv. – 1978. – 114(2). – P. 275–296.
- Balassa B. Trade liberalization and “revealed” comparative advantage // Manchester School of Economic and Social Sciences. – 1965. – 33(2). – P. 99–123.
- Brulhart M., Torstensson J. Regional integration, scale economies and industry location in the European Union // Centre for Economic Policy Research paper. – 1996, July. – № 1435.
- Cowell F. Measuring inequality. 3-rd edition. – Oxford, UK: Oxford University Press, 2011.
- Ermolieva T., Ermoliev Yu., Atoyev K., Golodnikov O., Gorbachuk V., Kiriljuk V., Knopov P. Development of robust land use decisions in Eastern Europe under technology, climate, and system change: the case of Ukraine // Systems Analysis 2015. – Laxenburg, Austria: International Institute for Applied Systems Analysis, 2015. – P. 46–47.
- Ethier W. National and international returns to scale in the modern theory of international trade // American economic review. – 1982. – 72(3). – P. 389–405.
- Finger J., Kreinin M. A measure of «export similarity» and its possible uses // Economic journal. – 1979, December. – 89(356). – P. 905–912.
- Greenaway D., Hine R.C. Intra-industry specialization, trade expansion and adjustment in the European economic space // Journal of Common Market studies. – 1991, December. – 29(6). – P. 603–622.

18. Helg R., Manasse P., Monacelli T., Rovelli R. How much (a) symmetry in Europe? Evidence from industrial sectors // *European economic review*. – 1995. – 39(5). – P. 1017–1041.
19. Hine R.C. Economic integration and inter-industry specialisation. – Nottingham, UK : University of Nottingham, 1990. – CREDIT research paper 89/6.
20. International trade statistics 2001–2015. – Geneva, Switzerland : International Trade Centre, 2016. Retrieved from : <http://www.intracen.org/itc/market-info-tools/trade-statistics>.
21. Kol J., Mennes B. Intra-industry specialization: some observations on concepts and measurement // *Journal of international economics*. – 1986. – 21(1–2). – P. 173–181.
22. Krugman P. Increasing returns, monopolistic competition, and international trade // *Journal of international economics*. – 1979, November. – 9(4). – P. 469–480.
23. Krugman P. *Geography and trade*. – Cambridge, MA: MIT Press, 1991.
24. Krugman P., Venables A. Globalization and the inequality of nations // *Quarterly journal of economics*. – 1995. – 110(4). – P. 857–880.
25. Michaely M. Concentration in international trade. – Amsterdam : North Holland Publishing Company, 1962.
26. Sapir A. The effects of Europe's internal market programme on production and trade: a first assessment // *Weltwirtschaftliches Archiv*. – 1996. – 132(3). – P. 457–475.
27. Venables A. Equilibrium locations of vertically linked industries // *International economic review*. – 1996. – 37(2). – P. 341–359.



УДК 330.46:519.86

Соловйов А.І.*кандидат економічних наук, доцент,
декан факультету економіки і менеджменту
Херсонського державного університету*

МОДЕЛЮВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ПІВДНЯ УКРАЇНИ

У статті розглянуто питання багатомірної оцінки ефективності аграрних підприємств півдня України. Здійснено дослідження конкурентних переваг та розроблено адаптивні моделі для ситуаційного прогнозування їх діяльності з різним рівнем ефективності управління. Визначено регіональні моделі трендової закономірності часового розвитку ефективності управління та розроблено високоточні моделі прогнозування ефективності підприємств.

Ключові слова: багатомірна оцінка ефективності, інтегральні показники, моделі трендової закономірності, моделі часового формування та прогнозування.

Соловьёв А.И. МОДЕЛИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЮГА УКРАИНЫ

В статье рассмотрены вопросы многомерной оценки эффективности аграрных предприятий юга Украины. Проведено исследование конкурентных преимуществ и разработаны адаптивные модели для ситуационного прогнозирования их деятельности с разным уровнем эффективности управления. Определены региональные модели трендовой закономерности временного развития эффективности управления и разработаны высокоточные модели прогнозирования эффективности предприятий.

Ключевые слова: многомерная оценка эффективности, интегральные показатели, модели трендовой закономерности, модели временного формирования и прогнозирования.

Solovyov A.I. MODELING AND FORECASTING PERFORMANCE AGRARIAN ENTERPRISES SOUTHERN REGION OF UKRAINE

The questions multidimensional assess the effectiveness of agrarian enterprises in southern Ukraine. The investigation developed competitive advantages and adaptive model for situational forecasting their activities with different levels of management efficiency. The regional model of time trend patterns of management efficiency and precision forecasting model developed efficient.

Key words: multidimensional assessment of effectiveness, integrated indicators, trend model laws, model development and prediction time.

Постановка проблеми. Методи моделювання та прогнозування показників економічної ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств до сучасних ринкових відносин вимагають більш широкого їх використання та професійних знань щодо принципів і методологічних підходів для розробки оптимальних управлінських рішень в аграрному виробництві. На результати аграрного виробництва впливає сукупність зовнішніх і внутрішніх чинників. Серед останніх особливе місце займає організація процесу управління або загальний менеджмент та його інформаційне забезпечення, від якого залежить ефективність використання потенціалу підприємства. Актуальною проблемою є розробка методики оцінки основних економічних показників ефективності управління аграрними виробничими структурами за допомогою ситуаційного прогнозування на основі математичних моделей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам оцінки ефективності діяльності підприємств присвячені публікації багатьох авторів, зокрема В. Андрійчука [1], Т. Говорушко [2], С. Габора [3], А. Касича [4], В. Отенко [6], Є. Стрільця [8], Л. Рюто [11]. Питання математичного інструментарія дослідження ефективності показників діяльності сільськогосподарських підприємств знайшли відображення в роботах А. Максимова [5], М. Пехоти [7], Д. Шияна [9], Т. Брауна [10] та інших. Незважаючи на те, що в загальному плані комплекс проблем оцінки економічної ефективності сформульовано та досліджено достатньо повно, питання формування детальних робочих методик використання ситуаційного прогнозування на основі математичних моделей потребують подальшої розробки та уточнення.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в розробці методики багатомірної оцінки основних економічних показників ефективності управління аграрними підприємствами та в побудові регіональних моделей трендової закономірності часового розвитку ефективності управління сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. За умов необхідності прогнозування зовнішніх умов функціонування сільськогосподарського підприємства, на внутрішні фактори виробництва впливає здебільшого організація управління. Рональд Г. Коуз відзначив: «... в сучасній економіці більша частина ресурсів задіяна всередині фірм, тому, в першу чергу, способи їх використання залежать від адміністративних рішень, а не від ринкових відносин. Відповідно, ефективність економічної системи значною мірою визначається умінням управління підприємством» [380, с. 76]. Ефективність сільськогосподарського виробництва залежить від раціональності використання наявних ресурсів (земля, виробничі фонди, трудові ресурси) та виробничих відносин між власником і працівниками.

Під час оцінювання ефективності управління сільськогосподарським підприємствами можна досягти об'єктивності бути об'єктивним тільки у разі розбудови відповідного тренду. Для створення інтегрального індексу й аналізу ефективності управління аграрними підприємствами важливим аспектом є визначення внутрішніх показників, що відображають раціональність використання внутрішніх факторів та є основними індикаторами ефективності управління агровиробництвом.

Багатомірна оцінка ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств південного регіону України була здійснена за показниками рентабельності власного капіталу, рентабельності обороту, ступеня заборгованості, ступеня ліквідності, частки власного капіталу. Для досліджень було визначено 20 підприємств за показниками діяльності, які (вхідні дані) були узагальнені та систематизовані за 2006–2015 рр. Представлені на рис. 1 середні значення за період досліджень наочно ілюструють виробничий потенціал та економічну ефективність діяльності типових аграрних підприємств півдня України (рис. 1).

Середнє значення рентабельності власного капіталу підприємств за роки досліджень коливалося в межах 7,93–48,62%, що вказує на значний рівень варіації (55,7%), який зумовлений різним рівнем ефективності управління агровиробництвом окремих підприємств у типових соціально-економічних умовах господарювання. Середньорічна ефективність використання оборотних активів господарств коливається в межах 2,76–39,74% (рівень варіації – 53,7%), ступінь заборгованості в межах 2783,24–2,37% (рівень варіації – 204%), ступінь ліквідності становить 27,13–14088,57% (рівень варіації – 214%), частка власного капіталу досліджуваних підприємств знаходиться в межах 10,0–96,13% (рівень варіації – 44,3%).

Для розрахунку підсумкового критерію ефективності управління здійснено порівняння показників суб'єктів господарювання з показниками умовно

еталонного підприємства, яке має екстремальні значення або найкращі результати за окремими або всіма порівнюваними економічними показниками. При такому підході базою порівняння та визначення ефективності діяльності є сформовані в реальних ринкових відносинах найкращі результати з усієї сукупності економічних показників досліджуваних суб'єктів господарювання. Рівень ефективності діяльності аграрного підприємства за кожним економічним показником відповідно до еталонного розрахований за формулами:

$$\left\{ \begin{aligned} c_i &= \frac{a_i}{a_{\max}} \\ c_i &= \frac{a_{\min}}{a_i} \end{aligned} \right. , \tag{1}$$

Відповідно до проведених розрахунків визначено підприємства з максимальним значенням показників ефективності та визначено значення коефіцієнтів їх конкурентоспроможності.

Наступним етапом розрахунків є визначення інтегрального показника ефективності діяльності підприємств C_{NK} для кожного i -го підприємства за n -им роком досліджень:

$$C_{NK} = \sum_{j=1}^J \sum_{n=1}^N \sum_{i=1}^I c_{jni} , \tag{2}$$

де ($j = 1, 2, \dots, J$) – економічні показники ефективності діяльності та управління аграрними підприємствами, ($n = 1, 2, \dots, N$) – роки досліджень, ($i = 1, 2, \dots, I$) – аграрні підприємства.

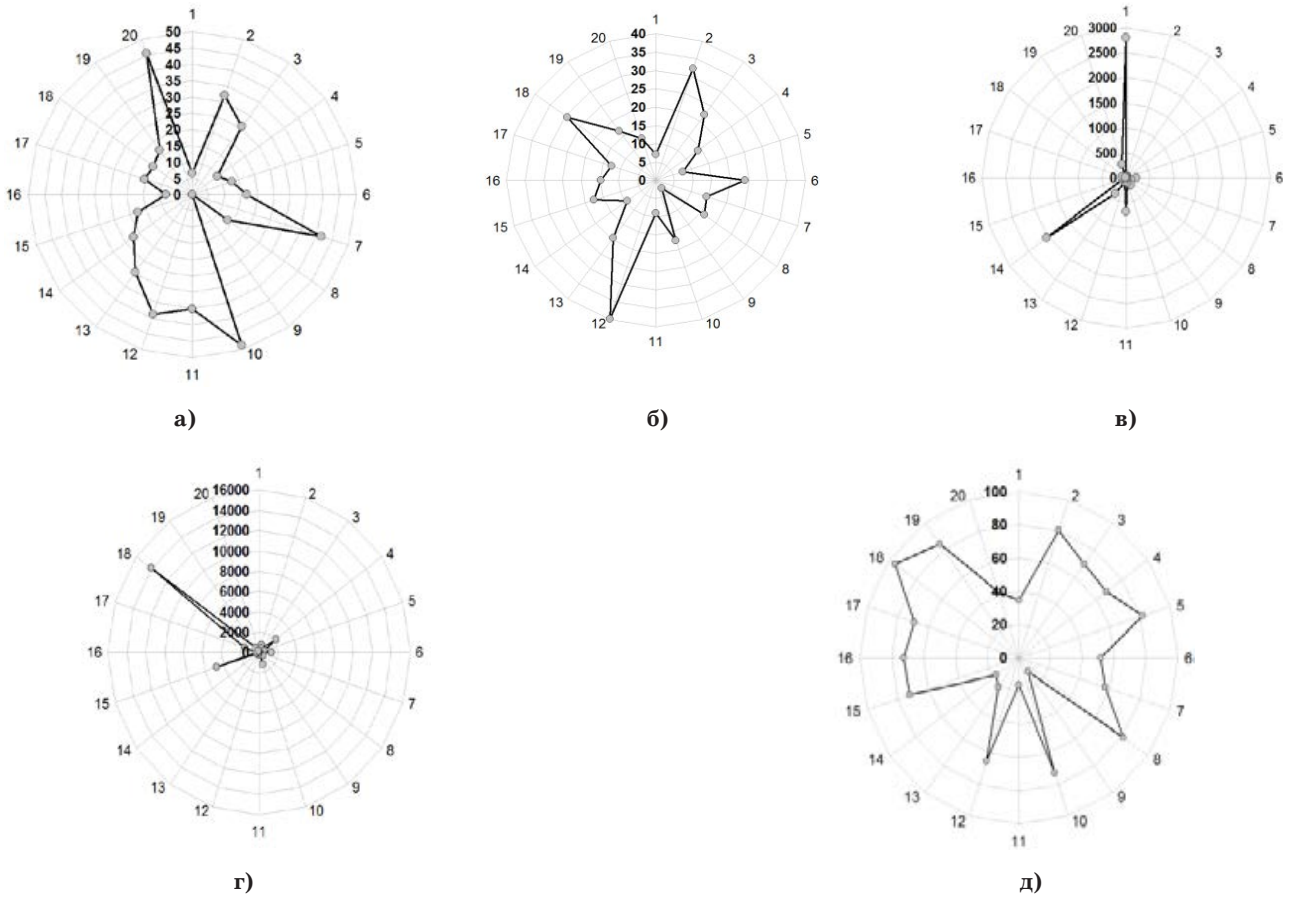


Рис. 1 Оцінка основних економічних показників ефективності діяльності дослідних підприємств півдня України: а) рентабельність власного капіталу; б) рентабельність обороту; в) ступінь заборгованості; г) ступінь ліквідності; д) частка власного капіталу

Сільськогосподарське підприємство з максимальним значення C_{INK} матиме найвищий рівень конкурентоспроможності порівняно з іншими в n -ий рік дослідження: $C_{NK} = \max(C_{n1}, C_{n2}, \dots, C_{nK})$.

Далі для кожного підприємства розраховується середнє значення суми інтегральних показників за роками досліджень для визначення загального інтегрального показника конкурентоспроможності (\bar{C}_K):

$$\bar{C}_K = \frac{\sum_{n=1}^N C_{nk}}{N}. \quad (3)$$

Наступним кроком буде групування підприємств за рівнем ефективності діяльності та управління ($Pe\delta$) в п'яти групах відповідно до $C_{NK \max}$ та $\bar{C}_K \max$:

1 група – високий рівень ефективності діяльності: $0,8 \leq Pe\delta \leq 1$;

2 група – значний рівень ефективності діяльності: $0,6 \leq Pe\delta < 0,8$;

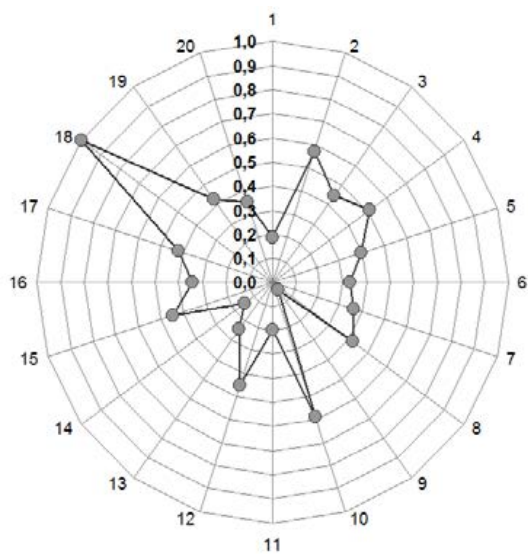
3 група – середній рівень ефективності діяльності: $0,4 \leq Pe\delta < 0,6$;

4 група – низький рівень ефективності діяльності: $0,2 \leq Pe\delta < 0,4$;

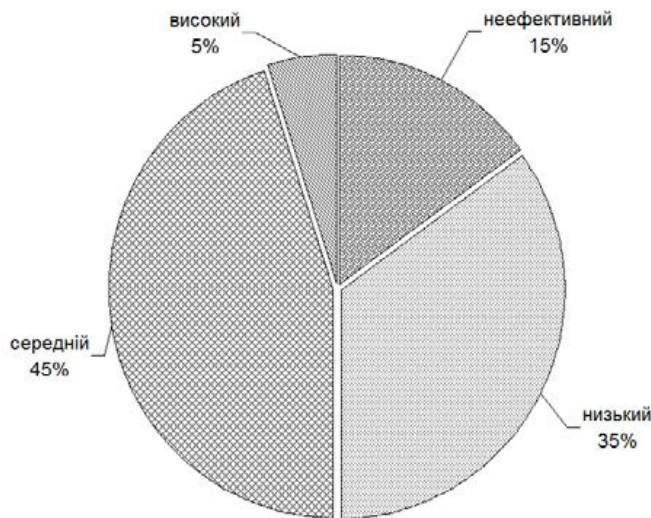
5 група – підприємство працює неефективно: $0 \leq Pe\delta < 0,2$.

Використання сумарного інтегрального показника дасть змогу об'єктивно визначити рівень управління кожного сільськогосподарського підприємства (рис. 2).

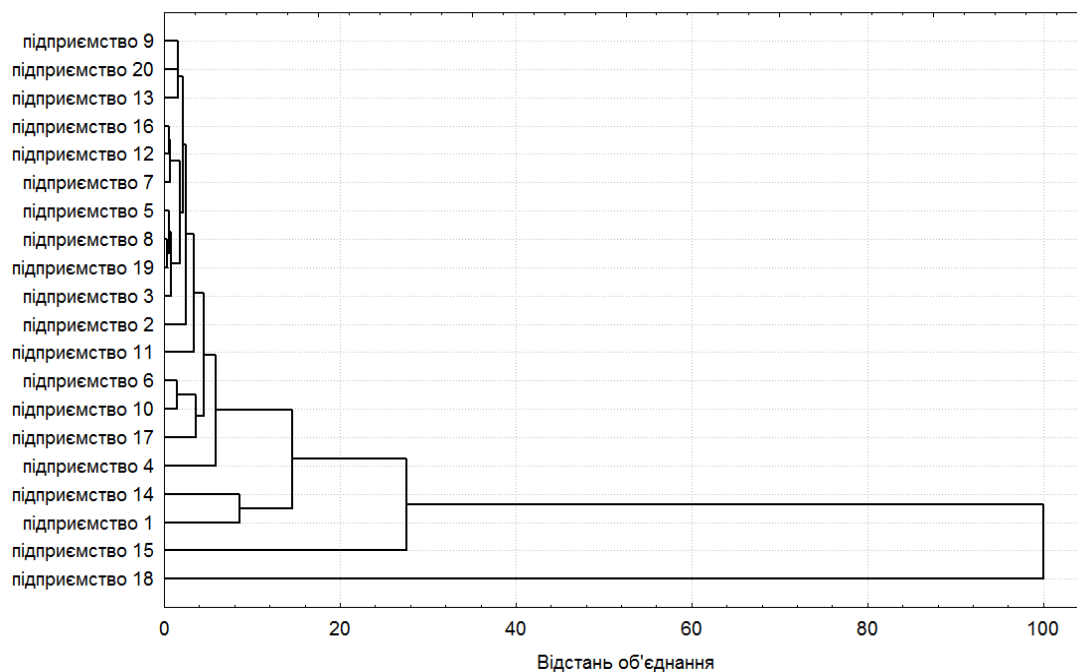
Визначено, що найбільша кількість аграрних підприємств мають низький (35%) та середній (45%) рівень використання внутрішнього потенціалу, неефективний рівень агровиробництва мають 15% гос-



а)



б)



в)

Рис. 2. Ефективність управління аграрними підприємствами в Україні: а) рівень ефективності діяльності та управління; б) групування підприємств; в) дендрограма класифікації агровиробників

подарств і лише 5% мають високий рівень ефективності використання внутрішнього потенціалу, що є підтвердженням необхідності коригування або розробки раціональної стратегії управління агровиробництвом майже в 95% сільськогосподарських підприємствах південного регіону України. Сумарний потенціал ефективності управління та агровиробничої діяльності за період досліджень (2006–2015 рр.) по господарствах представлений на рис. 3.

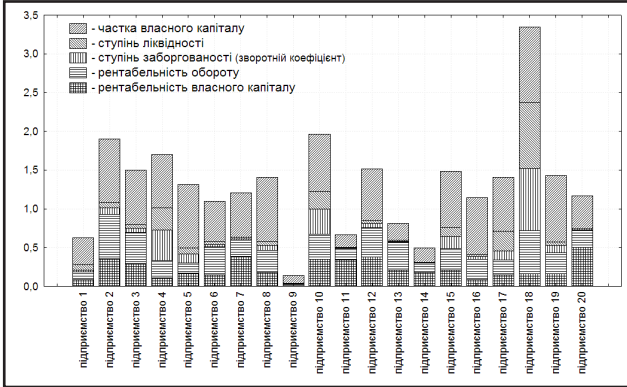


Рис. 3. Багаторічний сумарний показник ефективності діяльності та управління господарствами південного регіону України

За результатами групування сільськогосподарських підприємств визначено регіональні моделі трендової закономірності часового розвитку ефективності діяльності й управління агровиробництвом (рис. 4). В аграрних підприємствах із неефективним рівнем (варіант а) господарювання спостерігається постійна тенденція до зниження економічної ефективності діяльності та управління агровиробництвом, що своєю чергою веде до їх подальшого банкрут-

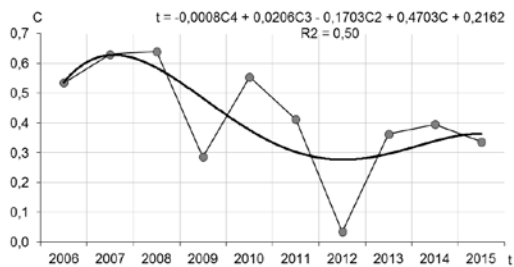
ства. Підприємства цієї групи потребують докорінної їхньої реорганізації та залучення активів. Стабільно негативна ситуація також спостерігається в сільськогосподарських організаціях із низьким рівнем ефективності виробництва (варіант б). Такі підприємства опинилися на межі ризику банкрутства, але відносно стабільна багаторічна динаміка є підтвердженням економічної стабільності з низькою рентабельністю. Підприємствам цієї групи необхідно створити кардинально нову стратегію управління для виходу із кризового стану та залучення активів.

У південному регіоні України підприємств із середнім рівнем ефективності найбільше (варіант в). Вони характеризуються стабільним трендом ефективності виробництва та управління, а також достатньо стійкі до зовнішніх факторів. Підприємства цієї групи потребують підвищення ефективності стратегії управління та впровадження сучасних науково-обґрунтованих інноваційних підходів до використання внутрішніх ресурсів. Лише 5% господарств південного регіону мають високий рівень виробництва та управління (варіант г), який базується на високій частці власного капіталу, постійному впровадженні інноваційних агротехнологічних процесів, реалізації високоефективного та науково-обґрунтованого управління агровиробництвом на основі ситуаційних прогнозних підходів із використанням нелінійного програмування та експертних систем.

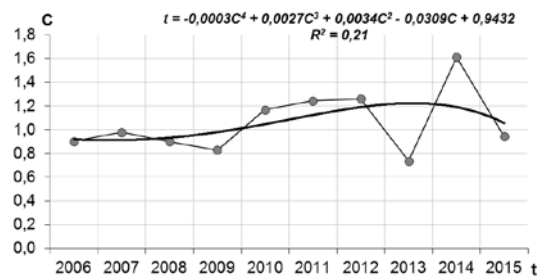
У результаті багатомірного моделювання було розроблено високоточні моделі часового формування та прогнозування ефективності аграрних підприємств півдня України за різними групами ефективності виробництва.

Для групи сільськогосподарських підприємств: – із неефективним рівнем виробництва прогнозна модель (4) має вигляд:

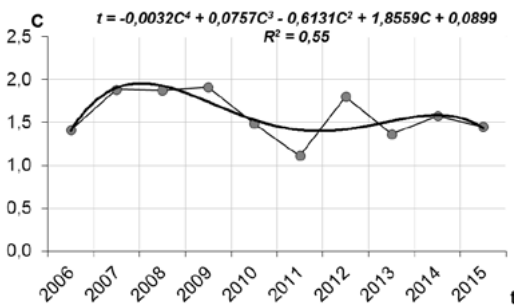
$$\hat{Y}_{t+p} = \left[\left(\frac{0,2 \times Y_t}{S_{t-10}} + 0,8 \times (L_{t-1} + T_{t-1}) \right) + (p \times (0,8 \times (L_t - L_{t-1}) + 0,2 \times T_{t-1})) \right] \times$$



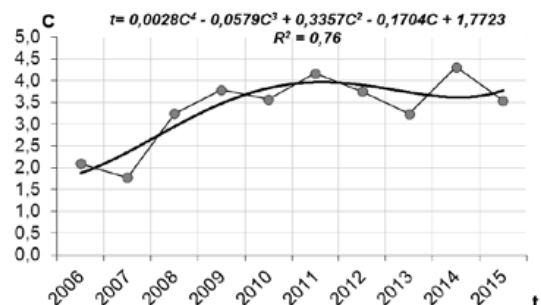
а)



б)



в)



г)

Рис. 4. Моделі трендової складової різних рівнів ефективності аграрного виробництва за сумарним інтегральним показником: а) неефективне виробництво; б) низький рівень ефективності виробництва; в) середній рівень ефективності виробництва; г) високий рівень ефективності виробництва

$$\times T_{t-1}) \times \left(0,1 \times \frac{Y_t}{L_t} + 0,9 \times S_{t-10+p} \right);$$

– із низьким рівнем ефективності виробництва прогнозна модель (5) має вигляд:

$$\hat{Y}_{t+p} = \left[\left(\frac{0,4 \times Y_t}{S_{t-10}} + 0,6 \times (L_{(t-1)} + T_{t-1}) \right) + (p \times (0,9 \times (L_t - L_{t-1}) + 0,1 \times T_{t-1})) \right] \times \left(0,1 \times \frac{Y_t}{L_t} + 0,9 \times S_{t-10+p} \right);$$

$$\hat{Y}_{t+p} = \left[\left(\frac{0,1 \times Y_t}{S_{t-10}} + 0,9 \times (L_{(t-1)} + T_{t-1}) \right) + (p \times (0,8 \times (L_t - L_{t-1}) + 0,2 \times T_{t-1})) \right] \times \left(0,1 \times \frac{Y_t}{L_t} + 0,9 \times S_{t-10+p} \right);$$

– із середнім рівнем ефективності виробництва прогнозна модель (6) має вигляд:

$$\hat{Y}_{t+p} = \left[\left(\frac{0,1 \times Y_t}{S_{t-10}} + 0,9 \times (L_{(t-1)} + T_{t-1}) \right) + (p \times (0,8 \times (L_t - L_{t-1}) + 0,2 \times T_{t-1})) \right] \times \left(0,2 \times \frac{Y_t}{L_t} + 0,8 \times S_{t-10+p} \right);$$

– із високим рівнем ефективності виробництва прогнозна модель (7) має вигляд:

$$\hat{Y}_{t+p} = \left[\left(\frac{0,1 \times Y_t}{S_{t-10}} + 0,9 \times (L_{(t-1)} + T_{t-1}) \right) + (p \times (0,8 \times (L_t - L_{t-1}) + 0,2 \times T_{t-1})) \right] \times \left(0,2 \times \frac{Y_t}{L_t} + 0,8 \times S_{t-10+p} \right);$$

Достовірність прогнозування ефективності діяльності агропідприємств із застосуванням вищевказаних моделей з урахуванням трендової складової, попередніх умов формування виробництва та циклічних внутрішніх і зовнішніх факторів становить у межах 85–93%. Розроблені прогнози математичні моделі є високоточними інтегровальними системами багаторічного формування умов агровиробництва в умовах південного регіону України.

Висновки. Отже, вперше із застосуванням комплексного авторського методологічного підходу здійснено дослідження конкурентних переваг та розроблені адаптивні моделі для ситуаційного прогнозування діяльності аграрних підприємств із різним рівнем ефективності управління на півдні України.

Оцінка ефективності діяльності та визначення конкурентних переваг проведена за основними еко-

номічними показниками для 20 типових аграрних підприємств із різним рівнем ефективності господарювання. У результаті чого визначено, що 95% сільськогосподарських підприємств із неефективним, низьким та середнім рівнями використання внутрішнього потенціалу потребують коригування та впровадження раціональної стратегії управління агровиробництвом.

У результаті багатомірного моделювання вперше створено високоточні моделі прогнозування змін ефективності діяльності агровиробництв південного регіону України за різними групами ефективності виробництва. Достовірність моделей на тестових вибірках склала 85–93%. Отримані моделі забезпечують можливість здійснювати ситуаційне прогнозування з метою подальшого вдосконалення механізму управління агровиробництвом для підвищення рівня конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійчук В. Економіка підприємств агропромислового комплексу : підручник / В. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2013. – 779 с.
2. Говорушко Т. Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісно-орієнтованого підходу : [монографія] / Т. Говорушко, Н. Клімаш. – К. : Логос, 2013. – 204 с.
3. Габор С. Ефективність як економічна категорія / С. Габор, В. Габор // Інноваційна економіка. – 2012. – № 7. – С. 14–17.
4. Касич А. Методичні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства / А. Касич, І. Хімич // Бізнес Інформ. – 2012. – № 12. – С. 176–179.
5. Максимов А. Природные циклы. Причины повторяемости эколого-гических процессов / А. Максимов. – Л. : Наука, 1989. – 348 с.
6. Отенко В. Формування аналітичного інструментарію оцінки ефективності діяльності підприємства / Бізнес Інформ. – 2013. – № 5. – С. 231–237.
7. Пехота М. Теорія часових рядів у прогнозуванні виробництва і цін реалізації сільськогосподарської продукції / М. Пехота // Економіка АПК. – 2011. – № 2. – С. 146–153.
8. Стрілець Є. Ефективність як економічна категорія / Є. Стрілець. – Запоріжжя : КПУ, 2013. – С. 9.
9. Шиян Д. Циклічність у формуванні сталого розвитку сільського господарства : монографія / Д. Шиян. – Х. : ХНАУ, 2011. – 308 с.
10. Brown, Timothy A. Confirmatory factor analysis for applied research. Guilford Press, 2006.
11. Laurent Rieutort. Agrarian system. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.hypergeo.eu/spip.php?article569>.

УДК 303.72:332.012

Турський І.В.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри менеджменту у виробничій сфері
Тернопільського національного технічного університету
імені Івана Пулюя

БАГАТОВИМІРНЕ ЕКОНОМЕТРИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ СОЦІАЛЬНО-ГУМАНІТАРНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ НА РОЗВИТОК КРАЇН

У статті запропоновано економетричний підхід до оцінювання впливу соціально-гуманітарного розвитку підприємств на економічний розвиток країн на основі поєднання передових методів багатofакторного аналізу. Для класифікації країн світу за показниками сталого розвитку та соціального підприємництва проведено кластерний аналіз методами дерева класифікації (tree clustering) та кластеризація k-середніми (K-mean clustering). Методом головних компонент виділено два фактори, що впливають на глобальний сталий розвиток: соціалізація суспільства та просування соціального підприємництва. За результатами проведеного аналізу отримано економетричну модель – систему рівнянь, що оптимально розділять аналізовані групи країн за рівнем соціально-гуманітарного розвитку підприємств. Отримані результати дають підстави стверджувати, що сталий розвиток країн значною мірою залежить від соціальних показників, зокрема освіти, тривалого та якісного життя, розвитку новітніх інформаційних технологій.

Ключові слова: економічний розвиток, соціальний розвиток, економетричний аналіз, модель, дискримінантний аналіз, факторний аналіз, канонічний аналіз.

Турский И.В. МНОГОМЕРНОЕ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ ОЦЕНИВАНИЕ ВЛИЯНИЯ СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НА РАЗВИТИЕ СТРАН

В статье предложен эконометрический подход к оценке влияния социально-гуманитарного развития предприятий на экономическое развитие стран на основе сочетания передовых методов многофакторного анализа. Для классификации стран мира по показателям устойчивого развития и социального предпринимательства проведено кластерный анализ методами дерева классификации (tree clustering) и кластеризация k-средними (K-mean clustering). Методом главных компонент выделено два фактора, влияющие на глобальное устойчивое развитие: социализация общества и продвижения социального предпринимательства. По результатам проведенного анализа получено эконометрическую модель – систему уравнений, которая оптимально разделяет рассматриваемые группы стран по уровню социально-гуманитарного развития предприятий. Полученные результаты дают основания утверждать, что устойчивое развитие стран в значительной степени зависит от социальных показателей, в частности – образования, длительности и качества жизни, развития новейших информационных технологий.

Ключевые слова: экономическое развитие, социальное развитие, эконометрический анализ, модель, дискриминантный анализ, факторный анализ, канонический анализ.

Turskyj I.V. MULTIDIMENSIONAL ECONOMETRIC ESTIMATION OF THE ENTERPRISES' SOCIO-HUMANITARIAN DEVELOPMENT INFLUENCE ON THE COUNTRIES DEVELOPMENT

This paper proposes an econometric approach to the impact evaluation of socio-humanitarian development of enterprises on the economic development of countries through a combination of advanced multivariate analysis methods. For countries classification around the world in terms of sustainable development and social entrepreneurship a tree clustering and k-means clustering have been conducted. Application of principal component analysis allows us to identify two factors that have the influence on the global sustainable development: the socialization of society and the promotion of social entrepreneurship. As results of the discriminant functions analysis econometric model has been obtained – as system of equations, which optimally divide the groups of countries in terms of socio-humanitarian development of enterprises. Our results give us the reason to consider the sustainable development of a country as largely dependent on social indicators, such as: education, and long-term quality of life, development of new information technologies.

Keywords: economic development, social development, econometric analysis, model, discriminant analysis, factor analysis, canonical analysis.

Постановка проблеми. Соціалізація охопила всі сфери людської діяльності, включно з підприємницькою діяльністю. Сьогоднішньому бізнесу властиві лібералізація, гуманізація та зростання ролі підприємництва у глобальному сталому розвитку, який є головною метою всіх розвинутих країн світу. Зазначимо, що підприємства є частиною суспільства, адже саме підприємства беруть участь у соціальній, культурній та освітній сферах, сприяючи економічному та соціальному розвитку шляхом створення робочих місць, виробництва товарів, забезпечуючи доходи і ресурси для громадських спільнот, інновацій та загального прогресу.

Уніфікованої методики за допомогою якої можна отримати достовірні результати аналізу індикаторів сталого розвитку, зокрема показників соціального підприємництва, ще не розроблено. Тому для проведення адекватних досліджень доцільно використовувати комбінації економетричних методів. Системною проблемою таких досліджень є брак достовірних зна-

чень відповідних індикаторів для ряду країн. На сьогодні ще не розроблено загальноприйнятої методики оцінювання соціально-гуманітарного розвитку підприємств та соціалізації суспільства загалом. Набір чинників, які традиційно використовують для визначення «реального» значення сталого розвитку, зазвичай є надто громіздким, а значення відповідних індикаторів не можна виміряти безпосередньо. Крім того, ці змінні мають достатньо умовний характер, а набір відповідних показників, доступних для експериментального вимірювання та реєстрації, обмежений.

Аналіз публікацій. Вагомий внесок у вивчення соціально-гуманітарного розвитку та розробки моделей його оцінювання здійснили ряд зарубіжних і вітчизняних учених: Г. Беккер, М. Десай, А. Льюїс, Г. Мюрдаль, А. Маршалл, Т. Шульц, В. Антонюк, О. Грішнова, М. Долішній, Т. Кір'ян, Е. Лібанова, О. Ляшенко, І. Петрова, Т. Поспелова, М. Романюк та ін.

Завдання статті – запропонувати економетричний підхід до оцінювання впливу соціально-гумані-

тарного розвитку підприємств на економічний розвиток країн на основі поєднання передових методів багатofакторного аналізу.

Виклад основного матеріалу. Для вивчення взаємозалежностей чинників соціально-гуманітарного розвитку підприємств та традиційних індикаторів глобального сталого розвитку використано офіційні дані 218 країн світу за такими показниками: індекс людського розвитку (Human Development Index, HDI); очікувана тривалість життя при народженні (Life expectancy at birth); очікувана тривалість навчання дітей шкільного віку (Expected years of schooling); середня тривалість навчання дорослого населення (Mean years of schooling); ВВП на душу населення (GDP per capita, current international \$); ВВП (GDP, current US\$); ВВП на душу населення (GDP per capita, current US\$); індекс Джині (Gini Index); індекс тероризму (Ranked of terrorism); індекс корупції (Rank of corruption); індекс торгівлі (Trade Index); доступність і якість транспортної інфраструктури (Availability and quality of transport infrastructure); наявність і використання ІКТ (ICT); індекс соціального прогресу (Social Progress Index); доступність знань (Access to Basic Knowledge); охорона здоров'я (Health and Wellness); особиста свобода і свобода вибору (Personal Freedom and Choice); толерантність (Tolerance); індекс глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index); індекс економічної свободи (Ranking of the world by economic freedom); глобальний індекс нерівності (The Global Peace Index records a less peaceful and more unequal world); населення (Population); міграція (Migrants); сприятливі умови для розвитку соціального підприємництва (Conditions are favourable

for social entrepreneurs to start and grow their businesses); підтримка політики соціальних підприємців (Public support social entrepreneurs); легкість отримання грантів для соціальних підприємців (Ease of obtaining grants for social entrepreneurs); доступ до інвестицій для соціальних підприємців (Access to investment for social entrepreneurs); нефінансова підтримка соціальних підприємців (Non-financial support for social entrepreneurs); легкість продажу бізнесу (Ease of selling a business); можливість залучення кваліфікованих працівників (Ability to attract skilled workers); підтримка соціальних підприємців громадськістю (Public support social entrepreneurs); рейтинг країн світу за соціальним підприємництвом (Rating the world for social entrepreneurship); розвиток соціального підприємництва (Development of social entrepreneurship); лідерство жінок у соціальному підприємстві (Leading women in social entrepreneurship).

Для класифікації країн світу за показниками сталого розвитку та соціального підприємництва проведено кластерний аналіз методами дерева класифікації (tree clustering) та кластеризація *k*-середніми (*K*-mean clustering) [1, с. 161]. У результаті виділено 3 кластери.

До першого кластеру ввійшли лише дві найбільш індустріально розвинені країни – Китай та США (рис. 1). Серед інших країн світу їх вирізняють великий ВВП, розвинена інфраструктура, високий індекс глобальної конкурентоспроможності, значні міграційні процеси та збільшення популяції працездатного населення, сприятливі умови для розвитку соціального підприємництва, зокрема вільний доступ до інвестицій та суттєва нефінансова підтримка. Ці

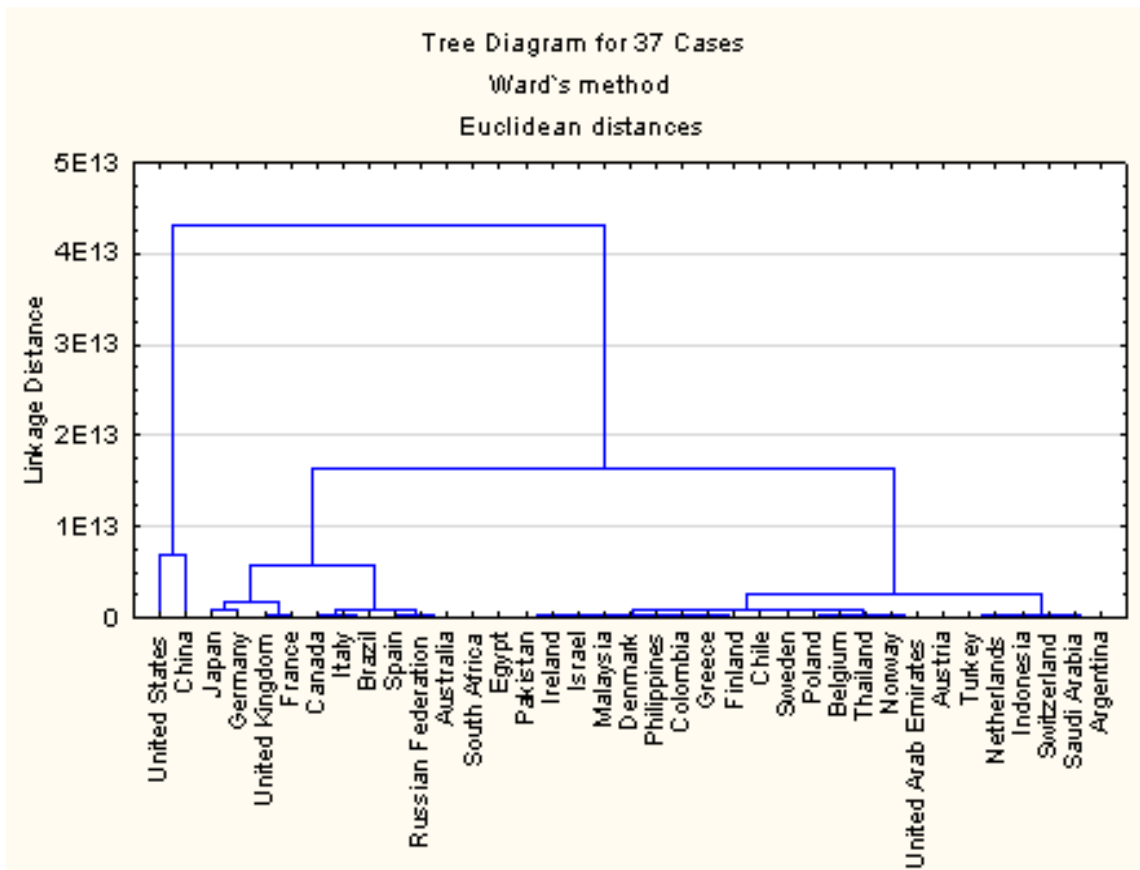


Рис. 1. Дендрограма країн світу за показниками соціального підприємництва та глобального сталого розвитку

країни знаходяться серед кращих у рейтингах країн світу за сталим розвитком та розвитком соціального підприємництва. З іншого боку, для країн цього кластеру притаманні низькі соціальні стандарти: найменша серед інших країн світу очікувана тривалість навчання дітей шкільного віку, низький індекс соціального прогресу, охорони здоров'я, толерантності, економічної свободи, слабка підтримка соціальних підприємств громадянськістю, і водночас найменший рівень корупції.

Другий кластер країн характеризують найвищі показники глобального сталого розвитку, зокрема ІЛР, очікуваної тривалості навчання дітей шкільного віку, середньої тривалості навчання дорослого населення, ВВП на душу населення, індексу торгівлі, соціального прогресу, використання ІКТ, доступу до знань, охорони здоров'я, толерантності, особистої свободи та свободи вибору. Також у цих країнах найкращі можливості для залучення кваліфікованих працівників, найбільша підтримка соціальних підприємств громадянськістю та найпростіше отримати гранти для соціального підприємства. Однак у країнах цього кластера зафіксовано найвищий рівень корупції. Окрім того, підприємстві є найнижчими показниками розвитку соціального підприємства та лідерство жінок у соціальному підприємстві (рис. 2).

До цього кластеру належать країни з високим рівнем економічного розвитку та високими соціальними стандартами життя, зокрема це Великобританія, Німеччина, Франція тощо.

Третій, найбільший кластер, складають країни, які особливо не вирізняються ні значно високими показниками сталого розвитку, ні значним розвитком соціального підприємства. Крім того, в цих країнах спостерігається найнижчий рівень ВВП на душу населення, торгівлі, доступу до знань, розвитку інфраструктури, використання ІКТ, індексу глобальної конкурентоспроможності, міграційних процесів, росту популяції та сприяння розвитку соціального підприємства. Водночас у країнах цього кластера спостерігається найнижчий рівень тероризму. Сюди входять Греція, Пакистан, Філіппіни, Польща, Росія тощо.

Для вивчення взаємозв'язку соціально-гуманітарного розвитку підприємств та сталого розвитку країн використано факторний аналіз. Основною метою його застосування було об'єднання великої кількості ознак (34), які характеризують глобальний сталий розвиток та соціальне підприємство, у меншу кількість штучно створених на їх основі чинників. Застосування методу головних компонент дало можливість виділити два фактори, що впливають на глобальний сталий розвиток: соціалізація суспільства та просування соціального підприємства. Графік

Variable	Cluster Means (data)		
	Cluster No. 1	Cluster No. 2	Cluster No. 3
HDI	8,210000E-01	8,716667E-01	8,240000E-01
Life expectancy at birth	7,745000E+01	8,081667E+01	7,688966E+01
Expected years of schooling	1,480000E+01	1,595000E+01	1,540345E+01
Mean years of schooling	1,020000E+01	1,110000E+01	1,022759E+01
GDP per capita, PPP	3,528295E+04	3,620141E+04	3,415158E+04
GDP (current US\$)	1,452218E+13	2,726627E+12	5,499928E+11
GDP per capita (current US\$)	3,207170E+04	3,206141E+04	2,848566E+04
Impact of terrorism	5,492500E+00	3,590167E+00	3,450655E+00
Corruption	5,650000E+01	6,483334E+01	6,027586E+01
Enabling Trade Index	4,865884E+00	5,062709E+00	4,829978E+00
Transport infrastructure	5,829386E+00	5,337878E+00	4,439560E+00
ICT	5,415825E+00	6,027516E+00	5,372561E+00
Social Progress Index	7,336000E+01	8,342000E+01	7,711758E+01
Access to Basic Knowledge	9,561500E+01	9,825166E+01	9,355241E+01
Health and Wellness	6,498000E+01	7,281000E+01	6,593552E+01
Personal Freedom and Choice	7,701000E+01	7,836500E+01	7,436000E+01
Tolerance and Inclusion	5,259000E+01	6,450667E+01	6,038931E+01
Global Competitiveness Index	5,250000E+00	5,016667E+00	4,789655E+00
Economic freedom	6,445000E+01	6,728333E+01	6,748965E+01
Population	8,573533E+08	1,013621E+08	4,923929E+07
Migrants	3,207885E+05	1,125250E+05	3,420424E+04
Promoting business	7,860000E+01	6,108333E+01	5,631034E+01
Support social entrepreneurs	5,815000E+01	4,973333E+01	4,572414E+01
Ease of obtaining grants for social entrepreneurs	3,725000E+01	4,265000E+01	4,112069E+01
Access to investment for social entrepreneurs	3,975000E+01	3,850000E+01	3,423793E+01
Non-financial support for social entrepreneurs	6,860000E+01	6,263334E+01	6,035862E+01
Ease of selling a business	5,565000E+01	4,971667E+01	4,932414E+01
Ability to attract skilled workers	5,655000E+01	6,095000E+01	5,410345E+01
Public support social entrepreneurs	3,515000E+01	3,855000E+01	3,676207E+01
Rating for social entrepreneurship	5,645000E+01	5,223333E+01	5,061965E+01
Development of social entrepreneurship	8,610000E+01	7,458334E+01	7,928966E+01
Leading women in social entrepreneurship	6,305000E+01	6,085000E+01	6,758276E+01

Рис. 2. Значення середніх змінних групування в кожному кластері

факторних навантажень унаочнює отримані результати (рис. 3). Факторна модель глобального сталого розвитку має вигляд:

$$F_1 = 0,95 \cdot \text{HDI} + 0,81 \cdot \text{LE} + 0,8 \cdot \text{EYS} + 0,84 \cdot \text{MYS} + 0,85 \cdot \text{PPP} + 0,89 \cdot \text{GP} + 0,92 \cdot \text{RC} + 0,92 \cdot \text{ICT} + 0,97 \cdot \text{SPI} + 0,7 \cdot \text{ABK} + 0,87 \cdot \text{PFC} + 0,83 \cdot \text{T} + 0,82 \cdot \text{GCI} + 0,74 \cdot \text{REF},$$

$$F_2 = 0,87 \cdot \text{PB} + 0,78 \cdot \text{SSE} + 0,97 \cdot \text{RSE}$$

Примітка. В економетричній моделі використано такі умовні позначення: HDI – індекс людського розвитку, LE – очікувана тривалість життя при народженні, EYS – очікувана тривалість навчання дітей шкільного віку, MYS – середня тривалість навчання дорослого населення, PPP – ВВП на душу населення (за міжнародним курсом \$), GDP – ВВП на душу населення (за поточним курсом \$), RC – індекс корупції, ICT – рівень використання ІКТ, SPI – індекс соціального прогресу, ABK – доступність знань, PFC – особиста свобода і свобода вибору, T – толерантність, GCI – індекс глобальної конкурентоспроможності, REF – індекс економічної свободи; PB – сприятливі умови для розвитку соціального підприємництва, SSE – підтримка політики соціальних підприємців, RSE – рейтинг країн світу за соціальним підприємством.

Проведено оцінювання навантажень кожної початкової змінної, яке відображає міру її внеску у виділений фактор (рис. 4). Факторні навантаження можна інтерпретувати як кореляції між відповідними змінними та факторами.

Найтісніше пов'язаними з першим фактором виявилися індекс людського розвитку (0,95), індекс корупції (0,92), рівень використання ІКТ (0,92) та

Індекс соціального прогресу (0,97). Другий виділений фактор найтісніше пов'язаний зі значенням рейтингу країн світу за соціальним підприємством (0,97). Найбільші факторні ваги по I фактору в Пакистану та Індонезії, по II – у США, Ірландії та Туреччині (рис. 5). Початкові змінні по-різному пов'язані з виділеними факторами (країни світу проводять різну політику у сфері соціального розвитку).

Країни з більшою факторною вагою притаманний більший рівень прояву властивостей виділеного фактора. Додатні факторні ваги відповідають об'єктам, які мають рівень прояву властивостей фактора більше середнього, а від'ємні – нижче середнього. З метою встановлення найбільш значущого фактора проведено аналіз власних значень факторів (рис. 6).

Перший фактор, виділений у процесі дослідження, пояснює 42% дисперсії, а другий – 16%. Разом вони описують 57% дисперсії, тобто більше половини масиву даних. Це означає, що факторизація неповна, існують ще інші, невиділені для дослідження, фактори, менш значущі, але також достатньо важливі.

Для проведення якісного факторного аналізу потрібно встановити, скільки факторів потрібно виділити для максимально повного опису початкового масиву даних. Водночас ці фактори повинні мати достатню значущість. Із цією метою застосовано критерій кам'янистого насипу (Scree plot), результати

Variable	Factor 1	Factor 2
HDI	0,95075	0,077809
Life expectancy at birth	0,81361	0,086091
Expected years of schooling	0,80208	-0,156143
Mean years of schooling	0,84438	0,195235
GDP per capita, PPP	0,85463	0,060386
GDP (current US\$)	0,06890	0,370690
GDP per capita (current US\$)	0,89214	0,066734
Impact of terrorism	-0,63319	0,107924
Corruption	0,91810	0,151113
Enabling Trade Index	0,90385	0,153640
Transport infrastructure	0,58052	0,230019
ICT	0,92521	0,121385
Social Progress Index	0,96615	0,058431
Access to Basic Knowledge	0,71558	-0,048686
Health and Wellness	0,56624	0,032010
Personal Freedom and Choice	0,87135	0,116191
Tolerance and Inclusion	0,83527	-0,006975
Global Competitiveness Index	0,82050	0,263842
Economic freedom	0,74482	0,254433
Population	-0,33120	0,041338
Migrants	0,34388	0,324130
Promoting business	0,15261	0,866311
Support social entrepreneurs	0,04077	0,776926
Ease of obtaining grants for social entrepreneurs	-0,05218	0,677655
Ability to attract skilled workers	0,54871	0,513864
Public support social entrepreneurs	0,03654	0,671221
Rating for social entrepreneurship	0,15444	0,970903
Development of social entrepreneurship	0,01018	0,408525
Leading women in social entrepreneurship	0,06752	-0,080225

Рис. 4. Факторні навантаження

Case	Factor 1	Factor 2
Canada	0,77690	1,72875
Chile	-0,00533	1,08627
China	-1,13353	-0,18702
Colombia	-1,00633	0,55176
Denmark	1,10135	-0,18027
Egypt	-1,72128	-0,07121
Finland	0,98403	-0,25796
France	0,43523	0,97112
Germany	0,84282	0,66039
Greece	-0,23277	-1,19948
Indonesia	-1,45786	0,44922
Ireland	1,21867	-2,45695
Israel	0,07804	1,03400
Italy	0,06003	0,49645
Japan	0,78474	-1,22312
Malaysia	-0,63350	1,22562
Netherlands	1,13566	-0,15997
Norway	1,18214	-0,69114
Pakistan	-2,72534	0,14284
Philippines	-1,34433	0,28861
Poland	-0,14181	0,09862
Russian Federation	-0,97714	-0,54080
Switzerland	1,24201	0,38126
Thailand	-0,96307	-0,03430
Turkey	-0,63612	-2,24091
United Arab Emirates	0,34689	0,12227
United Kingdom	0,75582	1,30427
United States	0,64225	2,54339

Рис. 5. Фрагмент оцінок факторних ваг

якого підтвердили, що для наших досліджень 2 – оптимальна кількість виділених факторів. Фактори, виділені методом головних компонент (рівень соціалізації суспільства та просування соціального під-

Value	Eigenvalue	% Total variance	Cumulative Eigenvalue	Cumulative %
1	13,44299	42,00934	13,44299	42,00934
2	5,08397	15,88742	18,52696	57,89675

Рис. 6. Власні значення виділених факторів

Group	Percent Correct	very high p=,69444	high p=,19444	medium p=,11111
very high	100,0000	25	0	0
high	100,0000	0	7	0
medium	100,0000	0	0	4
Total	100,0000	25	7	4

Рис. 7. Класифікаційна матриця

приємництва), підтвердили результати кластеризації країн за рівнем сталого розвитку.

Визначальним показником сталого розвитку країн на сьогодні вважають індекс людського розвитку. Залежно від значення цього індикатора всі країни світу розділяють на чотири групи: країни з найвищим, високим, середнім та низьким рівнем розвитку.

Для перевірки застосовності такої класифікації для визначення рівня сталого розвитку країн у контексті соціально-гуманітарного розвитку підприємств проведено дискримінантний аналіз за всіма виділеними для дослідження змінними [1, с. 97]. Побудована класифікаційна матриця (рис. 7) свідчить, що розподіл країн на групи за значенням ІЛР достатньо точно відображає рівень сталого розвитку країн у розрізі гуманітарно-соціального розвитку підприємств (відсоток коректно класифікованих об'єктів у всіх групах рівний 100).

Отримані результати дають можливість зробити висновок, що високі соціальні стандарти у країні мотивують соціалізацію бізнесу. Здебільшого у країнах із низьким рівнем ІЛР (low) соціальне підприємництво ще не набуло поширення, тому на сьогодні дослідження показників соціально-гуманітарного розвитку підприємств для цієї групи країн не проводять.

Variable	very high p=,69444	high p=,19444	medium p=,11111
Life expectancy at birth	30,66	29,90	25,29
GDP per capita, PPP	0,01	0,00	0,00
Expected years of schooling	50,74	50,54	45,32
GDP per capita (current US\$)	-0,01	-0,01	-0,01
Support social entrepreneurs	3,77	4,64	3,76
Social Progress Index	-2,97	-11,83	-7,50
ICT	38,48	51,69	33,58
Access to investment for social entrepreneurs	-4,15	-3,69	-3,40
Public support social entrepreneurs	2,24	0,67	1,14
Tolerance and Inclusion	4,05	4,94	3,91
Migrants	0,00	0,00	0,00
Promoting business	-3,45	-6,59	-5,22
Global Competitiveness Index	214,63	279,83	248,57
Ability to attract skilled workers	0,41	1,95	1,42
Economic freedom	2,41	4,58	3,79
Corruption	-5,03	-5,95	-5,36
Ease of selling a business	0,81	1,60	1,50
Enabling Trade Index	24,28	52,44	39,49
Constant	-2263,68	-2037,84	-1628,69

Рис. 8. Коефіцієнти класифікаційних функцій класів

За результатами проведеного аналізу дискримінантних функцій отримано економетричну модель – систему рівнянь, які є лінійними комбінаціями початкових ознак, що оптимально розділять аналізовані групи країн за рівнем соціально-гуманітарного розвитку підприємств:

$$\text{very high} = -2263,68 + 30,66 \cdot \text{LE} + 0,01 \cdot \text{PPP} + 50,74 \cdot \text{EYS} + 0,1 \cdot \text{GDP} + 3,77 \cdot \text{SSE} + 2,97 \cdot \text{SPI} + 38,48 \cdot \text{ICT} + 4,15 \cdot \text{AI} + 2,24 \cdot \text{PSSE} + 4,05 \cdot \text{T} + 3,45 \cdot \text{PB} + 214,63 \cdot \text{GCI} + 0,41 \cdot \text{ASW} + 2,41 \cdot \text{REF} + 5,03 \cdot \text{RC} + 0,81 \cdot \text{ESB} + 24,28 \cdot \text{ETI},$$

$$\text{high} = -2037,84 + 29,9 \cdot \text{LE} + 50,54 \cdot \text{EYS} + 0,01 \cdot \text{GDP} + 3,76 \cdot \text{SSE} + 11,88 \cdot \text{SPI} + 51,69 \cdot \text{ICT} + 3,69 \cdot \text{AI} + 0,67 \cdot \text{PSSE} + 4,94 \cdot \text{T} + 6,59 \cdot \text{PB} + 279,83 \cdot \text{GCI} + 1,59 \cdot \text{ASW} + 4,58 \cdot \text{REF} + 5,95 \cdot \text{RC} + 1,6 \cdot \text{ESB} + 52,44 \cdot \text{ETI},$$

$$\text{medium} = -1628,69 + 25,29 \cdot \text{LE} + 45,32 \cdot \text{EYS} + 0,01 \cdot \text{GDP} + 3,76 \cdot \text{SSE} + 7,5 \cdot \text{SPI} + 33,58 \cdot \text{ICT} + 3,4 \cdot \text{AI} + 1,14 \cdot \text{PSSE} + 3,91 \cdot \text{T} + 5,22 \cdot \text{PB} + 248,57 \cdot \text{GCI} + 1,42 \cdot \text{ASW} + 3,79 \cdot \text{REF} + 5,36 \cdot \text{RC} + 1,5 \cdot \text{ESB} + 39,49 \cdot \text{ETI}.$$

Примітка. В аналітичному записі дискримінантних функцій використано умовні позначення, визначені у факторній моделі, та введено додаткові скорочення: SPI – індекс соціального прогресу, AI – доступ до інвестицій для соціальних підприємств, PSSE – підтримка політики соціальних підприємств, ASW – можливість залучення кваліфікованих працівників, ESB – легкість продажу бізнесу, ETI – індекс торгівлі.

Отримані результати (рис. 8) дають підстави стверджувати, що сталий розвиток країн значною мірою залежить від соціальних показників, зокрема освіти, тривалого та якісного життя, розвитку новітніх інформаційних технологій. З усіх виділених для дослідження показників економічного розвитку країн помітну вагу в дискримінантній моделі має лише індекс торгівлі. Щоб визначити внесок кожної дискримінантної функції в розподіл країн між групами за рівнем ІЛР (найвищий – середній), побудовано діаграму розсіювання канонічних значень (рис. 9).

Діапазон розсіювання значень дискримінантної функції для групи країн із найвищим рівнем ІЛР є невеликим, що свідчить про незначні відмінності між країнами цієї групи за аналізованими показниками. Відстань між отриманими кластерами є значною. Отже, країни, віднесені до різних груп за значеннями ІЛР, суттєво відрізняються між собою як за рівнем соціально-економічного розвитку, так і за мірою просування соціального підприємництва.

Для аналізу залежностей між індикаторами гуманітарно-соціального розвитку підприємств (ліва множина) та основними показниками глобального

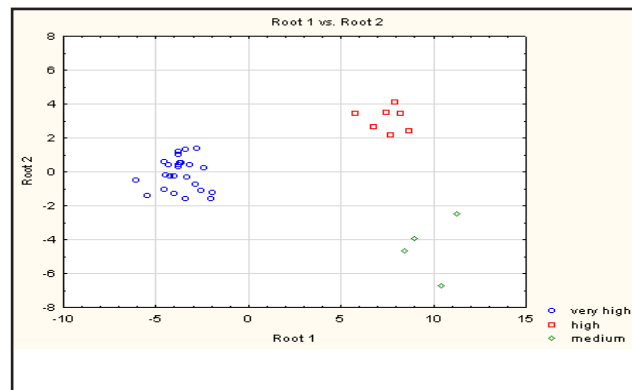


Рис. 9. Діаграма розсіювання канонічних значень

сталого розвитку (права множина) застосовано канонічний аналіз.

Статистична значущість отриманих результатів висока ($p < 0,01$), що дає підстави про адекватність проведеного аналізу. Отримане канонічне значення R достатньо велике (0,93). Воно належить до першого (найбільш значущого) канонічного кореня. Цю величину можна інтерпретувати як кореляцію між зваженими сумами змінних у першій та другій групах ознак. Загальна частка дисперсії ознак першої групи (індикаторів соціального підприємництва), виділена за допомогою першої канонічної змінної, становить 100%. Загальна частка дисперсії ознак другої групи (показників сталого розвитку країн) канонічної другої змінної складає 67,1%.

Загальна втрата для змінних першої групи дорівнює 45,3%, для змінних другої групи – 43,3%. Це означає, що 45,3% варіації змінних, у яких збережені значення показників рівня гуманітарно-соціального розвитку підприємств, визначаються змінами показників сталого розвитку. Водночас величини, що є вимірниками сталого розвитку, детермінують 43,32% варіації досліджуваних індикаторів розвитку соціального підприємництва. Отримані результати свідчать про достатньо високу точність побудованої канонічної моделі – менше 33% дисперсії показників гуманітарно-соціального розвитку підприємств залежать від інших, не врахованих у моделі, факторів.

Виділені характеристичні корені (рис. 10).

Для перевірки значущості всіх канонічних коренів обчислено статистики χ -квадрат (Chi square tests):

Root	Root 1	Root 2	Root 3	Root 4	Root 5	Root 6	Root 7	Root 8
Value	0,868792	0,787199	0,773456	0,604839	0,555520	0,307696	0,175120	0,106384

Рис. 10. Характеристичні корені

Root Removed	Canonical R	Canonical R-sqr.	Chi-sqr.	df	p	Lambda Prime
0	0,932090	0,868792	179,4055	136	0,007597	0,000567
1	0,887242	0,787199	130,6621	112	0,110262	0,004321
2	0,879464	0,773456	93,5246	90	0,378918	0,020306
3	0,777714	0,604839	57,8890	70	0,848793	0,089632
4	0,745332	0,555520	35,6058	52	0,959789	0,226825
5	0,554703	0,307696	16,1454	36	0,998240	0,510315
6	0,418474	0,175120	7,3199	22	0,998552	0,737126
7	0,326166	0,106384	2,6995	10	0,987635	0,893616

Рис. 11. Результати перевірки значущості канонічних коренів

Перший канонічний коефіцієнт кореляції $r_1 = 0,932090$ значущий ($p < 0,01$). Щоб надати йому смислового інтерпретацію, дослідимо, як він корелює зі змінними обох початкових множин. Такі кореляції називають навантаженнями канонічних факторів або структурними коефіцієнтами (рис. 12; 13).

Змінні Promoting businesses (сприятливі умови для розвитку соціального підприємництва) та Public support social entrepreneurs (підтримка політики соціальних підприємців) мають найбільше наванта-

ження на перший канонічний фактор – помірно корелює із ним. Навантаження, що відповідає змінній Ease of selling a business (легкість продажу бізнесу), набагато менше за інші. Змінні Economic freedom (індекс економічної свободи), Global Competitiveness Index (індекс глобальної конкурентоспроможності) та Transport infrastructure (доступність і якість транспортної інфраструктури) мають максимальні серед інших навантаження на перший канонічний фактор, тобто помірно корелюють із ним (рис. 13).

Variable	Root 1	Root 2	Root 3	Root 4	Root 5	Root 6	Root 7	Root 8
Promoting business	-0,504539	-0,236643	0,377724	-0,294604	-0,480320	0,103229	0,313748	0,346659
Support social entrepreneurs	-0,343477	-0,118347	-0,123563	-0,219034	-0,466666	-0,164193	0,357383	0,657506
Access to investment for social entrepreneurs	-0,328176	-0,230796	-0,106489	-0,431720	0,014265	0,627876	0,266937	0,419075
Ease of selling a business	-0,003811	-0,082134	0,136781	0,053598	-0,041191	0,319683	0,898465	0,246017
Ability to attract skilled workers	0,179039	-0,650468	0,082449	-0,575789	-0,310472	0,181562	0,277125	-0,018701
Public support social entrepreneurs	0,416539	0,276255	0,025477	-0,571176	-0,383490	0,250313	0,319697	0,333705
Rating for social entrepreneurship	-0,351847	-0,127238	0,065820	-0,464016	-0,337751	0,225715	0,587669	0,360546
Development of social entrepreneurship	-0,138556	-0,133573	0,506203	-0,410816	0,280953	-0,467915	0,484345	0,074034

Рис. 12. Факторна структура лівої множини

Variable	Root 1	Root 2	Root 3	Root 4	Root 5	Root 6	Root 7	Root 8
HDI	-0,038911	-0,557429	-0,268711	-0,519432	-0,149902	0,031690	-0,097862	-0,153157
Life expectancy at birth	0,048386	-0,512830	-0,182291	-0,484027	-0,192418	-0,005610	-0,143534	-0,042961
Mean years of schooling	-0,236393	-0,417427	-0,279888	-0,536245	-0,274888	0,122455	-0,064524	-0,139379
GDP per capita, PPP	-0,148436	-0,666380	-0,162421	-0,442577	-0,045269	0,029356	-0,173132	-0,147051
Corruption	-0,291887	-0,624432	0,040860	-0,507355	-0,161610	0,140971	-0,159192	-0,295727
Enabling Trade Index	-0,373071	-0,584106	0,005207	-0,390844	-0,319029	0,063743	-0,117716	-0,325308
Transport infrastructure	-0,409136	-0,362710	0,026687	-0,146652	-0,235914	0,269901	0,129816	-0,350538
ICT	-0,154664	-0,513488	-0,232662	-0,422248	-0,261950	0,199701	-0,028246	-0,136947
Social Progress Index	-0,101010	-0,645671	-0,157799	-0,459691	-0,139132	0,150512	-0,081201	-0,282050
Access to Basic Knowledge	0,017166	-0,297469	-0,428712	-0,310682	-0,080480	-0,000206	-0,110628	-0,031607
Health and Wellness	0,188111	-0,360116	0,224275	-0,283033	-0,167708	0,129473	-0,251837	-0,000446
Personal Freedom and Choice	-0,251806	-0,618484	0,094054	-0,427641	-0,100605	0,151892	-0,062591	-0,217295
Tolerance and Inclusion	0,090171	-0,584057	-0,072359	-0,443977	0,072315	0,290302	-0,071966	-0,273093
Global Competitiveness Index	-0,476781	-0,561228	0,045595	-0,362601	-0,233486	0,210550	-0,121870	0,008410
Economic freedom	-0,496622	-0,467183	0,047851	-0,568833	-0,015199	0,148546	-0,043237	-0,144311
Population	-0,271471	0,212555	0,346647	0,290526	0,010253	-0,145992	-0,197169	0,293552
Migrants	-0,078495	-0,458512	-0,020461	-0,259297	0,053574	0,115814	0,484310	0,050731

Рис. 13. Факторна структура правої множини

Variable	Correlations, left set with right set (data_duscr)							
	ICT	Social Progress Index	Access to Basic Knowledge	Health and Wellness	Personal Freedom and Choice	Tolerance and Inclusion	Global Competitiveness Index	Economic freedom
Promoting business	0,286022	0,251846	-0,006148	0,160834	0,389426	0,108316	0,520872	0,469818
Support social entrepreneurs	0,239975	0,157643	0,129939	0,010212	0,173382	-0,004971	0,313997	0,254091
Access to investment for social entrepreneurs	0,360913	0,335554	0,182520	0,105344	0,353586	0,304369	0,436626	0,461104
Ease of selling a business	0,014226	-0,012934	-0,084602	-0,025859	0,028507	0,015318	0,032321	0,016826
Ability to attract skilled workers	0,521036	0,589840	0,288544	0,404873	0,545882	0,551509	0,471061	0,459282
Public support social entrepreneurs	0,080363	0,022294	0,066890	0,147693	-0,039466	0,067738	-0,079996	-0,050091
Rating for social entrepreneurship	0,315495	0,263504	0,104563	0,090527	0,315568	0,160722	0,409368	0,418476
Development of social entrepreneurship	-0,003561	0,074715	-0,098543	0,088879	0,205894	0,085821	0,136195	0,268561

Рис. 14. Фрагмент кореляційної матриці

Variable	Correlations, left set with right set (data_duscr)							
	ICT	Social Progress Index	Access to Basic Knowledge	Health and Wellness	Personal Freedom and Choice	Tolerance and Inclusion	Global Competitiveness Index	Economic freedom
Promoting business	0,286022	0,251846	-0,006148	0,160834	0,389426	0,108316	0,520872	0,469818
Support social entrepreneurs	0,239975	0,157643	0,129939	0,010212	0,173382	-0,004971	0,313997	0,254091
Access to investment for social entrepreneurs	0,360913	0,335554	0,182520	0,105344	0,353586	0,304369	0,436626	0,461104
Ease of selling a business	0,014226	-0,012934	-0,084602	-0,025859	0,028507	0,015318	0,032321	0,016826
Ability to attract skilled workers	0,521036	0,589840	0,288544	0,404873	0,545882	0,551509	0,471061	0,459282
Public support social entrepreneurs	0,080363	0,022294	0,066890	0,147693	-0,039466	0,067738	-0,079996	-0,050091
Rating for social entrepreneurship	0,315495	0,263504	0,104563	0,090527	0,315568	0,160722	0,409368	0,418476
Development of social entrepreneurship	-0,003561	0,074715	-0,098543	0,088879	0,205894	0,085821	0,136195	0,268561

Рис. 15. Канонічні ваги

Отже, можна зробити висновок, що значна кореляція між змінними у двох множинах (на підставі відомостей про перший корінь), імовірно, є наслідком залежності між умовами, створеними для розвитку соціального підприємництва, рівнем економічної свободи, конкурентоспроможністю та розвитком інфраструктури. Отримані результати пояснює і загальна кореляційна матриця початкових змінних (рис. 14).

Кожен канонічний корінь є двома зваженими сумами, що відповідають двом наборам даних. Чим більша за абсолютним значенням канонічна вага фактора, тим більший внесок відповідної змінної в значення канонічної змінної (рис. 15). Розгляд канонічних ваг дає можливість дослідити, як конкретні змінні в кожній множині впливають на зважену суму (канонічну змінну). За допомогою лінійних комбінацій початкових змінних та відповідних канонічних ваг можна обчислити значення канонічних змінних.

Перший канонічний коефіцієнт кореляції $r_1 = 0,93$ значущий, а відповідні йому канонічні змінні є значущими:

$$Z_1 = 0,016 \cdot PB + 0,4 \cdot SSE + 0,08 \cdot AI + 0,6 \cdot ESB + 0,57 \cdot ASW + 0,86 \cdot PSSE + 2,03 \cdot RSE + 0,09 \cdot DSE,$$

$$Z_2 = 1,78 \cdot HDI + 0,58 \cdot LE + 0,33 \cdot MYS + 0,8 \cdot PPP + 0,2 \cdot RC + 0,6 \cdot ETI + 0,23 \cdot TI + 1,04 \cdot ICT + 2,96 \cdot SPI + 0,8 \cdot ABK + 0,97 \cdot HW + 0,46 \cdot PFC + 0,8 \cdot T + 1,47 \cdot GCI + 1,05 \cdot REF + 0,42 \cdot POP + 0,55 \cdot M.$$

Примітка. В аналітичному записі канонічних функцій використано умовні позначення, визначені у факторній та дискримінантній моделях, та введено додаткові: TI – доступність і якість транспортної інфраструктури, DSE – розвиток соціального підприємництва, HW – охорона здоров'я, POP – населення, M – міграція.

Z_1 та Z_2 – латентні показники, якісне тлумачення яким надають аналогічно до пояснень головних компонент або загальних факторів.

Висновки. Отже, результати проведених – клас-терного, факторного, дискримінантного та канонічного аналізів, свідчать про існування реального взаємозв'язку між основними показниками глобального сталого розвитку та індикаторами гуманітарно-соціального розвитку підприємств. Чим вищі соціальні стандарти, прийняті в конкретній країні, тим сприятливішими є умови для просування соціального підприємництва. І навпаки, гуманізація як бізнес-культура забезпечує вищий рівень соціалізації суспільства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Многомерный статистический анализ в экономических задачах: компьютерное моделирование в SPSS : учеб. пособ. / Под ред. И. Орловой. – М. : Вузовский учебник, 2009. – 310 с.
2. Ляшенко О. Прогнозна модель світового людського розвитку: економетричний підхід / О. Ляшенко, О. Ковальчук // Український журнал прикладної економіки. – 2016. – Том 1. – № 2. – С. 73–85.
3. Eroğlu I. Can Social Capital Be the New Dynamics of Economic Development?./Eroğlu, İlhan, and Nalan Kangal //Annales. Ethics in Economic Life 19.4 (2016). P. 51–66.
4. Özcan B. Local economic development, decentralisation and consensus building in Turkey / Özcan, Gül Berna //Progress in Planning 54.4 (2000) : 199–278.
5. Глобальний сайт ООН. <http://www.un.org/apps/news/subject.asp?SubjectID=9>.
6. Світовий економічний форум. <https://www.weforum.org/agenda/2016>.
7. Socialprogressimperative.org. (2017). [online] Доступно з : <http://www.socialprogressimperative.org/wp-content/uploads/2016/06/SPI-2016-Main-Report.pdf> [Accessed 9 Jan. 2017].

УДК 330.356.7:664.6(477.74)

Янковий В.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і планування бізнесу
Одеського національного економічного університету**МОДЕЛЮВАННЯ ВИПУСКУ ПРОДУКЦІЇ БЕРЕЗИНСЬКОГО КОМБІНАТУ ХЛІБОПРОДУКТІВ
ЗА ДОПОМОГОЮ ВИРОБНИЧИХ ФУНКЦІЙ**

У статті розглянуто основні положення моделювання факторів росту продукції підприємства на базі виробничих функцій. Показано, що найбільш популярними в сучасних економічних дослідженнях є моделі, які узагальнені функцією з постійною еластичністю заміщення (*CES*-функцією): лінійна, функція Кобба-Дугласа, функція Леонтьєва. Наведено їх порівняльний аналіз, критерій відбору найбільш адекватної моделі, важливіші економіко-математичні характеристики. Усі теоретичні аспекти проілюстровано на прикладі Березинського комбінату хлібопродуктів.

Ключові слова: моделювання факторів, виробничі функції, еластичність заміщення ресурсів.

**Янковой В.А. МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЫПУСКА ПРОДУКЦИИ БЕРЕЗИНСКОГО КОМБИНАТА ХЛЕБОПРОДУКТОВ
С ПОМОЩЬЮ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФУНКЦИЙ**

В статье рассмотрены основные положения моделирования факторов роста продукции предприятия на базе производственных функций. Показано, что наиболее популярными в современных экономических исследованиях являются модели, которые обобщены функцией с постоянной эластичностью замещения (*CES*-функцией): линейная, функция Кобба-Дугласа, функция Леонтьева. Приведены их сравнительный анализ, критерий отбора наиболее адекватной модели, важнейшие экономико-математические характеристики. Все теоретические аспекты проиллюстрированы на примере Березинского комбината хлебопродуктов.

Ключевые слова: моделирование факторов, производственные функции, эластичность замещения ресурсов.

Iankovyi V.O. MODELLING OF OUTPUT OF BEREZINO BAKERY PLANT USING PRODUCTION FUNCTIONS

The basic positions of modelling of net income growth factors using production functions considered in the article. It is shown that models (linear, Cobb-Douglas, Leont'ev) which are generalized by function with constant elasticity of substitution of factors (*CES*-function) are the most popular in modern economic research. A comparative analysis, the criterion of selecting of the most appropriate model, the most important economic and mathematical characteristics presented. All theoretical aspects are illustrated on a specific example based on the data of Berezino bakery plant.

Keywords: modeling of factors, production functions, the elasticity of substitution of resources.

Постановка проблеми. Серед виробничих функцій (ВФ), що застосовуються в процесі моделювання показників господарської діяльності підприємства, найбільш популярними є двофакторні функції, які описують залежність обсягу реалізованої продукції Y від середньої річної вартості основних виробничих фондів (K) і витрат на оплату праці (L): $Y = f(K, L)$. Це передусім сімейство ВФ, які узагальнені *CES*-функцією (від англ. абревіатури *Constant Elasticity of Substitution*) [1]. До нього належать: ВФ Кобба-Дугласа, лінійна функція, функція Леонтьєва. Однак теоретико-методологічні аспекти застосування їх в економічних дослідженнях, вибору адекватної моделі впливу факторів K, L на результати виробництва Y виходячи із властивостей даних ВФ розроблено недостатньо. Немає зрозумілого пояснення, чому саме ВФ Кобба-Дугласа отримала найбільше розповсюдження в практиці моделювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед методів моделювання факторів росту реалізації на підприємствах промисловості ВФ є відносно частими гостями. Переважно це ВФ Кобба-Дугласа як найбільш відома двофакторна модель залежності об'єму продукції від витрат капіталу і праці [2–6]. Що стосується інших ВФ, узагальнених *CES*-функцією, то вони зустрічається досить рідко [7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В економічній літературі практично відсутні рекомендації щодо застосування сімейства ВФ, що узагальнює *CES*-функція, на рівні підприємства. Немає чітких теоретичних указівок із приводу переваг і недоліків певної ВФ, вибору моделі в кожній конкретній задачі; суттєво утруднені розрахунки невідомих коефіцієнтів деяких ВФ, наприклад самої *CES*-функції.

Мета статті полягає у поглибленні підходів до моделювання факторів росту реалізованої продукції підприємства на базі ВФ, знайомстві широкого кола економістів з аналітичними можливостями ВФ Кобба-Дугласа, лінійною функцією та *CES*-функцією, з програмним забезпеченням визначення їх невідомих параметрів, а також в ілюстрації вказаних теоретичних аспектів на конкретному прикладі Березинського комбінату хлібопродуктів.

Виклад основного матеріалу дослідження. *CES*-функція має такий вигляд:

$$Y = A_0 [A_1 K^{-p} + (1 - A_1) L^{-p}]^{-\frac{\gamma}{p}}, \quad (1)$$

де A_0 – коефіцієнт шкали ($0 < A_0$); A_1 – коефіцієнт ваги фактора ($0 < A_1 < 1$); p – параметр ВФ ($-1 < p$); γ – показник ступеня однорідності ВФ ($0 < \gamma$).

Еластичність заміщення факторів σ *CES*-функції визначається так:

$$\sigma = \frac{1}{1+p}. \quad (2)$$

ВФ (1) залежно від значення параметра p узагальнює інші ВФ:

1. За $p \rightarrow 0$ вираження (1) перетворюється у ВФ Кобба-Дугласа:

$$Y = AK^a L^b, \quad (3)$$

де A – коефіцієнт шкали ($0 < A$); a, b – параметри ВФ ($0 < a < 1, 0 < b < 1$).

Еластичність заміщення факторів ВФ Кобба-Дугласа $\sigma = 1$.

2. За $p \rightarrow -1$ отримаємо лінійну функцію:

$$Y - A_2 = A_3 K + A_4 L, \quad (4)$$

де A_2 – вільний член; A_3, A_4 – граничні продукти відповідних факторів виробництва ($0 \leq A_3, A_4$).

Еластичність заміщення факторів лінійної ВФ $\sigma = +\infty$. Основна її властивість полягає у тому, що будь-який випуск продукції забезпечується навіть за нульових витрат одного з факторів, тому ВФ (4) доречно використовувати під час моделювання виробництва, коли один із факторів не впливає на його результати, тобто знаходиться у надлишку.

3. За $p \rightarrow \infty$ CES-функція прямує до функції Леонтьєва:

$$Y = \min\left(\frac{K}{c_1}; \frac{L}{c_2}\right), \quad (5)$$

де c_1, c_2 – питомі витрати відповідного фактора.

Еластичність заміщення факторів ВФ Леонтьєва $\sigma = 0$. Функція (5) призначена для моделювання строго детермінованих технологічних процесів, які не допускають відхилення від установлених нормативів щодо використання виробничих факторів на одиницю продукції, тому її застосування для моделювання показників господарської діяльності підприємств у цілому практично не зустрічається.

ВФ (1), (3), (4) використовуються передусім для адекватного описання просторової варіації змінних

Y, K, L . У разі ж часової варіації цих змінних указані ВФ децю трансформуються – динамізуються.

Так, динамізована CES-функція набуває вигляду:

$$Y = A_0 e^{\lambda t} [A_1 K^{-p} + (1 - A_1) L^{-p}]^{-\frac{1}{p}}. \quad (6)$$

Тут вважається, що $\gamma = 1$, тобто ВФ є лінійно однорідною, а також уводиться ще один фактор – так званий нейтральний науково-технічний прогрес із невідомим середнім темпом приросту λ , який відображає вплив на Y усіх чинників, окрім K і L (t – час, який приймає значення 1, 2, ..., N).

У табл. 1 наведено важливіші економіко-математичні параметри ВФ (6).

Динамізована ВФ (3), так звана ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена, має вигляд:

$$Y = A e^{\lambda t} K^\alpha L^\beta. \quad (7)$$

У табл. 2 наведено важливіші економіко-математичні параметри ВФ (7).

Динамізована лінійна функція представляється так:

$$Y - A_2 = \lambda_1 t + A_3 K + A_4 L. \quad (8)$$

Таблиця 1

Основні характеристики динамізованої CES-функції

Показник	K	L
1. Середня віддача	$\frac{Y}{K} = A_0 e^{\lambda t} [A_1 + (1 - A_1) \left(\frac{L}{K}\right)^{-p}]^{-\frac{1}{p}}$	$\frac{Y}{L} = A_0 e^{\lambda t} [A_1 \left(\frac{K}{L}\right)^{-p} + (1 - A_1)]^{-\frac{1}{p}}$
2. Гранична віддача	$\frac{\partial Y}{\partial K} = \frac{A_1}{A_0^p} \left(\frac{Y}{K}\right)^{1+p}$	$\frac{\partial Y}{\partial L} = \frac{1 - A_1}{A_0^p} \left(\frac{Y}{L}\right)^{1+p}$
3. Еластичність випуску продукції, %	$E_K = \frac{A_1}{A_0^p} \left(\frac{Y}{K}\right)^p$	$E_L = \frac{1 - A_1}{A_0^p} \left(\frac{Y}{L}\right)^p$
4. Потреба у виробничих факторах	$K = \left[\left(\frac{Y}{A_0 e^{\lambda t}}\right)^{-p} - (1 - A_1) L^{-p} \right]^{-\frac{1}{p}} A_1^{\frac{1}{p}}$	$L = \left[\left(\frac{Y}{A_0 e^{\lambda t}}\right)^{-p} - A_1 K^{-p} \right]^{-\frac{1}{p}} (1 - A_1)^{\frac{1}{p}}$
5. Заміщення факторів (фондоозброєність)	$\frac{K}{L}$	
6. Гранична норма заміщення факторів	$MRS = \frac{1 - A_1}{A_1} \left(\frac{K}{L}\right)^{1+p}$	
7. Фондоозброєність, що забезпечує максимум випуску продукції Y	$\left(\frac{A_1}{1 - A_1}\right)^{\frac{1}{1+p}}$	

Джерело: розроблено автором на основі [1; 7]

Таблиця 2

Основні характеристики ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена

Показник	K	L
1. Середня віддача	$\frac{Y}{K} = \frac{A e^{\lambda t} K^\alpha L^\beta}{K} = A e^{\lambda t} K^{\alpha-1} L^\beta$	$\frac{Y}{L} = \frac{A e^{\lambda t} K^\alpha L^\beta}{L} = A e^{\lambda t} K^\alpha L^{\beta-1}$
2. Гранична віддача	$\frac{\partial Y}{\partial K} = A e^{\lambda t} \alpha K^{\alpha-1} L^\beta$	$\frac{\partial Y}{\partial L} = A e^{\lambda t} \beta K^\alpha L^{\beta-1}$
3. Еластичність випуску продукції, %	$E_K = \alpha$	$E_L = \beta$
4. Потреба у виробничих факторах	$K = \left(\frac{Y}{A e^{\lambda t} L^\beta}\right)^{\frac{1}{\alpha}}$	$L = \left(\frac{Y}{A e^{\lambda t} K^\alpha}\right)^{\frac{1}{\beta}}$
5. Заміщення факторів (фондоозброєність)	$\frac{K}{L} = \left(\frac{Y}{A e^{\lambda t} L^\beta}\right)^{\frac{1}{\alpha}} : L = A^{-\frac{1}{\alpha}} Y^{\frac{1}{\alpha}} e^{-\frac{\lambda t}{\alpha}} L^{-\frac{\beta}{\alpha}}$	
6. Гранична норма заміщення факторів	$MRS = \frac{\beta}{\alpha} \cdot \frac{K}{L}$	
7. Фондоозброєність, що забезпечує максимум випуску продукції Y	$\frac{\alpha}{\beta}$	

Джерело: розроблено автором на основі [1; 7]

Оскільки лінійна функція (8) є адитивною моделлю економічного процесу, а CES-функція (6) і ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена (7) – мультиплікативні моделі, то λ_1 у даному разі представляє собою середній абсолютний приріст Y за рахунок усіх чинників, окрім K і L .

У табл. 3 наведено важливіші економіко-математичні параметри ВФ (8).

Оцінка невідомих коефіцієнтів λ_1, A_2, A_3, A_4 лінійної функції (8) за методом найменших квадратів не викликає труднощів, оскільки вона здійснюється на основі стандартних програм регресійного аналізу, наприклад у редакторі *Excel*. Шляхом логарифмування лівої і правої частин (7) ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена легко перетворюється в лінійну функцію з можливістю подальшого застосування стандартної програми «Регресія» задля розрахунку параметрів $\lambda, A, \alpha, \beta$. CES-функцію (6) привести до лінійного вигляду принципово неможливо, тому для оцінки її невідомих коефіцієнтів λ, A_0, A_1, ρ використовують наближені методи розрахунку, що потребує застосування спеціального програмного забезпечення. Саме відносна простота визначення невідомих коефіцієнтів ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена є її перевагою перед CES-функцією. Ця обставина зумовлює виняткову популярність ВФ (3), (7) у сучасних економічних дослідженнях.

Водночас ВФ (7) і (8) мають серйозні недоліки, від яких вільна CES-функція. Вкажемо важливіші з них. Як було показано вище, еластичність заміщення факторів σ , яка є мірою можливості заміни праці капіталом і, навпаки, для ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена завжди дорівнює одиниці, а для лінійної функції – плюс нескінченності. Дані обмеження є дуже жорсткими і часто не відповідають реальній економічній дійсності. У цьому сенсі CES-функція (6) має явну перевагу порівняно з ВФ (7) і (8): величина σ для неї може приймати будь-які постійні значення.

Окрім того, легко показати, що характер залежності продуктивності праці (Y/L) від фондоозброєності (K/L) у рамках даних ВФ досить різний. Для ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена і для лінійної функції при $(K/L) \rightarrow \infty$ за будь-яких допустимих значень їх параметрів продуктивність праці теж прагне в нескінченність. А CES-функція за довільних значень її параметрів і за $(K/L) \rightarrow \infty$ має верхню межу, що більш правдоподібно в осяжній економічній перспективі.

У процесі моделювання випуску продукції на підприємстві за допомогою двофакторних ВФ перед

дослідником завжди постають дві проблеми: 1) якій з трьох ВФ (6) – (8) віддати перевагу (хоча їх порівняння за економіко-математичними властивостями явно на користь CES-функції); 2) як оцінити параметри ВФ (6), якщо вибрана саме CES-функція.

Передусім розглянемо наявні підходи до об'єктивного вибору найбільш адекватної моделі з трьох розглянутих у ході моделювання динаміки випуску продукції підприємства. Оскільки ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена шляхом логарифмування лівої та правої частин легко перетворюється в лінійну функцію, то її порівняння з ВФ (8) не викликає особливих труднощів. Перевагу слід віддати тій лінійній функції, яка задовольняє таку вимогу: коефіцієнт детермінації R^2 приймає максимальне значення за статистичної значущості всіх оцінених параметрів регресії. Значно складніше порівняння ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена і CES-функції.

Дж. Кменті [8], Р. Вінн і К. Холден [9, с. 84–85] розділили ліву і праву частини формул (1), (3) на L , логарифмували знайдені результати і розклали один з елементів отриманої CES-функції в ряд Тейлора. Вони показали, що, по суті, відмінності між CES-функцією і ВФ Кобба-Дугласа зводяться лише до четвертого доданку, що стоїть у правій частині перетвореної ВФ (1):

$$\ln(Y/L) = C + D \ln L + E \ln(K/L) - M[\ln(K/L)]^2. \quad (9)$$

Тут C, D, E, M – певні коефіцієнти, що виражаються через параметри досліджуваних ВФ. При цьому якщо $\rho = 0$, то $M = 0$ і ці функції повністю збігаються, тобто відбувається перехід від ВФ (1) до ВФ (3). Отже, перевірка статистичної надійності (значущості) коефіцієнта M у моделі (9) за допомогою t -критерію Стьюдента може служити об'єктивним підґрунтям для вибору конкретної математичної форми з двох розглянутих ВФ. При цьому нульовою гіпотезою виступає $H_0 : M = 0$ проти альтернативи $H_a : M \neq 0$.

На нашу думку, М. Кубініва та ін., використовуючи підхід Кменті як інструмент знаходження первісної оцінки параметрів CES-функції, розробили найбільш удачу процедуру пошуку рішення поставленого завдання із заданою точністю на базі використання ітеративного алгоритму мінімізації цільової функції залишків моделі за методом Марквардта. Вона знайшла своє втілення в програмі MACRO6, написаної на мові Бейсік [10, с. 137–149], яка досить легко адаптується до сучасного програмного забез-

Таблиця 3

Основні характеристики динамізованої лінійної функції

Показник	K	L
1. Середня віддача	$\frac{Y - A_2}{K} = \frac{\lambda_1 t + A_4 L}{K} + A_3$	$\frac{Y - A_2}{L} = \frac{\lambda_1 t + A_3 K}{L} + A_4$
2. Гранична віддача	$\frac{\partial Y}{\partial K} = A_3$	$\frac{\partial Y}{\partial L} = A_4$
3. Еластичність випуску продукції, %	$E_K = A_3 \cdot \left(\frac{\lambda_1 t + A_4 L}{K} + A_3 \right)$	$E_L = A_4 \cdot \left(\frac{\lambda_1 t + A_3 K}{L} + A_4 \right)$
4. Потреба у виробничих факторах	$K = \frac{Y - A_2 - \lambda_1 t - A_4 L}{A_3}$	$L = \frac{Y - A_2 - \lambda_1 t - A_3 K}{A_4}$
5. Заміщення факторів (фондоозброєність)	$\frac{K}{L} = \frac{A_4(Y - A_2 - \lambda_1 t - A_4 L)}{A_3(Y - A_2 - \lambda_1 t - A_3 K)}$	
6. Гранична норма заміщення факторів	$MRS = \frac{A_3}{A_4}$	
7. Фондоозброєність, що забезпечує максимум випуску продукції Y	будь-яка точка прямої $Y - A_2 = \lambda_1 t + A_3(K + L)$	

Джерело: розроблено автором

печення за допомогою макросів редактора *Excel*. За підсумками розрахунків на екран виводяться: кількість здійснених ітерацій, шукані коефіцієнти A_0 , A_1 , параметри λ , σ , а також їх стандартні похибки, скоригований коефіцієнт детермінації R^2 , сума квадратів регресійних залишків RSS , критерій Дарбіна-Уотсона DW .

Проілюструємо вказану процедуру за інформацією статистичної звітності Березинського комбінату хлібопродуктів за 2007–2015 рр. [11]. У результаті логарифмування вихідних даних і побудови моделі (9) отримане таке значення t -статистики Стьюдента для коефіцієнта M : 0,87408; p -значення – 0,42206. Оскільки p -значення 0,422 >> 0,05, то нульова гіпотеза $H_0 : M = 0$ не відхиляється. Приходимо до висновку, що емпіричні дані, які характеризують динаміку реалізованої продукції на досліджуваному підприємстві, будуть точніше змодельовані на базі ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена (7) і лінійної функції (8), ніж за допомогою CES -функції (6).

Розрахована ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена представляється так:

$$Y = 2177161,258e^{-0,339t} K^{-2,531} L^{2,154}. \quad (10)$$

Її логарифмічна частина статистично значуща (розрахункове значення F -критерію Фішера дорівнює 54,60); коефіцієнт детермінації – $R^2 = 0,970$; стандартна помилка – 0,0995.

Лінійна функція має вигляд:

$$Y - 9254,692 = -417,324t - 2,972K + 4,137L. \quad (11)$$

Вона теж статистично значуща (розрахункове значення F -критерію Фішера 31,05); коефіцієнт детермінації – $R^2 = 0,949$; стандартна помилка – 948,64.

Звернемо увагу на той факт, що в обох моделях (10), (11) коефіцієнти за фактору K (основні засоби) зі знаком «мінус». Це свідчить про те, що побудовані ВФ не належать до неокласичних, а також про те, що на Березинському комбінаті хлібопродуктів даний виробничий чинник негативно впливав на реалізацію продукції підприємства за період 2007–2015 рр.: підвищення середньої річної вартості основних засобів на 1 тис. грн. викликало падіння реалізації в середньому на 2,972 тис. грн. (коефіцієнт A_3 лінійної функції), а ріст даного показника на 1% приводив до зниження реалізації в середньому на 2,53% (коефіцієнт α ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена). Коефіцієнт A_4 лінійної функції показує, що зростання оплати праці на 1 тис. грн. забезпечувало середній щорічний ріст реалізованої продукції підприємства на 4,137 тис. грн. А підвищення даного показника на 1% приводило до зростання реалізації в середньому на 2,15% (коефіцієнт β ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена).

При цьому всі інші фактори, крім K , L , негативно впливали на зміну Y : середнє щорічне зниження реалізації на Березинському комбінаті хлібопродуктів за досліджуваний період становило 417,324 тис. грн. (коефіцієнт λ_1 моделі (11)), або у відносному вираженні – майже 34% (коефіцієнт λ моделі (10)).

Висновки. Теоретичні аспекти моделювання факторів росту продукції підприємства, що були викладені в основній частині статті, повністю підтвердилися емпіричними розрахунками. Статистичний критерій вибору між ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена і CES -функцією працює досить надійно, а ітеративна процедура оцінки невідомих коефіцієнтів CES -функції добре зарекомендувала себе під час моделювання реалізації продукції підприємства [12; 13]. Однак слід пам'ятати, що достовірність висновків за даним критерієм сильно залежить від довжини ряду динаміки N . На коротких рядах ($N < 10$) потужність критерію низька і його використання може привести до помилок другого роду – невідхилення нульової гіпотези $H_0 : M = 0$, коли справедлива альтернатива.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Янковий В.О. Виробнича функція з постійною еластичністю заміщення ресурсів / В.О. Янковий // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2015. – № 58. – С. 228–234.
2. Янковий В.О. Прогнозування зони беззбитковості інвестицій у хлібопекарську промисловість за допомогою виробничої функції / В.О. Янковий // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2006. – № 22. – С. 410–414.
3. Янковий В.О. Модель беззбитковості інвестування в м'ясопереробну промисловість / В.О. Янковий // Економіка харчової промисловості. – 2010. – № 4(8). – С. 16–21.
4. Мороз О.В. Виробничі функції в економічних дослідженнях на мікрорівні / О.В. Мороз, Б.Є. Грабовецький, Ю.В. Міронова // Економічний простір. – 2010. – № 35. – С. 112–119.
5. Янковий О.Г. Зони беззбиткового інвестування в харчову промисловість України на основі виробничої функції / О.Г. Янковий, Н.В. Мельник, В.О. Янковий // Сучасна економіка. – 2010. – Вип. 2. – С. 8–19.
6. Грабовецький Б.Є. Використання виробничих функцій в дослідженнях підприємств молокопереробної промисловості / Б.Є. Грабовецький, Н.М. Тарасюк, О.В. Безсмертна // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2013. – № 5. – С. 32–36.
7. Янковий В.О. Оптимізація фондоозброєності на підприємствах харчової промисловості на основі виробничих функцій / В.О. Янковий, Н.В. Мельник // Економіка харчової промисловості. – 2016. – Т. 8. – Вип. 2. – С. 34–39.
8. Kmenta J. (1967). On Estimation of the CES Production Function // International Economic Review, vol. 8. – P. 180–189.
9. Винн Р., Холден К. Введение в прикладной эконометрический анализ / Р. Винн, К. Холден ; пер. с англ. С.А. Николаенко. – М. : Финансы и статистика, 1981. – 294 с.
10. Математическая экономика на персональном компьютере / М. Кубинива, М. Табата, С. Табата, Ю. Хасэбэ ; пер. с япон.; под ред. М. Кубинива. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 304 с.
11. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.smida.gov.ua.
12. Янковий В.О. Економетричний аналіз реалізації продукції ПП «Гармаш» на основі виробничих функцій / В.О. Янковий // Причорноморські економічні студії. – Одеса, 2016. – Вип. 11. – С. 251–255.
13. Янковий В.О. Аналіз випуску продукції на м'ясопереробному підприємстві за допомогою виробничих функцій / В.О. Янковий // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2016. – Вип. 5–2(05). – Ч. 2. – С. 139–143.

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 22

Частина 2

Коректура • *В.О. Бабич*

Комп'ютерна верстка • *С.Ю. Калабухова*

Формат 60x84/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 18,6.
Підписано до друку 28.02.2017.
Замов. № 32/17. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.