НАУКОВИЙ ВІСНИК

ЧЕРНІВЕЦЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Рік заснування 1996

Випуск 730-731

Економіка

Збірник наукових праць

Чернівці
Чернівецький національний університет
2015

Науковий вісник Чернівецького університету : Збірник наук. праць. Вип. 730-731. Економіка. – Чернівці : ЧНУ, 2015. – 200 с.

Naukovy Visnyk Chernivetskoho universitetu : Zbirnyk Naukovyh prats. Vyp. 730-731. Ekonomika. – Chernivtsi : Chernivtsi National University, 2015. – 200 s.

У випуску висвітлюються різноманітні аспекти економічної теорії, економіки і управління національним господарством, теорії та практики організації підприємницької діяльності та функціонування підприємств на різних видах ринків, регіональної економіки, фінансів і кредиту, бухгалтерського обліку, економіко-математичного моделювання.

Для науковців, фахівців-практиків, викладачів навчальних закладів, аспірантів, студентів – усіх, кого цікавлять теоретичні та прикладні аспекти економічних досліджень.

This issue presents various aspects of economic theory, international economic relations, function of the national economy, theory and practice of business organization and function of enterprises, regional economy, finance and credit, accounting, economic and mathematic modeling.

It can be used by scientific employees, practitioners, teachers of institutions of higher and secondary specialized education, students. This issue is intended for all who are interested in theoretical and applied aspects of economic research.

Редколегія випуску:

Нікіфоров П.О., доктор економічних наук, професор (науковий редактор);
Лопатинський Ю.М., доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора);
Галушка З.І., доктор економічних наук, професор;
Григорків В.С., доктор фізико-математичних наук, професор;
Євдокименко В.К., доктор економічних наук, професор;
Буднікевич І.М., доктор економічних наук, професор;
Ковальчук Т.М., доктор економічних наук, професор;
Кузьмін О.Є., доктор економічних наук, професор;
Лютий І.О., доктор економічних наук, професор;
Саблук П.Т., доктор економічних наук, професор;
Швець Н.Р., доктор економічних наук, професор;
Саєнко О.С., кандидат економічних наук, доцент (відповідальний секретар).

Загальнодержавне видання

Внесено до Переліку наукових фахових видань України згідно постанови президії ВАК України від 14.04.2010 № 1-05/3 (Бюлетень ВАК України, № 5, 2010, с. 10)

Свідоцтво Міністерства у справах преси та інформації України
Серія КВ № 2158 від 21.08.1996

Рекомендовано до друку
вченою радою Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Адреса редколегії: Економічний факультет, вул. Кафедральна, 2, Чернівці, 58012, тел. (0372) 52-48-07
Веб-сторінка: http://www.econom.chnu.edu.ua
E-mail: visnyk_econ@ukr.net

© Чернівецький національний університет, 2015

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 338.23

© Губатюк І. В., 2015

Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича, Чернівці

ДІАЛЕКТИКА НАЦІОНАЛЬНИХ, РЕГІОНАЛЬНИХ І ГЛОБАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ У ПРОЦЕСІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ УКРАЇНИ

Розглядаються деякі аспекти суперечливості й узгодження національних, регіональних і глобальних економічних інтересів в умовах транзитивної економіки України. Основна увага приділена інвестиційному ракурсу функціонування економічних інтересів. Пропонуються певні інструменти та засоби консолідації різноманітних інтересівув процесі інвестиційної реструктуризації.

Ключові слова: *економічні інтереси, національні інтереси, глобальні інтереси, узгодження інтересів, суперечливість інтересів.*

Постановка проблеми. Розвиток сучасної світової економіки характеризується домінуванням процесів, які за масштабами, глибиною та значимістю можна вважати глобальними. Мова йде не тільки про взаємовідносини суспільства з природою, якісну зміну середовища життєдіяльності, проблеми збереження миру, демографічні катаклізми, виживання найбідніших країн світу.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Зростаюча інтернаціоналізація світогосподарського розвитку, перехід до транснаціональної економіки докорінно змінює обсяги й характер руху факторів і результатів виробництва, глобалізує серцевину економічної діяльності – ін.вестування. Саме інвестиційний глобалізм впливає на поступ усіх країн і регіонів світу, формує якісно нове середовище економічного розвитку. Так, здавалось би, незначне падіння таїландського бату в липні 1997 р. призвело до обвального падіння на фінансових ринках Гонконгу, Японії та інших неазіатських країн, що мають перехідну економіку. Виникає проблема узгодженості національних і глобальних інтересів в інвестиційному процесі, завдяки якому здійснюється структурна перебудова перехідних економік.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження діалектики національних, регіональних та глобальних інтересів у процесі інвестиційної реструктуризації України.

Виклад основного матеріалу. На початку 70-х років із виникненням ОПЕК і впровадженням у США "плаваючого" курсу долара світова економіка перетворилась із інтернаціональної в транснаціональну. Нині транснаціональна економіка охопила весь світ і значною мірою контролює також внутрішню економіку національних держав.

Транснаціональна економіка створюється переважно потоками грошової маси, а не торгівлею товарами та послугами. Потоки грошової маси мають власну динаміку. З того часу валютно-фінансова політика національних урядів все менше впливає на події, що відбуваються на транснаціональному валютному ринку та ринку капіталу, все більше й більше перетворюючись у реакцію на ці події.

Традиційні фактори виробництва, такі як "праця" й "земля", у транснаціональній економіці все більше відходять на другий план. Те ж стосується й грошей - коли вони стають транснаціональними та загальнодоступними, то перестають бути фактором виробництва, що може дати одній країні перевагу в конкуренції на світовому ринку. Курси обміну іноземної валюти можуть мати значення лише протягом коротких відрізків часу. Як вирішальний фактор виробництва сьогодні виступає менеджмент, насамперед інвестиційний. Саме він визначає сьогодні позицію, яку займає та чи інша країна у світовій конкуренції.

Метою транснаціональної економіки є не максимізація прибутку, а максимізація ринку. Торгівля все більше йде за капіталовкладеннями. Фактично вона перетворюється у функцію інвестицій.

Сучасна економічна теорія все ще продовжує стверджувати, що національна держава є єдиною, або принаймні домінуючою одиницею, яка здатна здійснювати ефективну економічну політику. У сучасних умовах можна визначити чотири таких одиниці. Одна з них - національна держава. Проте прийняття рішень усе більше переходить до другої одиниці - регіону (таких, наприклад, як Європейський Союз, Північноамериканська зона вільної торгівлі, АСЕАН). Третьою одиницею є

справжня і майже автономна світова економіка грошей, кредиту та потоків інвестицій. Вона існує завдяки інформації, яка сьогодні не знає національних кордонів. Четверта одиниця - транснаціональні підприємства, які, між іншим, зовсім не обов'язково представляють крупний бізнес. Тобто весь економічний світ є єдиним ринком, єдиним простором як для виробництва, так і для реалізації товарів і послуг. Крім того, економічна політика все більше передбачає не вільну торгівлю, не протекціонізм, а взаємодію між регіонами.

Трохи пізніше виникла транснаціональна екологія. Навколишнє середовище визнає кордони не більше, ніж гроші або інформація. Поточні проблеми навколишнього середовища не можуть бути розв'язані тільки за допомогою національних акцій або національного законодавства. До них не можна підходити з позиції суперництва. Для розв'язання проблем необхідно відпрацьовувати транснаціональну політику й організовувати національний контроль за їх проведенням.

Проблеми глобальної інвестиційної діяльності особливо актуалізуються сьогодні – в умовах глобалізації економічного поступу. Саме розвиток і системна трансформація сучасних інвестиційних процесів формують глобальне конкурентне середовище. Світовий досвід свідчить, що країни з перехідними економіками не в змозі вийти з економічної кризи без залучення й ефективного використання іноземних інвестицій. У більшості країн з перехідними економіками ефективно використані іноземні інвестиції стають ключовим фактором розвитку цих країн, а інвестування за рубіж сприяє їх органічній інтеграції у світове господарство. Зрозуміло, що міжнародне інвестування займає чільне місце й у структурі пріоритетів економіки України.

Порівняно з зарубіжними країнами з перехідними економіками обсяги іноземних інвестицій в економіку України на 1 січня 2008 р. здаються незначними. Обсяг прямих іноземних інвестицій на душу населення складає в Угорщині - 1000дол. США, в Чехії - 400дол., в Естонії - 320 дол., в Польщі - 140 дол., в Росії - 27 дол., в Україні - 15 дол. [1; 2]. Однак динаміка іноземного інвестування в економіку України досить висока.

Динамізм розвитку іноземної інвестиційної діяльності в Україні приводить до того, що статистичні оцінки цього процесу швидко застарівають, а тому повноцінний економічний аналіз інвестиційної діяльності ускладнений. Можна говорити, однак, про формування певних тенденцій (як позитивних, так і негативних), які певною мірою якісно характеризують розвиток іноземного інвестування в Україну:

- переважання партнерів з країн, що розвиваються, - за кількістю іноземних інвестицій - і партнерів із промислово розвинених країн - з огляду на розмір інвестицій;
- поступове збільшення частки інвестицій із країн СНД;
- реалізація спільних інвестиційних проектів, як правило, на двосторонній основі;
- орієнтація підприємств з іноземними інвестиціями на виробництво товарів, якими світові ринки практично насичені, та на сферу послуг;
- активність малих зарубіжних фірм, орієнтованих на швидку від дачу невеликих інвестицій або вигоду від разових операцій, нерідко суть посередницьких або відверто спекулятивних;
- обережність західних партнерів щодо великих інвестицій, що зумовлено відсутністю надійних гарантій їх захисту, наявністю прямого й непрямого контролю за такими інвестиціями, нерозробленістю стратегії і тактики виходу на практично незнайомий і раніше закритий ринок;
- нерівномірність розподілу інвестицій за галузями й регіонами України, їх зосередження в промислових центрах України, зокрема в м. Києві;
- велика частка майнових внесків іноземних інвесторів у загальних обсягах інвестицій, слабке використання механізмів фінансового ринку для інвестування.

Для дослідження макромотивації та мікромотивації міжнародного інвестування інвестиційну діяльність, спрямовану на здійснення прямих інвестицій, доцільно розглядати як міжнародну підприємницьку інвестиційну діяльність, а міжнародне портфельне інвестування - у контексті розвитку відповідних операцій з цінними паперами.

Мотивація здійснення прямих інвестицій полягає в отриманні прибутку (доходу) через інвестування безпосередньо підприємницьких об'єктів на основі взаємного економічного інтересу Мотиваційна спрямованість портфельних інвестицій характеризується отриманням доходу (дивідендів) через використання фінансових інструментів інвестування без чітко вираженої мотивації.

На масштаби, динаміку та результативність міжнародної підприємницької інвестиційної діяльності впливає сукупність взаємопов'язаних факторів. Під впливом цих факторів формується відповідна орієнтація країн базування та приймаючих країн, яка впливає на мотивацію безпосередніх партнерів.

У країнах інвестиційного базування, серед яких традиційно головними є промислово розвинені країни, вирішальним макроекономічним фактором, що регулює експорт прямих інвестицій, є загальний стан балансу експорту та імпорту

інвестицій. Переважно експортером інвестицій виступає Японія. До групи країн, які зберігають приблизну рівновагу експорту та імпорту інвестицій, належать Німеччина та Франція. Країни, в яких переважає імпорт інвестицій, - СІЛА, Іспанія, Ірландія, Туреччина. В останні роки крупними експортерами інвестицій стали також Південна Корея, Тайвань, Китай, країни Близького Сходу [2, с.38-40].

Національні інтереси приймаючої країни характеризуються привабливістю прямих інвестицій, яка зумовлена такими факторами:

1) з'являються не тільки нові матеріальні та фінансові ресурси, а й мобілізуються та більш продуктивно використовуються вже наявні;

2) імпорт прямих інвестицій веде до збільшення виробничих потужностей та ресурсів;

3) залучення прямих інвестицій сприяє поширенню передової технології та управлінського досвіду, підвищенню кваліфікації трудових ресурсів;

4) стимулюється конкурентне середовище й пов'язані з ним позитивні явища (підрив національних і місцевих монополій, зниження цін та підвищення якості продукції, що заміщає імпорт, так і застарілі вироби місцевого виробництва);

5) прямі інвестиції сприяють розвитку національної науково-дослідної бази;

6) підвищуються попит і ціни на національні (місцеві) фактори виробництва;

7) збільшуються надходження у вигляді податків на діяльність міжнародних спільних підприємств;

8) в умовах слабкого контролю за використанням державних позик інвестиційний ризик перекладається на іноземних інвесторів, які самостійно розв'язують проблему самоокупності.

Водночас необхідно вказати на те, що імпортовані ресурси працюють для окупності та отримання прибутку, який потім репатріюється. У довгостроковій перспективі відтік коштів через репатріацію прибутку повинен перевищувати величину первинних вкладів. Тому говорити про зростання виробничого потенціалу національної економіки за рахунок іноземних інвестицій виправдано тільки в тому плані, що вони стимулюють економічний розвиток приймаючої країни в цілому.

Економічні цілі інвестора можуть не збігатися з національними. На практиці, як правило, не вдається повністю уникнути зіткнення національних інтересів та інтересів іноземних інвесторів. Нерідко має місце дискримінація національного сектора, яка посилюється правовими заходами макроекономічного стимулювання.

Інколи підприємства з іноземними інвестиціями можуть вступати в угоди з діючою на місцевому ринку олігополією (або ще гірше - монополією), яка не зацікавлена "збивати" ціни. Ці підприємства також можуть справляти стримуючий вплив на національне підприємництво, поглинаючи фінансові заощадження в місцевій та іноземній валюті.

Крім цього, підприємства з іноземними інвестиціями як канали, передачі технологій часто стають відносно закритими анклавами в національній економіці, слабо пов'язаними з іншою її частиною, на яку, проте, падають витрати із забезпечення функціонування анклавів. Причому сила ефекту анклавності обернено пропорційна силі приймаючої країни. Крім того, на практиці приймаюча країна (навіть промислове розвинена) майже не бере участі у створенні нової технології, а отримує її кінцевий продукт. Передача частини науково-дослідних робіт має місце переважно у низько технологічних галузях.

Разом з цим, суттєві експортні надходження найбільш реальні в сировинних галузях, а в обробній промисловості іноземні інвестиції мають переважно імпортозаміщуючий характер. До того ж, перепрофільований розвиток підприємств з іноземними інвестиціями може підсилювати соціальне розшарування, маргіналізацію країни та її громадян.

Розглянемо взаємодію економічних інтересів щодо створення підприємств з іноземними інвестиціями в зарубіжних країнах, якщо ми будемо відштовхуватись від становища країни експортера інвестицій.

На наш погляд, головними складовими мотиваційної стратегії створення підприємств з іноземними інвестиціями в закордонних державах можуть бути напрямки виробничо-економічної мотивації, а саме:

- зменшення капітальних витрат та зниження ризику для функціонування нових потужностей;
- придбання джерел сировини або нової виробничої бази;
- розширення діючих виробничих потужностей;
- реалізація переваг дешевих чинників виробництв»;
- можливість уникнення циклічності або сезонності виробництва;
- пристосування до скорочення життєвого циклу продукції.

Крім цього, важливо відзначити також головні напрямки

маркетингової мотивації партнерів:

- підвищення ефективності існуючого маркетингу;
- придбання нових каналів торгівлі;

- проникнення на конкретний географічний ринок;
- вивчення потреб, набуття управлінського досвіду на нових ринках та ін.;
- пристосування до умов країни, яка приймає капітал.

Проте нерідко головною виступає не виробничо-економічна чи маркетингова мотивація інвестиційних партнерів, а інша. Не можна ігнорувати такі недекларовані та рідко-досліджувані мотиви, як пропагандистські та престижні, характерні для діяльності як корпорацій, так і міжнародного бізнесу в окремих сферах (туризм, сервіс тощо). Крім цього, не можна нехтувати персональною мотивацією, коли підприємства з іноземними інвестиціями створюються засновниками однієї національності, релігійної віри або на родинних засадах. Важливі також екологічні мотиви, коли розв'язуються завдання вилучення екологічно брудних виробництв.

Фірми країн, які мають перехідну економіку, при залученні інвестицій орієнтуються на можливість доступу до нових технологій та передових методів управління, на використання збутової мережі партнера й відомих у світі торгових марок, на мобілізацію додаткових фінансових ресурсів тощо.

Важливо, що міжнародні інвестиції використовуються не тільки для освоєння ринку приймаючої країни, а й з метою подальшого виходу на ринки сусідніх країн або цілих регіонів світу. Цей вид мотивації уже тривалий час вивчається стосовно діяльності американських, японських і західноєвропейських фірм у Латинській Америці, Азії, Африці, проте потенціал такої маркетингової мотивації західних фірм у країнах Східної Європи та СНД поки що ніким не досліджувався. А даний потенціал досить значний, що зумовлено схожістю ключових середовищних характеристик вказаних країн внаслідок тривалого взаємопов'язаного економічного розвитку. Проявом цього є висока кореляція інвестиційної активності іноземних фірм в Україні та Росії. Для країн з перехідними економіками залучення іноземних інвестицій важливі в контексті структурних реформ та економічного зростання.

Принципово значима оцінка результативності впливу інвестицій на розв'язання тих завдань, які офіційно визначені пріоритетними для іноземного інвестування. Для України такими завданнями виступають: виробництво товарів широкого вжитку з орієнтацією на підвищення якості життя, культури споживання; структурна перебудова економіки, створення сучасної галузевої структури на основі технологічного оновлення виробництва; подолання залежності України від імпорту.

Дослідження інвестиційного процесу в економіці України свідчить про нереалістинність сподівань стосовно активної участі іноземних фірм у виробництві більшості видів споживчих товарів. Найбільш конкурентоспроможні в міжнародному масштабі корпорації переважно зорієнтовані на глобальні експортні стратегії. Така орієнтація залишається домінуючою на довгу перспективу.

Увагу іноземних партнерів привертає така особливість українського ринку, як невибагливість споживачів, що дає можливість продовжити життя товарам, які для західних ринків застаріли й перестали бути достатньо рентабельними.

Щодо участі іноземних інвесторів у структурній перебудові, то варто зазначити, що їх в Україні цікавлять, насамперед, сировина, метал, прокат, вугілля, кокс, продукти хімічної промисловості, невикористані відходи та вторинні ресурси. Потенціал масштабної участі іноземних інвестицій у технологічному оновленні виробництва об'єктивно стимулюється яскраво визначеною інтернаціональною орієнтацією їх інвестиційної поведінки.

У рамках основної цільової орієнтації підприємств з іноземними інвестиціями його безпосередні учасники реалізують свої конкретні інтереси, які залежать від багатьох чинників: типу підприємства, його виробничого, технологічного, управлінського потенціалу тощо. Багато українських підприємств, які неконкурентоспроможні на світових ринках, розглядають підприємства з іноземними інвестиціями як спосіб одержання доступу до каналів збуту своїх закордонних партнерів. Деяким українським підприємствам, які мають науково-дослідні задуми, потрібен початковий капітал або управлінський досвід, щоб вийти на світові ринки та успішно там працювати. З огляду на це маркетингова (переважно зовнішньоекономічна) мотивація українських партнерів підприємств з іноземним інвестуванням виражена чіткіше, ніж в іноземних.

З погляду вимог валютної самоокупності, які орієнтують українсько-зарубіжні спільні підприємства на зовнішній ринок, виникає певна суперечність у маркетинговій мотивації партнерів. Зарубіжні підприємці розраховують на конкурентоспроможність продукції спільних підприємств на світових ринках у першу чергу за рахунок порівняно низьких витрат на робочу силу, сировину й енергоресурси.

Крім загальних суперечностей, у мотивації партнерів українсько- зарубіжних спільних підприємств, пов'язаних з проблемою вибору ринків та валютної самоокупності, виникають і специфічні суперечності, наприклад, інноваційного характеру. Україна прагне одержати через спільні підприємства доступ до сучасних технологій, проте

західні фірми намагаються реалізувати насамперед технології, що перебувають на перехідній гілці свого життєвого циклу та не приносять прибутків на світових ринках. Не можна також ігнорувати мотивацію багатьох іноземних фірм на комерційне використання саме вітчизняної науково-технологічної бази.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, створення умов для дії механізму узгодження національних і глобальних інтересів у процесі інвестиційної реструктуризації перехідної економіки залежить від того, наскільки:

1) швидко в господарській системі перехідної економіки буде створений ринковий алгоритм економічних вчинків усіх господарських одиниць;

2) адекватно економічний механізм господарської системи країни буде орієнтуватися на споживчий попит;

3) відкритою буде національна економічна система;

4) адекватно внутрішній інвестиційний процес реструктуризації економіки відповідатиме спрямуванням глобального інвестиційного процесу.

Список літератури:

1. Іноземне інвестування в Україні // Діло. – 2008. - №15. – С.1-20

2. Лук'яненко Д.Г., Мозговий О.М. Міжнародна інвестиційна діяльність – К., 2006. – 237с.

Аннотация

Игорь Губатюк

ДИАЛЕКТИКА НАЦИОНАЛЬНЫХ, РЕГИОНАЛЬНЫХ И ГЛОБАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ В ПРОЦЕССЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ УКРАИНЫ.

Проанализированы некоторые критические аспекты противостояния и взаимодействия между национальными и глобальными экономическими интересами в контексте переходной реструктуризации, которая ведется в Украине. Оценивается роль инвестиций в вышеупомянутых процессах.

Автор предлагает свой взгляд на компоненты мотивационной стратегии и тактики инвестиционной политики. Кроме того, некоторые предложения даны как возможные пути согласования национальных и глобальных интересов на переходном этапе.

Ключевые слова: *экономические интересы, национальные интересы, глобальные интересы, согласование интересов, противоречивость интересов.*

Summary

Igor Gubatyuk

THE NATIONAL AND GLOBAL INTERESTS DYCHOTOMY UNDER TRANSITIONAL ECONOMIC RESTRUCTURING

Analyzed are some critical aspects of the confrontation and synergy between the national versus the global economic interests in the context of transitional restructuring that is underway in Ukraine. Assessed is investments' contribution toward the aforementioned process's advancement.

Author provides his own view on the investment policy's motivational strategy and tactics components. Additionally, certain suggestions are given as to the possible ways of reconciling the national and the global interests at the transitional stage.

Keywords*: economic interests, national interests, global interests, coordination of interests, conflict of interests.*

УДК 330.8

© Гражевська А.О., 2015
Київський національний університет ім. Т. Шевченка, Київ

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ НОВАЦІЇ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМУ В ДОСЛІДЖЕННІ РЕНТНИХ ВІДНОСИН

Розкриваються базові положення інституційної теорії ренти. Висвітлюються теоретико-методологічних новації інституціоналізму, здатні суттєво поглибити розуміння природи та механізмів розвитку рентних відносин в умовах постіндустріальних перетворень. Обґрунтовується висновок щодо необхідності врахування теоретичних узагальнень і практичних рекомендацій інституційної теорії у процесі розроблення та реалізації сучасної рентної політики.

Ключові слова: *інституційна теорія ренти, пошук ренти, рентоорієнтована поведінка, рентна економіка.*

Постановка проблеми. Теорія ренти та проблеми формування й розподілу надприбутків займають важливе місце в сучасній економічній науці. Якщо на початковій стадії досліджень основна увага приділялася вивченню земельної ренти та закономірностей еволюції аграрної економіки, то подальший розвиток економічних систем, пов'язаний з прибутковим використанням не лише природних, а й капітальних, фінансових, інтелектуальних і адміністративних ресурсів, зумовив появу принципово нових підходів і модифікацій відомих теоретичних концепцій у цій сфері. Зважаючи на те, що сутність, передумови виникнення та джерела формування рентних доходів, механізми їхнього розподілу й привласнення до цього часу залишаються предметом гострих наукових дискусій, актуалізується проблема узагальнення новітніх теоретичних підходів у цій царині. Генералізація теоретико-методологічних новацій інституціоналізму в дослідженні рентних відносин сприятиме формуванню необхідного наукового підґрунтя для вдосконалення рентної політики в контексті реалізації інноваційної моделі розвитку національної господарської системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як відомо, дослідження рентних відносин, пов'язаних із землеволодінням і землекористуванням, започатковано у працях представників класичної політичної економії В. Петті, Ф. Кене, А. Сміта, Д. Рікардо, Ж. Б. Сея, Дж. Ст. Мілля та ін., які визначили ренту як форму економічної реалізації власності на землю, виокремили та охарактеризували різні види диференціальної земельної ренти, проаналізували джерела, умови та механізм їхнього утворення, дослідили динаміку рентного доходу й обґрунтували необхідність соціалізації земельної ренти за допомогою земельного податку.

У подальшому теорія земельної ренти розвинена представниками марксистської економічної теорії, які довели до логічної завершеності концепцію земельної ренти, засновану на трудовій теорії вартості, поглибили учення класиків щодо диференціальної земельної ренти, запровадили в науковий вжиток поняття «абсолютної земельної ренти», проаналізували джерела її утворення, механізм формування та розподілу.

Сучасні підходи до трактування рентних відносин сформовані прибічниками неокласичної економічної теорії У. Джевонсом, К. Менгером, А. Маршаллом, Дж. Б. Кларком та ін., які розширили межі дослідження рентних відносин, запровадили в науковий ужиток поняття «квазіренти» як чистого продукту відмітних від землі факторів виробництва, застосували маржинальний підхід до аналізу рентних доходів та виявили основні чинники їхньої динаміки в індустріальному суспільстві.

Водночас постіндустріальні трансформації економічних систем, що супроводжуються радикальними змінами у співвідношенні факторів виробництва, посилили інтерес науковців до інституційних засад і позаекономічних чинників формування та розподілу рентних доходів. Зазначені перетворення знайшли відображення у працях представників нової інституційної теорії Дж. М. Б'юкенена, Р. Коуза, Е. Крюгер, Д. Норта, А. Ослунда, Г. Таллока, Р. Толлісона та ін., які збагатили сучасну економічну науку, вивівши рентну проблематику на новий рівень теоретичних узагальнень і практичних рекомендацій.

У зв'язку з цим зауважимо, що проблеми еволюції теорії ренти, наукових здобутків представників окремих напрямів і наукових шкіл у цій сфері знайшли відображення у працях Дж. Ст. Мілля, К. Маркса, М. Блауга, Б. Селігмена, Л. Роббінса та інших відомих західних дослідників історії економічних учень. Окремі аспекти розвитку теорії ренти в інституційному контексті проаналізовані українськими вченими С. Архієреєвим, В. Базилевичем, Т. Гайдай, А. Гриценком, В. Дементьєвим, П. Єщенком, Б. Кваснюком, О.Носовою, О. Пасхавером, П. Саблуком та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на безперечні досягнення вітчизняних і зарубіжних науковців у дослідженні рентних відносин, об'єктивна необхідність їхнього комплексного аналізу з урахуванням досягнень сучасної

економічної думки загострює потребу у висвітленні теоретико-методологічних новацій інституціоналізму в цій сфері як важливого підґрунтя вдосконалення державного регулювання національних економік.

Постановка завдання. Мета статті – розкриття базових положень інституційної теорії ренти та висвітлення найважливіших теоретико-методологічних новацій інституціоналізму, здатних суттєво поглибити розуміння природи та механізмів розвитку рентних відносин в умовах постіндустріальних перетворень.

Виклад основного матеріалу. Загальновизнано, що інституціоналізм є впливовим напрямом сучасної економічної думки, який пропонує нові теоретико-методологічні підходи і перспективний категоріальний апарат, придатний для дослідження модерних господарських явищ та процесів. Найважливіші теоретико-методологічні новації інституціоналізму, здатні суттєво поглибити розуміння природи та механізмів розвитку сучасних рентних відносин, такі:

1. Трактування ренти як форми реалізації права власності на обмежений ресурс. На думку прибічників інституційного підходу, будь-яка рента є специфічним доходом, який отримують економічні агенти шляхом встановлення монопольного або виняткового права на використання певного рідкісного ресурсу та обмеження доступу до нього інших агентів. Якщо умовою отримання ресурсної ренти є контроль над доступом до факторів виробництва на основі чітко специфікованих та захищених прав власності, то рента від використання адміністративних повноважень пов'язана з різного роду бар'єрами та обмеженнями, що накладаються на трансакції у певному інституційному середовищі.

2. Розширення кола суб'єктів і об'єктів рентних відносин. Ідеться про доповнення дослідження природно-ресурсної ренти й економічної квазіренти аналізом неекономічної (політичної, статусно-адміністративної, бюрократичної та ін.) квазіренти. Передумовами формування останньої є монополізація такого дефіцитного ресурсу, як політичні та адміністративні повноваження та інституційна неповнота ринкових відносин, що виявляється в недостатньо ефективному регулюванні економіки з боку держави. При цьому виокремлюються такі специфічні ознаки неекономічної квазіренти:

– суб'єктами її привласнення є політичні агенти і чиновники, які користуються «адміністративним ресурсом»;

– вона формується шляхом перерозподілу природно-ресурсної ренти та економічної квазіренти;

– зазначений наддохід виникає унаслідок того, що «вхід у галузь» жорстко регламентується законодавчими актами й охороняється апаратом насильства, який перебуває в розпорядженні держави [1,2].

3. Обґрунтування теорії «пошуку ренти» (рентоорієнтованої поведінки). Як специфічне явище, пошук ренти (rent-seeking) уперше був описаний в 1967 р. одним із засновників нової політичної економії Г. Таллоком [3]. А термін «рентозорієнтована поведінка» (rent-seeking behavior) запроваджений у науковий вжиток у 1974 р. американською дослідницею Е. Крюгер для позначення поведінки економічних агентів в умовах інституційної трансформації, коли індивідуальні зусилля щодо максимізації доходу породжують втрати суспільства, а не вигоди для нього [4].

Значний внесок в аналіз передумов і наслідків «пошуку ренти» зробили відомі західні дослідники Дж. Б'юкенен і Р. Талісон, які трактували рентозорієнтовану поведінку економічних суб'єктів як витрачання обмежених коштів для захоплення штучних трансфертів. На думку дослідників, незважаючи на те, що зазначені трансферти лише перерозподіляють ресурси, витрати на їх отримання є чистими втратами суспільства, пов'язаними із запровадженням неефективних прав власності та скороченням обсягів виробництва внаслідок непродуктивного використання ресурсів [5].

Вагомий внесок у дослідження сутності та спонукальних чинників рентозорієнтованої поведінки здійснив М. Олсон, який досліджував пошук ренти в контексті взаємодії різних груп інтересів [6]. Водночас у працях Ф. Мак-Чісні була обґрунтована концепція вимагання (здирництва) ренти, згідно з якою політики та бюрократи є активними максимізаторами власної вигоди, оскільки здійснюють тиск на економічних суб'єктів шляхом доведення до їхнього відома інформації щодо загрози інституційних змін, здатних погіршити їхнє економічне становище [7].

Сучасні дослідники трактують рентоорієнтовану поведінку як переважно неформальний інститут, що забезпечує реалізацію об'єктивних інтересів економічних агентів щодо максимізації доходів шляхом зменшення конкуренції через систему незаконно отриманих преференцій. При цьому обґрунтовуються можливості формалізації зазначеного інституту виходячи з того, що суб'єкти господарювання прагнуть не лише захопити активи, які приносять рентний дохід, а й установити свої «правила гри» для його отримання шляхом зміни регулюючих впливів держави [8, с. 12].

4. Обґрунтування дуалізму рентозорієнтованої поведінки економічних суб'єктів. Незважаючи на те, що засновники концепції «пошуку ренти» застосовували цей термін для позначення обмеженого кола випадків, а саме: прагнення отримати рентні доходи «від видів діяльності, які самі по собі носять деструктивний характер» [9, с.746], вони також звертали увагу на дуалізм рентозорієнтованої поведінки економічних суб'єктів. На думку Е. Крюгер, пошук ренти в конкурентній економіці є позитивним явищем, що призводить до ефективного розподілу ресурсів. Водночас негативні наслідки від пошуку ренти з'являються там, де існують неринкові обмеження,

як, наприклад, у випадку з монополією, що встановлюється державою, коли витрати, пов'язані з отриманням монопольної ренти, не приносять ніякого додаткового продукту [4, с. 294]. На думку прибічників інституційного підходу, основною передумовою поширення непродуктивної (неефективної) рентозорієнтованої поведінки є «провали держави», пов'язані з ослабленням формальних політичних і економічних владних інститутів [1, с.15].

5. Дослідження феномену рентної економіки. Термін «рентна економіка» був запроваджений інституціоналістами для позначення економічних систем, в яких рентні відносини з периферії економічних взаємодій переміщується в центр господарської діяльності, визначаючи її основні цілі та результати. Сформовані в такій економічній системі інститути влади та власності уможливлюють існування впливових груп соціально та економічно неефективних власників-рантьє, які отримують незароблені доходи, не пов'язані із збільшення національного багатства країни.

Аналіз праць вітчизняних і зарубіжних вчених засвідчує, що в сучасній економічній літературі сформувалося два основних підходи до аналізу рентної економіки. Прихильники першого фокусують увагу на зовнішньоекономічній спеціалізації країни, пов'язаній з постачанням сировини як основного експортного товару, що є визначальною передумовою формування рентного статусу її господарства. Соціально-економічні наслідки формування та функціонування такої економіки, як правило, пов'язуються із ситуаціями «ресурсної пастки», що породжує «голландську хворобу» та сприяє формуванню периферійного статусу національної економіки [10].

Прибічники другого підходу вважають, що рентна економіка об'єктивно зумовлена особливостями сформованого в країні інституційного середовища, яке стимулює рентозорієнтовану поведінку економічних агентів [3, 4]. Ідеться про переорієнтацію інтересів політико-економічних агентів зі створення колективних благ і ефективних економічних інститутів на обслуговування інтересів особливих груп, які прагнуть отримати доступ до обмежених ресурсів. За цих обставин економічна система набуває специфічних ознак, а саме: домінуючими стають короткострокові інтереси економічних суб'єктів, спрямовані на максимізацію приватних доходів в найбільш ліквідній формі; формуються коаліції, які концентрують економічну та політичну владу в своїх руках та пригноблюють більш слабкі соціальні групи; зростають сепаратистські настрої серед місцевих владних угруповань, які не бажають ділитися рентою з центральною владою; на зміну ринковій конкуренції приходять змова та протиборство фізичних осіб та угруповань, які контролюють джерела рентних доходів; владні повноваження використовуються для блокування прогресивних інституційних перетворень; зростає корупція, збільшується тіньовий капітал, підриваються стимули до інноваційної діяльності та уповільнюються темпи економічного зростання [11,12].

6. Акцентування уваги на інституційних чинниках рентозорієнтованої поведінки. Наголошуючи на тому, що поле взаємодій економічних агентів визначається інституційними межами, прихильники інституційної теорії звертають увагу на те, що за умов, коли сформовані правові норми та неформальні правила відповідають інтересам економічної більшості, можливості вилучення неекономічної квазіренти незначні. В іншому випадку (коли інституційне середовище відображає інтереси окремих осіб) можливості для рентозорієнтованої поведінки та непродуктивної діяльності значно збільшуються. При цьому сприятливі інституційні умови для пошуку ренти створюються в першу чергу діями держави, яка обмежує конкуренцію та надає преференції окремим економічним суб'єктам.

7. Виявлення наслідків рентозорієнтованої поведінки. Переосмисливши традиційне уявлення щодо монополії, інституціоналісти довели, що суспільні втрати від рентозорієнтованої поведінки обумовлюються не стільки витратами від самої ренти у вигляді певних монопольних прав, скільки відволіканням значної кількості ресурсів на боротьбу за її отримання [3,9]. Водночас вони звернули увагу на те, що «створення рент і обмеження конкуренції може мати як позитивні, так і негативні наслідки» [11, с. 8]. Ідеться про те, що непродуктивна діяльність індивідів, які прагнуть «перерозподілити багатство під егідою держави», призводить до формування коаліцій, які концентрують економічну та політичну силу в своїх руках, пригнічують більш слабкі соціальні групи, національне виробництво, суспільну довіру та інвестиційний процес [12; 13, с.55]. Водночас отримана рента може використовуватись для фінансування інноваційних, інфраструктурних, соціальних та інших проектів і в цьому випадку сприяти економічному зростанню.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Сучасна інституційна теорія сприяє глибшому розумінню сутності та закономірностей розвитку рентних відносин. Урахування теоретико-методологічних новацій інституціоналізму в цій сфері дозволяє відійти від вузького природно-ресурсного трактування ренти та усвідомити складність і поліструктурність рентоорієнтованої поведінки економічних суб'єктів. У цьому контексті ефективне реформування національної економіки повинно передбачати не лише вдосконалення системи оподаткування надприбутків та забезпечення чіткої специфікації прав власності, але й обмеження адміністративного втручання в господарські процеси в тих сферах, де продукується неекономічна квазірента, а також забезпечення виробництва та ефективного використання продуктивних квазірент (технологічної, інноваційної, інтелектуальної тощо).

Список літератури

1. Латков А. В. Функционирование системы рентных отношений: противоречия, особенности, динамика: автореф. дисс... д-ра эк. наук 08.00.01 / А. В. Латков / Сарат. гос. соц.- эконом. ун-т. – Саратов, 2008. – 35 с.
2. Дементьев В. В. Экономика как система власти: [монография] / В. В. Дементьев; науч. ред. А. Г. Семенов. – Донецк: Каштан, 2003. – 404 с.
3. Tullock G. The Welfare Cost of Tariffs, Monopolies, and Theft / G.Tullock // Western Economic Journal. – 1967. – Vol. 5. – P. 224-232.
4. Krueger A.O. The Political Economy of the Rent-Seeking Society / A.O. Krueger // American Economic Review. – 1974. – Vol. 64. – P. 291-303.
5. Бьюкенен Дж. Границы свободы. Между анархией и Левиафаном. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn.pl?type=in&links=./in/ buchanan/ works/buchanan_w3_0.txt&name=buchanan&img=works _small.gif
6. Olson M. The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups, revised edition / M. Olson. – Cambridge: Harvard University Press, 1971. – 186 p.
7. McChesney T. Rent Extraction and Rent Creation in the Economic Theory Of Regulation / T. McChesney // The Political Economy of Rent Seeking / C. Rowley, R. Tollison, G. Tallock, eds. Boston: Kluwer Academic Publishers,1988.- P. 179-196.
8. Ломов В.А. Институт рентоориентированного поведения: тенденции и особенности в российской экономике: Автореферат дис… канд. эк. наук : 08.00.01 / В.А. Ломов / Сарат. гос. соц.-эконом. ун-т. – Саратов, 2011. – 22 с.
9. Таллок Г. Соискание ренты // Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена: Пер. с англ. / науч. ред. чл.-корр. РАН В.С. Автономов. – М.: ИНФРА-М, 2004. – С. 741—743.
10. Гуриев С., Сонин К. Экономика «ресурсного проклятия» / С. Гуриев, К. Сонин // Вопросы экономики. – 2008. – № 4. – С. 1–14.
11. Норт Д., Уоллис Дж., Уэбб С., Вайнгаст Б. В тени насилия: уроки для обществ с ограниченным доступом к политической и экономической деятельности / Д. Норт, Дж. Уоллис, С. Уэбб, Б. Вайнгаст // Вопросы экономики. – 2012. – № 3. – С. 4-31.
12. Larsen E. Escaping the Resource Curse and the Dutch Disease? When and Why Norway Caught Up with and Forged Ahead of its Neighbors / E. Larsen // American Journal of Economics and Sociology. – 2006. – № 3. – P. 605-640.
13. Samuels W., Mercuro N. A Critique of Rent-Seeking Theory // Neoclassical Political Economy: The Analysis of Rent-Seeking and DUP Activities / Ed. by D.C. Colander. –Cambridge, 1984. – P. 56-57.

Аннотация

Анна Гражевская

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ НОВАЦИИ ИСНТИТУЦИОНАЛИЗМА В ИССЛЕДОВАНИИ РЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Раскрываются основные положения институциональной теории ренты. Автор освещает теоретико-методологических новации институционализма, существенно углубляющие понимание природы и механизмов развития рентных отношений в условиях постиндустриальных преобразований. Обосновывается вывод о необходимости учета теоретических обобщений и практических рекомендаций институциональной теории в процессе разработки и реализации современной рентной политики.

Ключевые слова: *институциональная теория ренты, поиск ренты, рентоориентированное поведение, рентная экономика.*

Summary

Anna Grazhevska

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL INNOVATIONS OF INSTITUTIONALISM IN STUDIES OF RENT RELATIONS

The article reveals the basic assumptions of the institutional theory of rent. It highlights theoretical and methodological innovations of institutionalism that are aimed to deepen understanding of the nature and mechanisms of rent relations under conditions of post-industrial transformations. The author concludes that it is essential to consider theoretical findings and practical recommendations of institutional theory when constructing and implementing the modern rental policy.

Keywords: *institutional theory of rent, rent-seeking, rent-seeking behaviour, rent-seeking economy.*

УДК 334:364.013

© Сідуняк О. В., 2015

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, Чернівці

МЕТОДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА: ЕКОНОМІЧНИЙ ТА СОЦІАЛЬНИЙ АСПЕКТИ

Визначено необхідність застосування показників оцінки проектів державно-приватного партнерства (ДПП), із урахуванням не тільки економічного, але й соціального ефектів. Запропоновано схему оцінки ДПП з точки зору економічності та виміру соціальної ефективності. Визначено необхідність створення та впровадження даного методу для підвищення якості виконання проектів ДПП і здійснення постійного позитивного впливу на економічну й соціальну сфери.

Ключові слова: *державно-приватне партнерство (ДПП), соціальна оцінка, попереднє оцінювання (ex-ante), підсумкове оцінювання (ex-post), метод «ціна-якість» (VfM), соціальна віддача від інвестицій (SROI), компаратор державного сектора (PSC), компаратор державно-приватного сектора (PPC), показники соціальної ефективності.*

Постановка проблеми. Зростаюча роль такого виду співробітництва як ДПП у різних сферах людської діяльності висувають нові вимоги до оцінки його результатів. Але в основі аналізу проектів ДПП, в основному, лежать фінансово-економічні показники ефективності, які описують загальний вплив результатів проекту на соціально-економічне середовище. Тому постає необхідність співставлення економічного та соціального ефектів у процесі реалізації проекту й протягом усього життєвого циклу такого виду партнерства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми оцінки економічної ефективності державно-приватного партнерства розглянені у працях Винницького Б., Виленського П., Калабіної О., Лендьеля М., Мущінської Н., Овсяннікової Я., Онищук Б., Павлюк К., Сегварі П. Соловйова Ю. та інших вчених. Здійснили спробу описати та виразити у показниках соціальний вплив проектів ДПП: Богданова О., Сіндяшкіна О., але більша увага наділялась методиці визначення соціального ефекту у працях Бондар Н.М., Литовки Л., Немикіної В. та інших, які запропонували конкретні показники оцінки соціальної ефективності проектів ДПП і віддачі інвестицій у соціальну сферу.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Більшість науковців розглядають соціальний вплив як додатковий позитивний ефект, що одержує суспільство після реалізації проекту ДПП. Але цей ефект важливо визначати у процентному або абсолютному виразі на локальному та регіональному рівні, враховуючи усі матеріальні затрати та ризики, які стоять перед суб'єктами ДПП. Вартісний вираз може мати більші переваги, адже створить базу для оцінки можливих ризиків та втрат держави й бізнесу, а соціальні зміни у кількісному представлені сприятимуть комплексній оцінці соціальної віддачі проекту. Досить важлива організація процесу аналізу проекту ДПП на всіх етапах його планування та реалізації, що значно зменшить ризики можливих втрат.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в аналізі основних показників оцінки ДПП з погляду економічності та виміру соціальної ефективності, визначення етапів планування й аналізу доцільності проектів ДПП, що мають соціальне значення.

Викладення основного матеріалу. Важливо, що поряд із проблемами економічного характеру постають проблеми, які формують несприятливі умови життєдіяльності суспільства. Тому останнім часом значна увага приділяється пошуку напрямків удосконалення соціального середовища. ДПП створено з метою поліпшення переважно об'єктів бізнесу, але науковці відзначали безпосередній зв'язок між економічною доцільністю проекту та його соціальним впливом, що виражається ступенем віддачі залучених ресурсів у соціальну сферу. Задоволеність споживачів, які є користувачами результатів ДПП, сприяє окупності та заслуговує, суспільного схвалення. Треба враховувати, що досягнений соціальний вплив, сприяє підвищенню й економічної ефективності проекту. Сіндяшкіна О.М. зазначає, що збільшення доходів населення призводить до зростання платоспроможного попиту, що стимулює розвиток виробництва; скорочення бідності забезпечує економію на соціальних трансфертах; поліпшення здоров'я населення забезпечує економію на виплаті коштів із тимчасової непрацездатності, пенсій по інвалідності тощо [1].

Для цього науковці застосовують різноманітні методики, за якими оцінюють проект з погляду вигіднішого співвідношення вартості проекту та якості його виконання на основі показників: «ціна-якість» (Value for Money, VfM), соціальна віддача від інвестицій (Social Return on Investment, SROI), компаратор державного сектора (Public Sector Comparator,

PSC), компаратор державно-приватного сектора (Public-Private Comparator, PPC) та інші.

Але питання ефективності ДПП необхідно розглядати окремо на стадії ex-ante (до підписання угоди - відбір і порівняння альтернатив, VfM-перевірка) і ex-post (контроль виконання контракту, відповідність проекту цілям, закладеним в нього державою). На ex-ante стадії необхідно провести компаративний аналіз, вибрати оптимальну альтернативу. У разі вибору варіанта ДПП, зауважує Соловйов Ю. В, і укладення відповідних контрактів на перший план виходить завдання управління ефективністю, шляхи вирішення якої повинні бути закладені в угоду ще на стадії розробки контракту [2]. Схематично процес оцінки проекту подано на рис. 1.

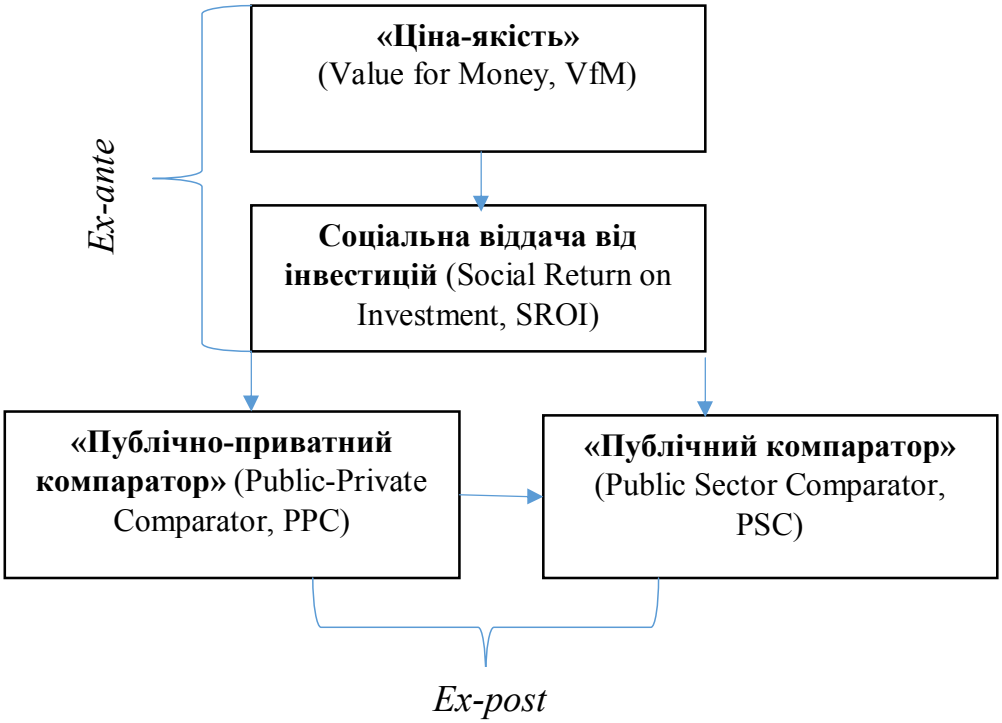


Рис.1. Схема оцінки проекту ДПП

Джерело: розроблено автором самостійно

У західній практиці доцільність і ефективність ДПП зазвичай розглядається через призму філософії Value for money (VfM), тобто оптимального співвідношення вартості проекту та якості його виконання, що означає, що цілі проекту повинні бути досягнені мінімальними витратами та максимальною (оптимальною) віддачою на вкладені ресурси. По суті, це узята в сукупності оцінка таких факторів, як: якість, витрати, використання ресурсів, досягнення цільових показників [2].

Шаріпова О. зауважує, що критерій «ціна-якість» може використовуватися при виборі широкого кола можливостей реалізації певного проекту. Наприклад, може застосовуватися для порівняння різних схем ДПП: «проектування-будівництво» (design-built, DB) зі схемами «проектування-будівництво-виконання» (design-built-operate, DBO) і «проектування-будівництво-виконання-обслуговування-фінансування» (design-built-operate-maintain-finance, DBOMF) та інших[3, с.8]. Тому даний метод необхідно застосовувати до підписання контракту, з урахуванням ступеня ризикованості та здатності приватного чи державного партнера управляти ними.

Поряд із фінансово-економічними показниками зростає необхідність переходу від одноразових дій та вкладень до ефективних, стратегічних і спланованих соціально значущих проектів і програм. У цьому контексті постає проблема оцінювання ефективності соціальних проектів й досить ефективним методом для розрахунку інвестицій для підприємств стає метод SROI.

Немикіна В. зазначає, що SROI (social return on investment) – це методика розрахунку, яка показує рівень ефективності (прибутковості/збитковості) вкладених інвестицій у соціальну сферу [4]. Адже SROI вимірює вартість у співвідношенні вкладених інвестицій до соціальних результатів. Даний метод покликаний оптимізувати соціальні затрати за рахунок їх об'єктивної оцінки, планування та контролю. SROI може бути використана організацією будь-якого типу в цілях оцінки впливу на зацікавлені сторони, вдосконалення своєї діяльності та підвищення ефективності своїх інвестицій.

Інструмент SROI дозволяє співставити позитивні соціальні ефекти (у грошовому еквіваленті) від реалізації окремих інвестиційних проектів або ведення діяльності компанії в цілому з відповідними витратами всіх зацікавлених сторін на ці проекти чи діяльність [5]. Подібний аналіз належить здійснювати на етапі ex-ante, де здіснюється відбір альтернатив і відбір найбільш відповідного соціальним цілям проекту. Але протягом наступного етапу, де здійснюється компаративний аналіз, треба вибрати оптимальний для публічного сектору варіант витрат.

Павлюк К., досліджуючи успішний досвід Нідерландів, відзначає, що ефективною є модель, яка включає три етапи: перший – сканування ринку для визначення показників економічної та соціальної потреби і доцільності реалізації проектів ДПП; другим передбачено також використання компаратора, але в ДПП (Public Private Comparator (PPC) для порівняння показників ефективності та ризикованості традиційних інвестиційних контрактів реалізації проекту з потенціалом його впровадження на засадах ДПП (компаратор ДПП є обов'язковим для проведення у Нідерландах за контрактами вартістю більше 60 млн. євро). І на третьому етапі застосовується використання компаратора державного сектора (Public Sector Comparator, PSC)), який дає можливість, після ухвалення рішення про реалізацію проекту на засадах ДПП, вибору найбільш підходящого приватного партнера для його виконання на основі порівняльного аналізу відповідних показників [6].

Світова практика пропонує метод порівняння витрат публічного сектору (англ. Public Sector Comparator, PSC) - показник вартості витрат протягом усього життєвого циклу проекту з урахуванням ризиків, якщо проект реалізується традиційними для країни засобами [7].

PSC - модель витрат (і в деяких випадках, доходів), пов'язаних з послугами, які надає держава, яке [8, с.7]:

- засноване на найефективнішому методі забезпечення необхідної та доступної для суспільства продукції у певний період;
- бере до уваги потенційний вплив ризиків на витрати (і доходи), які пов'язані із життєвим циклом проекту;
- виражений з точки зору чистої теперішньої вартості (або кількості) для уряду витрат у забезпеченні випуску продукції, в період дії договору.

Винницький Б., Лендьєл М., Онищук Б., Сегварі П. відзначили, що основним аспектом кількісного аналізу PSC є використання спільної дисконтної ставки (визначеної для відображення загальних і специфічних ризиків, пов'язаних з даним проектом) до майбутніх витрат протягом всього життєвого циклу проекту та, зрештою, визначення його теперішньої вартості. Після того, як кількісні дані будуть нагромаджені, перед ухваленням рішення стосовно того, який варіант забезпечує найбільшу віддачу на витрачені кошти, можна врахувати інші якісні чинники, пов'язані із впливом надання послуг, наприклад, екологічний вплив (-и) тощо [9, с.50]. Тому даний показник досить ефективний, особливо на етапі контролю виконання проекту.

Що ж стосується показника соціальних результатів, то його можна розрахувати за допомогою індексу соціальної ефективності (E_s- social effect). Литовка Л.Г. пропонує розраховувати його, як співвідношення одного (або кількох) фактичних значень показників, що характеризують соціально-економічний розвиток регіону, до його прогнозному значенню, досягненому в результаті реалізації проекту ДПП в соціальній або виробничій сферах регіону [10].

Богданова О. С. як базовий показник для розрахунку вартісної оцінки соціальної ефективності проекту застосовує інтегральний показник соціального ефекту від реалізації інвестиційного проекту (E_s- social effect), що розраховується за формулою [11]:

$$E_s = C_{ru} * C_{se} \quad (1)$$

де:

C_{se}- (social efficiency coefficient) коефіцієнт соціальної ефективності;

C_{ru}- (regional utility coefficient) коефіцієнт регіональної корисності.

Боднар Н.М. пропонує інтегральний показник соціальної ефективності (Es) проекту ДПП пропонується обчислювати за формулою [12, с.376]:

$$Es = (C_{se\ кіл} * Ce_{se\ як}) / \left(\left(B_{оз}^{дпп} + B_{оз}^{баз}\right)/B_{оз}^{баз}\right)) \quad (2),$$

де:

$C_{se\ кіл}$ – узагальнений коефіцієнт соціального ефекту, що враховує рівень покращення локальних кількісних показників соціальних результатів;

$Ce_{se\ як}$ – узагальнений коефіцієнт соціального ефекту, що враховує рівень покращення локальних якісних показників соціальних результатів;

$B_{оз}^{дпп}$ – вартість основних засобів галузі, введена у дію в результаті реалізації проекту ДПП, у вартісних вимірниках;

$B_{оз}^{баз}$ – вартість основних засобів до реалізації проекту ДПП у базовому періоду, у вартісних вимірниках.

Застосування кожного із показників залежить від масштабів проекту ДПП: локального чи регіонального. Наведені формули розрахунку проектів треба розмістити на окремому сайті, де автоматично будуть представлені соціальні проекти ДПП. За допомогою рейтингової оцінки найбільш ефективні повинні розглядатися відповідними органами, які відповідають за реалізацію проекту.

На думку Мущинської Н. Ю., необхідно розробити абсолютно прозоро діючий механізм реалізації партнерства, який створить умови для порівняльного аналізу успішності проектів у різних галузях. Таку базу рекомендується створити на основі Українського центру сприяння розвитку публічно-приватного партнерства [13, с.254]. Проект повинен містити конкретний фінансовий аналіз, де будуть представлені як доходи, так і ризики втрат для держави та приватного партнера.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Така форма співробітництва як ДПП здатна вдосконалити складові соціальної сфери багатьох держав, але для цього постає необхідність створення певних критеріїв її оцінки. Світовий досвід пропонує здійснювати цей процес, застосовуючи фінансово-економічні та бюджетні показники, які не враховують соціальний ефект. Зокрема, важливий аналіз ефективності залучених ресурсів на всіх етапах із урахувнням найбільш важливих показників соціальної та економічної віддічі: на етапі ex-ante (Value for Money, Social return on investment) та ex-post (Public Sector Comparator, Public Private Comparator) з метою контролю виконання умов та оцінки відповідності проекту цілям контракту, поліпшення соціального середовища. Для оцінки ефекту та створення рейтингу проектів соціального значення потрібно застосовувати показники локального та регіонального рівня, які спростять процедуру відбору та скоротять час оцінки проекту відповідними органами. Але постає нова проблема: створення адекватного, некорупційного, із відповідним персоналом, який володіє необхідними навичками, органу. Тому державі потрібно організувати спеціальний орган ДПП, який складався би з висококваліфікованих експертів, які здійснювали б контроль і аналіз проектів, які пропонує їм приватний та державний сектор. Подібну організацію можна створити на основі Українського центру сприяння розвитку публічно-приватного партнерства. Але на це питання у науковців є різні погляди, тому воно потребує подальшого дослідження.

Список літератури

1. Синдяшкина Е.Н. Вопросы оценки видов социального эффекта при реализации инвестиционных проектов / Синдяшкина Е.Н. — [Електронний ресурс]: режим доступу: http://institutiones.com/investments/1718-investicionnye-proekty.html
2. Соловьев Ю. В. Зарубежный опыт измерения и обеспечения эффективности в сфере государственно-частного партнерства [Текст] / Ю. В. Соловьев // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, апрель 2012 г.). — СПб.: Реноме, 2012. — С. 3-7.
3. Шарипова Е. Оценка пректов ГПЧ: применение критерия «цена-качество» и оценка Public Sector Comparator [Электронний ресурс] / Елена Шарипова. – Режим доступа: http://www.pppinrussia.ru/userfiles/upload/files/Value%20for%20money.pdf
4. Немикіна В. Розрахунок ефективності інструментів соціальної відповідальності з використанням методу SROI [Електронний ресурс] / В. Немикіна // Наукові дослідження українського медійного континенту: соціальний вимір. - Режим доступу: http://www.journ.univ.kiev.ua/ndumk/index.php/
5. SROI Methodology: an introduction [Electronic resource] - Mode of access: http://evpa.eu.com/wp-content/uploads/2010/09/SOCIAL-EVALUATOR-SROI-an-introduction.pdf
6. Павлюк К. Охорона здоров'я: спробувати механізми державно-приватного партнерства [Електронний ресурс] / Клавдія Павлюк // Незалежний аудитор. – режим доступу: http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/141?view=material
7. Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере ГЧП / Организация Объединенных Наций - Нью-Йорк и Женева, 2008. - С. 112-113.
8. National PPP Guidelines Volume 4: Public Sector Comparator Guidance Commonwealth of Australia 2008 [Electronic resource] - Mode of access: http://www.infrastructureaustralia.gov.au/public_private/files/National_PPP_Guidelines-Vol_4_PSC_Guidance_Dec_08.pdf
9. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном / Винницький Б., Лендьел М., Онищук Б., Сегварі П. – К.: «К.І.С.», 2008. – 146 с.
10. Литовка Г.Л. Оценка эффективности государственно-частного партнерства как фактора социально-экономического развития региона : Автореф. дисс. ... кандидата эконом. наук : 08.00.05 [Электронный ресурс] / Литовка Галина Леонидовна / НОУ ВПО «Кисловодский институт экономики и

права». — Кисловодск, 2013. – Режим доступа: http://www.ceninauku.ru/page_31136.htm

11. Богданова А.С. Оценка эффективности инвестиционных проектов, имеющих социальную направленность / Богданова А.С. — [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.rae.ru/forum2012/21/2460

12. Бондар Н.М. Оцінювання показників ефективності проектів державно-приватного партнерства [Текст] / Наталія Миколаївна Бондар // Управління проектами, системний аналіз і логістика. – К.:НТУ – 2012. – Вип. 10. С.374-377

13. Мущинська Н.Ю. Дослідження сучасного стану розвитку відносин державно-приватного партнерства в Німеччині та Україні [Електронний ресурс] / Н.Ю. Мущинська // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»: Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – Випуск 8 (30). – Луцьк, 2011. - С.246-252. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.

Аннотация

Александра Сидуняк

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЕФФЕКТИВНГОСТИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И СОЦИАЛЬНЫЙ АСПЕКТЫ

Определена необходимость применения показателей оценки проектов государственно-частного партнерства (ГЧП), с учетом не только экономического, но и социального эффектов. Предложена схема оценки ГЧП с точки зрения экономичности и измерения социальной эффективности. Определена необходимость создания и внедрения данного метода для повышения качества выполнения проектов ГЧП и осуществление постоянного положительного влияния на экономическую и социальную сферы.

Ключевые слова: *государственно-частное партнерство, социальная оценка, предварительное оценивания (ex-ante), итоговое оценивание (ex-post), метод «цена-качество» (VfM), социальная отдача от инвестиций (SROI), компаратор государственного сектора (PSC), компаратор государственно-частного сектора (PPC), показатели социальной эффективности.*

Summary

Olexandra Siduniak

ASSESSMENT METHODS PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS: ECONOMIC AND SOCIAL ASPECTS

This article defines the need for evaluation indicators of public-private partnership (PPP), taking into account not only economic but also social effects. The scheme of assessment of PPP in terms of measurement economic and social efficiency is proposed. The need of the creation and implementation of this method to improve the quality of implementation of PPP projects and the implementation of a permanent positive impact not only on the economic but also on the social sphere is proposed.

Keywords: *public-private partnership (PPP), social assessment, preliminary evaluation (ex-ante), final evaluation (ex-post), the method of «price-quality» (Value for Money, VfM), Social return on investment, (SROI), Public Sector Comparator (PSC), Public-Private Comparator (PPC), indicators of social efficiency.*

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.432

© Лопатинський Ю.М., 2015
Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича, Чернівці

СТАЛИЙ РОЗВИТОК АГРАРНОГО СЕКТОРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ У КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Розглядаються основні складові сталого розвитку на прикладі аграрного сектора України.
***Ключові слова**: сталий розвиток; аграрний сектор; Україна; євроінтеграція.*

Постановка проблеми. Нелінійна динаміка сучасного світу зумовлює необхідність прийняття та, найголовніше, дотримання нової парадигми суспільного розвитку. Основою такої парадигми повинна стати концепція сталого розвитку, яка зведена на фундаменті праць багатьох попередників, у тому числі – вчення про ноосферу засновника і першого президента Української академії наук Володимира Вернадського. Подальші теорії та практика підтверджують об'єктивність та обґрунтованість застосування триєдиної концепції сталого еколого-соціально-економічного розвитку. Як відомо, узагальнення цієї концепції були зроблені на всесвітніх самітах Організації Об'єднаних Націй у 1992 та 2002 роках, а також доповнені у 2012 році на саміті, відомому як Ріо+20. У «Декларації тисячоліття» держави - члени ООН прийняли на себе зобов'язання щодо досягнення цілей розвитку тисячоліття у сфері миру і безпеки; охорони навколишнього середовища; прав людини, демократії та управління; захисту вразливих верств населення тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Крім діяльності міжнародних організацій, самітів, конференцій тощо, проблематиці сталого розвитку присвячені також праці ряду вітчизняних вчених, таких як В. Геєць, З. Герасимчук, Б. Данилишин, С. Дорогунцов, М. Згуровський, Л. Мельник, В. Трегобчук, В. Шевчук та ін. Стосовно сталого розвитку саме аграрного сектора, то тут вагомі напрацювання О. Бородіної, Ю. Лупенка, Т. Осташко, О. Попової, І. Прокопи, П. Саблука, О. Шпикуляка, О. Шубравської, В. Юрчишина та ін.

Формулювання цілей статті. Важливість реалізації концепції сталого розвитку, з одного боку, та складності її реалізації у вітчизняному аграрному секторі, з іншого, зумовлюють завдання подальших наукових досліджень у цьому напрямі. Особливої актуальності зазначена проблематика набуває з урахуванням прийняття Стратегії «Європа 2020» та вітчизняної Стратегії сталого розвитку «Україна - 2020».

Зміни клімату планети, зростання загальної чисельності населення та, водночас, відсутність ознак подолання бідності посилюють актуальність політики сталого розвитку.

Викладення основного матеріалу Поняття сталого розвитку трактують по-різному; ми дотримуємося класичного підходу, запропонованого Всесвітньою комісією з навколишнього середовища та розвитку ООН ще у 1987 році, згідно з яким сталий розвиток – це розвиток, який задовольняє потреби теперішнього часу, проте не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби [1]. Такий розвиток передбачає рівновагу насамперед трьох складових: економічної, екологічної та соціальної. Вважаємо їхню роль настільки вагомою, що вони можуть бути визначені як детермінанти сталого аграрного розвитку. Крім зазначених, до базисних детермінант відносимо інституційну. Звісно, рівновага можлива при збалансуванні інтересів усіх дійових осіб національної економіки, що зумовлюється сукупністю додаткових факторів і умов сталого розвитку, таких як інформаційні, інноваційно-технологічні, політичні та інші.

Така взаємопов'язаність багатьох складових сталого розвитку зумовлює міждисциплінарність підходів до його дослідження, водночас не зменшуючи теоретико-методологічних проблем. Так, частина науковців вважає суперечливим саме сполучення категорій сталості та розвитку. Є застереження і щодо застосування самого терміна «сталий», замість якого пропонуються й інші позначення, такі як «зрівноважений», «збалансований», «гармонійний», «стійкий», «екорозвиток» та інші. Частково різні термінологічні трактування зумовлюються не тільки сутністю, але й підходами до перекладу вихідного англомовного терміну «sustainable». Наприклад, у польській науковій думці використовується відповідний термін «zrównoważony», у російській – «устойчивый». Усе більшої популярності набуває термін «зелена економіка». Зазначимо, що у вітчизняній науці закріпилася саме категорія «сталий розвиток», яку використовуємо і ми.

Підтвердженням актуальності та ролі концепції сталого розвитку є увага, яка їй приділяється в окремих країнах і політико-економічних об'єднаннях, як Європейський Союз. Яскравим

прикладом є нова європейська стратегія соціально-економічного розвитку на період до 2020 року – «Європа 2020: стратегія розумного, сталого та всеосяжного зростання» [див., зокрема, 2].

Як відомо, Стратегія покликана зробити ЄС економічно потужнішим, а громадян – заможнішими, зусилля мають бути сфокусовані на розвитку конкурентності Європейського Союзу, продуктивності, потенціалу зростання та економічного зближення.

Стратегія «Європа 2020» концентрується на таких ключових факторах зміцнення економіки:

- *Розумне зростання*: розвиток економіки, заснований на знаннях та інноваціях;
- *Стале зростання*: формування економіки, заснованої на доцільному використанні ресурсів і врахуванні екологічних складових, розвиток так званих «зелених» технологій, плани щодо подальшої боротьби зі змінами клімату;
- У*сеохоплююче зростання*: сприяння підвищенню рівня зайнятості населення, досягнення соціальних стандартів, зниження рівня бідності, формування соціально однорідішого суспільства.

Стале зростання визначається Стратегією «Європа 2020» як просування ідеї доцільнішого використання природних ресурсів, поліпшення екологічної ситуації та конкурентоспроможності в економіці.

Загалом вважається, що концепцію сталого розвитку переважно відстоюють екологи, тож економісти мають свій погляд на питання, оперуючи здебільшого теорією економічного зростання (розвитку). Як відомо, теорія економічного зростання передбачає збільшення споживання ресурсів, концепція сталого розвитку ратує за зменшення (ощадливе) споживання. Тож як компроміс у Стратегії «Європа 2020» передбачене всеохоплююче зростання – економіка високого ступеня зайнятості населення, яка прагне до економічного, соціального та територіального об'єднання. У центрі уваги повинна бути людина. Усеохоплююче зростання економіки розкриває перед людьми нові можливості за допомогою високого рівня зайнятості, інвестицій в знання та навички, боротьби з бідністю та вдосконалення ринку праці, навчання та соціального захисту. Закономірно, що впровадження зазначених підходів вимагає формування відповідних інституційних умов.

Стосовно України, то тут ситуація щодо сталого розвитку ще не зовсім сприятлива. Загрозливими є:

- економічна обмеженість;
- соціальна нерівність;
- екологічні проблеми;
- інституційна недосконаліть.

Так, на інституційному рівні відсутні основні стратегічні документи, прийняті в більшості країн Європи, наприклад, як Національна стратегія сталого розвитку чи окремий Закон, присвячений сталому розвитку. Ситуація ускладнюється тим, що у структурі органів державної влади відсутнє міністерство чи відомство, або окремий підрозділ, відповідальний суто за політику сталого розвитку та виконання Україною взятих на себе щодо цього зобов'язань. Створені раніше консультативно-дорадчі органи при Раді національної безпеки і оборони, при Кабінеті Міністрів, при Президенті України виявилися неефективними і були ліквідовані. На цьому фоні виразна опортуністична поведінка окремих економічних агентів.

Після підписання Угоди про асоціацію України з Європейським Союзом ще більш актуальним стає питання щодо визначення пріоритетів і орієнтирів сталого розвитку країни. Вельми корисним у цьому плані може бути досвід Польщі, адже ми мали спільне командно-адміністративне минуле. Польща досягла дуже вагомих успіхів, у тому числі у зміні принципів функціонування соціально-економічної системи. Україні поки що бракує саме механізмів забезпечення сталого розвитку. Це актуально ще й тому, що процес запровадження та реалізації концепції сталого розвитку безпосередньо пов'язаний з технологічними укладами, має сприяти їхній зміні (переходу на вищий щабель розвитку).

Як негативний приклад тут можна навести рівень енергоспоживання (на одиницю валового внутрішнього продукту), який в Україні (за оцінками Світового банку) майже вдвічі перевищує середній показник у Європі та майже в чотири рази вищий, ніж у Польщі [3], що зумовлено низькими темпами реструктуризації української економіки.

Засобом розв'язання проблеми модернізації економіки України можуть стати інвестиції, але і тут результати не дуже втішні. Так, загальний обсяг залучених прямих іноземних інвестицій з початку 1990-х років в Україні приблизно утричі менше, ніж у Польщі. У цілому, незважаючи на однакові можливості країн на початку перехідного періоду, з роками рівень доходів України та Польщі став значно відрізнятися: дохід на душу населення в Польщі майже вчетверо перевищує відповідний показник в Україні [3]. Зазначене зумовлює необхідність структурних та інституційних реформ в Україні, як цілком прийнятний варіант – за зразком польських.

Невисокий рівень конкурентоспроможності української економіки, структурні перекоси, екстенсивний розвиток на застарілих технологіях, нераціональне та неефективне використання ресурсів, недбайливе ставлення до навколишнього середовища, низький рівень продуктивності та недостатній – оплати праці, як наслідок – обмежений соціальний захист у сукупності стримують процес сталого розвитку в Україні. Така багатоскладовість зумовлює доцільність дослідження процесу сталого розвитку з позицій системного підходу з урахуванням того, що сам процес динамічно змінює властивості економічної системи та має нелінійний характер. Отже, перехід на концепцію сталого розвитку вимагає, з одного боку, інновації та інвестицій, з іншого – ефективної взаємодії зацікавлених сторін.

Особливо це актуально для аграрного сектора України, який має вагомі позиції у структурі національної економіки, виробляючи понад 9% ВВП країни, забезпечуючи зайнятість 17,5% від загальної кількості зайнятого населення та понад чверть вітчизняного експорту (у 2013 році) [4; 5]. Обсяги валової продукції вітчизняного сільського господарства у 2013 р. збільшилися на 13,3%; за

попередніми статистичними даними, у 2014 р. індекс обсягу вітчизняного сільськогосподарського виробництва порівняно з 2013 р. становив 102,8%, у т.ч. у сільськогосподарських підприємствах – 104,1%, у господарствах населення – 101,2%. Отже, у складних умовах останніх років, сільське господарство України – єдиний сектор економіки, який демонструє позитивну динаміку. Проте цей ріст значною мірою екстенсивний, а, наприклад, експорт значною мірою сировинний.

Водночас український аграрний сектор відзначається доволі суттєвим внеском у забруднення навколишнього середовища, демонструє негативні зовнішні ефекти – екстерналії. Так, частка аграрного сектора у забрудненні та деградації довкілля становить понад третину загального обсягу деструктивного впливу. Ресурси аграрного сектора вкрай виснажені, а сам він потребує суттєвої модернізації.

Разом із викидами шкідливих речовин від діяльності аграрного сектора спостерігається суттєве погіршення земельних ресурсів в Україні, що характеризується такими проблемами: руйнуванням структури ґрунту, водною та вітровою ерозією, підкисленням, засоленням та ін. Негативним чинником є від'ємний баланс поживних речовин у ґрунті та значний відсоток розораності земель. До цього додається засилля монокультур, зменшення біорізноманіття, недостатність сівозмін тощо. Надлишкова хімізація сільського господарства забруднює як ґрунт, так і водойми. Тож екосистема використовується як сировинний придаток процесу виробництва.

При характеристиці виробничої системи дотримуємося думки про асиметричну структуру українського аграрного сектора, який узагальнено можна представити трьома групами товаровиробників:

- понад 4 млн. особистих селянських господарств, на які, не зважаючи на зменшення, припадає 46% валової продукції сільського господарства України (за статистичними даними 2013 року);
- дрібні та середні підприємства, фермерські господарства, які повинні слугувати основою сталого розвитку, проте нею не стали;
- великі сільськогосподарські підприємства (агрохолдинги), які демонструють економічне зростання, консолідуючи земельні та інші ресурси. Так, під контролем агрохолдингів – майже 28% сільськогосподарських угідь, що перебувають у використанні аграрних підприємств [5].

Перша та друга групи залежні від економічної влади постачальників ресурсів і покупців сільськогосподарської продукції, підтримуючих інфраструктурних одиниць, таких як банки та ін. При цьому представники першої групи не тільки не мають ресурсів для забезпечення сталого розвитку, але й у більшості випадків напевно про нього взагалі не чули. Якщо вони і забезпечують елементи сталості, то насамперед через відсутність коштів на мінеральні добрива та хімічні засоби. Водночас, економічні результати та соціальні параметри тут доволі низькі. Сільське населення в Україні – це сегмент найбіднішого населення з найнижчим рівнем освіти, соціального захисту, з найгіршими умовами життя, високим рівнем смертності тощо.

Виробники третьої групи (агрохолдинги) мають можливості для забезпечення умов сталого розвитку, проте здебільшого концентруються на економічній складовій своєї діяльності, спеціалізуючись насамперед на вирощуванні та експорті зернових і технічних культур. Ця група вже може здійснювати економічний вплив на ситуацію в аграрному секторі національної економіки, що і робить у своїх інтересах.

Зауважимо, що в умовах мораторію на купівлю-продаж землі сільськогосподарського призначення в Україні значні обсяги земельних масивів орендуються, що не мотивує наймачів до бережливого ставлення до земельних ресурсів, а механізми примусу до цього відсутні. Наприклад, за статистичними даними, у 2013 році понад 15% підприємств взагалі не мали сільськогосподарських угідь, а близько половини підприємств володіли сільгоспугіддями площею до 50 га (на одне підприємство), маючи у сукупності близько 3% площі усіх сільгоспугідь [5].

Чітко визначені та регламентовані права власності на землю виконують і соціальну функцію, забезпечують потужні стимули для власників і орендарів щодо використання землі на постійній основі, впровадження передових систем землеволодіння, диверсифікації систем землеробства, ширшого використання біологічного та генетичного потенціалу рослин і тварин, оптимізації використання мінеральних добрив і хімічних пестицидів. Для цього в Україні має бути завершена земельна реформа, що заохочуватиме суб'єктів економіки вкладати кошти в орендовані та власні земельні ділянки, захищені правом власності.

Серед елементів концепції сталого розвитку аграрного сектора варто виокремити поліпшення управління природними ресурсами, зменшення залежності сільськогосподарського виробництва від обсягів споживання ресурсів тощо.

На рівні виробничих одиниць важливим є заохочення до сучасного сталого сільськогосподарського виробництва з урахуванням необхідності захисту навколишнього середовища. Цьому має сприяти поширення застосування методів екологічно зорієнтованого, зокрема органічного виробництва, та використання біотехнологій. Вагома роль належить впровадженню досконалішої сільськогосподарської інфраструктури, включаючи наявність дієвих дорадчих служб.

У системі комплексних заходів щодо активізації сталого розвитку аграрного сектора вагома роль уряду, який розробляє та реалізує політику і плани розвитку, відповідні інструменти стимулювання та впливу, забезпечує оцінки ризиків і впровадження системи раннього попередження, організацію контролю якості продуктів харчування та гарантування продовольчої безпеки країни.

Своє структуроутворююче місце займає також сільське співтовариство, яке координує розвиток місцевих організацій і нарощування потенціалу участі суб'єктів в управлінні аграрним розвитком.

Мета подальших українських аграрних реформ

– досягнення європейських стандартів, роль яких в Україні визнана. При цьому вагомим є досвід сусідньої Польщі, яка йшла схожим шляхом. Наприклад, як відомо, 2014-й рік – ювілейний з часу приєднання польського аграрного сектора до Спільної аграрної політики (САП) Європейського Союзу. Свого часу польські аграрії висловлювали значне занепокоєння щодо спільного з ЄС аграрного ринку. Фактично ж вони у числі тих суб'єктів економіки, які отримали найбільші вигоди від приєднання Польщі до ЄС; у польському аграрному секторі відбуваються суттєві структурні та організаційні зміни. Тож досвід Польщі дуже цікавий щодо окреслення перспектив розвитку українського аграрного сектора. У цілому ж, за оцінками польських соціологів, 81% дорослого населення позитивно оцінює членство Польщі в ЄС.

При цьому Стратегія «Європа 2020» стосується не тільки держав ЄС, але також слугує хорошим орієнтиром для держав - кандидатів і сусідів ЄС, які можуть формувати свою політику, спираючись на запропоновані стратегією цілі та завдання.

Саме реформи – це шлях до сталого розвитку. На цьому наголошується в схваленій Указом Президента України Стратегії сталого розвитку «Україна - 2020» [9], яка стосується розвитку країни і де зазначається необхідність зламу неофеодальної політико-економічної моделі, пагубний вплив якої відчутний і у сільському господарстві, наприклад у частині доступу до державних ресурсів аграрного розвитку. Має запанувати порядок відкритого доступу, який поставить усіх учасників ринку в рівні умови. Кінцеві плани амбітні – подання заявки на членство в ЄС у 2020 році.

Потреби для реалізації таких планів не менш масштабні. Так, за оцінками, український аграрний сектор потребує 70 млрд. дол. США на модернізацію, тоді за 7 років Україна зможе стати світовим лідером у виробництві агропродовольчої продукції.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Реалізація концепції сталого розвитку як в аграрному секторі, так і в економіці України в цілому вимагає системного підходу з урахуванням динамічності та нелінійності сучасного суспільного розвитку. Першочергова увага повинна бути спрямована на базисні детермінанти сталого аграрного розвитку: економічну, соціальну, екологічну, інституційну. Організаційно-економічні та технологічні складові сталого розвитку вітчизняного аграрного сектора мають бути удосконалені на інноваційній основі. Але, без синергетичної взаємодії заінтересованих сторін досягнути бажаного результату проблематично.

У цілому ж ідея сталого розвитку й досі лишається скоріш ідеологією, політикою, організуючим принципом. Звісно, концепція сталого розвитку не самоціль, але послідовність кроків у напрямі, в якому неодмінно треба йти. Розробка конкретних заходів і етапів їхньої реалізації може становити завдання подальших наукових досліджень.

Список літератури

1. Report of the World Commission on Environment and Development : *Our Common Future*. – Oxford: Oxford University Press, 1987. – 300 p.
2. Європа 2020 : стратегія розумного, стійкого і всеосяжного зростання. – К. : Федерація роботодавців автомобільної галузі України, 2014. – 21 с.
3. Україна: проблеми та перспективи розвитку приватного сектору. – Світовий банк, 2014. – 104 с.
4. Україна у цифрах. 2013 : Статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 240 с.
5. Сільське господарство України. 2013 : Статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 390 с.
6. Будущее, которого мы хотим. Итоговый документ Конференции ООН по устойчивому развитию Рио+20 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/66/ 288&Lang=R
7. Цілі розвитку Тисячоліття. Україна – 2013. Національна доповідь. – К. : Міністерство економічного розвитку і торгівлі України / ПРООН, 2013. – 178 с.
8. Стратегія сталого розвитку «Україна - 2020», схвалено Указом Президента України від 12 січня 2015 року №5/2015.

Аннотация

Юрий Лопатинский

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ АГРАРНОГО СЕКТОРА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В КОНТЕКСТЕ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

Рассматриваются основные составляющие устойчивого развития на примере аграрного сектора Украины.

***Ключевые слова**: устойчивое развитие; аграрный сектор; Украина; евроинтеграция.*

Summary

Yurii Lopatynskyi

SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF NATIONAL ECONOMY IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION

The basic components of sustainable development in the case of the agricultural sector of Ukraine are considered.

***Key words**: sustainable development; agricultural sector; Ukraine; European integration.*

УДК 332

© Шпикуляк О.Г., Мазур Г.Ф., 2015
Вінницький національний аграрний університет, Вінниця
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», Київ

ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ДЕТЕРМІНАНТИ СТИМУЛЮВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Розкрито теоретико-методичні положення інституційних засад і економічних детермінант стимулювання сталого розвитку сільських територій як сукупності науково обґрунтованих позицій і формулювань категорійно-понятійного апарату концепції сталості сільськотериторіальних систем за інституціональним підходом. Запропоновано авторське бачення сталого розвитку сільських територій, окреслено теоретичну сутність механізму стимулювання забезпечення сталості з урахуванням трансформаційної динаміки соціо господарського укладу.

***Ключові слова**: інституції, інститути, сталість, стимулювання, село, сільські території, розвиток, соціум, ефективність*

Постановка проблеми. Село, сільський розвиток і сільські території як середовище життєдіяльності позиціонується в сучасній науці у контексті необхідності забезпечення сталого розвитку. Останнє є важливою результативною ознакою сільськогосподарського буття, в основі якої комплексність, взаємне врахування інтересів суб'єктів, відтворення та відновлюваність ресурсів, екологічність, турбота про майбутні покоління, збереження природного середовища й територій тощо. Усього цього досягають суспільства й окремі території лише за умови створення сприятливого інституційного середовища, а також необхідної економічної бази. Інституційне середовище, є головною стимулюючою детермінантою сталого розвитку, тобто інституційні умови, інституції або «правила гри», сформовані людьми й суспільством обмеження, сприяють (чи не сприяють) концентрації зусиль господарюючих суб'єктів і соціуму на пошуку ефективних способів розвитку сільсько-територіальних утворень. Постановка проблеми у заданому ракурсі, зокрема інституційно-економічному, дає підстави сподіватися на певну теоретико-методологічну новизну наукового пошуку, адже в методологічному плані до методів розвідки залучається міждисциплінарний синтез. Тому, ми маємо змогу враховувати не лише суто економічні, а й інституційні чинники розвитку сільських територій для обґрунтування рівня та динаміки досягнення ними сталості в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Піднята у статті проблема зпозиціонована нами як комплекс питань, які у дослідницькому плані належать розподілити на окремі аспекти: інституційний, сталий розвиток й сільських територій. Такий підхід дає нам можливість усвідомити сутнісно-функціональні засади та пріоритети наукового пошуку, який у своєму вирішенні означить теоретичні уподобання науковців.

Наукова школа інституціоналізму конституює методи та прийоми дослідницького пошуку, які представлені аспектами міждисциплінарного підходу. Він випливає як конструкт сукупності економічних, соціальних, правових і суспільних наук, завдання якого полягає у визначенні системи правил, норм, традицій поведінки економічних агентів. Засновники інституціоналізму – Т. Веблен, Д. Коммонс, У. Мітчел, М. Вебер, В. Зомбарт, послідовники – Дж. Гелбрейт, Д. Белл, Ф. Перру, Г. Мюрдаль.

Об'єктом дослідження виступають інститути, які проявляють свою функціональність у соціально-психологічному (Т. Веблен), соціально-правовому (Д. Коммонс), емпіричному (У. Мітчелл), соціологічному (Дж. Гелбрейт) аспектах.

Економічні ж детермінанти сталого розвитку та його стимулювання утверджуються в науці у межах розробленої парадигми. Проблема сталості економічних систем розкрита в працях П. Дасгупта, Дж. Дрекскхейджа, Х. Ендерсона, І. Лукінова, Д. Мерфі, Дж. Робертсона, Д. Сімона, Р. Чена й зокрема, сільських територій – ряду науковців, серед яких: В. Юрчишин, В. Геєць, П. Саблук, М. Малік, М. Хвесик, Б. Данилишин, С. Дорогунцов, О. Онищенко, Г. Калетнік та інші.

Одним із виробничих конструкційних утворень сталого розвитку сільських територій є концепція "зеленої економіки", дослідження якої відображені у напрацюваннях Д. Вальтера, Б. Степаненко, Є. Реутов, Г. Розенберг, Д. Ґелашвілі, Г. Краснощоков, М. Борущак, Б. Буркинський, Т. Галушкіна, П. Жук, В. Кравців, Л. Мусіна, В. Семенов.

Саме комплекс – сукупність даних напрямів досліджень як взаємодоповнювана квінтесенція, в даному конкретному випадку, дає нам можливість комплексності висвітлення питання інституційних засад та соціально-економічних детермінант

стимулювання сталого розвитку сільських територій.

Виділення невирішених раніше частин проблеми. Дослідження порушеної проблеми позиціонуються зазвичай у точці дотику виробництва і споживання спродукованих благ, нами ж пропонується сконцентрувати увагу на визначенні міждисциплінарних аспектів сталості, які пов'язані з інституційними детермінантами, серед них - соціальний капітал, як соціально-економічна детермінанта. Саме значення соціального капіталу як інституційного соціально-економічного детермінатора не розглядається в аграрній науці системно, мають місце лише ситуативні моменти визначення сутнісно-рольових характеристик соціального капіталу як особливого інституційного утворення. У даному конкретному випадку серед невирішених питань, які потребують наукового переосмислення, соціальний капітал розглядається як інституційна структурна складова формування соціально-економічних факторів стимулювання сталого розвитку сільських територій.

Формулювання цілей статті. Метою статті окреслення інституційних засад і визначення соціально-економічних детермінант сталого розвитку сільських територій, зокрема рольових характеристик соціального капіталу в заданому процесі.

Викладення основного матеріалу дослідження. Сталий розвиток у теоретико-методологічному плані висвітлення наукових положень його сутності, категорія надзвичайно багатопланова й багатоаспектна і з'явилася вона в обігу не так давно. Кодифікація цього поняття відбулася в межах і за результатами глобального розуміння необхідності збереження життєвого простору людством для майбутніх поколінь. Особливо культивується питання сталості у високорозвинених країнах, зокрема країнах «золотого мільярда», які пропагують системну соціалізацію багатства.

Сталість означає відновлюваність сільського середовища в усіх наявних його сегментах, тому інституційнихй конструкт і економічні детермінанти її забезпечення є багатогранними. Загальна інституційна конструкція сталого розвитку, зокрема визнана на світовому рівні, закріплена вихідними положеннями для розробки та запровадження стратегічних документів зі сталого розвитку є рекомендації Саміту Землі й "Порядок Денний на 21 століття" (1992 р.), Всесвітні зустрічі на найвищому рівні зі сталого розвитку Ріо+5 (1997 р.) та Ріо+10 (2002 р.), а також рішення Конференцій міністрів охорони навколишнього середовища Європи [1].

Забезпечення сталого розвитку сільських територій є перспективним і суспільно-необхідним кроком на шляху до збереження їх як середовища життя й продукування благ. Проте реалізація сценарію сталості в умовах української реальності сьогодні є малоймовірна, адже: на жаль, відсутня довгострокова державна стратегія розвитку села; більшість селян, судячи з рівня реальних доходів, знаходяться за межею бідності; інноваційні перетворення мінімальні та безсистемні; облаштування соціально-побутових умов життя селян не відповідає потребам сьогодення; має місце загальна тенденція поглиблення негативів, які ідентифікують розвиток сільських територій як оптимістичний; негативно позначається тривалий період «сподівання» на природний капітал у формуванні суспільних благ і добробуту соціуму; нормою є застосування виснажувальних технологій в агробізнесі, а також безвідповідальність у використанні природного капіталу села тощо.

Фундаментальні істини щодо розуміння теоретико-методологічних і практичних положень сталого розвитку сільських територій у частині висвітлення інституційних засад і визначення економічних детермінант, потребують ґрунтовного вивчення. Спершу зосередимося на категорії «сталий розвиток», яка є базовою щодо порушеної проблеми.

За дослідженнями науковців, зокрема, С. Пшихачова, концепція визначення терміна «сталий розвиток» уперше запропонована Канадською комісією з охорони навколишнього середовища у 1915 році: «Кожне покоління має право на визначений процент природного капіталу, але основна частина цього капіталу повинна бути передана наступному поколінню» [2]. У цьому ж дослідженні зазначено, що термін «сталий розвиток» фактично введений в обіг у кінці 1970-х рр. і популяризований у 1987 р. [2]. Щодо аграрного сектору, або ж відповідного галузевого інституційного середовища, до складу якого ми відносимо сільські території, то в цьому аспекті питання сталості має свої особливості. Аналогічно зазначимо, що аграрний аспект сталості в його інституціоналізації розпочав свій шлях з конкретизації в матеріалах FAO у 1996 році.

Концепт сталості сільських територій необхідно позиціонувати через сегмент виробництва та середовища життя людей. У сегменті продовольчого виробництва сталість полягає у реалізації заходів і формування сприятливого інституційного середовища для забезпечення стабілізації траєкторії збільшення виробництва продовольства за оптимального використання ресурсів. Сталість означає стабільність системи, а сільська територія також вважається системою. У даному випадку розглядаємо соціально-економічний аспект сталості, сільська територія як середовище життя виступає об'єктом наукового пошуку. За

цільовими установками підняте питання, як нами вже зазначалося, зосереджуємо свою увагу на інституційних засадах і економічних детермінантах сталого розвитку сільських територій.

Як зазначають вітчизняні дослідники М. Малік і М. Хвесик , «головною складовою розбудови аграрного сектору економіки держави є комплексний розвиток сільських територій, спрямований на стабільне (стале) забезпечення збалансованого поліпшення умов праці та проживання населення, збереження селянина як носія моральності й національної культури» [1]. Проте, на нашу думку, забезпечення сталого розвитку сільських територій – не самоціль, а об'єктивна необхідність, реальність соціо-господарського буття, яка у своїй інституціалізації зреалізовує концепт одноіменної парадигми. Серед аспектів сталості щодо сільських територій варто виділити: альтернативне землеробство – екологічність і мінімальне застосування ресурсів енергії нефермерського походження; екологічне землеробство – мінімальне використання неприродних факторів виробництва (добрива, засоби захисту рослин) або ж відмова від них узагалі; біологічне землеробство - застосування біологічних організмів як засобів виробництва; динамічно адаптивне й екологічно збалансоване землеробство – мінімальне використання матеріально-енергетичних ресурсів; точне землеробство – високотехнологічне.

Зокрема, сталість землекористування в сільському господарстві, як перш за усе економічна детермінанта сталого розвитку сільських територій, характеризується особливими техніко-технологічними аспектами. Проте в загальнотеоретичному ракурсі треба зрозуміти, що сталий розвиток – це перехід сільськотериторіального утворення та – виробництва, зокрема, від інтенсивної індустріальної системи господарювання до екологічно-відновлювальної, з елементами механізму збалансування ресурсів, витрат і обсягів виходу продукції.

Проблема впливу, зокрема, соціального капіталу на динаміку сталого розвитку пов'язана з розвитком підприємництва. Соціальний капітал – це сукупність зв'язків, система економіко-соціальних відносин, інституцій, колективів, об'єднань, структур використання господарського, трудового та кадрового потенціалу, інтелектуального капіталу, сформованих і належних людині; це консолідуючий фактор економіко-соціальних ролей особистості-селянина у соціумі та господарській діяльності, як сукупності традицій, функцій, інституціональних складових. Дослідженнями також установлено, що формування підприємницького середовища та становлення підприємств ринкового типу відбувається в не досить сприятливих умовах, які мають місце у сільському секторі економіки. Зокрема, в аграрній сфері з боку держави недостатня підтримка малого й середнього бізнесу як головних носіїв високопродуктивного соціального капіталу, загальний кризовий стан сільського господарства, яий нині є антистимулювальним чинником стосовно посилення соціальної функції підприємництва та піднесення сільських територій. Проте комплексний підхід, стратегія виходу з майже патової ситуації в аспекті ефективності аграрних підприємницьких структур, розширеного відтворення й нарощування їх капіталу, переходу до сталого розвитку – відсутні.

Розвиток інституту аграрного підприємництва в Україні – надзвичайно важлива соціально-економічна проблема, яка зачіпає інтереси усієї країни у контексті продовольчої безпеки й сталого розвитку сільських територій. Труднощі, які супроводжують сьогодні вітчизняну агроекономічну систему, пов'язані з трансформацією господарського укладу в аграрній сфері економіки. Усе ще не відновлено порушений спосіб виробництва, а сільськогосподарський бізнес має тимчасовий характер зайнятості підприємця з низькою мотивацією праці. Означена ситуація – наслідок незавершеності аграрної й земельної реформи, а також неефективності регуляторної політики та невідповідності інституціональних умов її здійснення національним особливостям агрогосподарювання.

Наслідком неефективних, навіть неринкових інституційних відносин між власниками капіталу-землі та підприємцями-орендарями є нераціональне використання даного активу. Це спричинено існуючими інституціями або правилами гри, які спонукають орендаря до безвідповідальності, а у селянина формують стійкий стереотип байдужого ставлення до своєї ж власності як джерела доходу. Причина у відсутності ефективного інституту довіри, захисту прав селянина, а головне – відчутті тимчасовості бізнесу, який переважно заснований і функціонує не на власних (засновників підприємств), а на запозичених активах землі (особливо) та майна. Це той головний інституціональний парадокс, який стримує утвердження ефективного, конкурентоспроможного аграрного підприємництва – економічно відповідального перед суспільством і державою. Ця проблема інституціонального характеру, її існування підтверджує думку про те, що інститут аграрного підприємництва ще не став економічно відповідальним, а надлишок економічної влади дає можливості для диктату умов формування

відносин, які, в основному, пов'язані з перерозподілом ренти не на користь селянина-власника.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Інституційне забезпечення й проблеми розвитку соціально-економічних детермінант стимулювання сталого розвитку сільських територій є особливим аспектом наукового пошуку. Становлення ж соціального капіталу українського села проходить в умовах кардинальних змін у соціально-економічному житті, переорієнтації відносин власності з колективно-державних на приватно-індивідуальні. Відсутність економічного інтересу, можливостей поліпшення умов життя, мотивації трудової діяльності зумовили глибокі деструктивні зміни на селі, які маємо вважати «запорукою» системної кризи. Спостерігається значний дефіцит якісної, висококваліфікованої, тобто конкурентоспроможної робочої сили, а це заважає стабілізації й економічному зростанню. Демографічна складова розвитку села у нинішньому її вигляді стала певним обмежувальним чинником у формуванні та розвитку потенційних можливостей (насамперед кадрових) аграрних підприємницьких структур. Виникла і поглиблюється ситуація, пов'язана з нестачею спеціалістів усіх рівнів управління та фахових характеристик, професіоналів масових спеціальностей, що виступає стримуючим фактором становлення ефективних, конкурентоспроможних підприємницьких форм у сільському господарстві.

Дослідження показали, що через відсутність інформаційно-комунікаційних можливостей, відтік досвідчених людей, використання та формування соціального капіталу на селі стикається з проблемами. В українському селі практично зведена нанівець участь громадян у суспільному житті через членство у відповідних громадських, професійних і міжпрофесійних організаціях, що створює певний вакуум відносно захисту їх прав. Професійні і міжпрофесійні об'єднання існують, але без залучення до них дрібних селян-виробників, а селяни замикаються в системі "робота – дім – робота", якщо ж вона відсутня (робота), то домогосподарство стає єдиною соціально-економічною системою у забезпеченні зайнятості.

Вважаємо, що інституціональна теорія дозволяє розглядати порушену проблему з позицій відносин між індивідами й економічними агентами-організаціями. Тобто обґрунтування ролі та принципів функціонування базисних інститутів в аграрному соціумі дає змогу визначити особливості формування соціального капіталу на селі, а також динаміку його впливу на динаміку сталого розвитку. Концептуальний підхід до визначення інституціональних основ формування соціального капіталу на селі полягає в обґрунтуванні особливостей інституціональних відносин в умовах становлення ринкової економіки, тому даний методичний підхід необхідно поглиблювати, розширюючи в такий спосіб дослідницьку базу.

Список літератури

1. Малік М.Й. Сталий розвиток сільських територій на засадах регіонального природокористування та еколого- безпечного агропромислового виробництва / Малік М.Й., Хвесик М.А. /Економіка АПК, 2010, №5. – С. 3-12

2. Пшихачев С.М. Парадигма устойчивого развития аграрной сферы / С.М. Пшихачев// Экономический вестник Ростовского государственного университета, 2005, Том 3, №1. – с.114-127.

3. Данилишин Б.М. Сталий розвиток як ідеологічна платформа державотворення в Україні // Економіка природокористування і охорони довкілля: Збірник наукових праць / НАН України, Рада по вивченню продуктивних сил України. – К., 2002. – 428 с.

4. Лукінов І. І. Економічні трансформації (наприкінці XX ст.) / І.І. Лукінов. – К.: ІЕ НАН України, 1997. – 456 с.

5. Сільське господарство - каталізатор переходу до «зеленої економіки». Оглядове дослідження у субрегіоні Східної Європи, Кавказу та Центральної Азії (СЄКЦА) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dossier.org.ua/silske-gospodarstvo-ta-zelena-ekonomika.

6. Віскузі В. Кіп. Економічна теорія регулювання та антимонопольна політика /[пер. з англ. В.Кіп Віскузі, Джон М. Вернон, Джозеф Е. Гариннгтон (мол.) ; наук. ред. пер. та авт. передм. О.Кілієвич. – К. : Вид-во Соломії Павличко "Основи", 2004. – 1047 с.

7. Вольчик В.В. Роль социального капитала и групп интересов при формировании института власти-собственности в рамках российского хозяйственного порядка [Электронный ресурс] / В.В. Вольчик, И.В. Бережной // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2006. – Т. 4. № 2. – С. 35–41. – Режим доступа: http://www.ecsocman.edu.ru.

8. Дж.Ходжсон. Какова сущность институциональной экономической теории? [Электронный ресурс] / Дж.Ходжсон. – Режим доступа : http: //ie.boom.ru/Referat/Hodgson.htm.

9. Шпикуляк О.Г. Інституціональні особливості розвитку підприємництва та соціального капіталу в аграрній сфері / О.Г. Шпикуляк // Агросвіт. – 2008 №11. – С.4-10.

Аннотация

Александр Шпикуляк, Геннадий Мазур.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Сформулированы теоретико-методические положения развития устойчивого развития сельских территорий с позиции институционализма в соизмерении с сегодняшними особенностями и ролевыми характеристиками основных факторов и негативов устойчивости в условиях трансформационных изменений.

***Ключевые слова**: институции, институты, устойчивость, стимулирование, село, сельские территории, развитие, социум, эффективность*

Summary

Oleksandr Shpykulyak, Gennadiy Mazur

INSTITUTIONAL FRAMEWORK AND SOCIO-ECONOMIC DETERMINANTS OF PROMOTING SUSTAINABLE RURAL DEVELOPMENT: THEORETICAL ASPECTS

Theoretical and methodological provision of institutional framework and economic determinants of promoting sustainable rural development as a combination of science-based position and formulate of categories and conceptual apparatus of the concept of sustainable rural systems in accordance with institutional approach are reveal. The author vision of sustainable rural development are proposed. The theoretical essence of mechanism of stimulation providing sustainability considering the dynamics of transformation of socio-economic structure are defined.

***Keywords**: institutions, institutes, sustainability, promotion, village, rural territory, development, society, efficiency.*

УДК 338.439 (477)

© Пчелянська Г.О., 2015
Вінницький національний аграрний університет, Вінниця

АГРОПРОДОВОЛЬЧИЙ КОМПЛЕКС: ТЕОРЕТИЧНИЙ ТА ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТИ

Розглядається сутність агропродовольчого комплексу та його функціонально-галузева структура. Автором зроблена характеристика основних функцій, які здійснюються агропродовольчим комплексом.
Ключові слова: *агропродовольчий комплекс, сільське господарство, продовольча безпека.*

Постановка проблеми. Розвиток аграрної сфери економіки в умовах перманентної фінансової кризи потребує постійних трансформацій для зменшення негативного впливу кризових явищ. Особливої уваги вимагає до себе стан продовольчого забезпечення населення країни як фактора стабілізації економічних відносин. Вплив факторів ринкового середовища, а саме: попиту на продовольство, купівельної спроможності населення, а отже, й економічної доступності продуктів харчування, обсягів і структури виробництва продовольчих товарів, динаміки інвестицій в агропродовольчу сферу зумовили потребу в детальному вивченні функціонування агропродовольчого комплексу України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості формування вітчизняного агропродовольчого комплексу досліджувалися в працях українських науковців: Власова І.В., Гойчук О.І., Калетніка Г.М., Крисанова Д.Ф., Нелепа В.М., Пасхавера Б.Й., Саблука П.Т., Скидана О.В., Черевка І.Г., Шубравської О.В., Шпикуляка О.Г. та ін., які зробили вагомий внесок в становлення та розвиток аграрної науки. Проте подальшого вдосконалення та визначення потребує функціонально-галузева структура агропродовольчого комплексу, що і зумовлює актуальність даного дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою статті є вивчення сутності, функціонально-галузевої структури та функцій агропродовольчого комплексу, а також визначення сучасного стану його функціонування.

Викладення основного матеріалу. Більшість авторів розглядають агропродовольчий комплекс як складову агропромислового комплексу. Зокрема за призначенням і кінцевим використанням продукції в АПК розрізняють два основних підкомплекси: агропродовольчий підкомплекс і підкомплекс непродовольчих товарів .

Агропродовольчий підкомплекс – це сільське господарство (у тій його частині, в якій виробляються продукти харчування та сировина для виробництва продовольчих товарів), харчова, м'ясо-молочна, борошномельна промисловість, громадське харчування, торгівля продовольчими товарами, а також галузі промисловості, що постачають підприємствам і організаціям даного під комплексу необхідні засоби виробництва [1]. Інші автори в своїх дослідженнях, використовуючи детермінанту «агропродовольчий комплекс», розуміють її як провідний сектор економіки України, який об'єднує галузі та види економічної діяльності, включені до технологічного ланцюга виробництва і просування на ринок сільськогосподарської продукції та продуктів харчування [2]. Колектив авторів з ННЦ «Інститут аграрної економіки» НААН під керівництвом академіка НААН Саблука П.Т. в Національній доктрині реформування та розвитку агропродовольчого комплексу України (проект) визначили його як «сектор економіки, який об'єднує галузі і види економічної діяльності, що забезпечують процес виробництва і просування на ринок сільськогосподарської продукції та продуктів харчування» [3].

Подібна думка спостерігається і в наукових напрацюваннях іноземних учених [4], які розглядають агропродовольчий комплекс як підсистему, до якої входять агробізнес та ті галузі промисловості, що здійснюють виробництво, переробку та контроль продовольчих товарів, що виготовляються з сільськогосподарської сировини. Також можемо погодитися з ними, що агропродовольчий комплекс – це система взаємопов'язаних інститутів, робіт та підприємств, які разом продукують та постачають ресурси в сільське господарство, здійснюють виробництво первинної сировини, яку потім переробляють і транспортують, а також здійснюють просування продовольства на споживчому ринку [4]. Отже, агропродовольчий комплекс охоплює не лише галузі сільського господарства та переробної промисловості, а й інститути ринкової інфраструктури (склади, товарні біржі, торгові доми, аукціони, банки та ін.).

Група російський науковців на чолі з член-кореспондентом РАН Кузиком Б.Н. відзначають, що агропродовольчий комплекс – це найважливіша частина економіки країни, яка забезпечує задоволення потреб у продуктах харчування, зберігаючи та підтримуючи життєдіяльність і відтворення населення країни, використовує і відновлює родючість ґрунтів і

агроландшафт, сприяє зайнятості значної частини населення [5, С. 366]. Отже, важливість агропродовольчого комплексу для економіки країни не викликає сумніву, адже, як вважає Артемова О.І.: «Тільки якісне економічне зростання вітчизняного сільськогосподарського виробництва зможе забезпечити незалежність і суверенітет держави, її продовольчу та економічну безпеку» [6]. Таким чином, зростання агропродовольчого виробництва допоможе забезпечити економічний розвиток та процвітання України.

Досліджуючи функціонування агропродовольчого комплексу через призму просторової економіки, Н.С. Станасюк пропонує розглядати агропродовольчу систему як просторово-часове поєднання різних видів агропродовольчого виробництва та ринку продовольства на певному ієрархічному рівні спрямоване на гармонійний розвиток суспільства і природи [7].

Виходячи із розуміння сутності агропродовольчого комплексу, ми визначили, що його функціонально-галузева структура складається із 3 основних компонент, першою з яких традиційно є сировинна, її забезпечують сільське господарство та рибництво (рис. 1).

Зберігання і переробка сільськогосподарської продукції формують наступну його компоненту, яку складають підприємства харчової переробної промисловості, різноманітні сховища для зберігання фруктів і овочів. Остання компонента, яка звершує процес виробництва та просування продовольчих товарів до споживача, - торговельно-споживча, яку формують оптова та роздрібна торгівля, підприємства громадського харчування. Функціонування агропродовольчого комплексу забезпечується соціальною, виробничою, фінансовою та ринковою інфраструктурами.

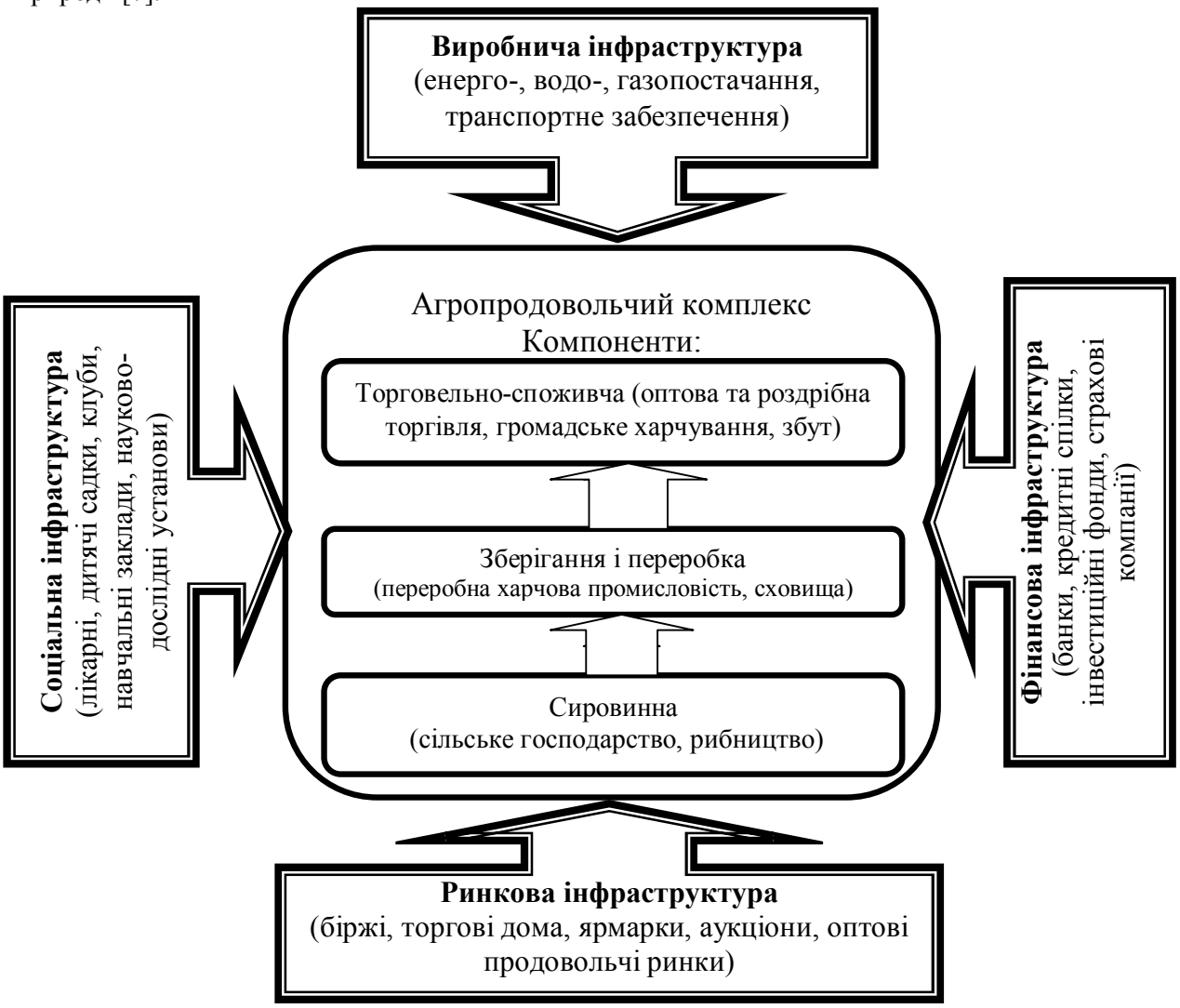


Рис. 1. Функціонально-галузева структура агропродовольчого комплексу*

* Розроблено автором

З огляду на вищевикладене, основою агропродовольчого комплексу України належить вважати сільське господарство, оскільки саме воно забезпечує виробництво сировини для

подальшого виготовлення продовольчих товарів. Сільськогосподарське виробництво традиційно та історично є однією з головних галузей економіки України. У структурі валової доданої вартості України (тобто вартості валової виробленої продукції за відрахуванням вартості витрат на сировину та матеріали, а також інших витрат проміжного споживання) частка сільського господарства в 2012 році складала 7,9% і до цього ж року мала тенденцію до зростання [8]. Виробництво сільськогосподарської продукції забезпечується працею 17,2% населення від загальної кількості зайнятих за видами економічної діяльності [8]. Отже, виробництво сільськогосподарської продукції виступає основою формування продовольчої безпеки, оскільки за допомогою валового випуску створюються первинні запаси сировини для виробництва продовольства.

При цьому ми погоджуємося з Ільїною З.М., що необхідно враховувати особливості сільського господарства як найбільш нестабільного елемента продовольчої системи, головними з яких є такі [9]:

- соціальна значимість продуктів харчування як матеріальних умов біологічного, політичного, духовного розвитку індивіда, сім'ї, соціальної групи, держави;
- залежність результатів діяльності товаровиробників від неконтрольованих природно-кліматичних факторів і біологічних процесів, яка проявляється у значних коливаннях обсягів виробництва продукції в динаміці і є джерелом внутрішньої нестабільності галузі, обумовлюючи специфічність ризиків в аграрній сфері;
- необхідність забезпечення стабільності та безперебійності процесу виробництва швидкопсувних, що не підлягають тривалому зберіганню і накопичення в запасах продуктів харчування, дефіцит яких сприймається національної продовольчої системою як загроза безпеці і вимагає швидкого реагування;
- ефект мультиплікації ризиків, що зароджуються в сільському господарстві і здатний викликати загрозу продовольчої та економічної безпеки держави [9].

Не можна обходити увагою й останню компоненту агропродовольчого комплексу, а саме: торговельно-споживчу, оскільки стійкий розвиток економіки неможливий без зростання оптових і роздрібних ринків, суттєвими складовими яких є оптовий та роздрібний продаж продовольчих товарів. Так, продовольчі товари у структурі оптового товарообороту в 2012 році складали 19,7%, а роздрібного – 40% [8]. Тобто, агропродовольчий комплекс впливає на формування не лише виробничої сфери держави, а також сфери обігу товарів.

З огляду на специфічні особливості та фактори, що визначають динаміку розвитку агропромислового комплексу, та виокремлення його місця в розбудові національної економіки, дослідження дозволили нам виділити найважливіші його функції (рис. 2).

На нашу думку, економічна функція агропродовольчого комплексу відіграє вирішальну роль у формуванні продовольчої безпеки оскільки забезпечує не лише виробництво продовольчих товарів і сировини але й сприяє зростанню доходів громадян, а отже, й економічній доступності всіх видів продовольства відповідно до науково обґрунтованих норм і потреб.

Щодо соціальної функції, то зазначимо, що вона не менш важлива, оскільки «існуюча ситуація у сільських територіях України, характеризується їх економічною стагнацією, екологічним занепадом і наявністю низки демографічних і соціальних проблем» [10], тому агропродовольчий комплекс покликаний перш за все сприяти зайнятості населення на селі та підвищенню рівня життя сільських мешканців.

Ми вважаємо, що вагомість екологічної функції зумовлюється не тільки тим, що сільське господарство залежить природо-кліматичних умов, а ще й тим, що сільськогосподарське виробництво може завдавати шкоди навколишньому середовищу через надмірну хімізацію, нераціональне використання земельних та водних ресурсів. Тому завданням аграрного виробництва має стати забезпечення оптимальної екологічної рівноваги на сільських територіях відповідно до вимог Постанови Верховної Ради України «Про основні напрями державної політики України у галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки» та Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища» [11, 12].

Рис. 2. Основні функції агропродовольчого комплексу та їх характеристика*

* Доповнено автором на основі джерела [5]

Особливостями реалізації інноваційної функції, окрім застосування інновацій в процес виробництва сільськогосподарської продукції, є й те, що при виробництві харчових продуктів використовуються різноманітні нові речовини, біотехнології, які забезпечують збереження та високі харчосмакові характеристики продукції, проте не завжди позитивно впливають на здоров'я людини.

Від своєчасності отримання інформації та її передачі, її достовірності залежить якість прийняття управління управлінських рішень і виконання всіх функцій АПК. Процес налагодження інформаційних потоків у агропродовольчому комплексі і буде визначатись інформаційною функцією [5].

Забезпечення інвестиційної функції для підприємств агропродовольчого комплексу (особливо сільськогосподарських) у всі часи було проблематичним. Агровиробники завжди відчували нестачу зовнішніх джерел інвестування, оскільки кредити комерційних

банків були досить дорогими (до 25% річних), а пільгові – важкодоступними внаслідок їх обмеженої кількості та бюрократичної тяганини.

Україна та її агропродовольчий комплекс має значні ресурси, щоб стати світовим експортером продовольства. Проте, на нашу думку, пріоритетом державної політики має стати не зростання доходів зернотрейдерів від продажу зерна та іншої сільськогосподарської сировини за кордон, а забезпечення саме продовольчої безпеки як стану економіки, що створює економічний та фізичний доступ усім громадянам до продовольства відповідно до їх потреб. Отже, виконання міжнародної функції агропродовольчого комплексу може спричинити певні ризики для діяльності домогосподарств як кінцевого споживача продовольства та індикатора розвитку економіки держави через низьку економічну та фізичну доступність до продуктів харчування. Тому ми вважаємо, що при здійсненні експортних операцій з продовольством (наданні квот і т.ін.) потрібно враховувати загальний стан економіки країни, рівень прибутковості діяльності виробників сільськогосподарської продукції і, як наслідок, рівень доходів населення.

Останніми роками набула нового значення і енергетична функція агропродовольчого комплексу, оскільки використання сільськогосподарської продукції, залишків і відходів від виробництва продуктів харчування дають можливість виробляти біопаливо.

Розглянемо детальніше стан розвитку агропродовольчого комплексу України. В 2012 році було вироблено сільськогосподарської продукції на 223,2 млрд. грн., що на 10,8% більше порівняно з 2008 роком (табл. 1). Зростання валового виробництва сільськогосподарської продукції відбулося за рахунок збільшення виробництва продукції рослинництва на 9,6% та продукції тваринництва на 13,4%. У 2012 році порівняно з 2008 роком помітно зросло виробництво технічних культур (на 21,9%), картоплі, овочів і баштанних (на 27%), плодоягідних і винограду (на 26,5%), що мало позитивний вплив на формування продовольчої безпеки.

Таблиця 1

Валова продукція сільського господарства України у постійних цінах 2010р., млн. грн.

Продукція	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	Відхилення, %
Продукція сільського господарства	201564,0	197935,9	194886,5	233696,3	223254,8	110,8
Продукція рослинництва	136277,1	129908,3	124554,1	162436,4	149233,4	109,6
Зернові культури	55059,8	49122,3	41633,0	60492,5	49407,4	89,7
Технічні культури	33259,7	29809,9	33031,2	41549,5	40533,8	121,9
Картопля, овочі та баштанні	36541,4	38985,8	37996,5	46916,5	46395,6	127,0
Плодоягідні та виноград	6063,8	6644,0	6919,6	7758,1	7670,1	126,5
Кормові культури	4460,7	4254,7	4086,4	4619,7	4316,1	96,8
Інша продукція та зміна обсягів незавершеного виробництва	891,7	1091,6	887,4	1100,1	910,4	102,1
Продукція тваринництва	65286,9	68027,6	70332,4	71259,9	74021,4	113,4
Худоба та птиця	26733,6	28892,6	31237,4	31636,5	33390,3	124,9
Молоко	28938,3	28986,9	28533,0	28151,3	28909,5	99,9
Яйця	6801,8	7337,3	7935,1	8697,0	8892,9	130,7
Вовна	15,6	17,1	17,6	16,4	15,7	100,6
Інша продукція	2797,6	2793,7	2609,3	2758,7	2813,0	100,6

Розраховано за даними Державного комітету статистики України [6]

Скорочення виробництва зерна всіх видів на 10,3% було зумовлено несприятливими кліматичними умовами і суттєвого пливу на стан продовольчої безпеки не склало. Серед продукції тваринництва найбільші темпи приросту валового виробництва в 2012 році порівняно з 2008 роком показали виробництво худоби та птиці (на 24,9%) та яєць (на 30,7%), що було зумовлено зростанням галузі птахівництва в Україні. У зв'язку з цим ми спостерігається зменшення валового виробництва молока та молочних продуктів на 26% і хліба та хлібопродуктів на 16% (таблиця 2).

Таблиця 2

Виробництво основних продовольчих товарів тис. т

Продукція	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	Відхилення, %
М'ясо та м'ясопродукти	1348,9	1279,1	1359,3	1419,3	1438,4	106,6
Молоко та молочні продукти	1079,1	987,8	937,4	810,3	798,9	74,0
Соки та овочі і фрукти консервовані	1152,2	919,2	923,9	925,4	951	82,5
Олія та маргарини	2179	3125	3353	3536	4127	189,4

Продукція	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	Відхилення, %
Хліб та хлібопродукти	1978,4	1827,5	1807,7	1763,5	1679,3	84,0
Цукор	1571,2	1274,8	1804,7	2586,4	2143,4	135,4

Розраховано за даними Державного комітету статистики України [8]

Також відбулося зменшення виробництва консервованих овочів, фруктів і соків. Нарощення обсягів виробництва м'яса та м'ясопродуктів, олії та маргаринів, цукру, навпаки, має позитивний вплив на забезпечення населення продовольством.

Отже, аналіз стану виробництва сільськогосподарської продукції та продовольчих товарів дозволяє стверджувати, що майже по всіх видах продукції спостерігається позитивна динаміка, що свідчить про сприятливі умови розвитку агропродовольчого комплексу України.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Стан і динаміка валового виробництва сільськогосподарської продукції в Україні створюють підґрунтя для формування та забезпечення продовольчої безпеки, що і відображено в проекті Національної доктрини реформування та розвитку агропродовольчого комплексу України, згідно з якою головним завданням агропродовольчого комплексу, як провідного сектору економіки України, є забезпечення продовольчої безпеки держави на рівні, що забезпечує потреби населення в продуктах харчування не менше 80% від раціональних норм споживання за рахунок власного виробництва та ефективне використання експортних можливостей збуту лишків продовольства [3].

Агропродовольчий комплекс як складна система містить компоненти, пов'язані з виробництвом продовольчої сировини та її переробкою, а також підсистему, пов'язану з торговельно-споживчою діяльністю, та забезпечується функціонуванням інфраструктури як допоміжної підсистеми. Діяльність агропродовольчого комплексу супроводжується виконанням функцій, найважливіші серед яких економічна, соціальна, інвестиційна, міжнародна та ін. Тому, для забезпечення зростання всіх компонент та підсистем агропродовольчого комплексу, а отже, і формування продовольчої безпеки, вважаємо за потрібне реалізацію таких заходів:

поєднання інтенсифікації сільськогосподарського виробництва з екологічними заходами, які дозволять нарощувати обсяги виробництва, не завдаючи шкоди навколишньому середовищу;

вдосконалення законодавчої бази, яка сприятиме залученню інвестицій та інновацій в аграрну сферу;

покращення соціальної інфраструктури в сільській місцевості як фактора поліпшення якості життя селян;

здійснення виваженої експортної політики, що забезпечить одночасно високий економічний розвиток і сільськогосподарських товаровиробників, і експортерів.

Список літератури

1. Мадзігон В. Підприємницька діяльність в сільському господарстві як одна із найважливіших і життєво необхідних галузей народного господарства / В. Мадзігон // Молодь і ринок. – 2011. – №10(81). – С. 48-53.
2. Печенка О.І. Проблеми розвитку агропродовольчого комплексу України / О.І. Печенка, А.О. Ткачова // Режим доступу: http://www.rusnauka.com/3_ANR_2012/Economics/15_99159.doc.htm
3. Національна доктрина реформування та розвитку агропродовольчого комплексу України (проект) // Економіка АПК : міжнародний науково-виробничий журнал – Київ, 2011. – № 4 (198). – С. 3-6.
4. Caiazza R. The Global Agro-food System From Past to Future / Caiazza R., Volpe T. // China-USA Business Review. – July 2012, Vol. 11, No. 7, p 919-929/ Режим доступу: http://www.davidpublishing.com/davidpublishing/Upfile/7/18/2012/2012071867331033.pdf
5. Кузык Б.Н. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование : учебник / Б. Н. Кузык, В.И. Кушлин, Ю.В. Яковец. – 4-е изд. перераб. и доп. – Москва: Экономика, 2011. – 604с.
6. Артемова Е.И. Продовольственная безопасность как составная часть экономической безопасности России / Е.И. Артемова, И.А. Бурса, Б.А. Мельников // http://journal.kfrgteu.ru/files/1/2012_7_1.pdf
7. Станасюк Н.С. Агропродовольча система як об'єкт дослідження просторової економіки / Н.С. Станасюк // Режим доступу http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/16514/1/291-Stanasjuk-498-499.pdf
8. Статистичний щорічник України за 2012 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Державна служба статистики. – 2013. – 552с.
9. Ильина З.М. Глобальные проблемы и устойчивость национальной продовольственной безопасности. В 2 кн. Кн. 2 / З.М. Ильина. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2012. – 161 с
10. Черевко І. Проблеми і перспективи розвитку сільських територій / І. Черевко // Аграрна економіка. 2012. – Т.5, №3-7 http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&Z21ID=&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/ae_2012_5_3-4_19.pdf

11. Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» // Голос України від 24.07.1991.
12. Постанова Верховної Ради України «Про основні напрями державної політики України у галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки» – Відомості Верховної Ради України від 13.10.1998 1998 р., № 38, стаття 248.

Аннотация

Галина Пчелянская

АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И ПРАКТИЧЕСКИЙ АСПЕКТЫ

Рассматривается сущность агропродовольственного комплекса и его функционально-отраслевая структура. Произведена характеристика основных функций, которые осуществляются агропродовольственным комплексом. Предложено меры по обеспечению устойчивого развития агропродовольственного комплекса.

Ключевые слова: *агропродовольственный комплекс, сельское хозяйство, продовольственная безопасность.*

Summary

Galina Pchelianska

AGRI-FOOD COMPLEX: THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS

In the article the essence of agroindustrial complex and its functional and sectoral structure are analyzed. The author describes the main functions of agroindustrial complex. Necessary measures to ensure the sustainable development of agri-food complex are also proposed.

Keywords: *agri-food complex, agriculture and food security.*

УДК 338.439.52 : 338.53

© Осіпова Л. В., 2015
Вінницький торгівельно-економічний інститут КНТЕУ, Вінниця

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЦІН НА ПРОДОВОЛЬЧІ ТОВАРИ

Досліджено особливості державного регулювання ціноутворення на продовольчому ринку, проведено аналіз практики державного регулювання цін на продовольчі товари в Україні. Виділено переваги та недоліки методу державного регулювання цін шляхом запровадження декларування зміни цін на продовольчі товари. Досліджено основні принципи регулювання цін на продукти харчування в країнах з розвиненою ринковою економікою. Обґрунтовано потребу розробки системи оптимізаційних заходів для поліпшення процесу регулювання цін на продовольчі товари у вітчизняній економіці з урахуванням досвіду розвинених країн світу.

Ключові слова: *державне регулювання цін, продовольчі товари, політика ціноутворення, методи державного регулювання цін, декларування зміни цін.*

Постановка проблеми. Об'єктивна необхідність державного регулювання цін зумовлюється тим, що ціни, з одного боку, є визначальним чинником діяльності підприємств, купівельної спроможності і доходів населення, а з іншого, – однією з найвагоміших складових сукупності інструментів, за допомогою яких здійснюється державне регулювання економіки. В умовах становлення ринкової економіки центральне місце у реалізації цього завдання займає проблема оптимального співвідношення ринкового і державного механізмів регулювання з огляду на необхідність забезпечення, насамперед, соціально вразливих категорій населення. Вагомої гостроти ця проблема набула у сфері державного регулювання цін на основні соціально значущі продовольчі товари в економіці України.

Попри значну увагу до проблем державного регулювання цін на продовольчі товари в економічній науці, багаторічний досвід впливу держави на процеси ціноутворення в продовольчому секторі розвинених країн, оцінювання обсягів, інструментів, наслідків такого регулювання залишаються неоднозначними. Ціна є одним з найважливіших інструментів регулювання економічних процесів. Зокрема, виробництво за допомогою цін підпорядковується суспільним потребам, що виражаються у формі платоспроможного попиту, ціни стимулюють зниження витрат на виготовлення і продаж товарів, підвищення якості товарів, запровадження досягнень науково-технічного прогресу. Усі ці регулюючі функції ціна може виконувати найефективніше лише за умов вільного ціноутворення. Проте, як показує досвід, ринок та вільна ціна не є універсальними засобами регулювання економіки. Вони неспроможні враховувати всієї різноманітності цілей і умов соціально-економічного розвитку держави.

Постановка завдання. Аналіз вітчизняної практики державного регулювання цін на продовольчі товари, виявлення недоліків і пошук шляхів їх усунення на основі практики зарубіжних країн.

Викладення основного матеріалу дослідження. В умовах глобалізації, зростання відкритості національних економік, важливою стає роль державного регулювання щодо захисту внутрішнього ринку від зовнішньої конкуренції та запровадження заходів політики протекціонізму, реалізація якої здійснюється з використанням методів цінового регулювання. Недосконаліть конкуренції на внутрішньому ринку та існування природних монополій також потребують заходів держави щодо підтримки конкурентного середовища та обмеження необґрунтованого підвищення цін природними монополістами та іншими підприємствами, що займають монопольне становище на ринку.

Особливої уваги потребує проблема державного регулювання ціноутворення на продовольчому ринку, а саме: вплив державних органів влади на чинники, які зумовлюють формування цін на продовольчу продукцію, від визначення правил їх розрахунку й обґрунтування до особливостей затвердження й перегляду. Необхідність державного регулювання продовольчого ринку зумовлена існуючою нерівністю в положенні його економічних суб'єктів у порівнянні з іншими ринками.

Світова практика доводить, що державне регулювання цін на продовольчі товари тією чи іншою мірою існує в усіх країнах. В Україні регулювання цін здійснюється відповідно до Закону України «Про ціни і ціноутворення»[1], нормативних актів загальнодержавного та місцевих рівнів, які регулюють окремі напрямки політики ціноутворення в державі. Державне регулювання цін на продовольчу продукцію

здійснюється на основі постанови Кабінету Міністрів України від 25 грудня 1996 року № 1548 «Про встановлення повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів міських рад щодо регулювання цін (тарифів)»[2].

Аналіз вітчизняної практики державного регулювання цін на продовольчі товари в Україні показав, що державне регулювання цін в цьому напрямку здійснюється на всіх етапах їх просування, починаючи від виробництва товарів та закінчуючи їх реалізацією споживачеві. На етапі виробництва продовольчої продукції державою передбачене регулювання цін шляхом встановлення граничних рівнів рентабельності до собівартості виробництва продовольчих товарів лише на борошно та хліб. Також на зазначеному етапі встановлено порядок декларування зміни гуртово-відпускних цін на продовольчі товари. На етапі реалізації державою встановлюються граничні рівні торговельних надбавок до гуртових цін виробника на окремі види продовольчої продукції.

Як показала вітчизняна практика, метод державного регулювання цін шляхом запровадження декларування зміни цін на продовольчі товари найбільш ефективний. Суть зазначеного методу регулювання полягає в тому, що суб'єкти господарювання, які здійснюють виробництво або гуртову реалізацію продовольчих товарів, у випадку підвищення гуртово-відпускної ціни протягом місяця більше, ніж на один відсоток, змушені задекларувати її зміну в облдержадміністрації. Процедура декларування на сьогодні передбачає, що спершу територіальні органи Держцінінспекції розглядають причини зміни цін, аналізують підстави для їх підвищення та надають висновки щодо економічного обґрунтування зміни цін. І лише після отримання висновку від територіальних Держінспекцій цін суб'єкти господарювання декларують зміни цін в облдержадміністраціях. Проте цей метод не – бездоганний і має свої недоліки, а саме: суб'єкти господарювання теж знайшли вузькі місця в чинному законодавстві, щоб уникнути державного регулювання цін указаним методом. По-перше, це перереєстрація юридичних осіб, тобто закриття діючої юридичної особи та створення нової; по-друге, відмова від виробництва тих продовольчих товарів, зміни цін на які підлягають декларуванню, та решта.

Досвід зарубіжних країн указує на те, що пряме державне регулювання цін на продовольчі товари у більшості економічно розвинених державах відсутнє, а використовуються в основному непрямі методи регулювання цін. Зокрема, в контексті світового досвіду серед непрямих методів державного регулювання цін на продовольчі товари корисними для використання в Україні можуть бути: регулювання закупівельних цін і фермерських доходів, що дозволяє сільськогосподарським товаровиробникам не лише відшкодовувати власні витрати на виробництво, а й вести розширене відтворення; проведення закупівельних та товарних інтервенцій на відповідних ринках з метою забезпечення оптимального співвідношення між попитом і пропозицією; формування й обслуговування державних резервів продуктів харчування; надання державних кредитів для фінансування виробництва сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки; державне фінансування закупівлі засобів виробництва для сільського господарства; встановлення податкових пільг і субсидій для сільськогосподарських товаровиробників; надання дотацій з метою придбання техніки, меліорацію земель, модернізацію виробництва тощо; надання допомоги малозабезпеченим верствам населення та інші.

Поряд із державними органами в європейських країнах великий вплив на споживачів ринку здійснюють різні громадські організації. Причому їх вплив постійно зростає. У більшості країн Європи створені великі національні організації споживачів, наприклад, Британська асоціація споживачів, яка об'єднує сотні тисяч громадян. Громадські організації у сфері захисту прав споживачів існують також в Австрії, Фінляндії, Угорщині. Для взаємодії з настільки представницькими громадськими організаціями уряди європейських країн створили спеціальні державні структури. Так, у Франції – це Національний інститут споживачів.

Під впливом громадських організацій у країнах Європи вдосконалюється законодавство про торгівлю і послуги, права й обов'язки підприємців, що розробляють жорсткі стандарти безпеки, екологічності, якості товарів і послуг. Союзи споживачів проводять незалежну експертизу товарів і послуг, просвітницьку роботу серед населення, взаємодіють із законодавцями, фірмами-виробниками, проводять опитування громадської думки і споживчих переваг, видають довідкову та спеціалізовану літературу, надають громадянам необхідну юридичну допомогу. Базою для такої діяльності слугують експертні та дослідні інститути, лабораторії, навчальні центри, які створені й функціонують за рахунок коштів спілок споживачів [5, с. 68].

Характеризуючи стан розвитку продовольчого ринку в загальному плані, можна відзначити, що існуюча в цей час система державного регулювання агропромислової сфери країни має несистемний характер. Багато з її елементів не мають чітких орієнтирів на майбутнє, по-справжньому законодавчо не оформлені. Крім того, деякі заходи державної підтримки застосовуються у відриві від інших форм регулювання, у результаті цього ефективність таких дій знижується. Наприклад, виділені дотації на придбання електроенергії, палива, насіння, добрив, погашення кредитів часто використовуються не за призначенням. Та головними недоліками функціонуючої системи державного регулювання галузей агропромислової сфери є: непрозорість, несвоєчасність, неритмічність, розпорошеність зусиль.

Державі повинна належати роль не тільки регулятора, але й «амортизатора» негативних наслідків розвитку агропродовольчої сфери в умовах ринку, серед яких варто виділити: нераціональне використання продовольчих та інших видів ресурсів; нерівність доходів сільгоспвиробників у порівнянні з іншими галузями народного господарства; забруднення навколишнього середовища, тощо.

Ураховуючи зарубіжний досвід державного регулювання цін на продовольчу продукцію задля оптимізації існуючих методів державного регулювання цін на продукти харчування, можна запропонувати перелік заходів з удосконалення державного регулювання цін на продовольчі товари шляхом непрямих методів, а саме (рис. 1):

Рис.1. Заходи з удосконалення державного регулювання цін на продовольчі товари шляхом непрямих методів (розроблено автором на основі [4, с. 28])

Висновки та перспективи подальших досліджень. Участь держави в регулюванні процесів ціноутворення забезпечує досягнення ряду соціальних, економічних, екологічних та інших переваг, які здебільшого мають загальносуспільне значення, та не можуть бути досягнені при використанні механізмів вільного ринкового ціноутворення. Тому, державне регулювання продовольчого ринку в Україні має здійснювати координований вплив державних органів на сегменти ринку за допомогою макро- й мікрорегуляторів з метою досягнення його рівноважного стану. При запровадженні відповідних заходів державного впливу на ціноутворення на продукти харчування, в першу чергу, треба досягти їх системності. Держава має посилити роль «амортизатора» негативних наслідків і активніше сприяти перерозподілу доходів, використовуючи механізм ціноутворення. Також варто використовувати досвід провідних країн світу в цій галузі, запроваджуючи різноманітні непрямі методи впливу, сприяти розвитку громадського контролю в цій галузі тощо. При цьому не потрібно забувати про національні, регіональні, особливості та рівень розвитку ринкових відносин у нашій країні.

Список літератури

1. Про ціни й ціноутворення [Електронний ресурс]: Закон України за станом від 21.06.2012 № 5007-6 зі змінами і доповненнями (остання редакція від 20.11.2014 на підставі № 5496-6) / Верховна Рада України. – Режим доступу: http://www.zakon.rada.gov.ua
2. Про встановлення повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів міських рад щодо регулювання цін (тарифів) [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України за станом від 25 грудня 1996 року № 1548 / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua
3. Сидор І. П. Державне регулювання цін на продовольчі товари: вітчизняна практика та необхідність її удосконалення / І. П Сидор // — Галицький економічний вісник — 2012. — №1(34). — С.25-30
4. Шкварчук Л.О. Ціноутворення: підруч. / Л.О. Шкварчук. – К.: Кондор, 2006. – 460 с.
5. Коваленко Є. О. Особливості держаного регулювання споживчого ринку в країнах Європи / О. Є. Коваленко // Серія: Державне управління — 2013. — № 1 (41) — С. 67-70.

Аннотация

Лариса Осипова

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЦЕН НА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ

Исследованы особенности государственного регулирования ценообразования на продовольственном рынке, проведен анализ практики государственного регулирования цен на продовольственные товары в Украине. Выделены преимущества и недостатки метода государственного регулирования цен путем внедрения декларирования изменения цен на продовольственные товары. Исследованы основные принципы регулирования цен на продукты питания в странах с развитой рыночной экономикой. Проанализирован опыт зарубежных стран, на основе которого предложен перечень мер по совершенствованию существующих методов государственного регулирования цен на продукты питания.

Ключевые слова: *государственное регулирование цен, продовольственные товары, политика ценообразования, методы государственного регулирования цен, декларирование изменения цен.*

Summary

Larisa Osipova

GOVERNMENT CONTROL OF PRICES FOR FOOD COMMODITIES

This article explores the peculiarities of state regulation of pricing in the food market, the practices of government regulation of food prices in Ukraine is analyzed. Advantages and disadvantages of the method of state regulation of prices by introducing a declaration of change of food prices are pointed. The basic principles of regulation of food prices in countries with developed market economies is studied. The need for developing of the system of optimization measures to improve the regulatory process in food prices in the domestic economy from the experience of developed countries is proved.

Keywords: *government regulation of prices, food prices, pricing policies, methods of state regulation of prices, price changes declaration.*

УДК 33.021:005.963.1:331.5

© Дериховська В. І., 2015
Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця, Харків

ПАРАДОКС НЕВІДПОВІДНОСТІ МІЖ ЗРОСТАЮЧОЮ КІЛЬКІСТЮ ВИПУСКНИКІВ ВНЗ І НЕЗАДОВОЛЕНІСТЮ ПОТРЕБИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ У СПЕЦІАЛІСТАХ З ВИЩОЮ ОСВІТОЮ

Досліджується проблема дисбалансу на ринку праці щодо невідповідності між попитом та пропозицією випускників ВНЗ у контексті задоволення потреби національної економіки у фахівцях відповідного профілю та рівня кваліфікації.

Ключові слова: *випускники ВНЗ, державне замовлення, ліцензований обсяг, попит та пропозиція на ринку праці, стратегічне планування та прогнозування.*

Постановка проблеми. Відсутність дієвого механізму стратегічного планування та прогнозування на державному рівні породжує проблему дисбалансу попиту та пропозиції на ринку праці щодо визначення потреби у необхідній кількості фахівців відповідного профілю і щорічною кількістю випускників ВНЗ та їх майбутнього працевлаштування.

Актуальність зазначеної проблеми набула значних масштабів не сьогодні, а вже протягом останніх п’яти-десяти років науковці та практики акцентують увагу державних посадовців і громадськості на важливості визначення певних меж щодо обсягів прийому ВНЗ для підготовки фахівців за конкретними спеціальностями. Більш того, постає питання доцільності скорочення випуску спеціалістів з вищою освітою за тими спеціальностями, які не мають відповідного стабільного попиту на ринку праці. Справді, навіщо щороку випускати на ринок фахівців, які не мають можливості подальшого працевлаштування не через відсутність досвіду, а вже тільки тому, що національна економіка перенасичена потребою у їх кількості та кваліфікації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як зазначають вітчизняні вчені, Л. Антошкіна [1], О. Бріт [2], М. Гончаренко [3], Л. Парфьонова [4], В. Луговий [5] та Н. Стеблюк [6] та ін., неможливо побудувати дієву систему задоволення потреби національної економіку у спеціалістах відповідного профілю без розробки єдиних концептуальних засад державного прогнозування та стратегічного планування потреби у випускниках ВНЗ.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Одразу зазначимо, що у цьому контексті під прогнозуванням і стратегічним плануванням належить розуміти складний процес визначення необхідного обсягу випуску спеціалістів ВНЗ для задоволення потреб вітчизняного ринку праці за допомогою використання відповідного економіко-математичного апарату, аналізу статистичних даних, вивчення впливу факторів зовнішнього середовища на мезо- та макрорівнях протягом останніх 5-6 років. Адже саме такий часовий період відводиться на підготовку фахівця за певною спеціальністю у державних і приватних вишах України.

Більше того, даний процес потребує серйозного наукового супроводження та експериментального застосування шляхом апробації отриманих результатів на одному з регіонів нашої держави.

Аналіз наукових праць за даною тематикою [1-6] дозволяє стверджувати, що існує значна кількість розроблених методів і підходів, яка містить обґрунтовані розрахунки та аргументовані пропозиції щодо визначення потреби у фахівцях з вищою освітою в контексті задоволення попиту на вітчизняному ринку праці. Але і результати проведених семінарів, круглих столів і конференцій, і опубліковані для широкого загалу результати наукових праць, нажаль, носять декларативний характер і висвітлюють зазначену проблему та шляхи її подолання лише на папері.

Викладення основного матеріалу дослідження. Якщо повернутися до витоків, то на державному рівні економічні та правові засади формування держзамовлення ВНЗ регулюються, перш за все, постановою Кабміну "Про порядок формування та розміщення державних замовлень на поставку продукції для державних потреб і контролю за їх виконанням" від 29.02.1996 року [7] та щорічними урядовими постановами, де затверджуються обсяги фінансування та державного замовлення на відповідний рік. Також кожен ВНЗ може збільшити або зменшити свій ліцензований обсяг під час проходження обов’язкової процедури ліцензування й акредитації. Якщо остання проводиться раз на 10 років, то ліцензування можна проводити тоді, як виникне потреба у розширенні (скороченні) ліцензованого обсягу прийому студентів або під час відкриття нового напряму підготовки чи спеціальності.

В цілому ж ВНЗ формують свій контингент, виходячи із частки студентів, яка навчається за

державним замовленням, і тих студентів, які отримують вищу освіту за рахунок коштів фізичних чи юридичних осіб (контрактна основа).

Згідно з офіційною статистикою, оприлюдненою на державному сайті "Інформаційна система "Конкурс". Вступ до вищих навчальних закладів України I-IV рівнів акредитації" [8], за період з 2012 – 2014 рр. загальна кількість бюджетних місць скоротилася в 1,12 разу або на 36 340 місць, що пояснюється, в-першу чергу, зменшенням чисельності випускників 9-х та 11-х класів загальноосвітніх навчальних закладів. Якщо більш детально дослідити структуру державного замовлення, то відповідне скорочення відбувається на тлі перерозподілу бюджетних місць між освітньо-кваліфікаційними рівнями (ОКР). Наприклад, у 2012 р. обсяг державного замовлення на фахівців ОКР "молодший спеціаліст" складав 105 016 осіб, тоді як на спеціалістів ОКР "магістр" – 40 119 осіб, що у відсотках до загальної кількості бюджетних місць становить 30 та 11,4 % відповідно. У 2014 році, дане співвідношення дещо змінюється, а саме питома вага обсягу державного замовлення на ОКР "молодший спеціаліст" залишається майже незмінним (30,5 %), а кількість бюджетних місць, що виділяються для ОКР "магістр" зростає на 2 % и становить 13,4 %. В цілому у 2012 р. порівняно з 2014 р. абсолютний приріст кількість бюджетних місць на ОКР "молодший спеціаліст" зменшилася на 8 802 місць, тоді як відповідна кількість місць на ОКР "магістр" зросла майже на 2 000 місць [8].

Безумовно, для виявлення більш чіткої тенденції доцільно провести аналіз протягом, як мінімум, останніх 10-ти років, що, нажаль, унеможливлюється через брак офіційної статистики, однак, на думку автора, загальна тенденція залишається незмінною: Міністерство освіти та науки України скорочує обсяги держзамовлення головним чином за рахунок зменшення відповідних демографічних показників, що є цілком логічним процесом. Проте глибшого вивчення вимагає стратегічний аналіз попиту та пропозиції на ринку праці, зовнішніх і внутрішніх чинників, які формують дисбаланс на ньому, результатів незалежних маркетингових досліджень як думок роботодавців, так і потенційних молодих працівників, а також вивчення зарубіжного досвіду. Доречним також має стати врахування регіонального підходу, але не з погляду політичних уподобань діючого представництва МОН України, а у контексті фокусування на задоволення потреб регіонального ринку праці. Не варто також нагадувати і про ті ВНЗ, які має оминути відповідне скорочення обсягів державного замовлення через їх престиж, світове визнання, високий матеріально-технічний, навчально-методичний, організаційний, науковий рівень та високий ступінь довіри до них як студентів, так і роботодавців.

Отже, визначення обсягів держзамовлення – це ще один складний етап у процесі формування єдиного механізму стратегічного планування та прогнозування потреби у випускниках ВНЗ, що потребує ретельного вивчення.

Тому логічні запитання: Наскільки точно сьогодні державне замовлення відображає реальні потреби національної економіки у фахівцях з вищою освітою відповідного профілю? Чи враховуються запити ринку праці регіону та держави взагалі? Чи враховують ВНЗ результати маркетингових досліджень щодо потреб держави у спеціалістах і переліку тих якостей, якими мають володіти молоді фахівці з вищою освітою, щоб задовольнити вимоги роботодавців? На жаль, однозначних стверджуючих відповідей немає.

За даними Державної служби статистики України [9], починаючи з 2009 р. кількість безробітного населення (за методологією МОП) у віці від 15 до 70 років постійно зменшується (з 1 958,8 тис. осіб у 2009 р. до 1 576,5 тис. осіб у 2013 р.), тоді як частка безробітних, не працевлаштованих після закінчення загальноосвітніх та вищих навчальних закладів I–IV рівнів акредитації, немає чітко вираженої тенденції та в цілому зросла на 3,4 % (з 14,1 до 17,5 %). Це відбувається на тлі незначного збільшення попиту роботодавців у працівниках на заміщення вільних робочих місць (вакантних посад), так у 2013 р. дана потреба склала 68,1 тис. осіб.

Вищенаведений аналіз вимальовую наступну картину – кількість безробітних випускників ВНЗ становить 275,9 тис. осіб, а потреба роботодавців – 68,1 тис. осіб, тобто перенасичення ринку праці дорівнює аж 207, 8 тис. осіб. Стає очевидним факт дисбалансу між попитом та пропозицією на фахівців з вищою освітою на ринку праці, а саме значного перевищення пропозиції з боку ВНЗ над потребою роботодавців у кваліфікованій робочій силі. Ситуація на ринку праці, вкрай негативна, оскільки породжує низку проблем для випускників ВНЗ, серед яких зростання навантаження на одне вільне робоче місце (вакантну посаду), а отже, і виникнення значної конкуренції; знецінення вартості потенційних працівників; відсутність економічної стабільності та соціальна напруга серед фахівців з вищою освітою; відчуття непотрібності та невизначеності тощо. Тоді як роботодавці отримують привілейовані умови, оскільки мають можливість самостійно встановлювати занижену ціну (через значну конкуренцію на ринку) за працю молодого фахівця, та трактувати умови, за якими будуть обирати потенційних працівників.

Доцільним стає аналіз структури попиту на ринку праці. Так на рис. 1 представлено потребу

у працівниках за видами економічної діяльності станом на 2013 рік [9].

Рис. 1. Потреба підприємств у працівниках за видами економічної діяльності у 2013 році [9]

Згідно з діаграмою, найбільшим попитом користуються фахівці у промисловості (11,5 тис. осіб), державному управлінні й обороні та обов'язковому соціальному страхуванню (7,2 тис. осіб) та оптовій та роздрібній торгівлі й ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів (6,2 тис. осіб) [9]. До речі, лідируючі позиції дані види економічної діяльності займають протягом останніх 10-ти років. У зв'язку з цим, як керівництво ВНЗ, так і представники Міністерства освіти і науки України у тандемі з представниками Міністерства праці та соціальної політики, повинні виявляти дану закономірність та спрогнозувати майбутній попит на спеціалістів відповідного профілю. Цю функцію і покликаний був би виконувати заздалегідь розроблений та впроваджений єдиний державний механізм прогнозування та стратегічного планування потреби національної економіки у фахівцях відповідної спеціальності.

Якщо дослідити структуру попиту за професійними групами, то у 2013 р. найбільшу потребу підприємства мають у кваліфікованих робітниках з інструментом (19 % від загальної потреби), професіоналах (17,1 %), працівниках сфери торгівлі та послуг (13,3 %), робітниках з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин (12,6 %) та фахівцях (11,3 %)[9]. Зазначимо, що майже незмінною спостерігається дана тенденція і у 2014р. Тому, перерозподіл державного замовлення на фахівців відповідних рівнів має, в першу чергу, враховувати подібну статистичну інформацію.

Та є і певний парадокс, що стосується невідповідності дефіциту кваліфікованої робочої сили та наявною пропозицією у вигляді випускників з вищою освітою на ринку праці. Тобто попит на спеціалістів з високим рівнем кваліфікації та досвідом є, проте ті молоді фахівці, що претендують на заняття вакантних посад, не відповідають певним вимогам роботодавців. У цьому випадку, проблема полягає в якості наведеної в офіційних джерелах статистичної інформації, а саме: фіксація лише кількісної потреби у спеціалістах відповідного профілю не дозволяє отримати вичерпної інформації щодо якості цієї потреби. На жаль, ні державна служба статистики, ні державні регіональні центри зайнятості, ні відділи зайнятості, що діють при ВНЗ, не наводять переліку кваліфікаційних вимог до наявних компетентностей та досвіду для конкретної вакантної посади.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Узагальнюючи вищенаведене, зазначимо, що декларування владними структурами необхідності зміни підходів до визначення обсягів державного замовлення є важливим кроком, що потребує подальшого вивчення. Однак нагальна потреба у розробці законодавчо врегульованого механізму державного прогнозування та стратегічного планування потреби у випускниках ВНЗ, що має базуватися на науково обґрунтованому підході щодо формування й розміщення державного замовлення, який передбачає результати централізованого збору й аналізу статистичних даних про кількісну та якісну потребу у фахівцях відповідного профілю та рівня кваліфікації, з урахуванням зарубіжного досвіду та залученням недержавних маркетингових організацій до процесу моніторингу та збору відповідної інформації.

Список літератури

1. Антошкіна Л. Вища освіта в системі суспільних інтересів/ Л.І. Антошкіна, за ред. І.К. Бондар. – Донецьк.: ТОВ «Юго-Восток, ЛТД», 2008. – 284 с.

2. Бріт О. Методичні підходи до визначення обсягів підготовки фахівців з вищою освітою / Бріт О. В. // Наукові праці НДФІ. – 2008. – № 4 (45). – С.123-129.

3. Гончаренко М.Ф. Методи та моделі оцінки та прогнозування потреб економіки у випускника ВНЗ / М.Ф. Гончаренко // Проблеми економіки. – 2013. – № 1. – С. 368 – 375.

4. Парфьонова Л. Г. Прогнозування необхідної чисельності фахівців з вищою освітою / Л. Г. Парфьонова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://intkonf.org/parfonova-l-g-%20prognozuvannya - neobhidnoyi-chiselnosti-fahivtsiv-z-vischoyu-%20osvitoyuДержавна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

5. Луговой В. І. Системна модернізація педагогічної і науково-педагогічної освіти – необхідна умова забезпечення освітньої якості / В.І. Луговой // Вища освіта України. – 2009. – № 1. – С. 20 – 25.

6. Стеблюк Н. Ф. Підходи щодо визначення перспективної потреби у фахівцях з вищою освітою / Н. Ф. Стеблюк // Економічний вісник Донбасу – 2010. – No 1(19). – С. 30–34.

7. Постанова Кабінету міністрів України «Про порядок формування та розміщення державних замовлень на поставку продукції для державних потреб і контролю за їх виконанням» від 29.02.1996 р. № 266 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/266-96-п

8. Інформаційна система «Конкурс». Вступ до вищих навчальних закладів України I-IV рівнів акредитації. – Режим доступу: http://www.vstup.info

9. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

Аннотация

Виктория Дериховская

ПАРАДОКС НЕСООТВЕТСТВИЯ МЕЖДУ РАСТУЩИМ КОЛИЧЕСТВОМ ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ И НЕУДОВЛЕТВОРЕННОСТЬЮ ПОТРЕБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В СПЕЦИАЛИСТАМИ С ВЫСШИМ ОБРАЗОВАНИЕМ

Исследуется проблема дисбаланса на рынке труда относительно несоответствия между спросом и предложением выпускников вузов в контексте удовлетворения потребности национальной экономики в специалистах соответствующего профиля и уровня квалификации.

***Ключевые слова**: выпускники вузов, госзаказ, лицензированный объем, спрос и предложение на рынке труда, стратегическое планирование и прогнозирование.*

Summary

Victoria Derykhovska

PARADOX OF DISCREPANCY BETWEEN THE GROWING NUMBER OF GRADUATES AND DISSATISFACTION OF DEMAND OF NATIONAL ECONOMICS FOR SPECIALISTS WITH HIGHER EDUCATION

The problem of imbalance in the labor market between supply and demand of university graduates in the context of meet demand of national economics for specialists with appropriate profile and level of qualification are probed in the article.

***Keywords**: university graduates, state order, volume of licensed, supply and demand in the labor market, strategic planning and forecasting.*

УДК 338.24:330.522.4

© Никифорак О.Я., 2015
Буковинський державний фінансово-економічний університет, Чернівці

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Досліджуються підходи до формування стратегії управління запасами. Зважаючи на сучасні виклики економіки визначені мета й основні завдання стратегії управління запасами. Запропоновано власний підхід до формування стратегії управління запасами на рівні національної економіки.
***Ключові слова**: стратегія управління запасами, оборотний капітал, грошові кошти, економічна система.*

Постановка проблеми. Сучасні економічні умови диктують суб'єктам господарювання все жорсткіші правила конкурентної боротьби на ринку, змушують шукати нові ефективні механізми управління виробничими процесами, фінансовими і матеріальними ресурсами. Одним із найважливіших факторів підвищення конкурентоспроможності й успішного функціонування багатьох галузей є саме управління запасами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У розвинених країнах корпорації вкладають у середньому 20-25 % своїх активів у товарно-матеріальні запаси; торговельні корпорації, які організовують роздрібний товарообіг – близько 40 % [1, с. 388].

Структура товарно-матеріальних запасів визначається галузевими особливостями суб'єктів господарювання. При цьому товарно-матеріальні запаси виокремлюються у три основні групи: запаси, що накопичуються до виробничого процесу, сировина, напівфабрикати (pre-production inventory); незавершене виробництво (in-progress inventory); запаси готової продукції (finished goods inventory).

Обсяг грошових коштів, вкладених у товарно-матеріальні запаси, визначається різними чинниками, зокрема: обсягом планованої реалізації, особливостями виробленої продукції, сезонністю, портфелем замовлень та ін. Тому важливою складовою управління товарно-матеріальними запасами є визначення відповідних обсягів, що зумовлюються фактичними обсягами реалізації продукції, особливостями фінансуванням поточних запасів, виробничими можливостями, періодичністю отримання нових замовлень та їх сезонністю. Крім того, необхідно враховувати співвідношення обсягів неоплачених замовлень і закупівель для виконання нових з визначення термінів реалізації, які свідчать про доцільність збільшення залишків товарно-матеріальних запасів чи зміну практики закупівель.

Тому фінансові менеджери намагаються знизити до можливого мінімуму вкладення в сировину та напівфабрикати, деякі фірми працюють «з коліс». Необхідний денний обсяг сировини і напівфабрикатів доставляється до початку робочого дня, щоб заощадити кошти, потрібні для зберігання запасів. Незавершене виробництво скорочується під впливом застосування нових технологій. Особлива увага приділяється статті «готова продукція». Товари, що користуються низьким попитом, можна реалізувати за нижчими цінами. Крім того, враховуються можливі ризики, пов'язані з труднощами збуту товарів модних, таких, що швидко псуються, вогненебезпечних, технічно застарілих.

Управління товарно-матеріальними запасами пов'язане з компромісом між витратами на їх утримання та прибутком від володіння, оскільки різні номенклатурні позиції запасів відрізняються за вартістю, доходністю та розмірами площ, які вони займають, що зумовлюється залежністю від обсягів запасів вартості їх зберігання, страхування від нещасних випадків та інших форс-мажорних обставин, псування, підвищення оподаткування, виробничих можливостей, кількості персоналу та кредитними відсотками для придбання товарно-матеріальних цінностей. Поряд з цим, збільшення обсягів запасів знижує ризик скорочення потенційних обсягів реалізації через відсутність товарів на складах та уповільнення виробництва, викликаного дефіцитом запасів.

Для економічного обґрунтування раціональних обсягів товарно-матеріальних цінностей на практиці застосовуються різні моделі (табл. 1).

Отже, враховуючи особливості динаміки та структури оборотних активів у запасах товарно-матеріальних цінностей суб'єктів господарювання України за видами економічної діяльності, які характеризуються їх нераціональним використанням, що супроводжується невиправданим зростанням матеріальних витрат і не відповідає зростанню результатів діяльності, розроблення заходів щодо оптимізації структури і раціоналізації їх використання доцільно базувати на результатах прогнозування їх потреби.

Таблиця 1

Основні моделі управління запасами [2; 3; 4]

Назва моделі	Переваги	Недоліки
Базова модель – EOQ (Economic order quantity)	Модель оптимального економічного розміру замовлення, який забезпечує мінімальну величину сумарних витрат і дає можливість мінімізувати видатки на зберігання запасу та допомагає визначити ефективну площу, необхідну для зберігання. Усе замовлення надходить одночасно.	Застосування на практиці обмежується тим, що витрати, пов'язані зі зберіганням продукції та витрати, пов'язані з транспортуванням партії продукції – в чистому вигляді відсутні.
Модель виробничого замовлення	Модель використовується, якщо запаси безперервно надходять і відновлюються через певний час, тобто вироби виготовляються та продаються одночасно.	Використання наведеної моделі неможливе, якщо інтенсивність споживання ресурсу зі складу не постійна та коливається близько свого середнього рівня.
Модель управління запасами з фіксованим розміром замовлення	Основним параметром цієї моделі є розмір замовлення, що має можливість визначити обсяг заповнення замовлення. Економія витрат на утримання запасів на складі за рахунок скорочення площ під запаси.	Необхідність здійснення постійного контролю наявності запасів на складі.
Модель з фіксованим інтервалом часу між замовленнями	Модель передбачає фіксацію інтервалу часу між замовленнями визначає момент, коли треба здійснити замовлення на заповнення запасу, та відсутність постійного контролю наявності запасів на складі.	Високий рівень максимального запасу, збільшення витрат на утримання запасів на складі за рахунок збільшення площ під запаси.
Модель з установленою періодичністю поповнення запасів до постійного рівня	Модель універсальна, містить елементи попередніх моделей, передбачає, що замовлення на матеріали здійснюються не тільки залежно від часу, а й з урахуванням точки замовлення, тобто дає можливість реагувати на значні коливання попиту на матеріали	Необхідність відстежувати рівень запасів. Вимагаються додаткові витрати на організацію постійного спостереження за станом величини запасів при повному виключенні недостачі матеріальних ресурсів для потреб логістичної системи.
Модель «мінімум-максимум»	У моделі замовлення виконуються не через кожен заданий інтервал часу, а тільки за умови, що запаси на складі у цей момент виявилися такими, що дорівнюють або менші від установленого мінімального рівня.	Працює лише з двома рівнями запасів – мінімальним і максимальним.

Постановка завдання. Метою управління товарно-матеріальними запасами є розробка політики, за допомогою якої можна досягти оптимальних вкладень у товарно-матеріальні запаси [5, с. 251], рівень яких диференційований відповідно до видів господарювання економіки. Успішність управління товарно-матеріальними запасами полягає у мінімізації обсягів товарно-матеріальних запасів та сприяє зниженню витрат і підвищенню доходів.

Виклад основного матеріалу. Для підвищення ефективності управління запасами в умовах нестабільності зовнішнього середовища необхідна раціональна та збалансована стратегія управління запасами, яка би враховувала орієнтири довгострокового розвитку на основі підвищення ефективності процесу виробництва та реалізації товарів (рис. 1).

Перш за все, необхідно мінімізувати негативну складову накопичення запасів матеріально-технічних запасів, що визначається:

– консервуванням значних фінансових ресурсів, які могли бути б використані на інші цілі;

– гальмуванням підвищення якості, оскільки зацікавленість у реалізації наявних запасів стримує закупівлі нових;

– ізолюванням ланки логістичного ланцюга і стадії бізнес-процесу;

– необхідністю витрат на утримання спеціально обладнаних приміщень та оплату праці спеціального персоналу;

– наявністю постійного ризику втрат у зв'язку з можливим псуванням або втратою продукції за іншими причинами.

Основні проблеми управління запасами вирізняються не лише галузями, вони є результатами багатьох складових, серед яких:

– значна кількість факторів, що впливають на обсяг замовлення: обсяг та ймовірна нерівномірність витрат, віддаленість постачальників, ресурсні обмеження, способи транспортування;

– різноманіття видів запасів: поточні, страхові, сезонні та ін.;

– значна кількість параметрів, за якими необхідно приймати рішення при управлінні запасами: обсяг замовлення, момент замовлення,

момент поставки, інтервал часу між замовленнями, обсяг страхового запасу та ін.;

– значна різноманітність систем контролю стану запасів, у тому числі системи періодичного контролю та системи безперервного контролю;

– хибність прогнозів, яка зростає у зв'язку з розвитком товарної пропозиції;

– збільшення часу виконання замовлень за різних обставин, зокрема через розміщення їх у віддалених зонах з дешевою робочою силою.

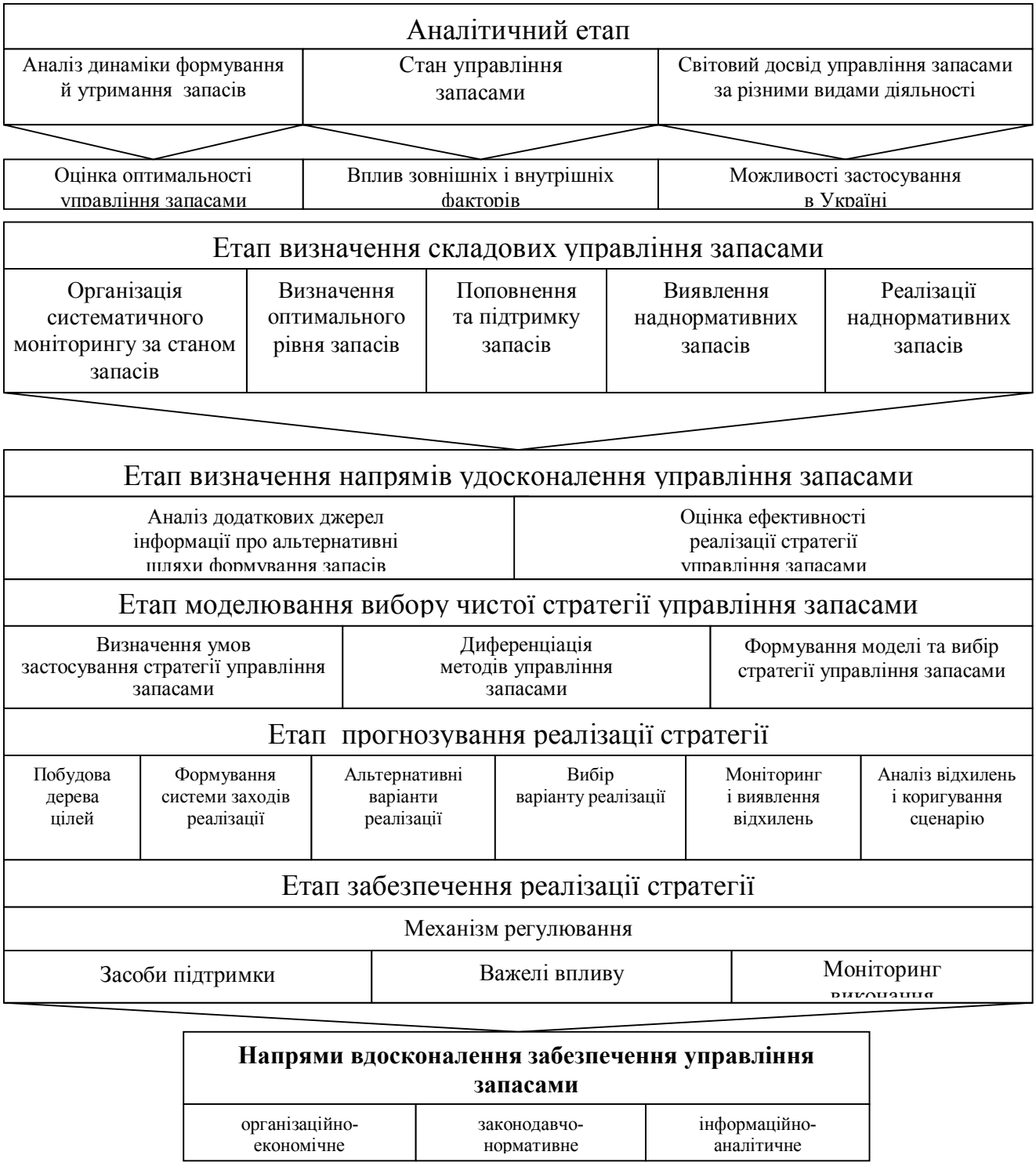


Рис. 1. Схема формування та реалізації стратегії управління запасами

Зниження витрат, пов'язаних з матеріально-технічним забезпеченням, – один із найбільш перспективних напрямів отримання економії у сфері матеріально-технічного забезпечення, яке досягається шляхом вироблення стратегії їх управління, що здійснює вплив практично на всі аспекти господарської діяльності підприємства.

Формування стратегії управління запасами з метою підвищення його ефективності доцільно здійснювати на основі поєднання традиційних та нових методів управління запасами з узгодженням з реалізацією загальної стратегії суб'єктів господарювання, оскільки запаси присутні протягом усього логістичного ланцюга та практично в усіх сферах обігу продукції.

Для підвищення ефективності управління запасами необхідні:

– організація систематичного моніторингу за станом запасів та підтримання їх оптимального розміру;

– визначення оптимального рівня запасів;

– поповнення та підтримка запасів на нормативно встановленому рівні;

– виявлення наднормативних запасів та причин їх утворення;

– розроблення політики та методів реалізації наднормативних запасів.

Важливими з проблем досягнення цих цілей є завдання: оптимізації складової витрат, пов'язаної зі зберіганням запасів сировини, готової продукції, та одночасне забезпечення безперебійного постачання виробництва або процесу збуту.

Отже, під стратегією управління запасами розумітимемо комплекс дій, спрямованих на формування та підтримку оптимального розміру запасів з урахуванням напрямів реалізації загальної стратегії суб'єктів господарювання.

У науковій літературі процес формування стратегії управління товарними запасами представлено такими етапами [6, с. 198]: визначення цілей формування запасів; створення інформаційної бази управління запасами; аналіз стану й ефективності управління запасами; нормування запасів; планування обсягу запасів; експертиза розробленого плану формування запасів; оперативне регулювання та контроль стану запасів.

При розробці стратегії управління запасами також необхідно враховувати те, суб'єкт господарювання може мати широкий асортимент і номенклатуру запасів для яких доцільно використовувати різні за стратегії управління запасами, найпоширенішими з яких є: стратегія найбільшої обачності; стратегія додаткового резерву; стратегія відсотка від попиту.

Метою стратегії управління запасами є підтримка їх обсягів на такому рівні, який дозволить забезпечити безперервну діяльність при мінімальних витратах, – є важливим аспектом забезпечення ефективної діяльності конкурентоспроможності та довгострокового планування розвитку.

При формуванні стратегії управління запасами потрібно чітко сформулювати критерії, за якими визначається ефективність, оптимальність, результативність. Але при визначенні значень планових критеріїв необхідно також ураховувати дію факторів, які впливають на саме процес реалізації стратегії.

При цьому, ефективність стратегії управління запасами зумовлюється багатьма зовнішніми та внутрішніми факторами, врахування яких є необхідною передумовою для формування стратегії управління запасами та реалізації конкретних заходів.

Серед зовнішніх факторів, що впливають на формування стратегії управління запасами, доцільно виокремити:

– співвідношення між попитом і пропозицією;

– стійкість і ритмічність споживання продукції;

– ритмічність виробництва окремих видів продукції з асортиментного набору;

– стан пропозиції на ринку товарних ресурсів;

– сезонні коливання щодо виробництва та споживання продукції;

– умови кредитування, рівень очікуваної інфляції, особливості податкової політики держави;

– стан постачання ресурсів.

Для підвищення ефективності використання обігових коштів необхідно, перш за все, активно використовувати внутрішні фактори, основними серед яких є:

– місцезнаходження та спеціалізація суб'єкта господарювання; обсяг та структура товарообігу;

– стан складського господарства й організація комерційної роботи, фінансовий стан;

– кваліфікація й компетентність кадрів, які забезпечують організацію контролю за надходженням, реалізацією та залишками запасів.

При формуванні стратегії управління запасами необхідно враховувати цілі створення запасів у економічних системах, серед яких:

– підвищення ефективності виробництва: запаси дозволяють зменшити або ліквідувати простоювання технологічного устаткування, більш повно використовувати ресурс часу роботи устаткування, зменшити витрати виробництва, пов'язані зі створенням додаткових виробничих потужностей і т.ін.;

– забезпечення безперебійного задоволення попиту споживачів: запаси дозволяють компенсувати сезонні та випадкові коливання попиту, попередити можливі збої у постачанні;

– скорочення витрат, пов'язаних з придбанням матеріальних цінностей (за рахунок

оптових знижок) та їх транспортуванням (за рахунок ефективного використання вантажопідйомності рухомого складу);

– отримання економічної вигоди за рахунок формування запасів в умовах інфляції, дефіциту, у разі ажіотажного попиту на матеріальні цінності тощо.

Застосування будь-якої стратегії управління товарними запасами зумовлює необхідність формування політики управління запасами в рамках окремих напрямків розвитку, а ефективна комбінація логістичних стратегій ґрунтується на визначенні пріоритетів при управлінні товарними запасами.

Поряд з урахуванням цілей створення запасів у економічних системах не менш важливим при формуванні стратегії управління запасами є розуміння їх основних економічних функцій, які пов'язані з виявленням внутрішніх резервів підвищення ефективності використання оборотних активів, зокрема це стосується: раціональної організації виробничих запасів (ресурсозберігання, оптимального нормування, використовування прямих тривалих господарських зв'язків); скорочення тривалості виробничого циклу та зниження виробничих витрат; ефективної організації обігу (вдосконалення системи розрахунків, раціональної організації збуту, наближення споживачів продукції до її виробників та ін.).

Не менш важливе і дослідження причин створення запасів, основними з яких: необхідність збільшення обсягів споживання при незначних обсягах поставок від партнерів; необхідність збільшення обсягів транспортування при виготовленні незначних обсягів продукції; неузгодження режимів роботи постачальника і споживача; компенсація збоїв у системі постачання матеріалів.

Загальна стратегія управління запасами має поєднувати так звані чисті стратегії управління запасами, які застосовуються на окремих стадіях утворення та використання запасів, з такими керованими змінними, як: обсяг ресурсів, який надходить (визначення обсягу закупівель, процесу виробництва для окремого виду або набору ресурсів); частота або терміни надходження ресурсів (визначення періодичності або темпів виробництва, отримання партій ресурсів); рівень готовності продукції, що зберігається у вигляді запасів (визначення готовності ресурсів, що зберігаються, до використання).

Загалом необхідність зміни стратегії управління запасами виникає за умови, коли кількість ресурсів можна регулювати й існує ймовірність зменшення витрат при збільшенні обсягів запасів. Відомо, що, як правило, цільова функція в завданнях управління запасами зводиться до мінімізації фактичних або очікуваних витрат. Та якщо запас спричиняє вплив на попит, то цільова функція може виражатися в максимізації фактичного або очікуваного прибутку.

Отже, головна мета управління запасами – підтримка мінімального рівня запасів при мінімізації витрат на утримання запасів, але підтримці максимально якісного рівня забезпечення виробничих процесів. Критерієм вибору стратегії може вважатися досягнення мінімуму витрат при максимумі прибутку.

Реалізація стратегії управління запасами є виявом прямого управління запасами, яке, для підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання необхідно поєднувати з непрямим, яке базується на стабілізації параметрів виробництва (чисельності працюючих, обсягів випуску) або задоволенні параметрів споживання, впливаючи на зміну обсягів запасів відповідно до коливання потоків надходження чи споживання матеріалів.

Непряме управління запасами здійснюється через регулювання виробництва за однією з типових стратегічних схем, серед яких:

1. Стратегія стабілізації випуску, яка спрямована на підтримку незмінного обсягу випуску продукції і постійної чисельності працюючих. При коливанні попиту з боку споживача відповідно змінюється і запас продукції, тобто підвищення попиту спричиняє падіння обсягів запасів, а зниження – його підвищення.

2. Стратегія регулювання інтенсивності виробництва, при виборі якої випуск продукції повторює розмір попиту. Відстежування попиту здійснюється шляхом простоїв персоналу або підвищення годин наднормової роботи.

3. Стратегія регулювання чисельності працюючих, що передбачає зміну чисельності персоналу відповідно до коливань попиту.

4. Стратегія регулювання продуктивності, при якій підтримується мінімальний рівень запасів за рахунок зміни продуктивності устаткування відповідно до споживання продукції.

Однак, найбільш доцільною може виявитися стратегія управління з періодичним контролем рівня запасів, оскільки не завжди є можливість безперервного їх контролю. У такій ситуації необхідно визначати частоту здійснення контролю, кількість ресурсів, що замовляються або вироблюваних, після чергової контрольної перевірки.

Одна з вагомих характеристик, які визначають цілі управління запасами, – прискорення їх обігу. На стадії створення запасів основними шляхами прискорення обігу є: впровадження економічно обґрунтованих норм запасу; застосовувати при формуванні виробничих запасів принцип оптимального співвідношення ціни та якості; наближення постачальників сировини, напівфабрикатів, що комплектують вироби до споживачів; поліпшення організації постачання, у тому числі через установлення чітких договірних умов та їх

виконання, оптимальний вибір постачальників, налагодження роботи транспорту;розширення складської системи матеріально-технічного забезпечення, а також оптової торгівлі матеріалами й устаткуванням; комплексна механізація й автоматизація вантажно-розвантажувальних робіт на складах.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Запаси, як обов'язковий елемент будь-якої економічної системи, покликаний згладжувати нерівномірність виробництва, обміну, розподілу і споживання матеріальних благ. Їх наявність може розглядатися і як позитивний, і як негативний момент у економічній діяльності.

Але, за наявності відповідної стратегії управління запасами, сформованої за запропонованими етапами (визначення складових, напрямів вдосконалення управління запасами, моделювання вибору чистої стратегії, прогнозування та забезпечення реалізації загальної стратегії управління запасами), й на її основі окреслення напрямів удосконалення його забезпечення, можна досягти підвищення ефективності процесу виробництва та реалізації продукції, незалежно від виду йособливостей діяльності суб'єкта господарювання.

Список літератури

1. Сутормінa В. М. Фінанси зарубіжних корпорацій : [підручник] / В. М. Сутормінa. – К. : КНЕУ, 2004. – 556 с.

2. Киба Л. Порівняльна характеристика моделей керування виробничими запасами / Л. Киба // Вісник Тернопіль. держ. екон. ун-ту. – 2006. – Вип.1. – С.81–86.

3. Санько Я. В. Щодо формування витратної частини логістичної системи при визначенні цінової політики підприємства / Я. В. Санько, Д. В. Григорова // Комунальне господарство міст. – 2011. – № 1. – С. 311-316;

4. Тимошенко А. Система управління запасами / Тимошенко А. // Справочник экономиста. – 2008. – №6. – С.53–58.

5. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиции. Анализ отчетности / В. В. Ковалев – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 512 с.

6. Воскобоєва О. В. Стратегія управління товарними запасами / О. В. Воскобоєва, О. С. Воскобоєва // Вісник ЖДТУ. – № 4. – 2011. – С. 197–199.

Аннотация

Александр Никифорак

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Исследуются подходы к формированию стратегии управления запасами. Учитывая современные вызовы экономики определены цель и основные задачи стратегии управления запасами. Предложено собственный подход к формированию стратегии управления запасами на уровне национальной экономики .

***Ключевые слова**: стратегия управления запасами, оборотный капитал, денежные средства, экономическая система.*

Summary

Oleksandr Nykyforak

NVENTORY MANAGEMENT STRATEGY FORMATION NATIONAL ECONOMY

The article examines the approaches to the formation of inventory control strategy. Given the current challenges of the economy to determine the purpose and the main task of inventory control strategy. Suggest my own approach to the formation of inventory control strategy at the level of the national economy.

***Keywords**: inventory management strategy, working capital, cash, economic system.*

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.439:614.3:637.5

© Крисанов Д.Ф., Стешенко Л.І., Водянка Л.Д., 2015
Інститут економіки та прогнозування НАН України, Київ;
Національний університет харчових технологій, Київ;
Чернівецький національний університет ім. Ю.Федьковича, Чернівці

СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ ТА БЕЗПЕЧНОСТІ АГРОХАРЧОВОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ: ВИКЛИКИ ТА ВІДПОВІДІ

Проаналізовано ситуацію, що виникла в Україні унаслідок створення асоціації із ЄС, та близькою перспективою організації поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі. Розкрито ризики та загрози, що виникають у зв'язку із недотриманням агрохарчовою продукцією нормативних вимог стосовно її безпечності та якості, систематизовано причини, які уможливлюють консервацію цієї ситуації. Досліджено проблеми, що спонукають до прискореного проведення робіт по створенню та сертифікації сучасних систем управління якістю, безпечністю, навколишнім середовищем, висвітлено їх роль у формуванні необхідних передумов для безперешкодного входження вітчизняного агропродовольчого комплексу в «європейське нормативне середовище». Визначено основні умови запровадження на вітчизняних продовольчих ринках адміністративного та економічного нагляду за дотриманням агрохарчовою продукцією вимог безпечності та якості. Розкрито проблеми реалізації на ринках молока та м'яса, виробленого в господарствах населення, а також показано шляхи їх вирішення.

Ключові слова. *Безпечність та якість харчової продукції, сертифікація харчової продукції, вимоги щодо якості та безпечності харчової продукції.*

Постановка проблеми. Підписання Угоди про асоціацію Україна-ЄС [1] та її наступна ратифікація загострили увагу до однієї із найважливіших і найскладніших проблем: суттєво наблизити економічну систему України до економічної системи Євросоюзу на основі взаємної лібералізації, передусім руху товарів, капіталів та послуг, гармонізації підходів та принципів, на яких будуються галузеві політики та системи регулювання виробничо-комерційної діяльності [2, с. 13]. У найзагальнішому вигляді Угодою передбачено створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗВТ) протягом перехідного періоду (максимум десяти років), поступового зменшення або скасування мита на товари з Євросоюзу (зокрема, ввізне мито на продукцію сільського, лісового і мисливського господарства з 6,1% до 0,7%, харчової та тютюнової промисловості – з 10,8% до 1,5%), а зі сторони ЄС - на товари з України – відповідно: з 12,7% до 0,3%, з 0,4% до 0,0%. Причому, зниження ввізних мит буде проходити асиметрично: ЄС зменшує (скасовує) одразу, а Україна – поступово. Це створює додаткові переваги для українського бізнесу на ринках Європи і, водночас, зберігається певний рівень тарифного захисту внутрішніх ринків від конкуренції зарубіжних виробників. За оцінками експертів, це дозволить аграрному сектору зекономити 383 млн євро (330 млн євро для сільськогосподарської продукції та 53 млн євро для переробленої аграрної продукції) із загального обсягу економії 487 млн євро (78,6%) [1].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням питання якості та безпечності харчової продукції на основі впровадження систем управління якості на підприємствах займалося багато зарубіжних та вітчизняних вчених та науковців. Серед них можна назвати таких вчених, як В. Андрійчук, Я. Жаліло, Й. Завадський, Л. Євчук, Д. Крисанов, П. Саблук, О. Піддубний, М. Портер, Б. Райзберг, В. Стівенсон, Р. Фатхутдінов та ін. Проте цілий ряд проблемних питань і досі не має остаточного наукового розв'язання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У цьому зв'язку особливий інтерес викликає проблема якості та безпечності сільськогосподарської сировини та харчової продукції. Це пояснюється тим, що продовольчий ринок Євросоюзу доволі насичений та висококонкурентоспроможний, тож надання преференцій вітчизняним товарам ще не гарантує закріплення українських виробників і агрохарчової продукції на його теренах. Тому, необхідною умовою виступає гармонізація вітчизняної системи технічного регулювання для агропродовольчої сфери з вимогами директив ЄЕС, нормативними положеннями чинних стандартів і технічних регламентів, що діють в країнах-членах Євросоюзу, а достатньою умовою – їх упровадження в практичну діяльність підприємств сільського господарства та харчової промисловості. Оскільки впровадження вимог чинних стандартів справа добровільна, а технічних регламентів (ТР) – обов'язковою

умовою, а також приймаючи до уваги відсутність в Україні взагалі ТР на харчову продукцію, то поширеність систем управління якістю, безпечністю, екологічного управління в національній економіці, а передусім – в агропродовольчій сфері - і буде значно відображати її просування в цьому напряму.

Кількісним індикатором якісних змін у національній системі технічного регулювання може виступати, з однієї сторони, все більше її наближення до аналогічної в ЄС, а з другої, - щодо АПК - впровадження систем управління якістю, безпечністю, екологічного управління на підприємствах агропродовольчої сфери з метою забезпечення дотримання вимог нормативних документів технологіями, що використовуються, аграрною сировиною та харчовою продукцією. Квінтесенція цих змін, що найголовніше, полягає в унеможливленні надходження на внутрішній та зовнішні продовольчі ринки небезпечної або неякісної харчової продукції.

Викладення основного матеріалу. Необхідно підкреслити, що чинна система технічного регулювання дісталась Україні у спадок від колишнього Союзу РСР і її почали поступово гармонізувати з європейською наприкінці 90-х років. Спочатку це стосувалось розроблення законодавчо-нормативної бази, перегляду й анулювання застарілих, оновлення та узгодження вітчизняних стандартів з європейськими та міжнародними нормативними документами, гармонізації нормативної бази метрологічної діяльності, розроблення технічних регламентів, акредитації органів з оцінки відповідності та унормування (гармонізації) процедур підтвердження відповідності [3, с. 4 - 10]. У процесі нарощування кількісних змін (розроблено та введено у дію більше двадцяти законів України, що відносяться до системи технічного регулювання, затверджено близько 900 гармонізованих стандартів (44,4% від загальної кількості по АПК), наявність майже 600 акредитованих органів з оцінки відповідності тощо логічно поставило питання стосовно переходу на європейську модель державного ринкового нагляду за дотриманням обов'язкових вимог. Зазначимо, що відносно нехарчових виробів зазначена модель близька до завершення формування (проблема створення відповідної інспекції), а стосовно харчової продукції – ще необхідно прийняти низку законодавчих актів, розширити базу гармонізованих національних стандартів, розробити більше десятка ТР на харчову продукцію і на цій основі сформувати ефективну національну модель ринкового нагляду. У зв'язку з цим виникає питання: які зміни повинні відбутись у сфері гарантування якості та безпечності харчової продукції в оглядовому періоді, порівняно з нинішнім станом, який у собі несе всі атрибути адміністративно-планової системи господарювання?

За умов директивної економіки основним критерієм якості готової продукції виступало дотримання нею вимог, передбачених чинними на той момент стандартами: ГОСТ (розроблені до 1992 р.), а вже в умовах незалежності - ГОСТ ДСТУ, ДСТУ (ГОСТ), ДСТУ/ГОСТ. Підприємство, яке випускало продукцію, мало забезпечити дотримання нею вимог чинних стандартів. У випадках недотримання – продукція вважалася бракованою і понесені витрати повинен був компенсувати той, хто допустив їх порушення. Оскільки відповідальність за виконання вимог державних стандартів було закріплено у відповідних законах, а їх упровадження у виробництво - обов'язкова умова, то це і було гарантією дотримання продукцією встановлених показників якості та безпечності. Тобто контроль відбувався безпосередньо на місці виробництва (на підприємстві), і проводили його органи державного контролю (Держстандарту Союзу РСР) або ж відділи технічного контролю виробника продукції.

Ситуація почала кардинально змінюватися із роздержавленням і приватизацією підприємств, зміною законодавства та скасуванням обов'язкової норми дотримання на виробництві вимог нормативних документів (стандартів, технічних умов). У зв'язку з цим відбувається розщеплення відповідальності за якість і безпечність продукції, що випускається підприємством: контроль за товарами, що реалізуються на ринку, покладається на державу, а відповідальність перед споживачем за кінцеву продукції - на суб'єктів підприємницької діяльності. Підкреслимо, що у перехідний період – від державного контролю виробництва продукції до державного ринкового нагляду за безпекою продукції – на різних етапах використовувалися різні схеми контролю, але, як переконливо довела практика, основна відповідальність покладалася на підприємство. Держава за нинішніх умов неспроможна, не в змозі і не зобов'язана тримати на кожному виробництві контролюючі структури, а тому логічно, що відповідальність за дотримання встановлених параметрів якості та безпечності покладається безпосередньо на виробника.

Ще одна сторона цієї проблеми: співвідношення пріоритетності або першочерговості якості чи безпечності харчової продукції та у поєднанні із цінами на продовольчі товари. Перша редакція вітчизняного рамкового закону у цій сфері щодо його найменування така: «Про якість та безпеку харчових продуктів та продовольчої сировини» (від 23.12.1997 р.), але вже друга - «Про безпечність та якість харчових продуктів» (від 06.09.2005 р.) свідчить про істотне коригування акцентів, а саме: за державою закріплюється відповідальність, у першу чергу, за безпечність кінцевого харчової продукції. Отже, питання якості харчових продуктів і сільськогосподарської сировини передаються на відкуп споживачу, переробно-харчовим

підприємствам чи закупівельно-торговельним структурам. Цьому є логічне економічне пояснення: споживач своїми фінансовими можливостями голосує за якість товару (продукції, сировини) – чим вищі статки, тим більша можливість придбати якісніший продукт, але його безпечність має бути гарантована у будь-якому випадку.

Необхідно привернути увагу ще до однієї грані вищезазначеної проблеми. За умов директивно-планової економіки контрольний фільтр на виході із підприємства гарантував безпечність та якість продукції, яка відправлялася споживачам, і тому в теоретичному відношенні контролювати її подальше просування не було необхідності. Зрозуміло, що на практиці мало місце порушення і умов зберігання, і строків реалізації, але це вже інша сторона медалі. Водночас, із переходом до ринкової системи господарювання повне знецінення директивної ролі нормативних вимог, закріплених у стандартах, щодо вироблюваної продукції у поєднанні з постійними організаційними трансформаціями державних органів управління, відповідальних за стандартизацію та сертифікацію, мали своїм наслідком істотне погіршення показників якості та безпечності харчової продукції. Обстеження, які проводилися у першій половині 2000-х років органами Держспоживстандарту України, показали, що частка забракованих за різні порушення та недотримання нормативних вимог харчових продуктів становила у межах 20-60% від перевіреного обсягу продовольчих товарів по різних товарних групах. Причому, зазначені показники в різних варіаціях по більшості товарних груп майже повторюються і наприкінці 2000 - початку 2010-х років [4, с. 607 - 608], тобто набули ознак постійної характеристики. Це свідчить про те, що помітних якісних зрушень у 2000-ні роки у сфері безпечності та якості харчової продукції не відбулося.

Необхідно привернути увагу до того факту, що в Україні лише з початку 2000-их років поступово почали запроваджуватися європейські підходи до вирішення цієї проблеми. Їх сутність полягала в тому, що з метою недопущення випуску неякісної продукції на підприємствах почали розроблятися, впроваджуватися та сертифікуватися системи менеджменту якості (Quality Management System)/(СМЯ) на базі міжнародних стандартів серії ISO 9000. Вони чинні в Євросоюзі з 1987 р., а з 2001 р. уведені як державні стандарти України: ДСТУ ISO 9000, ДСТУ ISO 9001, ДСТУ ISO 9004. Під СМЯ розуміють сукупність організаційної структури, функцій, інструментів, методик, процесів і ресурсів, необхідних для здійснення загального управління якістю (ISO 9000:2000). Однак поширення СМЯ у 2000-ні роки відбувалося достатньо мляво унаслідок впливу комплексу різнопланових чинників, зокрема:

- вихід із економічної кризи започатковано з кінця 90-их років і в таких умовах впровадження систем менеджменту могли дозволити собі переважно підприємства із зарубіжним капіталом та із залученням до цього міжнародних центрів сертифікації;
- застаріла база стандартів, яку необхідно ще було переглянути й гармонізувати з європейськими та міжнародними нормативними документами, а вже потім впроваджувати у вітчизняне виробництво;
- відсутність у вітчизняних органів сертифікації практичного досвіду щодо розроблення та впровадження систем менеджменту;
- внутрішній масштаб вітчизняної сертифікації (при експорті продукції необхідно її повторно сертифікувати на відповідність стандартам країн та їх об'єднань, куди вона буде ввозитись) та ін.

За результатами моніторингу станом на 31.12.2009 р. в Україні 2563 підприємства сертифікували СМЯ згідно з вимогами стандарту ISO 9001 (з урахуванням сертифікатів, виданих зарубіжними центрами сертифікації), 132 підприємства сертифікували системи екологічного управління згідно вимог стандарту ISO 14001 [5, с. 474]. Що ж стосується харчової промисловості, то на зазначену дату загальна кількість вищезгаданих систем менеджменту орієнтовно становила 230-250 од.

Доречно розкрити глобальну динаміку найбільш поширених стандартів, тобто кількість сертифікованих систем менеджменту акредитованими органами із сертифікації, зокрема: на відповідність ISO 9001 за період 2000-2012 рр. збільшилася з 457834 до 1120272 од.; ISO 14001 - відповідно з 22847 до 285844 од.; ISO/TS 16949 (галузеві стандарти систем менеджменту автомобільної промисловості) за період 2004-2012 рр. - з 10019 до 50071 од.; ISO 27001 (галузеві стандарти систем менеджменту інформаційної безпечності) за період 2006-2012 рр. - з 5797 до 19577 од.; ISO 22000 (галузеві стандарти систем менеджменту агрохарчової промисловості) за період 2007-2012 рр. - з 4132 до 23231 од.; ISO 13485 (галузеві стандарти систем менеджменту виробників медичних виробів) за період 2004-2012 рр. - з 2403 до 22237 од. [4, с. 711].

Спостерігається позитивна динаміка підприємств АПК України, що отримали сертифікати на системи менеджменту якістю згідно ДСТУ ISO 9001 : 2001 та ДСТУ ISO 9001 : 2009, зокрема, у 2008 р. – 97 од. і далі: 107; 239; 300; 447 [6], а за п'ять років близько 1,2 тис. Загалом же кількість сертифікатів, зареєстрованих у Реєстрі Системи сертифікації УкрСЕПРО, за 2010 – 2013 рр. становила: на системи менеджменту якістю ДСТУ ISO 9001 відповідно по роках 2351; 2660; 3002; 3344 од. (за останні п'ять років – орієнтовно близько 14 тис.); на системи екологічного менеджменту

ДСТУ ISO 14001 відповідно 58; 92; 119; 143 од. Зазначимо, що наведені вище дані стосовно сертифікації різних систем менеджменту охоплюють лише ті підприємства, які зверталися у вітчизняні органи сертифікації. Водночас, тут відсутні дані по суб'єктам господарювання, що зверталися у міжнародні центри сертифікації (DVQI, SGC, TÜV Rheinland та ін.). У цьому зв'язку має місце неспівставність даних щодо сертифікованих систем менеджменту на одну і ту ж дату, але загальна тенденція їх поширення чітко проглядається.

Оскільки мета статті – діагностика ситуації із забезпеченням підприємств агропродовольчого комплексу системами менеджменту, а також оцінювання ефективності їх функціонування в реальних умовах виробництва, то буде доцільно виокремити нинішні ризики та проблеми, що виникають на цьому шляху і які необхідно зменшити або розв'язати. У найзагальнішому вигляді принцип «з поля (лану) до столу» включає всю сукупність виробничо-технологічних процесів – від дотримання вимог технологічних карт стосовно передпосівної підготовки орних земель, посіву насіння, обробки посівів, збирання урожаю, його первинної доробки та зберігання до перероблення на кінцеву харчову продукцію, складування та реалізації споживачам – однак найважливішою ланкою у цьому агропродовольчому ланцюжку виступають підприємства переробно-харчової промисловості, які надають товарного виду та споживчої цінності кінцевій харчовій продукції. За великим рахунком, при дотриманні вимог технологічних карт і супутніх виробничих процесів, своєчасному виконанні робочих операцій та підтриманні відповідних фізіологічним процесам розвитку рослин і тварин різнопланових параметрів життєзабезпечення (вода, повітря, освітлення, живлення або харчування тощо), сталості природно-кліматичних умов в конкретних місцевостях продовольча сировина буде відповідати вимогам нормативних документів [7, с. 711]. Але оскільки повною інформацією про особливості вирощування продовольчої сировини володіє виробник, а споживачу необхідна гарантія того, що продукція безпечна та якісна, то якраз її сертифікація на відповідність вимогам нормативних документів і буде загальновизнаним результатом, який завершується видачею сертифікату відповідності. Оскільки постійна сертифікація кожної партії продукції займає дуже багато часу, вимагає значних зусиль і коштів, то найприйнятнішою альтернативою цьому стало розроблення та впровадження відповідних систем менеджменту.

Наступний етап **-** сертифікація систем менеджменту акредитованими сертифікаційними центрами з видачею відповідного сертифікату буде свідчити про те, що підприємство гарантує випуск продукції з дотриманням вимог чинних нормативних документів. При сертифікації систем менеджменту на підприємствах центрами по сертифікації, що акредитовані в національних органах, продукція таких суб'єктів господарювання без додаткових випробувань поступає на вітчизняні продовольчі ринки. Якщо сертифікація систем менеджменту проведена акредитованими міжнародними центрами сертифікації, то продукція таких підприємств надходить на світові, європейські і вітчизняні продовольчі ринки без будь-яких застережень.

Враховуючи вищевикладене, виправдано за точку відліку прийняти забезпеченість переробно-харчових підприємств системами менеджменту, як заключної ланки, де випускається кінцева продукція, що підготовлена для реалізації споживачам. А вже з цього місця проаналізувати ефективність функціонування сертифікованих систем менеджменту, але з урахуванням проблем і ризиків, що виникають в інших ланках агропродовольчого ланцюжка.

Наведені у табл. 1 статистичні дані розкривають нинішню ситуацію із забезпеченням підприємств харчової промисловості системами менеджменту різного призначення: якості, безпечності, екологічного управління. Виникає запитання: як оцінити рівень забезпеченості зазначеними системами менеджменту переробно-харчових підприємств? Харчова промисловість є складовою частиною всієї промисловості, а структура останньої має такі пропорції (великі: середні: малі підприємства): 1: 13 86 [8, с. 711]. Група середніх підприємств налічує у межах 50-250 працівників, а решта – по різні сторони від наведеного показника. Зазначимо, що при орієнтації на наведений показник кількість великих і середніх підприємств харчової промисловості оцінюється орієнтовно близько 800 од., а загальна чисельність суб'єктів господарювання, де впроваджені та впроваджуються системи менеджменту – 770 підприємницьких структур.

Таблиця 1

Поширеність систем менеджменту якості та безпечності харчових продуктів у харчовій промисловості України*

одиниць

Види економічної діяльності (галузь харчової промисловості)	Відповідно до вимог систем менеджменту:								Підприємства, які впровадили або впроваджують системи менеджменту:					Довідково (2012 р.):
	ISO 9000		ISO 14000		HACCP		ISO 22000			з них впроваджено систем:			у стадії впро-вад-ження	
	В стані розробки та впровадження	Впроваджено (сертифіковано)	В стані розробки та впровадження	Впроваджено (сертифіковано)	В стані розробки та впровадження	Впроваджено (сертифіковано)	В стані розробки та впровадження	Впроваджено (сертифіковано)	усього	одна	дві	три		усього підпри-ємств
М'ясопереробна	5	50	1	2	15	44	18	50	123	47	39	7	30	786
Молокопереробна	2	61	0	1	6	53	8	54	114	51	47	8	8	417
Лікеро-горілчана	1	21	0	1	1	1	0	7	24	13	7	1	3	92
Спиртова	4	30	0	1	1	1	1	4	35	25	4	1	5	61
Пиво-безалкогольна	1	33	0	1	5	13	4	18	57	29	13	4	11	554
Олійно-жирова	1	28	0	1	1	13	1	40	49	20	22	6	1	438
Цукрова	2	20	0	0	2	9	2	4	24	9	9	2	4	97
Кондитерська	6	30	1	2	7	21	8	25	59	26	17	5	11	116
Консервна	0	16	1	1	5	6	0	7	23	8	8	2	5	326
Хлібопекарська та макаронна	1	30	0	0	4	21	2	3	56	40	7	0	10	1253
Рибопереробна	1	18	0	0	0	12	0	3	18	11	2	1	3	233
Інші	5	45	4	2	13	8	22	63	89	38	42	3	6	1395
Всього по харчовій промисловості України	29	385	7	12	60	202	66	278	671	317	217	40	97	5768

***Внутрішні дані** Департаменту продовольства Міністерства аграрної політики та продовольства України станом на вересень 2014 р.

***Умовні позначення*: ISO серії 9000** (остання українська версія ДСТУ ISO 9001 : 2009) – серія міжнародних стандартів, в яких систематизовані вимоги до систем менеджменту якості організацій і підприємств (системи управління якістю); **ISO серії 14000** (ДСТУ ISO 14001-97) – системи екологічного менеджменту (системи управління безпечністю навколишнього середовища); **HACCP** (ДСТУ 4161-2003) – аналіз небезпечних чинників та критичні точки контролю (системи управління безпечністю харчових продуктів. Вимоги) ; **ISO 22000 : 2005** (ДСТУ ISO 22000: 2007) – системи управління безпечністю харчових продуктів. Вимоги до будь-яких організацій харчового ланцюга.

Причому, кількість сертифікованих систем менеджменту безпечності помітно перевищує чисельність систем менеджменту якості (відповідно 480 і 385 од.), що свідчить про переорієнтацію підприємств на пріоритетне забезпечення дотримання вимог безпечності харчових продуктів. Крім цього, більше ніж на третину сертифіковано ДСТУ ISO 22000: 2007, порівняно з ДСТУ 4161-2003; відмінність між ними полягає в тому, що у першому випадку охоплюються всі ланки агропродовольчого ланцюжка, а у другому – лише конкретного виробника. До того ж «строк реального громадянства» згаданих систем менеджменту становить відповідно 7 та 11 років. Таким чином, швидкість поширення у харчовій промисловості першої зі згаданих систем менеджменту удвічі перевищує другої (ДСТУ 4161-2003).

Необхідно привернути увагу до ще однієї характеристики: кількість упроваджених систем менеджменту. Як правило, одна – це або якості або безпечності, дві і три – це інтегровані системи, які включають системи менеджменту якості й безпечності (ISO 9001 + ISO 22000 або HACCP) та доповнюються системами менеджменту навколишнього середовища (ISO 14001) або ж системами менеджменту безпечності та гігієни праці (OHSAS 18001). Дозволити собі таку розкіш можуть лише великі підприємства, які випускають продукцію на експорт, сформували довготривалі торговельні зв'язки із зарубіжними дистриб'юторами, тому всіма доступними способами підтримують і зміцніють свій імідж доброчесного виробника. Зазначимо, що вартість розробки для підприємства системи менеджменту якості залежить від структури підприємства, галузі діяльності, кількості виробничих майданчиків, чисельності працюючих тощо. Наприклад, для підприємств, які входять до групи середніх, вона становитиме у межах 8-12 тис. грн. (для нижньої і верхньої межі чисельності працівників), сертифікації СМЯ в національних сертифікаційних центрах -15-29 тис. грн., у міжнародних – 20-39 тис. грн. Для інтегрованих систем (декілька стандартів відразу) передбачені суттєві знижки. Витрати на створення та сертифікацію систем менеджменту фінансуються в основному за рахунок прибутків підприємств і тому повинні окупитись за рахунок підвищення конкурентоспроможності вироблюваної продукції та її прискореної реалізації.

Отже, є певні підстави для позитивного висновку, що дотримання вимог безпечності та якості продукції, яка випускається переробно-харчовими підприємствами, перебуває на належному рівні. Та не все так просто, як здається на перший погляд.

За оцінками вітчизняних фахівців, в Україні реально функціонує лише близько 20% систем менеджменту, тобто їх впровадження носить більшою мірою формальний характер. І це при тому, що кількість систем менеджменту, приведених у відповідність до міжнародних стандартів (перш за все ISO серії 9000), в розрахунку на тисячу жителів України, значно менша ніж, наприклад, у Китаї – у 3,5 рази, у Іспанії – у 30 разів, у Італії – у 40 разів. Отже, цього явно недостатньо для забезпечення прориву у вітчизняній економіці [9, с. 7].

Зазначимо, що основні вимоги стосовно безпечності та якості харчових продуктів містяться у відповідних національних стандартах і технічних регламентах, а також виникають унаслідок підвищення запитів та збагачення смакового асортименту споживачів. А роль систем менеджменту безпечності та якості якраз і полягає у тому, щоб забезпечити впевненість споживачів у всебічному дотриманні таких вимог, що передбачає здійснення контролю як безпосередньо процесів виробництва, так і контролювання їх результатів. Оскільки на всіх рівнях державного і корпоративного управління утверджується думка про досконалість сучасних систем менеджменту, то постає логічне запитання: де виникають упущення та має місце неповне або непрофесійне виконання встановлених вимог та які причини до цього спонукали?

Підкреслимо, що представлена в табл.1 послідовність наведених систем менеджменту, з одного боку, носить ретроспективний характер, а з іншої, розкриває поетапний рух у напрямі їх ускладнення і на вершині цієї ієрархії перебуває ISO 22000. Однак це не виключає того факту, що в окремих корпораціях можуть розроблятися і впроваджуватися галузеві стандарти систем менеджменту ще вищої складності.

Діагностику ситуації в агропродовольчому ланцюжку доцільно проводити з системних позицій та на основі процесного підходу. Мається на увазі аналіз ситуації із відстеженням та контролюванням процесів вирощування аграрної сировини, її заготівлі, надходження на переробно-харчові потужності, перероблення та випуску кінцевої харчової продукції. Фактично всі основні технологічні процеси зконцентровані на двох типах підприємствах - сільськогосподарських й переробно-харчових. Але у найприйнятніших з цієї точки зору умовах перебувають суб'єкти господарювання, які знаходяться в одній організаційно-правовій оболонці, тобто вертикально інтегрованих агропродовольчих структурах, зокрема: міжнародних продовольчих корпораціях за участю вітчизняних агровиробників і переробно-харчових підприємств, агрохолдингах, кластерах, альянсах, неоальянсах та ін. На іншому полюсі перебувають середні й малі підприємницькі структури з достатньо зношеними переробно-харчовими потужностями, товарні селянські та фермерські господарства, а також переважна більшість сільськогосподарських підприємств, що функціонують на основі використання традиційних агро-зоо-біо-технологій.

У цьому контексті наведена вище дуальність, на нашу думку, повністю відповідає існуючим реаліям: лише кілька юридично самостійних аграрних підприємства мають сертифіковані системи менеджменту якості. Однак більшість таких

аграрних господарств перебуває у складі інтегрованих формувань, що підтверджується за формальною ознакою, тобто наявністю в агрохолдингах сертифікованих ДСТУ ISO 22000: 2007 – «Системи управління безпечністю харчових продуктів. Вимоги до будь-яких організацій харчового ланцюга». Наявність вищезгаданої системи свідчить про те, що вона охоплює весь агропродовольчий ланцюжок, включаючи виробників продовольчої сировини, переважна частина серед яких – сільськогосподарські підприємства. Згідно з даними табл.1, чисельність підприємств харчової промисловості, що мають сертифіковані ДСТУ ISO 22000: 2007, або ж їх упроваджують, становить близько 350 суб'єктів підприємницької діяльності. А ті, залежно від величини та структури підприємства, виду його економічної діяльності, можуть мати від кількох дочірніх підрозділів до кількох десятків спеціалізованих агровиробничих структур, які безпосередньо зайняті виробництвом продовольчої сировини.

Отже, коли головне підприємство рекламує свою продукцію як таку, що відповідає вимогам сучасних нормативних документів і при цьому зазначає, що тут упроваджена та сертифікована система якості та/або безпечності, то вона охоплює всі виробничі підрозділи, а також інші господарські структури. Фактично йдеться про процес управління якістю як різновиду управління, що безпосередньо вмонтований в існуючі адміністративно-управлінські взаємовідносини, виробничо-господарські зв'язки й технологічні процеси.

Згідно з оцінками фахівців [9, с. 54], в Україні на більшості аграрних підприємств відсутній системний підхід до менеджменту якості, а тому проблема взаємодії та інтеграції системи менеджменту якості із загальною системою управління підприємством досить актуально і потребує подальших досліджень. У цьому зв'язку доречно привернути увагу до таких статистичних даних [10, с. 50]: на початок 2013 р. в Україні перебувало на адміністративному обліку 15374 сільськогосподарських підприємства і 40772 фермерські господарства, а також, за експертними оцінками, більше 300 тис. селянських господарств, які вирощують товарну продукцію для вільної реалізації. З урахуванням вищезазначеного, частка підприємств аграрного спрямування із сертифікованими системами менеджменту якості та безпечності серед великих і середніх за розмірами сільськогосподарських підприємств і фермерських господарств становить незначну величину і тому постає запитання: як гарантується забезпечення дотримання нормативних параметрів якості й безпечності серед агровиробничих структур, де відсутні вищезазначені системи?

На нашу думку, з одного боку, тут значно спрацьовує ефект традиційності, використовуваних технологій, а також дефіцит і висока ціна агрохімікатів, хімічних засобів захисту рослин, гормональних препаратів для прискореного росту й ветеринарних препаратів для лікування тварин, що спонукає до підтримання природних та екологічно безпечних технологій вирощування сировини. Водночас, у сільськогосподарських підприємствах, які перейшли на технології інтенсивного вирощування продукції, всі ці складові достатньо детально розписані у відповідних технологічних картах і їх чітке виконання є гарантією дотримання аграрною сировиною параметрів якості й безпечності. Це з другого боку. Але за будь-яких обставин при переході сировини від одного власника до іншого повинна проводитися її сертифікація, тобто комплекс лабораторно-діагностичних процедур, наслідком виконання яких буде підтвердження її відповідності вимогам національних або міжнародних чи європейських стандартів. Наявність сертифікованої системи менеджменту на підприємстві є гарантією дотримання на виробництві вимог стандартів і технологічних регламентів і, відповідно, вироблюваною продукцією, а тому її фактично повторна сертифікація не потрібна. Саме з таких позицій оцінюється продукція в країнах-членах Євросозу.

Водночас значна частина сільськогосподарської продукції, вирощеної в різних за розмірами господарствах, реалізується безпосередньо на ринках або ж у торговельній мережі. При її надходженні до операторів ринку вона проходить передбачені відомчими інструкціями дослідження у лабораторіях ветеринарно-санітарної експертизи, що розміщені безпосередньо на території ринків, або ж які функціонують у структурі різних державних і громадських організацій. Серед них, зокрема: Державне агентство акредитації України, Державна ветеринарна та фітосанітарна служба України, Державна санітарно-епідеміологічна служба України, Державна інспекція України з питань захисту прав споживачів, Державна інспекція сільського господарства України (ДП «Державний центр сертифікації і експертизи сільськогосподарської продукції»), Міністерство економічного розвитку України (Департамент технічного регулювання – самостійний структурний підрозділ, відповідальний за забезпечення формування і реалізації державної політики у сфері технічного регулювання: стандартизації, метрології, сертифікації, оцінки відповідності, акредитації органів з оцінки відповідності, управління якістю та міжгалузевої координації у цій сфері). Серед громадських організацій можна назвати Українську асоціацію якості (УАЯ), ТОВ «Компанія професіоналів якості «СИСТЕМИ», Центр підготовки персоналу «ПРИРІСТ-АКАДЕМІЯ» та ін. Отже, в Україні, незважаючи на проведені адміністративно-управлінські реформи, зберігається традиційна, ще з часів планово-директивної економіки структура державних органів, відповідальних за безпечність і якість харчової продукції, а це свідчить про те, що вона потребує подальшого удосконалення й усунення дублювання закріплених за ними функцій.

Важливо привернути увагу до спеціалізованих функцій, які виконує одна із найбільш розгалужених і багатогалузевих служб, а саме - Держветфітослужба Україна [11]. Згідно профільним Положенням, як центральний орган виконавчої влади, вона забезпечує реалізацію державної політики у галузі ветеринарної медицини, безпечності харчових продуктів, сферах карантину та захисту рослин, охорони прав на сорти рослин, державного нагляду (контролю) за племінною справою у тваринництві (перелік основних завдань налічує 124 пункти). Зокрема, державний контроль за безпечністю і якістю харчової продукції здійснюється на харчопереробних підприємствах, за відповідністю харчових продуктів декларації виробника, контроль і нагляд за дотриманням вимог стандартів, технічних умов (ТУ) при транспортуванні та використанні харчових продуктів. Водночас, ця служба здійснює державний нагляд за імпортною і експортною продукцією, за проведенням експертизи на переробних потужностях, на ринках з продажу тварин. А також проводить іншу діяльність, що зв'язана з якістю і безпечністю продукції, зокрема: участь в розробленні ТР, погодження ТУ, ТР, стандартів, проектів потужностей, участь в розробленні МДР (максимально допустимі рівні) показників безпечності, видача дозволів на імпорт продукції, експлуатаційних дозволів переробним підприємствам (м'ясо, молоко, риба), перевіряє потужності в країнах, що імпортують в Україну харчові продукти, та багато інших робіт.

Отже, попри всі складнощі, неузгодженості та дублювання, в Україні вже існує національна система підтвердження відповідності, сформовані принципи та правила проведення сертифікації, систематизовані та деталізовані вимоги до органів з сертифікації, випробувальних лабораторій, вимоги до їх акредитації, вимоги до декларації постачальника про відповідність продукції вимогам стандартів і технічних регламентів. З різною мірою результативності та ефективності для регіонів, видів економічної діяльності, різновидів аграрної та харчової продукції, а також для підприємств, які їх виробляють, зазначена система підтвердження відповідності функціонує і виконує роль своєрідного бар'єра перед небезпечною та неякісною продукцією. Водночас перелік шкідливих чинників стає все ширшим, зокрема: у продукції рослинного походження можуть бути залишки гербіцидів, агрохімікатів, а також присутні генно-модифіковані продукти; у продуктах тваринного походження - залишки ветеринарних і гормональних препаратів, стимулятори росту, інші регулятори біологічних процесів тощо. Окремі з них, при підвищених рівнях вмісту, можуть негативно впливати на людський організм і навіть привести до деяких захворювань чи алергічних реакцій. Ось чому система підтвердження відповідності повинна постійно враховувати нові небезпечні чинники, що виникають у вітчизняному агропродовольчому виробництві, але при експорті продукції до Євросоюзу виробники повинні обирати метод відповідності до вимог ЄС. Згідно з існуючою практикою [12], «в Європейському Союзі, якщо товар не відповідає вимогам безпечності, головна відповідальність за це лежить на виробнику, який приніс товар на ринок. Він має довести, що його товар відповідає вимогам певної директиви, і якщо товар сертифікований уповноваженим органом, цей факт, звісно, гратиме на його користь. Гармонізовані європейські стандарти представляють спільну угоду про мінімальні вимоги до безпечності продукції». Тому коли вітчизняний виробник випускає свою продукцію згідно з гармонізованими національними стандартами, які відповідають вимогам безпечності відповідно з директивами ЄС, тобто перевищують мінімум вимог, це і є пропуском на європейські та світові продовольчі ринки. Але коли продукція вітчизняного виробника нижча за ці вимоги, тоді і виникає проблема. Але якраз унеможливленню такої ситуації і мають сприяти зрушення, що відбуваються в агропродовольчій сфері.

Ще одна надзвичайно складна проблема – заборона реалізації з нового року на продовольчих ринках домашнього молока та м'яса, виробленого в господарствах населення [12]. Уже встановлено, що така заборона вступає в дію з 20.09.2020 р. по одних показниках, а з 01.01.2025 р. – по інших. Однак лише відтермінуванням строків заборони проблема не розв'язується, а вона лежить в площині розбудови мережі сучасних боєнь для забою свійських тварин, що вирощуються в господарствах населення. Однак із розв'язанням цієї проблеми допущене помітне відставання – отже, потрібні значні зусилля для її розв'язання. Логічним у цій ситуації постає питання створення у сільській місцевості кооперативів по вирощуванню молока та м'яса. При створенні міні-ферм на 15-20 і більше голів худоби проблеми унеможливлення прямого контакту людських рук з виробленою продукцією розв'язуються ще на етапі їх проектування.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Підписання УА Україна-ЄС та її ратифікація висунули низку складних завдань у сфері безпечності та якості агрохарчової продукції, вирішення яких вимагає значних зусиль з боку як державного, так і приватного секторів:

- завершити до 2016 р. формування нормативно-правової бази системи технічного регулювання для агропродовольчої сфери та розбудову мережі державного ринкового нагляду на базі органів Держветфітослужби України;

- розробити інструктивні матеріали, виділити кошти з державного бюджету для реалізації закріплених функцій органами державного ринкового нагляду, враховуючи необхідність закупівлі продовольчих товарів, їх експертизи та прийняття обґрунтованих рішень по виробниках, які допустили порушення;

- запровадити періодичний моніторинг переробно-харчових підприємств з метою недопущення небезпечних і неякісних харчових продуктів на ринки;

- сприяти розбудові мережі об'єктів по забою сільськогосподарських тварин гуманним способом, сільських кооперативів по виробництву м'яса та молока;

- забезпечити неухильне дотримання переробно-харчовими підприємствами вимог щодо безпечності та якості вироблюваної харчової продукції;

- прискорити впровадження галузевих систем менеджменту на підприємствах харчової промисловості й сертифікацію в міжнародних центрах сертифікації.

Список літератури

1.ЄС – Україна: поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі [Електронний ресурс]. – Доступний з: <obl_4str.ai - dcfta_guidebook_web.pdf.

2. Економічна складова Угоди про асоціацію між Україною та ЄС: наслідки для бізнесу, населення та державного управління/[О.Бетлій, М.Риженков, В. Кравчук та ін.]. – К.: Ін-т екон. дослід. та політ. консульт., 2014. – 139 с.

3. Крисанов Д.Ф. Системи технічного регулювання Європейського Союзу, України та Митного Союзу: напрями їх зближення, можливості звуження невідповідності та зменшення асиметричності / Д.Ф. Крисанов. – Економіст. – 2014. – № 2. – С. 4–10.

4. Якубовский В.В. Системные методы менеджмента в международном бизнесе: Монография/В.В.Якубовский. – К.: Издательский Дом «Освита Украины», 2014. – 744 с.

5. Інноваційні трансформації аграрного сектора економіки: монографія/ НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – 496 с.

6. Матеріали сайту «ИНТЕРСЕРТИФИКА - ТЮФ» [Електронний ресурс]. – Доступний з: http://www.qcert.ru/rus/docs/certification--management-systems/cert-count/cert-world-9001/.

7. Система техніко-технологічного забезпечення виробництва продукції рослинництва / за ред. В.В. Адамчука, М.І. Грицишина. – К.: Аграр. наука, 2012. – 416с.

8. Діяльність суб'єктів господарювання у 2012 році. Стат. збірник / Держстат України. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2013. – 841 с.

9. Буряк Р.І. Менеджмент якості: забезпечення сталого розвитку аграрних підприємств: Монографія/Р.І.Буряк. – К.: ТОВ «Аграр Медіа Груп», 2013. – 534 с.

10. Сільське господарство України за 2012 рік. Стат. збірник/Держстат України. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2013. – 210 с.

11. Положення про Державну ветеринарну та фітосанітарну службу України. Затверджено Указом Президента України від 13.04.2011 р. N 464/2011 //Урядовий кур'єр. – 2011. - №87.

12. Європейська правда: «Європейські стандарти – це угода про мінімальні вимоги до безпечності» [Електронний ресурс]. – Доступний з: http://www.eurointegration.com.ua/

13. Європейська правда: «Домашнє м'ясо та молоко. Заборонити не можна продавати?» [Електронний ресурс]. – Доступний з: http://www.eurointegration.com.ua/

Аннотация

Дмитрий Крысанов, Леся Стешенко, Любовь Водянка

СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА И БЕЗОПАСНОСТИ АГРОПИЩЕВОИ ПРОДУКЦИИ В УКРАИНЕ: ВЫЗОВЫ И ОТВЕТЫ

Проанализирована ситуация , возникшая в Украине вследствие создания ассоциации с ЕС, и близкой перспективой организации углубленной и всеобъемлющей зоны свободной торговли. Раскрыто риски и угроз , возникающие в связи с несоблюдением агропищевой продукцией нормативных требований по ее безопасности и качества, систематизированы причины, которые делают консервацию этой ситуации. Исследованы проблемы, побуждающих к ускоренному проведению работ по созданию и сертификации современных систем управления качеством, безопасностью, окружающей средой, освещены их роль в формировании необходимых предпосылок для беспрепятственного вхождения отечественного агропродовольственного комплекса в « европейское нормативную среду » . Определены основные условия введения на отечественных продовольственных рынках административного и экономического надзора за соблюдением агропищевой продукцией требований безопасности и качества. Раскрыты проблемы реализации на рынках молока и мяса , производимого в хозяйствах населения , а также показаны пути их решения.

***Ключевые слова**. Безопасность и качество пищевой продукции, сертификация пищевой продукции, требования к качеству и безопасности пищевой продукции.*

Summary

Dmytry Krysanov, Lesya Steshenko, Lyubov Vodyanka

SYSTEMS OF MANAGEMENT OF QUALITY AND UNCONCERN OF AGROFOOD PRODUCTS IN UKRAINE: CALLS AND ANSWERS

A situation, that arose up in Ukraine because of creation of association with EU, and near prospect of organization of deep and all-embracing free trade zone, is analyzed. Risks and threats that arise up in connection with a failure to observe of normative requirements agrofood products in relation to her unconcern and quality are exposed, reasons that do possible canning of this situation are systematized. Problems that induce to speed-up realization of works on creation and certification of modern control system by quality are investigational, an unconcern, environment, is reflect their role in forming of necessary pre-conditions for the unimpeded including of home agrofood complex in feurostep normative environment". The basic terms of input are certain on the home food markets of administrative and economic supervision after inhibition of requirements of unconcern and quality agrofood products . The problems of realization are exposed on the markets of milk and meat produced in the economies of population, and also the ways of their decision are shown.

***Keywords.** Safety and quality of food , food certification requirements for quality and food safety.*

УДК 339.138

© Крупенна І.А., Буднікевич І.М., 2015
Чернівецький національний університет ім. Ю. Федькович, Чернівці

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ МАРКЕТИНГОВОГО КОМПЛЕКСУ

Висвітлено основні етапи й особливості розвиту теорії маркетингового комплексу. Досліджено сутність сучасних елементів маркетинг-мікс, які розширили класичну структуру «4Р». Проаналізовано доцільність подальшого розширення маркетингового комплексу.

Ключові слова: *маркетинговий комплекс, концепція «4Р», персоналізація, елементи маркетингового комплексу.*

Постановка проблеми. Розвиток теорії маркетингу передбачає подальшу розробку однієї з основоположних концепцій – концепції маркетинг-мікс. Теоретичне обґрунтування та оцінка комплексу засобів маркетингу визначає одне з найскладніших питань маркетингу, «оскільки стосується змістовного наповнення маркетингової діяльності» [10], формування системи маркетингу, розробки напрямків маркетингової політики (цілі та стратегії) та визначення її інструментів (оперативні (тактичні) дії).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних засад маркетингового комплексу висвітлено у працях як вітчизняних, так і закордонних учених, серед яких: М. Бітнер, Л. Беррі, Дж. Балмер, Н. Борден, А. Войчак, С. Гаркавенко, Є. Голубков, В. Гречков, Ф. Котлер, К. Лавлок, Е. Лангеард, Дж.Маккартні, А. Павленко, В. Палій, Д. Ратмел, І. Решетнікова, П. Ейгліє, Л. Яцківський та інші. Дискусії щодо суті та структури комплексу маркетингу підтверджують важливість цього питання для становлення теорії маркетингу та для практичної реалізації ринковими суб'єктами.

Формулювання цілей статті .Метою статті є дослідження особливостей розвиту концепції маркетингового комплексу та визначення напрямків подальшого розширення набору його елементів .

Виклад основного матеріалу. Поява терміна «комплекс маркетингу» стала новою хвилею у розвитку теорії маркетингу. На даний момент у науково-методологічній літературі та практичній маркетинговій діяльності категорійне базове поняття «комплекс маркетингу» має такі синоніми: маркетинг-мікс; маркетинговий комплекс; маркетингова суміш; маркетингова композиція; інструменти маркетингу; комплекс маркетингових засобів; контрольовані чинники маркетингу; керовані чинники маркетингу [5].

Поняття «комплекс маркетингу» (marketing-mix) у науковий обіг увів у 1964 році професор Гарвардської школи бізнесу Нейл Борден (Neil H. Borden) [1], визначаючи його як «пропорційне співвідношення зусиль, комбінацію заходів, проектного задуму та інтеграцію елементів маркетингу в програму, своєрідну «суміш», яка на основі оцінки ринкових сил найбільшою мірою сприятиме організації в досягненні поставлених перед нею завдань і цілей». Сформована Н. Борденом модель «маркетинг-мікс» (marketingmix) [7] включала 12 елементів, які можна використовувати для розробки маркетингових програм, та 4 ринкові сили, які є запорукою їх успіху. Ця модель була синтезована Е. Джеромом Маккарті (JerryMcCarthy) [16] у досить просту модель «4Р» («продукт» (product), «ціна» (price), «просування товарів на ринку» (promotion), «доставка продукту до споживача» (place) і в 1965 році презентовано в статті самого Н. Бордена «The Concept of the Marketing Mix» [11]. Активним популяризатором концепції «4Р», що підтверджує і сам дослідник, є Філіп Котлер [4], котрий сформулював своє, досить розповсюджене визначення комплексу маркетингу як набору контрольованих змінних чинників (інструментів) маркетингу, сукупність яких організація використовує в прагненні викликати бажану відповідну реакцію з боку цільового ринку, і доклав достатньо зусиль для розширення цієї концепції. У 1986 р. Ф. Котлер [14] розширив комплекс маркетингу до «6Р», увівши два додаткові елементи: «паблікрилейшнз» (publicrelations) та «політику» (politics).

Не претендуючи на оригінальність, ми визначаємо комплекс маркетингу(marketing-mix) як набір параметрів, інструментів, функцій, зусиль, заходів маркетингу, сукупність яких організація може контролювати і використовувати для задоволення потреб споживачів, максимізуючи ефективність своєї діяльності(адаптоване авторське визначення І. Буднікевич [2]). Завдання організації (її маркетингового підрозділу) як суб'єкта маркетингу полягає в тому, щоб максимально ефективно «зміксувати» елементи комплексу маркетингу (сформувати композицію) так, щоб вони найбільш ефективно впливали на цільові аудиторії.

Структуризація комплексу маркетингу, в напрямку його адаптації до нових умов, зміни орієнтирів, врахування специфіки нових сфер та галузей діяльності, включає увесь спектр ідей, спрямованих на його модифікацію – відповідного заперечення до максимального розширення всіляких «Р» у тому числі уточнення та доповнення новими концепціями. компанії на ринку.

Розвиток наукової думки супроводжувався розширенням запропонованої Джеромом

Маккарті концепції «4Р», і до маркетингового комплексу почали долучати інші елементи. Так, Д. Ратмел [17], П. Эйгліє та Е. Лангеард [13] пішли найпростішим шляхом – збільшували кількість слів на англійську літеру «Р» у складі концепції, з'явилася концепція «5Р», до складу традиційних «4Р» додали ще одне – people (з англ. «люди»), або – personnel (персонал). Наступним кроком розвиту еволюції маркетингового комплексу слало перетворення концепції на «7Р». При цьому до традиційних чотирьох «Р» вони додали ще три:people (personnel) – визначає кваліфікаційний та професійний рівень персоналу підприємства; process – процес (процедура) надання послуги – означає дотримання стандартів якості надання послуги. Його функція в комплексі маркетингу полягає в тому, щоб створити такі систему та інфраструктуру, які сприятимуть персоналові взаємодіяти зі споживачами (клієнтами) ефективно і сплановано; physical evidence (з англ. «матеріальні свідчення») – оточення, у якому відбувається процес надання послуги. Це оточення охоплює об'єктивні чинники, під впливом яких відбувається процес надання послуги – фізичні риси, матеріальне середовище, фізичне оточення, безпосереднє місце, де відбувається процес надання послуги. Наступним кроком еволюції стало долучення до «7Р» восьмого «Р» – perceptual psychology – психологічне сприйняття споживачем [5]. Подальший розвиток маркетингового комплексу супроводжувався додаванням до нього таких елементів: package (упаковка товару), public relations (засоби впливу на громадську думку через масові комунікації), publicity (популяризація підприємством власних позитивних особливостей через засоби ЗМІ), presentation (подання товарів на ринок), power (сила можливостей підприємства), partner (посилення значення довгострокових зв'язків), participants (партнерські стосунки), personalselling (персональний продаж), periodicity (періодичність внутрішнього ситуаційного аналізу), profitability (прибутковість і ефективність маркетингу), positioning (позиціювання товару на ринок), planning (система планування маркетингу)[5].

З розвитком теорії комплексу маркетингу, змінився і підхід до підбору абревіатури – літеру «Р» почали змінювати та доповнювати. Зокрема, «4С» Р. Лаутерборна [15], який представляє процеси мислення споживача: (товар – «цінність для споживача» (customer value), ціна – «витрати споживача» (customer costs), місце – «доступність товару споживачу» (customer convenience), просування – «поінформованість споживача» (customer communication); «4А» Ягдіша Шета [4], які передують акту купівлі: «обізнаність» (awareness), «прийнятність» (acceptability), «доступність» (affordability); «легкість придбання» (accessibility); «4D» Анджея Шромніка [18], які грунтуються на партнерському маркетингу: «управління базою даних споживачів» (database management), «стратегічний дизайн як різновид стратегічної маркетингової діяльності» (strategic design), «прямий маркетинг як елемент просування» (direct marketing); «диференціація, як засіб конкурентної переваги» (differentiation); «4 Е» Т. Махрової [6], яка доповнює «4Р» елементами гуманістичного маркетингу: «етика маркетингу» (ethics), «естетика маркетингу» (ethetics), «емоції споживачів» (emotions) та «відданість» (eternity) + «інформаційні технології».

Цікаві також пропозиції щодо розвитку теорії комплексу маркетингу на основі врахування галузевої специфіки:«4S» для Web-маркетингу та електронної комерції: «сайт» (site), «синергія» (synergy), «масштаб» (scope), «система» (system)[12]; «4 Р» промислового маркетингу: «перспективні потреби» (prospec), «переваги» (promise), «товари та послуги» (product), «позиція» (position); «7Р» освітньої сфери, в якій до традиційних елементів введено ще: personal, process, physicalsurround («освітнє середовище»). Для маркетингу міста І. Буднікевич [2] запропонувала двоконтурну структуру комплексу муніципального маркетингу. Перший контур стосується чергування класичних елементів маркетингу-міксу: товар, ціна, комунікації та місце (локалізація). Другий контур формується з додаткових елементів (підтримуючих, похідних, доповнюючих, забезпечуючих), які є мобільними, синтетичними, легко комплементуються, можуть виконувати як визначну, так і доповнюючи функцію, їх використовують при необхідності, склад можна змінювати. Елементи другого контуру забезпечують умови успішної реалізації функцій муніципального маркетингу: «філософія та місія міста» (philosophy); «сприйняття, довіра» (perception); «доступність» (convenience); «публічність, гласність, презентативність» (publicity); «влада» (power); «політика» (politics); «персонал» (people, personnel); «процеси» (process); «виконання, ефективність» (performance); «фізичне середовище» (physicalevidence); «партнери» (participants); «прибуток, інтереси» (profit); «персоналізація» (personality); та інші.

Практичне застосування концепції маркетинг-мікс іноді супроводжується критикою. Найбільші сумніви, що відзначалися фахівцями, виокремив професор В.Ф. Палій:1) концепцію маркетинг-мікс дорікали в тому, що вона застосовується тільки до явищ на мікрорівні, що має відношення в основному лише продавця. Але це не так, оскільки елементи концепції ставитися застосовуються до будь-якого виду обміну, будь-якого із суб'єктів, а також суспільство в цілому; 2) вважається, що концепція має дуже обмежене застосування для управління організацією, в якій вона використовується. Тут, як і в багатьох критичних зауваженнях, мають місце нереалістичні,

завищені вимоги – маркетинг-мікс створювався зовсім не як інструмент формування внутрішньо фірмових організаційних структур; 3) виникають претензії, що сама концепція не забезпечує чіткої відповіді на питання про взаємодію (взаємовідносини) між її елементами. Тут також потрібно підкреслити, що набір маркетингових інструментів зовсім не зобов'язаний містити будь-якої теорії про взаємодію між ними або будь-якого механізму для розробки такої взаємодії; 4) критика концепції маркетинг-мікс за те, що вона мало зорієнтована на ринок, не враховує того, що, згідно з класичною теорією, маркетинг у розробці маркетинг-мікс завжди передують маркетингові дослідження, що має на увазі докладне дослідження ринку, а також сегментування і позиціонування; 5) концепцію критикують також за відірваність від потреб всього суспільства в цілому, від різни урядових і громадських організацій та за орієнтацію тільки на зв'язок виробника і маркетингових посередників. У цьому випадку мова також йде про завищені вимоги до обмеженою концепції [8].

Українські дослідники Л. Пан і О. Абрамович [9] пропонують підходи до структури комплексу маркетингу об’єднати в чотири групи: 1) зорієнтовані на пропозицію з розширенням числа компонентів; 2) зорієнтовані на пропозицію із врахуванням сфери діяльності компанії; 3) зорієнтовані на клієнта; 4) гуманістичні. Учені зазначають, що «зміна підходів до розробки комплексу маркетингу буде відбуватись у напрямку акцентування уваги в бік споживача, створення не товарів, а цінностей та посилення комунікації між компанією та споживачем». Зазначене стосується, зокрема, трендів стрімкого розвитку електронної комерції, віртуалізації господарських зв’язків, масштабам та швидкості розповсюдження інтернет-торгівлі та зумовлює появу нових елементів комплексу маркетингу, в даному випадку елементу «персоналізація».

Термін персоналізація (personalisation), як елемент комплексу маркетингу в теорії маркетингу має на увазі компонування елементів ідентифікації, які враховують існуючі в організації субкультури, що приводить до всебічної підтримки її філософії. У рамках e-commerce під ним розуміють процес надання клієнтам продуктів, сторінок або пропозицій, які відповідають їхнім запитам, з метою підвищення рівня роздрібних он-лайн продажів в Інтернеті. Саме цей елемент дозволяє встановити довгострокові зв'язки з відвідувачами та налагодити ефективну систему зворотного зв'язку. Персоналізація насамперед вимагає проведення систематичної роботи зі збору інформації про відвідувача (за умови його згоди) з метою розробки індивідуального підходу до його обслуговування.

У якості інструментів персоналізації активно застосовуються: вітання клієнтів по імені, збереження налаштувань; проведення консультацій по електронній пошті, в телеконференціях або чатах; постійна актуалізація розділів та підрозділів сайту; залучення користувачів до роботи сайту (робота форуму, ініціація обговорень, дискусій, проведення опитувань, голосувань, ігор і лотерей), безкоштовні сервіси (електронна пошта, дошка оголошень, власні сторінки тощо). Підбір інструментів залежить від обраного підходу до персоналізації:

1) Персоналізація, заснована на формальних правилах. У цьому випадку сервер працює на базі заданих шаблонів і обмежень заданих на сайті. Правила та процедури не залежать від інтересів, поведінки, переваг, звичок клієнта, а тільки від тематики сайту та його призначення: комерційного,інформаційного, рекламного і т.п.

2) Персоналізація, заснована на коллаборативній / груповій фільтрації. Цей спосіб заснований на ідентифікації групи людей, які мають однакові переваги чи інтереси. Існують правила, за якими генеруються сторінки, але їх небагато і вони розраховані напевне число груп (сегментів).

3) Миттєва персоналізація являє собою найбільш складний, але і найбільш ефективний спосіб. Метод миттєвої персоналізації припускає, що звідки б користувач не приходив на сайт, його профіль буде відомим, оскільки передасться зі спільної бази даних. Це полегшує віднесення користувача до певної категорії чи групи та оптимізує процес створення персоналізованої сторінки [3].

Зростання важливості персоналізації, як елементу комплексу маркетингу, зумовлене постійним зростання обсягів контенту на сайтах, збільшення товарних груп та розширенням асортименту продуктів в інтернет-магазинах, збільшенням кількість клієнтів та підвищенням їх вимог до якості обслуговування. Ефективність даного синтетичного елементу комплексу маркетингу підтверджується досвідом інтернет-магазинів Amazon.com і Netflix. Щодня вони збирають за допомогою певних інструментів величезні обсяги інформації про своїх клієнтів, обробляють її і пропонують споживачу те, що він бажає, або навіть те, про що він просто думає. Досвід Netflix показує, що покупки, зроблені клієнтами на підставі віртуальних рекомендацій, підказок, порад, відгуків інших покупців приносять більший результат, ніж нові релізи.

Отже, розвиток комплексу маркетингу не тільки удосконалює елементи процесу утворення вартості організації, але й дозволяє розширити спектр прикладних рішень, спрямованих на підвищення ефективності організації та задоволеності цільових груп споживачів. Комплекс маркетингу повинен підлаштовуватися до умов функціонування організації з урахуванням особливостей впливу чинників зовнішнього середовища.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Виходячи з огляду розвитку концепції маркетинг-мікс, доведеним практичним результатом її застосування, навіть наявної критики, можна впевнено стверджувати, що застосування теорії маркетингового комплексу є основним базисом успішного функціонування сучасної організації. Завдання організації як суб'єкта маркетингу полягає в тому, щоб максимально ефективно «зміксувати» елементи комплексу маркетингу (сформувати композицію) так, щоб вони найбільш ефективно впливали на цільові аудиторії. Та все ж вибір між класичним і будь-яким розширеним складом елементів маркетингового комплексу має лишатися винятково в руках фахівців, які безпосереднього розробляють і реалізують маркетингову стратегію окремої організації.

Список використаних джерел

1. Борден Н. Концепция маркетинга-микс // Классика маркетинга: Сборник работ, оказавши наибольшее влияние на маркетинг / Пер. с англ. под ред. Ю.Н.Каптуревского. – СПб.: Питер, 2001. – С. 529-538.
2. Буднікевич І. Муніципальний маркетинг: теорія, методологія, практика / Ірина Буднікевич. ІРД НАН України – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2012. – 645 с.
3. Инструменты персонализации: web по индивидуальному заказу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://hifi.pcmag.ru/issues/detail.php?ID=6608
4. Котлер Ф. 300 ключевых вопросов маркетинга. Отвечает ФилипКотлер / Філіп Котлер. – СПб.: Олимп-Бизнес, 2006. – 224 с.
5. Маркетинг: підручник / [Павленко А. Ф.; Решетнікова І. Л., Войчак А. В. та ін.] наук. ред. А. Ф. Павленко. – К. : Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана» КНЕУ, 2008. – 600 с.
6. Махрова Т. Н. Гумманистическая модель маркетинга. – Владимир: Российская ассоциация маркетинга, 2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ram.ru/activity/comp/bp2003/files/std07.pdf
7. Обзор статьи Н.Бордена «Концепция маркетинга-микс» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://m-arket.narod.ru/Abstract/BordenMMix.html
8. Палий В. Ф. Еще раз про маркетинг-микс, или не оставить ли наконец в покое концепцию 4р? [Електронний ресурс]. / В. Ф. Палий //Библиотека безплатних вебинаров ITEAM – Режим доступу : http://www.iteam.ru/publications/marketing/.
9. Пан Л.В Комплекс маркетингу та його роль в умовах комунікаційної ери маркетингу / Л.В.Пан, О.К. Абрамович // Экономика Крыма. – 2008. – № 25. – С. 33-36
10. Сачук Т.В. Территориальный маркетинг / Т.В.Сачук. – СПб.: Питер, 2009. – 368 с.
11. Borden, N.H. , The Concept of the Marketing Mix, in Schwartz, G., Sciencein Marketing, John Wiley & Sons, New York, 1965. – PP. 386-97.
12. Constantinides E. Стратегический и операционный подход для создания веб сайта. Объяснение 4S Web Marketing Mix (4S Веб-маркетингмикс) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.12manage.com/methods_constantinides_4s_web_marketing_mix_ru.html
13. Eiglier P. Principles depolitique marketing pourles enterprises deservices / P. Eiglier, E. Langeard. – L'Institute d'Administration desenterprises, Universite d'Aix-Marselle, 1976. –26 p.
14. Kotler Philip Marketing for Health Care Organizations / Philip Kotler, Roberta N. Clarke. Prentice-Hall, 1986. – 545 p.
15. Lauterborn R. New Marketing Litany: 4 Ps Passe; C word stakeover // Advertising Age. - 1990, October 1. – pg 26.
16. McCarthy E. Je. Basicmarketing, a managerial approach. / Edmund Jerome McCarthy. – Homewood, III., R.D. Irwin, 1964. – 770 p.
17. Rathmell J. Marketingin the Service Sector / J. Rathmell. – Cambridge, Mass : Winthrop Publishers, 1974. – 232 p.
18. Szromnik A. Marketing terytorialny. Miasto i regionnarynku. – Kraków: Oficyna, 2008. –184 c.

Аннотация

Инга Крупенная, Ирина Будникевич

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ТЕОРИИ МАРКЕТИНГОВОГО КОМПЛЕКСА

Отражены основные этапы и особенности развития теории маркетингового комплекса. Исследована сущность современных элементов маркетинг-микс, которые расширили классическую структуру «4Р». Проанализирована целесообразность дальнейшего расширения маркетингового комплекса.

Ключевые слова: *маркетинговый комплекс, концепция«4Р», элементы маркетингового комплекса,*

Summary

Inga Krupenna, Irina Budnikevych

FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF THE THEORY OF MARKETING MIX

Main stages and characteristics of the theory's development of the marketing mix were revealed in this article. Content of modern marketing mix elements that have expanded the classic structure «4P» was investigated. Feasibility off ureter marketing mix expansion was analyzed.

Keywords*: marketing mix, concept of «4P», elements of marketing mix.*

УДК 339.138(045)

© Луцяк В. В., Стратійчук В. М., 2015
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, Вінниця

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТОВАРНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено сутність понять «стратегія» та «товарна стратегія», визначено етапи формування маркетингової товарної стратегії, охарактеризовано основні типи маркетингових стратегій, проаналізовано можливість та доцільність їх використання для підприємств різних розмірів.

Ключові слова: *стратегія, товарна стратегія, диференційована стратегія, недиференційована стратегія, концентрована стратегія.*

Постановка проблеми. Нестабільність ринкового середовища, глобалізація світової економіки, обмеженість ресурсів, надлишок виробничих потужностей сприяє інтенсифікації конкуренції між усіма суб'єктами ринку. За таких умов ефективність розвитку підприємства істотно залежить від урахування тенденцій зовнішнього та внутрішнього середовища, орієнтації на споживача, адекватності управлінських рішень, що зумовлює необхідність формування гнучкої перспективної маркетингової стратегії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розробки та реалізації маркетингової стратегії підприємств досліджувалися вітчизняними та зарубіжними вченими. Теоретичні основи цієї проблеми висвітлені у працях таких зарубіжних учених: Г.Ассель, І.Ансофф, П.Дойль, Ж.-Ж.Ламбен, В.Марцин, Д.Сондерс, А.Томпсон, О.Уолкер, Е.А.Уткін, Х.Хершген; а також в працях багатьох вітчизняних вчених: Л.В. Балабанової, Д. Л. Мельник, З. І. Шаршньова, І. С. Васильєва, Н. С. Кубишина, О. С. Хринюк та інші.

Викладення основного матеріалу. Розробка оптимальної маркетингової товарної стратегії є важливим аспектом діяльності фірми як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках, тобто фірма формує модель поведінки компанії, яка б забезпечувала досягнення певної мети при встановлених можливостях у визначений термін часу.

Термін «стратегія» в перекладі з давньогрецької означає «мистецтво полководця», тобто загальний план будь-якої діяльності, що охоплює тривалий період часу, спосіб досягнення складної мети [1].

Товарна стратегія – тип стратегії, що входить до складу стратегічного набору, яка визначає, скільки та яких конкретно видів продукції слід виробити для задоволення потреб споживачів, а також у які терміни поставити їх на конкретні ринки, щоб вигідно продати, забезпечивши тим поєднання інтересів виробника та споживача [2].

Основними завданнями товарної стратегії є: аналіз перспективних завдань підприємства з потенційними можливостями ринку та ресурсами підприємства, якими воно зможе розпоряджатися в стратегічній перспективі; аналіз життєвих циклів попиту (технології) товару, розробка правил формування товарного асортименту, що забезпечують конкурентну перевагу підприємства і на цій основі максимізацію економічного прибутку в довгостроковій перспективі [4].

Існує велика кількість критеріїв, на основі яких формується товарна стратегія фірми. Виділяють такі ринкові критерії формування товарної стратегії:

1. Місткість ринку.
2. Прогнозування попиту.
3. Загальне становище на ринку (конкурентна позиція), частка ринку.
4. Рівень цін і прибутковості в галузі.
5. Наявні та можливі конкуренти.
6. Прогноз у розвитку конкуренції.
7. Наявні та можливі товари-замінники.
8. Можлива тривалість «життєвого циклу» товару.
9. Вплив сезонних та інших циклічних факторів на попит, характер і міцність бар'єрів входу/виходу.
10. Доступність і рівень якості постачання необхідних компонентів.
11. Комерційна ефективність наявних і запланованих до випуску товарів (результати "аналізу портфеля").
12. Ефективність роботи каналів розподілу та збуту.

На основі зазначених вище критеріїв виділяють такі етапи розробки товарної стратегії [2]:

1. Аналіз номенклатури виготовленої продукції та проведення її класифікації за номенклатурними групами.
2. Формування таблиці стратегічних груп виробів, у якій за кожною групою наводяться такі дані: назва; характеристика рівня попиту за категоріями споживачів; оцінка рівня стійкості за групами споживачів (у балах); оцінка обсягу попиту при різних рівнях цін за групами споживачів, при різних рівнях витрат на просування продукції на ринок і стимулювання попиту; перелік видів сировини та матеріалів, що необхідні для виробництва й оцінювання стійкості поставки; показники собівартості; оцінка складності освоєння нової продукції.

3. Постановка варіантів стратегічних рішень. Варіантами насамперед можуть бути:

– збереження виробництва реальних номенклатурних груп;

– розширення переліку номенклатурних груп, що випускаються;

– звуження переліку груп;

– включення або виключення груп з виробничої програми.

4. Вибір конкретного варіанта товарної стратегії. При цьому мають враховуватися такі чинники: стійкість попиту на певний вид продукції; еластичність попиту за обсягом пропозиції та ціною; можливість постійного забезпечення сировиною, матеріалами та електроенергією; еластичність поставок за ціною оплати сировини, матеріалів і енергії; еластичність ціни ресурсів, що постачають підприємству, до обсягу потреби в них; гострота конкурентної боротьби.

Під час формування товарної стратегії фірми необхідно перш за все брати до уваги стадію життєвого циклу товару, адже життєвий цикл товару є важливим чинником щодо прогнозування подальшого існування даного товару. В основі концепції життєвого циклу товару те, що кожний товар має певний період ринкової стійкості, тобто перебуває на ринку протягом обмеженого часу. Рано чи пізно його витісняє інший товар, досконаліший або дешевший.

Існують такі основні види товарних стратегій: недиференційована, концентрована диференційована [3]. Можливість і доцільність їх використання для підприємств різних розмірів потребує обґрунтування.

Для недиференційованої товарної стратегії характерна одноманітна, однорідна номенклатура товарів. Підприємство виходить на ринок з одним товаром і ставить перед собою завдання досягти максимуму продажу за допомогою уніфікованого стандартизованого комплексу маркетингу. Характерно для малих підприємств, оскільки вона розробляється на вузький асортимент товарів і для середніх чи великих підприємств неефективна.

Стратегія сконцентрованого маркетингу передбачає виділення одного або кількох сегментів і максимальне проникнення на них. Товари тим чи іншим способом видозмінюють для того, щоб максимально задовольнити потреби покупців у тих сегментах, у яких сильні сторони і висока конкурентоспроможність особливо чітко виражені. Даний вид товарної стратегії використовується малими та середніми підприємствами, оскільки передбачає розширене дослідження певного сегменту ринку, а великі підприємства, як правило, функціонують на багатьох сегментах.

Стратегія диференційованого маркетингу передбачає виділення великої кількості сегментів з обслуговуванням їх великою кількістю різноманітних товарів. Використання такої стратегії пов’язане з великими витратами на маркетингові заходи, торговельну мережу, рекламу [2]. Здебільшого використовується великими підприємствами, адже дана стратегія передбачає дослідження багатьох сегментів ринку та інших ринкових умов, вона не застосовується в середніх і малих підприємствах, оскільки занадто дорога для них.

Таблиця 1

Доцільність використання маркетингових товарних стратегій на різних підприємствах

Види підприємств/ стратегії	Недиференційованого маркетингу	Концентрованого маркетингу	Диференційованого маркетингу
малі підприємства			
середні підприємства			
великі підприємства			

Кожному підприємству для успішного та ефективного функціонування потрібно постійно удосконалювати товарну стратегію, що перш за все дозволить забезпечити компанії стійку структуру товарного асортименту, постійний збут і стабільний прибуток. Формування товарної стратегії підприємства має базуватися на сукупній оцінці як внутрішніх, так і зовнішніх можливостей підприємства, які визначаються його ринковим потенціалом. Саме таке обґрунтування товарної стратегії підприємства дозволить сформувати аргументовані пропозиції подальшого підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Створення товарної стратегії є важливим елементом діяльності кожного підприємства, адже маркетингові товарні стратегії дозволяють підприємству бути більш гнучким в умовах мінливого середовища, що сприятиме підвищенню ефективності маркетингової діяльності підприємства та доцільності управлінських рішень, які приймаються на підприємстві.

Список літератури

1. Васильєва І. С. Розроблення маркетингової товарної стратегії на ринку металопластикових вікон / І. С. Васильєва, Н. С. Кубишина // Актуальні проблеми економіки та управління. – 2012. – С. 25–29.

2. Мельник Д. Л. Маркетингова стратегія підприємства / Д. Л. Мельник. − Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. − № 3, Т. 1

3. Формування товарної стратегії на підприємстві : [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=66655
4. Хринюк О. С. Методичні засади механізму формування маркетингової товарної стратегії виробничих підприємств / О. С. Хринюк. // Економічний вісник НТУУ "КПІ". – 2010. – С. 32–36.
5. Шершньова З. Формування комплексної стратегії організації / З. Шершньова // Економіка України. – 2011. – № 3 (532). – С. 13 – 27.

Аннотация

Виталий Луцяк, Виктория Стратийчук

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ТОВАРНОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Исследована сущность понятий «стратегия» и «товарная стратегия», определены этапы формирования маркетинговой товарной стратегии, охарактеризованы основные типы маркетинговых стратегий, проанализированы возможности и целесообразности их использования для предприятий разных размеров.

***Ключевые слова**: стратегия, товарная стратегия, дифференцированная стратегия, недифференцированная стратегия, концентрированная стратегия.*

Summary

Vitaly Lutsiak, Victoria Stratiychuk

FEATURES OF FORMING OF COMMODITY STRATEGY OF ENTERPRISE

The article deals with the essence of the concepts of "strategy" and «commodity strategy», determine the stages of formation of marketing product strategy, characterized the main types of marketing strategies, analyzed the feasibility of their use for the enterprises of different sizes.

***Keywords:** strategy: product strategy, differentiated strategy, undifferentiated strategy, concentrated strategy.*

УДК 330.101.541

© Семирак О.С., 2015
Національний університет «Львівська політехніка», Львів

МЕХАНІЗМ АДАПТИВНОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ АВТОМОБІЛЕБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ

Проаналізовано різні підходи до планування розвитку автомобілебудування в Україні, його переваги та недоліки. Здійснено аналіз прогнозування розвитку автомобілебудування. Досліджено ринкові фактори, які є визначальними при здійсненні державного планування розвитку галузі. Сформовано основні аспекти адаптивного планування.

***Ключові слова**: розвиток автомобілебудування, дискретне планування, адаптивне планування, ефективність прогнозування.*

Постановка проблеми. Сучасні економічні процеси відзначаються динамічністю та певною невизначеністю майбутнього стану, що в сукупності з непростими економічними та політичними реаліями в Україні визначає необхідність розробки та втілення принципово нових підходів до основоположних аспектів планування розвитку промисловості в цілому та окремих галузей, зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі теоретичні та практичні аспекти адаптивного планування розроблені такими зарубіжними вченими як Ф. Ле Скурнас [1], М.П.Браун [2], Г.Міцберг [3]. А вітчизняна наука та практика не приділяють цим проблемам значної уваги.

Формулювання цілей статті. Стаття ставить за мету формування основних принципів адаптивного макропланування розвитку автомобілебудування в Україні.

Виклад основного матеріалу. Планування розвитку автомобілебудування є комплексним процесом, що ґрунтується на поєднанні теоретичних основ ефективного галузевого планування із особливостями здійснення цього процесу, що вироблені сучасною практикою. В умовах невизначеності та швидких змін економічних процесів головний документ, який відображає результати процесу планування розвитку галузі – програма розвитку автомобілебудування – повинна передбачати можливість постійного її коригування впродовж всього періоду дії.

Програми розвитку автомобілебудування потребують постійного контролю й аналізу планованих показників. У такому випадку процес планування розвитку автомобілебудування в Україні буде не дискретним процесом з класичними елементами початку та кінця (рис.1), а нескінченним циклом планування.

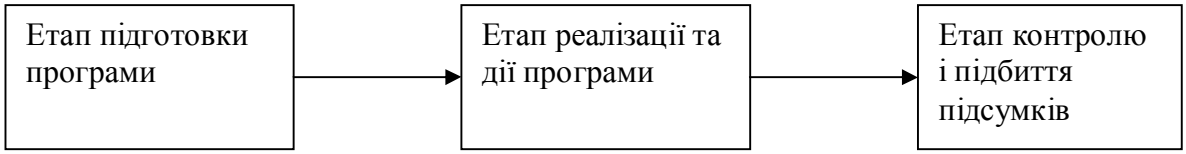


Рис.1. Схема дискретного процесу планування розвитку автомобілебудування
Джерело: розробка автора

Застосовуваний в Україні підхід до реалізації процесу планування розвитку автомобілебудування передбачає три послідовні етапи:

1.Підготовка програми - прийняття рішення про необхідність такої програми, безпосереднє формування умов програми, та її затвердження всіма відповідними органами управління.

2.Реалізація програми - програма вступає в дію, доводиться до відома всіх учасників ринку та фактично працює.

3.Контроль і підбиття підсумків реалізації програми – проводиться зіставлення фактичних і планових показників розвитку автомобілебудування.

Оскільки між першим і третім етапами існує досить тривалий проміжок часу, а динамічність зовнішнього та внутрішнього середовища вносить корективи у фактори функціонування галузі, то планові показники, які були встановлені на першому етапі, не завжди співрозмірні із фактичними показниками, отриманими на третьому етапі. На рис.2. наведені дані прогнозованих обсягів виробництва продукції галузі, зазначених у інвестиційних програмах розвитку: «Інвестиційна програма виробництва вантажних

автомобілів і автобусів ТОВ «Кременчуцький автоскладальний завод»[4], «Інвестиційну програму виробництва вантажних автомобілів, автобусів, комплектуючих виробів і запасних частин до них ЗАТ «Львівський автобусний завод»[5], «Інвестиційна програма виробництва автомобілів ВАТ «Луцький автомобільний завод»[6]. А також фактичні показники обсягів виробництва у наступних після прийняття відповідних програм роках.

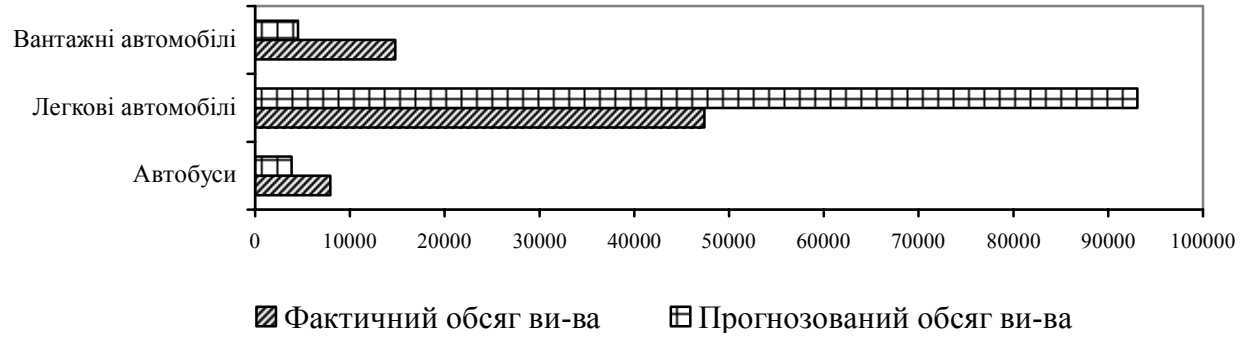


Рис.2.Фактичний та прогнозований обсяг виробництва автотранспортних засобів [4], [5], [6], [7]

З рис.2. видно, що значення фактичних і прогнозованих показників розвитку автомобілебудування мають суттєві розбіжності. Це дає нам підстави говорити про низьку ефективність макро- та мезопланування. Під ефективністю прогнозу розуміється співрозмірність прогнозованих величин із фактичними (реальними). Така низька ефективність прогнозу неприпустима в умовах регулювання бюджетних перевантажень. Дж. Котін говорить про те, що держава не може витрачати гроші на важливі державні заходи доки не існує чіткого переконання у їхній значній результативності, адже державний сектор володіє ще більш обмеженими часовими та людськими можливостями, ніж приватний сектор[8].

Таблиця 1

Аналіз ефективності прогнозу програм розвитку окремих підприємств автомобілебудівної галузі

Вид продукції	Прогнозний обсяг виробництва, Y, од.	Фактичний обсяг виробництва Y_t, од.	Абсолютна помилка прогнозу, e_t	Середньо-абсолютна процентна помилка, MPE, %	Характер прогнозу
Автобуси	7 920	3 851	- 4 069	- 105,66	оптимістичний
Легкові автомобілі	47 400	93 072	+45 372	+48,74	песимістичний
Вантажні автомобілі	14 800	4511	- 10 289	- 228,09	оптимістичний
Спец. техніка	71	0	- 71	н\д	н\д

Джерело: сформовано автором на основі [4], [5], [6], [7]

Про ефективність прогнозу можна судити на основі показника абсолютної помилки прогнозу[9,с.42]:

$$e_t = Y_t - Y \quad (1)$$

де, Y_t - фактичне значення параметра, в нашому випадку це фактичний обсяг виробництва автотранспортних засобів;

Y – прогнозоване значення параметра, в нашому випадку це прогнозований обсяг виробництва продукції.

Відповідно до представлених у Таблиці 1 даних прогноз розвитку автомобілебудування відзначається значним відхиленням за всіма видами продукції. Оскільки оцінка відхилення в абсолютних величинах викликає труднощі з інтерпретацією отриманих даних, то доцільно застосовувати оцінку відхилення у відсотках. [10,с.7], шляхом розрахунку середньоабсолютної

процентної помилки або Mean Percentage Error (MPE) [9,с.44]:

$$MPE = \frac{1}{n} * \sum_{n=1}^{n} \frac{e_t}{Y_t} * 100 \quad (2)$$

Середньоабсолютна процентна помилка – це середнє абсолютних помилок прогнозу, виражених в відсотках до фактичного значення параметра. Цей показник дозволяє визначити завищення та заниження параметрів прогнозу. К.Д. Льюїс характеризує ефективність прогнозу значенням показника MPE таким чином:

< 10 % - висока точність;

10-20 % - хороша точність;

20-50 % - задовільна точність;

> 50 % - незадовільна точність [9,с.44-45].

На основі даних Таблиці 1 можна говорити про незадовільну точність прогнозу для всіх видів продукції автомобілебудівної галузі. Для спеціальної техніки вирахувати показник MPE неможливо, адже при фактичному обсягу виробництва Y=0, показник MPE набуває безкінечного значення.

«За умови, що втрати при прогнозуванні, пов'язані із завищенням фактичного майбутнього значення, урівноважуються заниженням, ідеальний прогноз повинен бути незміщеним, і заниження та завищення прогнозованих даних повинно прямувати до нуля» [9,с.45]. Тобто незміщеним прогнозом є такий, відхилення якого прямує до нуля. Для автобусів та вантажних автомобілів параметр MPE від'ємний, а отже, прогноз завищений, або оптимістичним. Для легкових автомобілів параметр MPE додатній, а отже, прогноз занижений, або песимістичний.

Аналізуючи дані Таблиці 1 можна говорити про існування загальної тенденції до завищення показників у зазначених в програмах розвитку автомобілебудування, спотворення наявної динаміки розвитку галузі в бік покращення («прикрашання») ситуації. Прогноз не тільки не відповідає фактичному рівню виробництва продукції, а й не відображає напрямок розвитку автомобілебудування в Україні, тобто програма прогнозує зростання, а фактично спостерігалося падіння обсягів виробництва практично за всіма видами виробництва. Проте прогнозування, незважаючи на те , що є гіпотетичною проекцією у майбутнє, повинно бути реалістичним у плані виконання [1,с.48]. Прогноз розвитку автомобілебудування можна охарактеризувати таким, що має низьку ефективність і є принципово неправильним. Тобто прогноз у даному випадку не виконав своєї головної функції – передбачення. Головною причиною такого недоліку ми вважаємо неврахування змін впливу зовнішнього та внутрішнього середовищ на галузь, яке виникає внаслідок дискретності підходу, який використовується нині при плануванні розвитку автомобілебудування в Україні.

Для мінімізації впливу зазначеного недоліку доцільно трансформувати макропланування у замкнутий цикл адаптивного планування. В основу запропонованого підходу до планування можна покласти основні принципи функціонування циклу Шухарта-Демінга (циклу PDCA). Цикл Шухарта- Демінга є простим алгоритмом дій для управління процесом і досягнення його цілей. Цикл починається з планування і триває несінченно, переходячи при повторі циклу на новий етап удосконалення.

Цикл передбачає чотири етапи проходження:

1.Планування (Plan) – здійснюється розробка цілей і процесів, необхідних для досягнення результатів відповідно до поставлених завдань;

2.Виконання (Do) - відбувається впровадження процесу;

3.Перевірка (Check) – постійний контроль процесу;

4.Дії (Act) - здійснення дій щодо постійного поліпшення показників процесу[10].

Застосування зазначеного підходу до процесу планування розвитку автомобілебудування перетворює його в замкнутий цикл, який складатиметься із п'яти етапів планування (рис.2):

1.Етап підготовки програми: Кабінет міністрів України ініціює та ухвалює рішення про розробку та впровадження програми розвитку автомобілебудування, формування якої відбувається на основі основних показників розвитку країни та промисловості, зокрема.

2.Етап реалізації програми – доведення умов програм до відома керівників підприємств та інших учасників процесу: митних та податкових органів, потенційних інвесторів тощо.

3.Етап контролю – збір інформації від підприємств про результати їх діяльності, та оцінка ефективності впровадженої програми за кількісними (технічними) та якісними показниками.

4.Етап регулювання –проводиться порівняння фактичних та планових показників програми, розраховується відхиленням, визначаються причини його виникнення і програма йде на другий цикл.

5.Етап коригування - після оцінки результатів відбувається коригування показників програми з урахуванням причин, які привели до відхилень на першому циклі планування. Отже, етап коригування виступає першим етапом другого циклу програми.

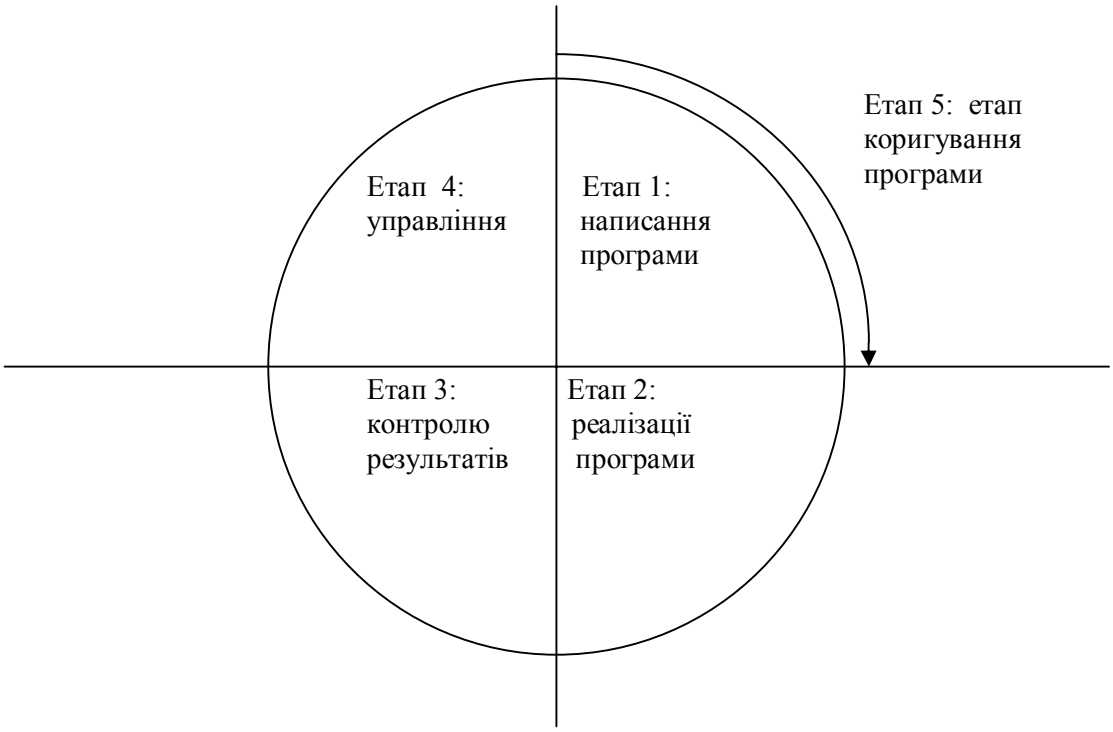


Рис.3.Процес адаптивного планування розвитку автомобілебудування в Україні
Джерело: власна розробка автора

Таким чином, планування розвитку автомобілебудування в Україні трансформується у цілісний безперервний процес. Система може проходити цей цикл кілька разів до закінчення дії програми розвитку автомобілебудування.

На снові вищесказаного процес адаптивного планування розвитку автомобілебудування буде сформовано за допомогою поєднання аспектів тактичного та стратегічного видів планування. Програма ставитиме на меті досягнення стратегічних цілей, проте на кожному її циклі будуть досягатися її тактичні цілі. Це забезпечить максимізацію інтегральних зв'язків між загальними та безпосередніми цілями держави.

Висновки та перспективи подальших досліджень.. Проведений аналіз дозволяє зробити висновок, що подальший розвиток автомобілебудування в Україні неможливий без удосконалення процесу його планування. Динамічністю зовнішнього середовища є, його політичними, економічними, соціальними та технологічними змінами обумовлено необхідність трансформації сучасного дискретного підходу до макропланування, яке відзначається визначеними елементами початку і кінця, у безперервний процес адаптивного планування. Тобто, програма розвитку автомобілебудування, яке є головним документом планування в цій сфері, формується на основі п'яти циклів планування. На останньому з них відбувається коригування показників програми відповідно до змін. Подальших досліджень потребує аналіз зовнішнього та внутрішнього середовищ автомобілебудування, формування програми розвитку автомобілебудування із застосуванням адаптивного планування.

Список літератури

1.LeScouarnec F.-P. Strategic Planning in Public Administration: AFramework // Public Administration Leadership and Management Academy, 2010. – 50 p.

2. Браун М.П. Посібник з аналізу державної політики :пер. з англ. /М. Пол Браун . —К.: Основи, 2000—243 с.

3. Mintzberg H. The Rise and Fall of Strategic Planning /Henry Mintzberg. —New York: The Free Press, 2004—458 p.

4. Постанова КМУ «Про затвердження Інвестиційної програми виробництва вантажних автомобілів та автобусів ТОВ «Кременчуцький автоскладальний завод» від 8.10.2004 р. № 1334 // Офіційний вісник України. – 2004. – № 41. – С. 23.

5. Постанова КМУ «Про затвердження Інвестиційної програми виробництва вантажних автомобілів, автобусів, комплектуючих виробів і запасних частин до них ЗАТ «Львівський автобусний завод»віди17.07.2003 р. № 1100 // Офіційний вісник України. – 2003. –№ 30. – С. 117.

6. Постанова КМУ «Про затвердження Інвестиційної програми виробництва автомобілів ВАТ «Луцький автомобільний завод» від 18.01.2005р. № 56 // Офіційний вісник України. – 2005. – № 3. – С. 45

7. Асоціація автовиробників України. Статистика. [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://ukrautoprom.com.ua/uk/statistika.

8. . J.Koteen, Strategic Management in Public and Nonprofit Organizations / Jack Koteen. —New York: Greenwood Publishing Group, 1997—343 с.

9. Льюис К.Д. Методы прогнозирования экономических показателей: пер. с английского и предисловие Е.З. Демиденко - М: Книга по Требованию,1986—133 с.

10. Э Деминг. Вых од из кризиса: пер. с англ.. / У. Эдвардс Деминг– Тверь : Альба, 1994. – 498 с.

Аннотация

Оксана Семирак

МЕХАНИЗМ АДАПТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЯ В УКРАИНЕ

Проанализированы различные подходы к планированию развития автомобилестроения в Украине, их преимущества и недостатки. Проведен анализ прогнозирования развития автомобилестроения, а также исследования рыночных факторов, которые являются определяющими при осуществлении государственного планирования развития отрасли. Сформированы основные аспекты адаптивного планирования.

***Ключевые слова**: развитие автомобилестроения, дискретное планирование, адаптивное планирование, эффективность прогнозирования.*

Summary

Oksana Semyrak

ADAPTIVE PLANNING MECHANISM OF DEVELOPMENT AUTOMOTIVE INDUSTRY IN UKRAINE

The article analyzes the various approaches to the planning of car industry in Ukraine, their advantages and disadvantages. Done the analysis of forecasting the development of the automotive industry. Conducted studies of market factors that are crucial in the implementation of the governmental planning in automotive industry. Formed the main aspects of the adaptive planning.

***Keywords**: development of the automotive industry, discrete planning, adaptive planning, performance prediction.*

УДК: 338.48

© Колосінський Є. Ю., Колосінська М. І., 2015
Чернівецький торговельно-економічний інститутv КНТЕУ, Чернівці
Буковинський державний фінансово-економічний університет, Чернівці

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ТУРИСТИЧНІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ

Обґрунтовано доцільність імплементації інновацій у туристичній сфері. Розглянуто різні підходи до визначення суті поняття «інновація в туристичній сфері» та надано власне бачення останнього. Узагальнивши розглянуті класифікації інноваційної діяльності у сфері туризму наведено розгорнену класифікацію інновацій у туристичній сфері. Розкрито суть інновацій у туристичній сфері за змістом, а саме: продуктових, ресурсних, техніко-інформаційних, маркетингових і організаційно-управлінських.

Ключові слова: *інновація; інновація в туристичній сфері; продуктова, ресурсна, техніко-інформаційна, маркетингова та організаційно-управлінська інновація в туристичній сфері.*

Постановка проблеми. Сьогодні інновації стали невід'ємною складовою сучасного розвитку суспільства, засобом розв'язання багатьох актуальних проблем прогресуючого світу. Традиційно інноваційна діяльність асоціюються з підприємствами високотехнологічних галузей. Однак на сучасному етапі розвитку економіки інноваційна діяльність стала невід'ємною частиною практично всіх сфер народного господарства. Не виняток і туристична сфера. В умовах високо конкурентного ринку використання інноваційної моделі економічного розвитку є альтернативним шляхом розвитку сфери туризму в Україні. Практика доводить, що використання інновацій у діяльності туристичних підприємств здатні забезпечити їхню конкурентоспроможність на міжнародному ринку туризму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні засади інноваційного розвитку у сфері туризму в останні декілька років стали наріжним каменем досліджень низки вітчизняних і закордонних учених: Бирковича В. І., Боголюбова В. С., Дмитрука С. В., Дуровича А. П., Ізотової М. А., Жукової М. А., Квартальнова В. О., Ковалева С. І., Малахової Н. Н., Міхно М. О., Молчанової В. А., Новікова В. С., Пшеничних Ю. А., Соколова С. Т., Черниш О. І., Чечель А. В. та інших [7; 8; 11].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблеми застосування інновацій з метою розвитку підприємств базових галузей економіки України широко висвітлені значною кількістю вчених. Вивчення наукових праць щодо проблематики розвитку туризму підтверджують, що питання інноваційного розвитку в туризмі дослідженні недостатньо, що негативно впливає на стан галузі. Саме тому дослідження й удосконалення теоретико-методичних підходів до інновацій у туристичній сфері актуальні та потребують подальшого вивчення й систематизації.

Формулювання цілей статті. Мета статті – визначення суті й узагальнення класифікації інновацій у туристичній сфері.

Виклад основного матеріалу. Термін «інновація» в сучасному його розумінні першим став застосовувати Шумпетер Й., який підкреслював, що інновація – це істотна зміна функції вироблюваного, що полягає в новому з'єднанні та комерціалізації всіх нових комбінацій, заснованих на використанні нових матеріалів і компонентів, упровадженні нових процесів, відкритті нових ринків, упровадженні нових організаційних форм [1]. Згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність»: «інновації – знов створені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, які істотно покращують структуру і якість виробництва і (або) соціальної сфери [2].

Переважна більшість науковців, які займаються вивченням інноваційних процесів у туристичній сфері зазначають, що туризм є активним споживачем технічних інновацій, вироблених іншими галузями: спеціальне програмне забезпечення для бронювання квитків, системи клімат-контролю в готелях, електронні гіди-путівники, GPS навігатори, комп'ютерні системи управління й обліку, електронна реклама тощо. Але, питання про те, чи здійснюють підприємства туристичної індустрії нововведення самостійно і що вважати інновацією в туризмі, залишається відкритим [3, с. 63]. З метою розв'язання проблем інноваційного шляху розвитку туристичної сфери України доцільно визначити суть категорії «інновація» стосовно туризму.

Категорія «туристична інновація», чи «інновація в туризмі» не є загальноприйнятою і такою, з якою погоджується більшість учених світу та України. Резніченко Є. Н. розуміє інновацію в даній сфері як об'єкт, який уведено в туристський обіг унаслідок наукового відкриття або нового відкритого ринку і який якісно відрізняється від попереднього аналогу [4, с. 20]. Любіцева О. О. вважає, що тур може бути новим за кількома критеріями: задовольняти нові потреби, орієнтуватись на нового споживача, на нову територію і т.п. [5]. Туризм є провідником, засобом так званої «горизонтальної інновації», тобто поширення ще не застосованих, але вже відомих нововведень, на відміну від «вертикальної інновації» (відкриття якісно нового рівня діяльності, в якій основним провідником є наука) [6, с.34]. Це стосується до наукового, конгресного туризму. Ряд науковців [7; 8] розглядають інновації в туризмі у звуженому форматі, в основному в напрямку використання інформаційних технологій для цієї галузі. На думку Іванова А. М., «Інновація в туристичній діяльності – це система заходів, які спрямовані на докорінну перебудову туристичної послуги, продукту, а також механізму його просування та реалізації з метою досягнення всебічного ефекту» [9]. Одне із найбільш узагальнених визначень категорії «інновація в туризмі» дав Новіков В. С.: «Як результат дій,

спрямованих на створення нового або зміну існуючого туристського продукту, освоєння нових ринків, використання передових інформаційних і телекомунікаційних технологій, вдосконалення надання туристських, транспортних і готельних послуг, створення стратегічних альянсів для здійснення туристського бізнесу, впровадження сучасних форм організаційно-управлінської діяльності туристських підприємств» [8]. Головінов О. М., Кіндрик Т. О. визначають інновації в туризмі, як нововведення, які супроводжуються: відновленням і розвитком духовних та фізичних сил туристів; якісно новими змінами турпродукту; підвищенням ефективності функціонування інфраструктури туризму; підвищенням ефективності процесів формування, позиціонування та споживання туристичних послуг; прогресивними змінами факторів виробництва (наприклад, скорочення терміну транспортування за рахунок впровадження нових швидкісних видів транспорту, поліпшення умов праці працівників туріндустрії, впровадження нових прогресивних методів (механізмів) перетворення факторів виробництва в послуги) [10].

Отже, туристична інновація передбачає створення нового або докорінну зміну вже існуючого туристичного продукту (прикладом такої інновації може бути розробка та введення в життя таких нових видів туризму, як сільський зелений чи промисловий) та інновацію процесів виробництва і споживання туристичного продукту (до прикладу можливість он-лайн купівлі квитків для різних видів транспорту). З усього вище наведеного робимо висновок, що інновація у туристичній сфері – це сукупність взаємопов'язаних заходів, спрямованих на створення нового або докорінну змінну вже існуючого туристичного продукту, а також механізму його реалізації та просування з метою отримання прибутку та досягнення соціального ефекту.

З метою дослідження інноваційних процесів у туристичній сфері України, альтернативних можливостей їхнього освоєння доцільно визначити та навести їхню розгорнену класифікацію. Проаналізувавши різні підходи до класифікацій інновацій у туристичній сфері, ми з'ясували, що не існує єдиного підходу до їхньої побудови. Саак А. Е., Пшеничних Ю. А. виділяють такі основні види інновацій у сфері послуг: технічні – пов'язані з упровадженням нових видів техніки, технології, інструментів, а також техніко-технічних прийомів праці й обслуговування; організаційно-технологічні – пов'язані з новими видами послуг, більш ефективним обслуговуванням клієнтів; комплексні, що охоплюють одночасно різні аспекти і сторони сервісної діяльності; управлінські – орієнтовані на вдосконалення внутрішніх і зовнішніх зв'язків підприємств, використання нових методів і форм менеджменту [11].

У [8] виділені такі основні напрямки інновацій у туристичній діяльності: формування нового туристичного продукту; маркетингова діяльність; нові методи управління (новий менеджмент); використання новітніх технологій.

Глєбова А. О. вважає за доцільне виділити такі види інноваційних технологій у туристичній галузі: за сферою новизни: нові для галузі, нові для країни, нові для світу, нові для підприємства; за змістом: організаційно-управлінські, інформаційні, технологічні, технічні; за причиною виникнення: реактивні та стратегічні; за потенціалом: радикальні та модифікуючи [12].

Узагальнивши розглянені вище класифікації інноваційної діяльності у сфері туризму, на нашу думку, доцільно навести таку класифікацію (рис. 1).

Рис.1. Класифікація інновацій у туристичній сфері
Джерело: удосконалено автором на основі [8; 9; 11; 12; 13]

Отже, подана узагальнена класифікація інновацій в туристичній сфері, яка дає можливість конкретизувати умови виникнення, напрями інноваційного процесу, комплексно оцінити його результативність, сформувати економічні механізми й організаційні форми управління інноваційною діяльністю, визначити джерела фінансування інновацій на ринку, здійснювати прив'язку до типу інноваційного процесу. Зауважемо, що ефективність використання інновацій у туристичній сфері визначається причиною їхнього виникнення, завдяки чому визначається сфера застосування інновації та якісні показники ефективності впровадження. За причиною виникнення інновації в туристичній сфері нами прокласифіковано на такі види: від споживачів; від підприємств туристичної сфери; від підприємств, які не пов'язані безпосередньо з туристичною сферою.

За величиною інвестованого капіталу, який потрібен для реалізації інноваційного процесу, нами виділено наступні інновації: високозатратні, середньозатратні та низькозатратні. До високозатратних інновацій належить технічно складні інновації, які потребують науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок, що й зумовлює значні часові та матеріальні витрати. Зважаючи на постійне недофінансування науки державою, аналіз різних видів інноваційної діяльності, у тому числі і в туристичній сфері, показує, що більшість підприємств використовує переважно середньозатратні інновації, які не передбачають наукових досліджень [13]. Важливою відмітною особливістю туризму від інших галузей економіки є те, що тут можуть використовуватися низькозатратні інновації, тобто такі, розробка, впровадження та поширення яких не вимагають вкладення значних грошових коштів. До прикладу друк і надання в користування туристам особистих карт маршруту.

Залежно від того, наскільки складна інновація у своєму виконанні, а саме в процесі її створення, доцільно виділити інновації, створені ресурсами туристичного підприємства, та інновації, створені зовнішніми силами. До прикладу, для відкриття віртуального маршруту необхідне залучення ІТ-спеціалістів.

За формою власності доцільно класифікувати туристичні інновації на державні, приватні та колективні. Державні – це інновації, які фінансуються за рахунок бюджетних коштів. До них можна віднести, наприклад, інновації у сфері управління державними органами у сфері туризму, захисту навколишнього середовища і т. п. Найчастіше державні інновації зорієнтовані не на отримання прибутку, а створення сприятливих умов для розвитку туризму.
Приватні та колективні інновації є об'єктом приватної або колективної власності і виникають з метою отримання прибутку.

Виходячи з вище зазначеного розвиток інновацій у сфері туризму може мати різну мету: економічну, соціальну та комбіновану. Економічні інновації спрямовані на забезпечення зростання економічних показників діяльності підприємств туристичної сфери, наприклад, за рахунок удосконалення організаційно-управлінської політики. Соціальні інновації мають тісний зв'язок з розвитком суспільства і культури (до прикладу, озеленення вулиць). У туристичній сфері найбільш поширеним видом інновацій за метою є комбіновані. До прикладу, очистка морів, поліпшення дорожнього покриття безпосередньо не збільшить прибуток держави, але призведе до збільшення туристичних потоків. За рахунок них і відбудеться зростання надходжень до бюджету.

Ключові види інновацій у туристичній сфері класифіковані за змістом і подані у таблиці 1.

Таблиця 1

Види інновацій у туристичній сфері за змістом

Вид інновації у туристичній сфері за змістом	Приклади
Продуктові інновації – впровадження на туристичний ринок нового та удосконалення вже існуючого туристичного продукту	Розробка нового туру, нового екскурсійного маршруту, нового напряму подорожей (тури в зону Чорнобильської АЕС); пропозиція нових послуг (послуги перукаря в готелях), освоєння нових видів туризму (сентиментального туризму); пропозиція ринку нової події (ярмарку, карнавалу).
Ресурсні інновації – освоєння нового виду туристичних ресурсів для організації туризму та розробки нових турів і послуг	Облаштування для відвідувачів нетрадиційних об'єктів показу (індустріальний і мілітаритуризм); \ будівництво нових інфраструктурних об'єктів (до прикладу, для заняття екстремальними видами спорту); залучення нових видів туристично-рекреаційних ресурсів (створення умов для стрибків із банджі-джампінгу не з мостів, а з вертольота над водоспадом).
Техніко-інформаційні інновації – впровадження нової або істотно поліпшеної техніки і технології обслуговування клієнтів, просування і реалізації послуг з використанням інформаційних технологій.	Електронні системи бронювання в готелях; електронні системи продажу квитків на різні види транспорту; інтегровані системи управління інфраструктурою готелю; інтернет-реклама; створення віртуальних тур агентств і туристичних гідів; підвищення якості послуг, шляхом нововведень у системі транспортного та готельного обслуговування клієнтів.
Маркетингові інновації – виділення нових сегментів ринку, обслуговування нових груп клієнтів (виділених за географічною, соціально-демографічною, поведінковою ознаками)	Вихід на нові географічні ринки; розробка спеціальних турів і послуг для окремих груп споживачів (для людей з обмеженими можливостями, для дітей шкільного віку без супроводу); розробка новітніх моделей позиціонування та рекламування туристичного продукту.

Вид інновації у туристичній сфері за змістом	Приклади
Організаційно-управлінські інновації – впровадження більш ефективних структур управління й порядку організації діяльності фірми, нових профілів робочих місць і професійних вимог	Розвиток інтегрованих готельних ланцюгів;; використання комп'ютерних клієнтських баз даних, удосконалення державного та регіонального управління туристичною індустрією; впровадження передових методів навчання, підготовки та перепідготовки працівників туристичного бізнесу.

Джерело: розроблено автором на основі [13; 14].

Узагальнюючи наведені в таблиці 1 дані, зазначимо, що впровадження продуктових, ресурсних, техніко-інформаційних, маркетингових і організаційно-управлінських інновацій у туристичній сфері України дозволить підвищити конкурентоспроможність вітчизняних туристичних підприємств шляхом задоволення потреб споживачів у туристичному продукті з урахуванням їхніх специфічних запитів і, як наслідок, призведе до збільшення в'їзного туристичного потоку.

Отже, нами проведено систематизацію інновацій, які мають місце в туристичній сфері. Саме від їхнього ефективного впровадження в життя залежить суттєва перебудова туризму як сфери економіки та вхід її до світового економічного простору.

Висновки та перспективи подальших досліджень. У результаті проведеного дослідження нами обґрунтовано, що туристична інновація – це сукупність взаємопов'язаних заходів, що спрямовані на створення нового або докорінну змінну вже існуючого туристичного продукту, а також механізму його реалізації та просування з метою отримання прибутку та досягнення соціального ефекту.

Подана класифікація інновацій, яка має практичну цінність, оскільки створює умови для більш точної ідентифікації кожної інновації. Тобто дозволяє визначити сферу її застосування, оцінити значимість, порівняти з іншими видами інновацій. Окрім вищезазначеного, варіативність класифікаційних ознак інновацій дає можливість ефективної імплементації інновацій підприємств туристичної сфери за рахунок коригування та вдосконалення економічних механізмів, організаційних форм управління підприємством залежно від типу інновацій.

Сьогодні країни які мають розвинену ринкову та туристичну інфраструктуру, інноваційні технології використовують для: підтримання інтересу до окремих туристичних об'єктів, залучення нових туристів, підвищення рівня їх комфорту та створення ексклюзивних послуг. Тоді як для України інноваційні технології важливі з позиції розв'язання нагальних проблем у туристичній галузі (підвищення рівня сервісу, удосконалення матеріально-технічної бази, збереження пам'яток культури тощо). Саме тому в подальшому ми плануємо розглянути практичні аспекти впровадження інноваційних технологій у туристичну сферу.

Список літератури

1. Власова Н.М. Інноваційна діяльність в туристичному бізнесі [Електронний ресурс] / Н.М. Власова, В.В. Смирнова, Н.Ю. Семененко. – Режим доступу: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/35503/34-Vlasova.pdf?sequence=1
2. Закон України «Про інноваційну діяльність» № 40–15, (із змінами) від 05. 12.2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15
3. Молчанова В.А. Инновации в туризме: определение, особенности, классификация / В.А. Молчанова // Матер. науч.-практ. конф. «Проблемы устойчивого развития рекреационных регионов». – Сочи: РИО СНИЦ РАН, 2008. – С. 62-69.
4. Резниченко Е.Н. Инновации в туристическом бизнесе / Е.Н. Резниченко // Возможности и перспективы туристического бизнеса. Сб. ст. – Симферополь: ООО «Образовательные технологии», 2004. – С. 19-25.
5. Любіцева О.О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти) / О.О. Любіцева. – К.: Альтерпрес, 2002. – 436 с.
6. Гальчинський А., Геєць В., Кінах А., Семиноженко В. Інноваційна стратегія українських реформ / А. Гальчинський, В. Геєць, А. Кінах, В. Семиноженко. – К.: Знання України, 2002. – 326 с.
7. Дурович А. П. Организация туризма: учеб. пособ. / А. П. Дурович, Н. И. Кабушкин, Т. М. Сергеева и др.; под общ. ред. Н. И. Кабушкина и др. – Минск.: Новое знание, 2003. – 632 с.
8. Новиков В. С. Инновации в туризме / В. С. Новиков. – М.: Академия, 2007. – 208 с.
9. Іванов А.М. Класифікація інновацій в туристичній діяльності [Електронний ресурс] / А.М. Іванов. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/34_VPEK_2012/Economics/6_120403.doc.htm.
10. Кіндрик Т. О. Інноваційна діяльність в туристичному господарстві України [Електронний ресурс] / Т.О. Кіндрик, О.М. Головінов. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/kindryk.htm
11. Саак А. Э. Менеджмент в социально-культурном сервисе и туризме: учебное пособие / А. Э. Саак, Ю. А. Пшеничных. – СПб.: Питер, 2007. – 512 с.
12. Глєбова А.О. Інноваційні технології у туристичній галузі [Електронний ресурс] / А.О. Глєбова. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/glebova2.htm
13. Кальченко А.М. Теоретичні аспекти інноваційної діяльності підприємств туристичної галузі [Електронний ресурс] / А.М. Кальченко. – Режим доступу: http://vistnic.stu.cn.ua/index.pl?task=arcl&j=1&id=22
14. Чернікова В.І. Особливості інновацій у туризмі [Електронний ресурс] / В.І. Чернікова. – Режим доступу: file:///C:/Users/1/Downloads/img-2012_chern7.pdf

Аннотация

Евгений Колосинский, Марьяна Колосинская.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ТУРИСТИЧЕСКОЙ СФЕРЕ УКРАИНЫ

Обоснована целесообразность имплементации инноваций в туристической сфере. Рассмотрены различные подходы к определению сущности понятия «инновация в туристической сфере» и предоставлено собственное видение последнего. На основе рассмотренных классификаций инновационной деятельности в туризме приведено развернутую классификацию инноваций в туризме. Раскрыта суть инноваций в туристической сфере по содержанию, а именно: продуктовых, ресурсных, технико-информационных, маркетинговых и организационно-управленческих.

Ключевые слова: *инновация; инновация в туристической сфере; продуктовая, ресурсная, технико-информационная, маркетинговая и организационно-управленческая инновация в туристической сфере.*

Summary

Eugene Kolosinskyy, Mariana Kolosinska

THEORETICAL ASPECTS OF INNOVATION IN THE TOURISM SECTOR OF UKRAINE

In the article proved the feasibility of implementing innovation in the tourism sector. Different approaches to defining the essence of the concept of "innovation in the tourism sector" reviewed and presented our own vision of the latter. Summarizing considered classification innovation in tourism presented detailed classification of innovation in the tourism sector. Described essence of innovation in the tourism sector in meaning, namely, product, resources, technical information, marketing and organizational management.

Kevwords: *innovation; innovation in the tourism sector; product, resources, technical information, marketing, organizational and managerial innovation in the tourism sector.*

УДК 332.14:658

© Наденко І.С., 2015
Черкаський державний технологічний університет, Черкаси

РОЛЬ МАРКЕТИНГУ У СУЧАСНІЙ ІННОВАЦІЙНІЙ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Розглянено сутність інноваційної моделі регіону, розкрито роль маркетингу у формуванні інноваційного потенціалу регіону та підвищенні його конкурентоспроможності на інноваційній основі. Визначено й обґрунтовано основні напрями розвитку регіонального маркетингу у сучасній інноваційній моделі Черкаського регіону.

Ключові слова: *інноваційний потенціал,інноваційна модель регіону, брендинг, інноваційне підприємництво.*

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки рівень інноваційного розвитку – один із визначальних факторів конкурентоспроможності регіонів і необхідна умова їх стабільного довгострокового розвитку. Ефективний інноваційний розвиток вимагає інтеграції знань та науково-технічного потенціалу у процеси соціально-економічного розвитку регіонів. Але можливе за активної політики держави щодо стимулювання інноваційної активності суб'єктів господарювання та реалізації маркетингових принципів побудови інноваційної моделі розвитку регіонів.

Сьогодні у більшості регіонів інструментам маркетингового стимулювання інноваційних процесів відводиться незначна роль, що є стримуючим фактором розвитку потенціалу їх економіки. Тому впровадження прогресивних маркетингових технологій у процес формування ефективної інноваційній моделі регіонів сприятиме гармонізації попиту на інновації та пропозиції результатів інноваційної діяльності, забезпеченню безперервних, двосторонніх та ефективних комунікацій між усіма учасниками інноваційного процесу, а також комерціалізації й успішному просуванню інновацій на цільові ринки.

Аналіз останніх джерел досліджень і публікацій.Дослідженню інноваційного розвитку економіки України, а також маркетинговим інструментам стимулювання інноваційної діяльності її регіонів,присвячено праці відомих українських вчених: Алимова О.М., Амоши О.І., Білої С.О., Гальчинського А.С., Гаєця В.М., Жаліло Я. А., Жук В. І.,Кузнєцової А.Я., Комеліної О.В., Крупки М.І., Лапко О.О., Мікловди В.П., Шевченко О. В. та інших. Концепцію реалізації інноваційного розвитку регіонів на маркетингових засадах розроблено російським вченим Арженовським І.В. Значну увагу маркетинговим інструментам інноваційного розвитку регіонів приділяється у працях Панкрухіна А.П.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте в існуючих підходах не в повній мірі розкриваються маркетингові напрями інноваційного розвитку, що вельми важливо у формуванні ефективної інноваційної моделі регіонів.

Формулювання цілей статті. Виходячи з вищезазначеного, мета статті полягає у виявленні та обґрунтуванні основних напрямків розвитку регіонального маркетингу у формуванні сучасної інноваційної моделі Черкаського регіону.

Виклад основного матеріалу. Інноваційний потенціал регіонів характеризується кумулятивним зростанням. Це означає, що регіони з більш багатим і тривалим «інноваційним минулим» мають більше організаційних і технічних можливостей для здійснення інновацій у сьогоденні та майбутньому, ніж ті регіони, для яких інноваційна активність дискретна. У науковій літературі ця проблема була названа парадоксом регіональних інновацій. Брак додаткових інвестицій, інноваційних розробок та «ефекту досвіду» обмежує доступ регіонів-аутсайдерів до технологій, які розробляються, впроваджуються й успішно функціонують у розвинених регіонах.

Нарощування й ефективне використання інноваційного потенціалу регіону видається можливим за умови формування регіональної інноваційної моделі. Інноваційна модель регіону – це емерджентна сукупність елементів регіональної інноваційної системи та взаємозв'язків між ними, орієнтованих на створення інноваційної продукції, що формують додаткову цінність для його споживачів і так забезпечують інноваційний розвиток соціально-економічної системи регіону.

Сучасна інноваційна модель регіону, на думку автора, повинна спиратися не тільки на ресурсні можливості регіональної системи, переважно – на здатність цієї системи (її елементів) створювати додаткову цінність для товарів регіональної спеціалізації і послуг, які відповідають потребам ринку. Інноваційна модель регіону має відповідати сучасним викликам ринку та зовнішнього середовища, постійно удосконалювати товари та послуги, які створені в її рамках, організовувати системи виробництва, обміну, розподілу та споживання інновацій.

В основі регіональної інноваційної моделі, на нашу думку, повинна бути маркетингова інноваційна стратегія, яка дозволяє забезпечити: ліпше розуміння того, як просувати інновації;ефективну кооперацію між усіма учасниками інноваційного процесу;розробку адекватної регіональної інноваційної політики;виділення пріоритетних секторів (галузей), оцінювання ефективності поточної інноваційної політики, обмін кращим досвідом (бенчмаркінг);розвиток інноваційної культури в

суспільстві.

На жаль, існуючі підходи до моделювання не враховують роль маркетингу у формуванні інноваційного потенціалу регіону та підвищенні його конкурентоспроможності на інноваційній основі. Між тим, вплив маркетингових факторів, принципів та інструментів у формуванні інноваційної моделі регіону, як свідчить світовий досвід, суттєвий.

Побудова сучасної інноваційної моделі, з позиції маркетингового підходу, насамперед, полягає у визначенні структурного співвідношення її елементів та взаємозв'язків між ними, тобто суб'єктів і об'єктів регіональної інноваційної системи з тим, щоб забезпечити маркетингове управління інноваційним розвитком регіону.

У сучасній структурі інноваційної системи Черкаського регіону роль маркетингу мізерно мала: відсутні інститути, відповідальні за розробку і реалізацію маркетингових стратегій інноваційного розвитку території, а комунікації між фондами інноваційного розвитку, об'єктами інноваційної інфраструктури та регіональними органами влади здійснюються на директивній основі.

До основних напрямків розвитку регіонального маркетингу у сучасній інноваційній моделі Черкаського регіону можна віднести туризм і бізнес. Інновації у сфері туризму останнім часом набувають широкої популярності. Наприклад, використання ІТ-технологій дозволяють «віртуалізувати» деякі виробничі та торговельні операції у сфері туристичної діяльності, застосувати різні прикладні програми для ефективного управління й адміністрування підприємством.

Туризм є активним споживачем інформаційних інновацій, про що свідчать факти – популярними новими напрямами використання ІТ для туризму є: запровадження мобільного інтернету, електронних каталогів пропозицій, поширення on-line-бронювання не лише в роботі з рітейловими агентствами, а й безпосередньо з клієнтами. Неординарні ідеї, автоматизація і доступність довідкової інформації, розробка нових туристичних маршрутів, програмне забезпечення і програмні рішення – це тільки деякі приклади, які ілюструють інноваційну діяльність і напрям її подальшого розвитку [1].

Брендинг сьогодні також стає об'єктом інноваційної діяльності регіону. Розвиток регіонального брендингу пов'язаний з двома основними завданнями: формуванням бренду, як певного комплексного уявлення про регіон та формуванням довгострокової лояльності споживача до бренду. Інноваційний брендинг покликаний впроваджувати неординарні рішення, що виходять за рамки традиційних методів просування, у формуванні системи образів, які створюють неповторний імідж регіону, надаючи йому конкурентних переваг.

Бренд Черкаського регіону, зокрема «Золота Підкова Черкащини» нині добре знаний, але поки що тільки в Україні. Незважаючи на численні пам'ятки української історії та культури, потужний рекреаційний потенціал, у Черкаському регіоні поступово зменшується чисельність туристів: у 2013 р. регіон відвідало 15984 осіб, що майже удвічі менше, ніж у 2009 р[2].

«Бізнес»-напрям регіонального маркетингу видається найбільш цікавим і перспективним для інноваційного розвитку регіону. Ми окреслили коло основних завдань, які виконуються нині в рамках цього напряму.

1. Підвищення інвестиційної привабливості регіону. За даними Інституту економічних досліджень і політичних рекомендацій, який надає аналітичну оцінку інвестиційної привабливості регіонів, у 2014 р. Черкаський регіон посідає 18-те місце за «Індексом інвестиційної привабливості» серед 27 регіонів України [3]. Найменш розвинені, порівняно із загальнонаціональним рівнем, бізнес-сегмент та інновації, що свідчить про низький рівень ділової активності через невелику кількість підприємств і незначний обсяг інвестицій та витрат на інновації. Підтримка інвестиційної діяльності у Черкаському регіоні, у тому числі венчурного інвестування, координованого «Черкаським регіональним центром з інвестицій та розвитку», ставить за мету активізувати інвестиційно-інноваційну активність і залучити в регіон інноваційні проекти. Для виконання завдання залучення інвестицій в об'єкти інтелектуальної власності регіону необхідна маркетингова оцінка їх привабливості та затребуваності ринком з метою розробки програми просування перспективних галузей, які потребують модернізації основних фондів. На жаль, на сьогодні в регіоні подібний маркетинговий інструментарій для розв'язання зазначеної проблеми не використовується.

2. Підвищення привабливості регіону з погляду розміщення нових виробництв, реалізації проектів, зокрема інноваційних. За виконання цього суто маркетингового завдання в регіоні відповідає Департамент інвестиційно-інноваційної політики та зовнішньоекономічних зв'язків Черкаської обласної держадміністрації, одне із завдань якого – сприяння створенню інноваційно-інвестиційних та інноваційних проектів, бізнес-інкубаторів, технопарків на території регіону. Але функції, які виконує Департамент, не охоплюють повністю всі завдання регіонального маркетингу, і можна зробити висновок про те, що у регіоні відсутній досвід маркетингового управління інноваційним розвитком і застосування маркетингового інструментарію для виконання стратегічних завдань у цій сфері.

Відзначимо, що інноваційна активність у регіоні знаходиться на низькому рівні як з позиції фінансування, так і з позиції підприємницьких ініціатив. Це підтверджує негативна динаміка більшості показників інноваційного розвитку у період 2009 – 2013 рр., і порівняно з попереднім, 2012 роком. За результатами статистичного спостереження, проведеного Головним управлінням статистики в Черкаській області, у 2013р. інноваційною діяльністю займались 47 промислових

підприємств регіону, що становить 15% обстежених промислових підприємств. Найвищий рівень інноваційної активності спостерігався на підприємствах машинобудування, а також у виробництві харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, переважна більшість яких зосереджена у містах обласного підпорядкування, що становить74,5% від загальної кількості промислових підприємств [4, с.8].

Низька інноваційна активність підприємств Черкаського регіону зумовлена тим, що основним джерелом фінансування на інновації залишаються власні кошти підприємств. Державна підтримка цього аспекту регіонального розвитку майже відсутня – це підтверджує той факт, що у 2013 р. на розвиток інноваційної діяльності державну допомогу отримало лише 1 підприємство у сумі 1275,3 тис.грн [4, с.56]. У згаданий період в інноваційну діяльність не були злучені також кошти вітчизняних інвесторів, місцевих бюджетів, позабюджетних фондів та інших джерел, що зумовлено низькою інвестиційною привабливістю регіональних виробництв ії неефективністю регіональної політики, у якій інноваційному розвитку регіону відводиться другорядна роль. Це підтверджується відсутністю стратегії інноваційного розвитку регіону та дієвих заходів стимулювання інноваційної активності суб'єктів господарювання.

До вжитих заходів на підтримку інноваційних проектів на рівні регіону можна віднести проведення конкурсів: «Перший національний грантовий конкурс «Інтелектуальний капітал України» Фондом майбутнього України у 2013 р. та «Всеукраїнський конкурс «Винахід року»Державним департаментом інтелектуальної власності у 2013 р [5].

Також, «Програмою економічного і соціального розвитку Черкаської області на 2013 рік»[6], яка розроблена обласною державною адміністрацією спільно з територіальними органами влади, визначено основні цілі науково-технічного та інтелектуального розвитку регіону, а саме:формування інноваційної інфраструктури; технічне і технологічне оновлення виробництва; фінансово-кредитна підтримка інноваційних підприємницьких проектів; запровадження сучасних систем якості. У рамках зазначеної програми діє «Довгострокова програма залучення інвестицій в економіку Черкаської області у період 2011-2015 років», основними напрямами реалізації якої у сфері інвестиційно - інноваційного розвитку є:сприяння розвитку інноваційних підприємств, що забезпечить поширення інноваційного підприємництва, розгортання в його середовищі економічної конкуренції;формування інноваційної культури суспільства: підтримка наукових видавництв, наукових та науково-популярних видань, розширення освітніх програм, підвищення рівня навчального та наукового процесу у закладах професійно-технічної та вищої освіти;створення умов для плідної співпраці професійно-технічних та вищих навчальних закладів з промисловими підприємствами, проведення роботи щодо покращення ситуації із захистом інтелектуальної власності;розгляд стратегічних інноваційних та інвестиційних проектів Черкаської області на засіданнях Ради вітчизняних та іноземних інвесторів при облдержадміністрації.

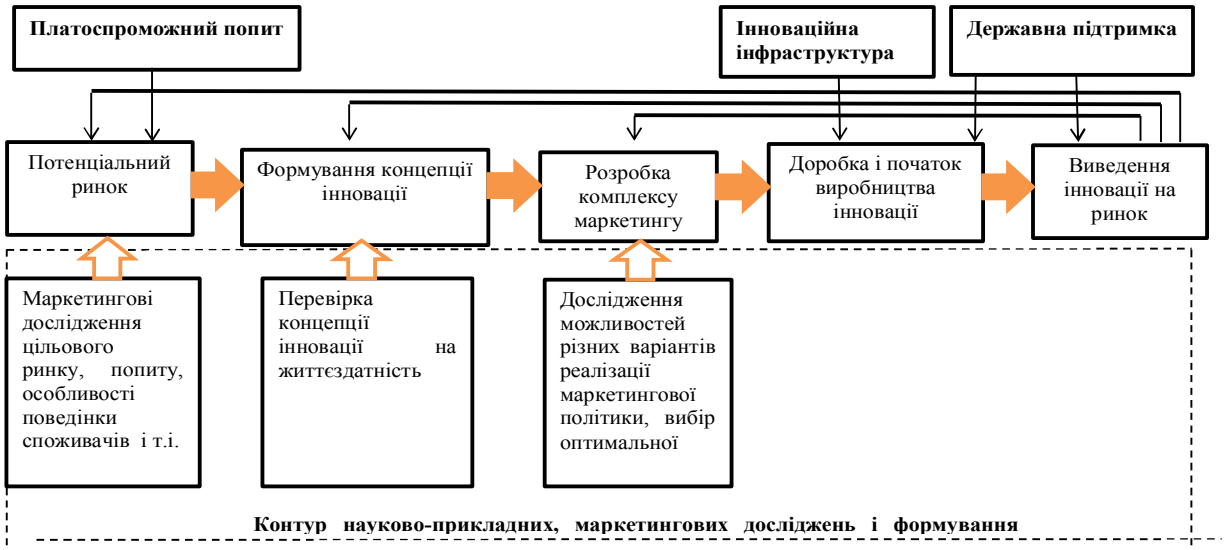


Рис. 1. Інноваційна модель розвитку Черкаського регіону

Окреслені напрями інноваційного розвитку регіону не знайшли очевидної реалізації у зазначених сферах, про що свідчать показники інноваційного розвитку. Дослідження також показали, що співробітництво бізнесу з місцевими ВНЗ і НДІ у сфері науково-дослідницьких розробок практикується мало, що свідчить про відсутність інноваційного середовища, яке сприяло б виникненню комерціалізації інноваційних ідей.

Розглянуте обґрунтовує необхідність застосування маркетингових інструментів регулювання інноваційної діяльності, що дозволить підвищувати ефективність реалізації регіональних інноваційних проектів та впроваджувати у виробництво товари, які відрізняються високою споживчою цінністю.

3. Активізація інноваційної діяльності у регіоні. Враховуючи обґрунтовану необхідність активізації інноваційної діяльності відзначимо, що побудова інноваційної моделі Черкаського регіону на маркетингових засадах актуальна і потребує ретельного розгляду. Запропонована автором інноваційна модель (рис. 1) являє собою лінійну послідовність етапів розширеного відтворення та ґрунтується на процесному (ступеневому) підході.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Підсумовуючи вищерозглянене, можна визначити, що за основу інноваційної моделі регіону взято твердження про те, що нові знання та ідеї можуть виникати на будь-якому етапі і в будь-якого суб'єкта інноваційного процесу, що потенційно може збільшити ефект від упровадження інноваційної розробки. Крім того, в інноваційну модель регіону ми вносимо блок маркетингу і, насамперед, маркетингових досліджень і аналізу, маркетингового управління (що ґрунтується на розробці комплексу маркетингу), блок комерціалізації та просування інновацій. Маркетинговий блок у моделі орієнтований на аналіз і порівняння економічних та соціальних ефектів від використання нововведень на кожній стадії їх життєвого циклу для прийняття оперативних управлінських рішень з метою збільшення доданої вартості створюваних у регіоні нововведень, а також виявлення загроз появи конкурентів у вигляді товарів-аналогів або товарів-субститутів, пошук нових способів просування, дистрибуції інновацій тощо.

Тому, сучасна інноваційна модель регіону повинна спиратися на маркетинговий інструментарій поряд з методами прямої та непрямої державної підтримки інновацій.

Список літератури

1. Михайліченко Г.І. Інноваційний розвиток туристичних підприємств: напрями змін та фактори впливу //Економіка. Управління. Інновації. - 2012. - №1 (7). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/myhajlichenko3.htm

2. Головне управління статистики у Черкаській області. Статистична інформація. Туристичні потоки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.ck.ukrstat.gov.ua/source/arch/2014/turizm_13.pdf

3. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – Київ, 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/upload/reyting_investiciynoyi_privablivosti_regioniv_2014_1.pdf

4. Статистичний збірник «Інноваційна діяльність у Черкаській області за 2013 рік» / за ред. А.В.Бабич, відп. за випуск О.А.Дєгтяр. – Головне управління статистики у Черкаській області, 2014. – 143 с.

5. Інноваційна діяльність. Департамент інвестиційно-інноваційної політики та зовнішньоекономічних зв'язків. Черкаської обласної державної адміністрації. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://invest-oda.ck.ua/?p=19

6. Програма економічного і соціального розвитку Черкаської області на 2013 рік.[Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.oda.ck.ua/docs/2013/prog2013.pdf

7. Довгострокова програма залучення інвестицій в економіку Черкаської області у період 2011-2015 років. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.oda.ck.ua/?article=1071

Аннотация

Илона Наденко

РОЛЬ МАРКЕТИНГА В СОВРЕМЕННОЙ ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Рассматривается суть инновационной модели региона и роль маркетинга в формировании инновационного потенциала региона. Определены основные направления развития регионального маркетинга в современной инновационной модели Черкасского региона.

Ключевые слова: *инновационный потенциал, инновационная модель региона, брендинг, инновационное предпринимательство.*

Summary

Ilona Nadenko

THE ROLE OF MARKETING IN A MODERN INNOVATIVE MODEL OF REGIONAL DEVELOPMENT

The essence of the innovative model of the region and the role of marketing in the formation of innovative potential of the region is considered. The main directions of regional marketing development in today's innovative model of Cherkasy region are identified.

Keywords: *innovative potential, innovative model of the region, branding, innovative entrepreneurship.*

УДК336.713 (477)

© Пепчук С.М., 2015
Черкаський державний технологічний університет, Черкаси

ВИКОРИСТАННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ ЯК ЗАСОБУ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ РЕГІОНУ

Розглядається актуальна проблема посилення конкурентоспроможності регіону за рахунок використання інструментарію територіального маркетингу у формуванні стратегічних напрямів розвитку. З'ясовано напрями та механізми територіального маркетингу, методи визначення його цільових груп і завдань на регіональному рівні.

***Ключові слова**: територіальний маркетинг, конкурентоспроможність, міжрегіональна конкуренція, стратегічне планерування.*

Постановка проблеми. Економічні та соціальні перетворення країни та її регіонів, об'єктивно потребують внесення змін у методологію і практику територіального управління. Основною причиною необхідності вдосконалення територіального управління є те, що сучасний розвиток економіки, переплетений процесами інтеграції та глобалізації, розглядає регіон як багатофункціональну, багатоаспектну систему. Тому для регіонів перехід до самостійного пошуку шляхів свого розвитку та підвищення конкурентоспроможності – це не лише висока мета, але і непросте завдання. А посилення міжрегіональної конкуренції вимагає використання нових підходів у прийнятті та реалізації управлінських рішень. Реалізація територіального маркетингу в процесах територіального управління дозволить: визначити роль і завдання суб'єкта управління адекватно новим умовам господарювання; використовувати принципово нові методи та інструменти територіального управління, що дозволить організувати взаємодію господарюючих суб'єктів, створить передумови для успішної реалізації ініціатив комерційного і некомерційного характеру; усвідомлено використовувати конкурентні переваги, грамотно позиціонувати територію та вміло розповсюджувати про неї інформацію; поєднувати у процесі управління досягнення соціальних, комерційних і бюджетних цілей розвитку території.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання маркетингу в управлінні територіальним розвитком викликає великий теоретичний та практичний інтерес у вітчизняних і зарубіжних науковців, зокрема таких: К. Асплунда, О. Дубровки, Ф. Котлера, М.Окландера, А. Панкрухтіна, Т.Сачука, А.О. Старостіна, Н.І. Чухрай та ін.

Формулювання цілей статті. Мета статті – визначення ролі територіального маркетингу в процесах територіального управління, його впливу на конкурентоздатність регіону.

Викладення основного матеріалу. В умовах ринкових відносин стає усе більш очевидним, що міста, райони і регіони, у процесі інтеграції у світову економіку вимушені активніше конкурувати між собою: за засоби державного бюджету в цілях розміщення великих державних об'єктів інфраструктури, промислових проектів, технопарків, особливих економічних зон; інвесторів (вітчизняних і зарубіжних); малий бізнес (фізичні і юридичні особи); туристів; проведення заходів різного рівня; потенційних мешканців; кваліфіковану робочу силу; задоволення зростаючих потреб населення в підвищенні рівня життя

Регіональна конкуренція проявляється в боротьбі за цільові групи, тобто потенційних споживачів території, у залученні яких вона зацікавлена. Територія стає не просто місцем проведення економічних акцій, а продавцем товарів і послуг, тобто рівноправним учасником ринку. Ідеться про територіальний маркетинг як складову частину регіональної (економічної) політики, яка має бути спрямована на максимальне задоволення потреб цільових груп.

Помилкова думка про те, що довгострокового та стабільного успіху в територіальному розвитку вдасться досягти лише завдяки умінню губернатора або мера добиватися збільшення об'єму державних субсидій або співробітничати з потенційними інвесторами [4, с.145].Для того, щоб розширити можливості розвитку, регіонам, містам і районам належить опанувати спеціальні навики, нові інструменти і технології. При цьому джерелом ноу-хау, прикладом успішного управлінського досвіду, гідного для наслідування та запозичення, все частіше стає сфера бізнесу, що пропонує механізми (стратегічне планерування, маркетинг, управління по цілях, аудит і ін.), здатні при адекватній адаптації принести успіх в територіальному розвитку. Сучасні концепції територіального розвитку наполягають на тому, що території повинні почати займатися тим, чим бізнес займається вже впродовж десятиліть [1; 2; 5].

Одним із активно застосовуваних у бізнесі інструментів є стратегічне ринкове планування. Так, концепція стратегічного ринкового планування, яка активно застосовується бізнесом, виходить з того, що майбутнє певної території невизначене, але на це майбутнє можна вплинути за допомогою спланованих особливим способом дій, мета яких полягає в досягненні нового стану території, яка задовольняє потреби ринку. Причому все більше поширюється переконання в тому, що з територією треба поводитись як з бізнес-структурою, а отже, для неї потрібний, як і для виробництва товарів і

послуг, стратегічний маркетинговий план.

Стратегічне ринкове планування повинне набути характеру функціональної діяльності, для здійснення якої потрібне створення спеціальної організаційної системи, що спирається на спеціальні підрозділи територіальних адміністрацій, приватно-державні корпорації, громадські організації і інші структури. При цьому треба враховувати, що для території, як і для бізнесу, існує принципова можливість знайти цілі і вимірні критерії оцінки результатів свого розвитку. У регіоні, наприклад, успіх може вимірюватися розширенням бази оподаткування, появою нового виду бізнесу, припливом мешканців, поліпшенням екологічних параметрів і так далі [3, с.86]. Ці способи виміру вже існують, і завдання полягає в коректному введенні їх у процес стратегічного планування.

Представимо схему процесу стратегічного планування в територіальному маркетингу, яка включає декілька стадій (рис. 1).Наведена послідовність дій укладається в звичну логічну схему планування вирішення проблем. Проте в територіальному маркетингу основне завдання, яке постає на першому етапі перед командою, відповідальною за планування майбутнього курсу розвитку території, полягає в тому, щоб чітко зрозуміти, в якому стані знаходиться територія, які її конкурентні переваги, що вона може запропонувати основним цільовим групам. Для цього проводиться аудит (діагностика) територіальній ситуації, що дозволяє виявляти її сильні та слабкі сторони, а також прогнозувати можливості територій і загрози, з якими вони можуть зіткнутись у процесі майбутнього розвитку.

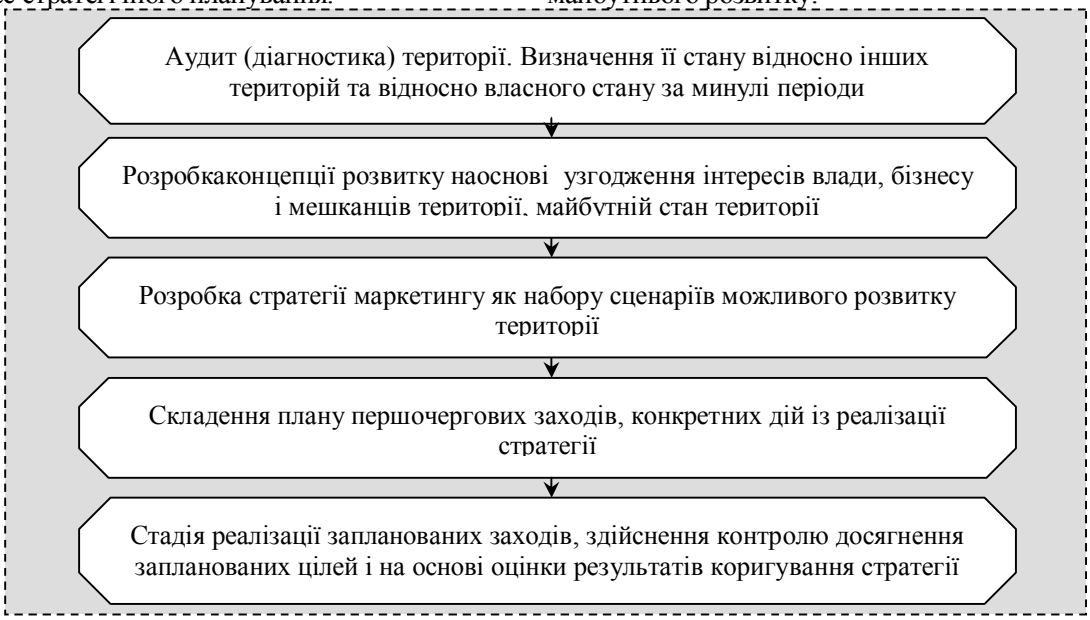


Рис.1. Процес стратегічного планування в територіальному маркетингу

Мета діагностики повинна полягати не лише у визначенні ключових, найсильніше стримуючих розвиток території проблем, але і у виявленні її конкурентних переваг і передумов розвитку. У ході діагностики кожна територія повинна оцінити свою конкурентоспроможність, ресурсні можливості територій-конкурентів, щоб надалі вигідно позиціювати себе серед інших регіонів.

Використання маркетингового підходу в управлінні бізнес-структурами стає актуальним і у сфері територіального управління. Відомі фахівці, що довгі роки займалися дослідженнями проблем маркетингу в бізнесі, виробництві товарів і послуг, активно долучаються до дослідження маркетингу територій. Ідеться про розробки, зорієнтовані на бізнес, який проявляє зростаючу цікавість до територіальних аспектів стратегій свого розміщення та розвитку [7, с.44].

Зарубіжна практика показує, що запозичення в бізнесі цієї ідеї може поліпшити управління територіальним розвитком. Тому, на відміну від комерційного продуктового маркетингу, в територіальному маркетингу вирішальну роль відіграють зусилля з консолідації територіального співтовариства, налагодження в рамках процесу ухвалення рішень про майбутній стан території конструктивної взаємодії між усіма зацікавленими сторонами. Успіху в своєму ринковому просуванні здатні досягти лише ті території, в яких діють інститути і процедури, що дозволяють державним і приватним структурам, неформальним групам і громадянам досягати консенсусу, та лідери яких користуються довірою громадськості. Як правило, території, де таких передумов немає, приходять у занепад або стан застою.

Територіальний маркетинг – це не разова акція з подолання кризи або конкретної проблеми, а здійснюваний на систематичній основі процес, необхідний для постійної адаптації соціально-економічного розвитку території до ринкових умов, що безперервно змінюються.

Разом із тим інструментарій територіального маркетингу в регіоні використовується недостатньо широко. Для комплексного виконання завдань збалансованого регіонального розвитку та зростання конкурентоспроможності потрібна розробка концепції регіонального маркетингу, яка дозволить скоординувати дії органів влади у напрямі

підвищення конкурентоспроможності, а також застосувати маркетинговий підхід у регіональному управлінні [6, с.56].

Маркетинговий підхід має бути реалізований практично всіма підрозділами обласної ради по закріплених за ними функціях. Деякі функції органу територіального маркетингу можуть узяти на себе торговельно-промислові палати, регіональні антимонопольні управління, центри сприяння підприємництву, інші структури, що реалізовують принцип партнерства держави та приватного сектора.

Організаційно-правові форми, статус таких організацій, а також пов'язані з ним джерела фінансових коштів різні. Це можуть бути, наприклад, структурний підрозділ при обласній раді, акціонерне товариство за участю регіональної адміністрації або незалежна, але така, що користується її підтримкою, організація. Засновниками можуть виступати органи виконавчої влади, підприємства, організації, банки, незалежно від форм власності й організаційно-правової форми, й організації, об'єднуючі підприємства та підприємців за галузевою або регіональною ознакою (асоціації, союзи); фізичні особи, що займаються індивідуальною підприємницькою діяльністю.

Також дієвим способом може бути послідовне та цілеспрямоване перетворення інформаційно-аналітичних структур, прес-центрів, відділів по зв'язках з громадськістю й інших підрозділів регіональних адміністрацій у комплексні маркетингові служби регіонів.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Застосування територіального маркетингу в регіональному управлінні дозволить: упорядкувати його функціональну структуру; виявити й охарактеризувати цільові групи споживачів територій; оцінити фактичні рівні попиту і потенціали території для прогнозування та формування сценаріїв економічного зростання, стабільності або занепаду, визначати ті обставини, які можуть викликати або доповнювати кожен напрям розвитку; здійснити позиціювання територій; комплексно оцінити конкурентоспроможність на основі виділення цільових груп; збалансувати компоненти стратегічних напрямів; оптимізувати послідовність розставлення акцентів і здійснення дій стосовно можливостей території; планувати та програмувати маркетингові комунікації, розвивати брендінг територій; здійснювати комплекс заходів із розширенню участі території та її суб'єктів у реалізації міжнародних, державних, регіональних програм; виявити специфіку та задіювати потенціал сучасних інформаційних технологій відносно маркетингу територій.

Список літератури

1. Котлер Ф. Маркетинг мест. Привлечениеинвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страныЕвропы / Ф. Котлер, К. Асплунд, И.Рейн. – СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005. – 382 с.

2. Крикавский Е.В. Организационный механізм внедрения концепции маркетинга в управлении экономическим развитием территории при построении инновационной модели / Е.В. Крикавский, Н.Ю. Глинский // Украина и еерегионы на пути к инновационному обществу : [в 4-х т.]. Подобщ.ред. В.И. Дубницкого, И.П. Булеева. – Донецк : Юго-Восток, 2011. – Т. 2. – 532 с.

3. Окландер М.А. Методика розрахунку ефективності територіального маркетингу / М.А. Окландер//Вісн.УАДУ. – 2012. - №1. – С.85-92

4. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий : учеб.пос./А.П. Панкрухин. – М.: РАГС, 2002. – 328 с.

5. Сачук Т.В. Территориальный маркетинг / Т.В. Сачук. – СПб. : Питер, 2009. – 368 с.

6. Старостіна А.О. Регіональний маркетинг: суть та особливості становлення в Україні / А.О. Старостіна, С.Є. Мартов // Маркетинг в Україні. – 2004. – № 3. – С. 55-57.

7. Чухрай Н.І. Комплексне застосування маркетингу міст в Україні: аналіз теорії та практики / Н.І. Чухрай, О.І. Карий // Аспекти самоврядування. – 2006. – № 3. – С. 42-49.

Аннотация

Сергей Пепчук

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА КАК СРЕДСТВА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

Рассматривается актуальная проблема усиления конкурентоспособности региона за счет использования инструментария территориального маркетинга в формировании стратегических направлений развития. Выявлено направления и механизмы территориального маркетинга, методы определения его целевых групп и заданий на региональном уровне.

***Ключевые слова**: территориальный маркетинг, конкурентоспособность, межрегиональная конкуренция, стратегическое планирование.*

Summary

Sergiy Pepchuk

USE OF TERRITORIALMARKETING AS AMEANS OF IMPROVING COMPETITIVENESSREGION

The article deals withthe actual problemof strengthening the competitivenessof the regionthrough the use ofinstrumentsof territorial marketingin the formation ofstrategic directions of development. Define and implementterritorial marketing, methods for the determinationof itstarget groupsand tasksat the regional level.

***Keywords:territorial** marketing, competitiveness, interregional competition, strategic planning.*

УДК 339.1: 659

© Оболенцева Л.В., Дуфала В.П., 2015
Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова, Харків

СІТІ-МАРКЕТИНГ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ ТУРИСТСЬКОГО ІМІДЖУ ТЕРИТОРІЇ

Досліджується вплив сіті-маркетингу на формування туристського іміджу території. Аналізуються підходи до визначення категорії «імідж міста». Розроблено методику поетапного формування туристського іміджу за допомогою методів і стратегій сіті-маркетингу.

Ключові слова : *імідж міста, сіті-маркетинг, позиціонування, конкурентоздатність, туристський імідж території.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі формування економіки, процесів її інтеграції та зростаючої конкуренції між окремими територіальними одиницями, питання сіті-маркетингу стає актуальним та заслуговує особливої уваги. Зростання взаємовпливу національних економік, обумовлене обмеженістю ресурсів, процесами інтернаціоналізації та глобалізації економіки, що виявляється у вільному переміщенню матеріальних та нематеріальних ресурсів призводить до підвищення конкурентної боротьби не лише між суб'єктами світової економіки, а й між регіональними суб'єктами. Тобто відбувається процес загострення конкурентної боротьби не тільки на зовнішньому ринку територій, але й на внутрішньому. Саме тому, гостро постає проблема формування іміджу як конкурентного ресурсу території, регіону чи міста. Адже створення та формування позитивного іміджу території виступає передумовою для її прискореного соціально-економічного розвитку. Також це сприяє зростанню рівня та якості життя населення. А формування позивного іміджу вирішує ряд важливих питань: залучення інвестицій та трудових ресурсів, розширення ринків збуту виробників (національних чи регіональних), сприяння в'їзному туризму, завдяки зростанню привабливості території.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань територіального маркетингу та іміджу територій займалися такі вчені як Ф. Котлер, Д Хайдер, І. Рейн, О.П. Панкрухін, І.С.Важеніна, Д.В. Візгалов та ін. [1, 2, 4]. На особливу увагу заслуговує наукова праця Ф. Котлера, Д. Хайдера, І. Рейна «Маркетинг территорий: привлечение инвестиций, промышленности и туризма в города, штаты, страны» [1], яка вийшла в 1993 р., де чітко обґрунтовано та доведено можливості використання маркетингу у якості механізму всебічного просування території. Тобто 90-ті роки ХХ ст. можна вважати початком досліджень, де об'єктом виступає маркетинг територій.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проведене дослідження свідчить, що досить часто розглядають питання загального іміджу території, але мало праць присвячено вивченню туристського іміджу. Тому нерозкриті питання пов'язані з безпосереднім впливом сіті-маркетингу на процес формування та просування іміджу території в умовах зростаючої міжрегіональної конкуренції.

Формулювання цілей статті. У зв'язку з цим метою статті є дослідження впливу сіті-маркетингу на процес формування туристського іміджу території.

Викладення основного матеріалу. На сьогодні існує безліч контекстів, у яких вживається поняття «імідж міста» - брендинг території, комерційна реклама, економіка, політика та інші сфери. Інтерпретації поняття «імідж міста» сформульовані авторитетними фахівцями у галузі територіального маркетингу, наведені в табл.1.

Провівши аналіз підходів зарубіжних і вітчизняних учених до категорії «імідж міста», Ф.Котлер розуміє дане поняття як продукт розумової праці на основі сприйняття людей даної місцевості та вражень від неї. Д.В. Візгалов, О.Є. Кирюнін, І.С. Важеніна та О.Ф. Горохов розглядають це поняття як сукупність уявлень про територію та її складові, М.О. Спірченко вкладає в категорію «імідж міста» сформований образ, який використовується для просування інтересів певної території. О.П. Панкрухін продовжує тему «образу» поєднуючи його з емоціями, що складаються в уяві людей про ту чи іншу місцевість, місто чи територію. Отже, опрацювавши наукові праці та провівши дослідження з даного питання, зазначимо, що підхід М.О. Спірченко та О.П. Панкрухіна більш глибокий, оскільки вони розширюють поняття «іміджу міста» завдяки формуванню різнопланового, емоційно забарвленого образу міста, створеного у свідомості людей та виступаючого суб'єктом соціальних відносин у системі регіону чи країни.

Але, незважаючи на це, для чіткішого розуміння даної категорії виникає потреба в уточненні, сутність якого полягає в тому, що необхідно поєднати образ території та фактори, які його формують.

Таблиця 1

Інтерпретації поняття «імідж міста»

Визначення	Автор
Виступає продуктом розуму, що являє собою спрощене узагальнення більшого числа асоціацій, пов'язаних з даною місцевістю	Ф. Котлер [1]
Існуюча у свідомості сукупність стійких (але необов'язково системних і точних) уявлень про територію	Д. В. Візгалов [2]
Це індивідуальний комплекс асоціативних уявлень, ядром яких є базове уявлення, яке співвідносить індивіда з регіоном	О.Є. Кирюнін [3]
Сукупність відчуттів і переконань людей, що виникає з приводу його особливостей	І.С. Важеніна [4]
Імідж міста розглядається як інтенсивно вироблена і споживана сукупність туристських продуктів, розроблених на базі туристських ресурсів та інфраструктури певної території, сконцентрованої в часі та просторі та призначеної для певних категорій споживачів	О.Ф. Горохов [5]
Під іміджем міста можна розуміти історично сформований образ міста як суб'єкта соціальних відносин у системі регіону або країни, зумовлений національними, соціальними, культурологічними і, власне, містоформуючими факторами, які проявляються в супутніх комунікативних атрибутах	М.О. Спірченко [6]
Різнобічний, емоційно-забарвлений, іноді штучно створюваний, часто поверхневий його образ, що складається у свідомості людей	О.П. Панкрухін [7]

Отже, під іміджем міста розуміється сформований образ про територію, що складається в свідомості людей під дією іміджеутворюючих факторів: національних, соціальних, культурологічних, містоформуючих.

До національних факторів можна віднести загальну безпеку, економічну, політичну та екологічну ситуацію.

Соціальні фактори: рівень життя населення, ритм міста, рівень освіченості.

Культурологічні фактори – це історичне минуле, участь міста у значущих процесах і проектах, враження створюване містом, сприятливі умови для відпочинку та туризму.

Містоформуючими факторами можна вважати: загальний статус міста, рівень і якість його владних структур, орієнтація розвитку міста на інновації та прогрес, швидкість здійснюваних змін у місті (динамізм).

Під дією цих факторів формується образ, виникає необхідність у вдалому позиціонуванні, донесенні до цільової аудиторії інформації. Тому, в час коли регіонам доводиться конкурувати майже за все: за інвестиції, за економічні, інноваційні, екологічні, соціальні та культурні проекти, інформаційні, транспортні та туристичні потоки, а також за трудові ресурси, які здатні керувати цими процесами, перемагають ті регіони, які не тільки мають певні ресурси, а які вміють їх вдало використати. У зв'язку з цим позиціонування, тобто створення образу, іміджу продукту чи послуги, який підвищує конкурентоздатність, стає важливою складовою міжрегіональної конкуренції. Території, міста можна розглядати як певний вид товару. Споживачами в даному випадку будуть мешканці, інвестори, підприємці та туристи. Метою позиціонування для регіонів є виділення їх чітких характеристик, визначення особливостей, територіальної індивідуальності. Пізнаванність регіону формується шляхом просування його індивідуальних особливостей, притаманних лише даному регіону чи території. Саме тому виникає необхідність у формуванні туристського іміджу території, під яким розуміється враження та уявлення, що складаються у реальних і потенційних туристів від побаченого та почутого.

Для створення туристського іміджу використовуються інструменти, якими виступають: слогани, позиціонування, візуальні символи, формування асоціації зі знаменитим персонажем, легендування і т.п. Дані інструменти маркетингу є невід'ємними складовими подальшого процесу формування іміджу, процедура формування якого традиційно розділяється на два основних етапи:

1) формування первинного, суб'єктивного туристського образу міста. Особа вже володіє інформацією щодо туристських брендів міста, а також сприймає різні факти щодо міста із різних джерел: засобів масової інформації, особистих контактів з туристами, які мають реальний досвід перебування на території досліджуваного міста (території) – на основі чого формує певне уявлення-образ міста;

2) формування завершуючого, так званого особистісного, об'єктивного туристського образу міста. Це пояснюється тим, що образ міста у свідомості особи можна вважати сформованим лише у тому випадку, коли людина особисто переконається та познайомиться з містом (територією), тобто маючи суб'єктивний образ – певні знання та уявлення, відвідавши те чи інше місто, людина має змогу підтвердити чи ні свої сподівання та уявлення – і, як наслідок, власний та об'єктивний туристичний образ міста.

Формування іміджу, образу території не починається з чистого аркушу, оскільки спочатку визначається його сутність і основа, де необхідно враховувати традиції та звичаї, колорит і самобутність цієї місцевості, стиль життя притаманний мешканцям.

Залежно від якісних характеристик імідж регіону може бути позитивним чи негативним. Не варто забувати і про те, що в чистому вигляді рідко зустрічається цілком позитивний чи негативний імідж, образ регіону.

Позитивний образ для відвідувачів формують такі асоціації, як: архітектурна унікальність, фінансова стабільність, цінне історичне минуле

цього міста і т.п. Не сприяють позитивному сприйняттю території такі фактори як високий рівень злочинності, бідність, війна, несприятливий екологічний фон, епідеміологічно небезпечна ситуація, тобто домінування аномально природно-кліматичних, політичних, несприятливих економічних та соціальних факторів.

Виходячи з цього, будь-яка держава в першу чергу зацікавлена у позитивному іміджі, політиці, економіці та соціально-культурній репутації на міжнародному рівні, оскільки конкурентами виступають інші держави. Для території, котра входить до складу держави, важливо сформувати та довести до цільової аудиторії образ і репутацію, які б виділяли її з-поміж інших. При цьому варто пам'ятати, що конкурентами виступають як території інших країн, так і території та міста власної країни.

Тому, для просування інтересів території, розвитку та формування туристського іміджу використовують сіті-маркетинг. Як зазначають спеціалісти з маркетингу, сіті-маркетинг – це комплексний інструмент – в умовах зростаючої конкуренції за державні та приватні інвестиції – найбільш розвинених (концептуально і технологічно складних) стратегій і методів маркетингу (брендингу) для формування позитивного образу довільно взятого міста (або окремо взятого міського району) в очах світової громадськості, прискорення його соціально-економічного та культурного розвитку [8].

Рис.1. Методика формування туристського іміджу за допомогою сіті-маркетингу

Сіті-маркетинг у порівнянні з іншими маркетинговими інструментами є низьковитратним способом, він не вимагає радикальних змін інфраструктури, а концентрує зусилля на поліпшенні комунікативних аспектів, інформації, що якраз і спричиняє формування реальних фактів привабливості. Розмір витрат залежить від створеного іміджу, тобто якщо спочатку він позитивний, сильно виражений (Венеція, Барселона), то на його базі можна створити більше пропозицій, які сприяють створенню найбільш цікавих та інформаційних маршрутів для туристів. Якщо ж імідж слабко виражений, це збільшує кількість коштів вкладених для просування території, оскільки необхідно докласти більше зусиль для створення інформаційних потоків, відповідної реклами, інфраструктури та сфери обслуговування, облаштування території. Тобто необхідно створювати попит на товар, яким у даному випадку є місто чи територія; приваблювати гостей, доводити до них інформацію.

Сіті-маркетинг розрізняють двох видів: стратегічний та органічний. Як приклад стратегічного можна привести Лас-Вегас, який будувався спочатку як усеамериканський та світовий «гігант» індустрії розваг. Інший приклад – місто Єрусалим – центр релігійного та культурного паломництва, не потребує штучних маркетингових програм. Але частіше використовується змішаний тип, який складався століттями на основі історичного минулого та культурної спадщини регіону, доповнений іміджевими програмами загальноміського значення, які сприяють підвищенню туристського іміджу міста та території в цілому.

Підсумувавши сказане вище, можна прийти до висновку, що для формування позитивного туристського іміджу міста необхідно:

1) сегментувати цільові аудиторії;
2) визначитися з оптимальною моделлю розвитку міста;
3) сформувати стратегічний підхід до управління іміджем дестинації;
4) прийняти й усвідомити важливість формування іміджу не тільки органами місцевої влади, а і жителями міста;
5) прийняти загальну іміджеву політику;
6) налаштувати механізм фінансування даної структури.

Що ж стосується механізму формування іміджу, то він має передбачати таку послідовність:

1) сприйняття зовнішніх і внутрішніх характеристик, факторів міста (наприклад національні, культурологічні, соціальні та містоформуючі);
2) процес складання образу, який у подальшому піддається оцінці;
3) сформований туристський імідж.

На етапі складання образу необхідно запровадити стратегії маркетингу іміджу та привабливості, суть якої полягає у створенні та забезпеченні суспільного визнання території, а також підвищення її привабливості. Супроводжується дана стратегія такими методами сіті-маркетингу: комунікаційні заходи та дії, які демонструють відкритість території та підтверджують її привабливість; розвиток і популяризації унікальних характеристик міста, які вирізняють його з-поміж інших і підвищують загальну конкурентоздатність території. Результати дослідження схематично зображені на рис.1

Висновки та перспективи подальших досліджень. У сучасному світі, де між регіонами розгорнулась боротьба за ресурси необхідно формувати позитивний імідж, образ території для того, щоб просувати міста та створювати попит для відвідання їх туристами. Процес формування позитивного туристського іміджу тривалий, невід'ємними частинами якого є: моніторинг іміджеутворюючих факторів міста та якості матеріалів ЗМІ, іміджевий самоконтроль, а найголовніше – розвиток культури та якості туристської індустрії (поліпшення матеріально-технічної бази туристської галузі, удосконалення сфери обслуговування, збільшення різноманіття та якості послуг, що надаються). Сіті-маркетинг виступає засобом для формування та просування інтересів території. Адже саме застосування методики, яка шляхом сприйняття характеристик міста, складання оцінюваного образу й отримання очікуваного туристського іміджу, поетапно вирішує питання формування туристського іміджу та привабливості території.

Список літератури

1. Котлер Ф. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы / Ф. Котлер.– СПб.: Издательство Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005. — 384 с.

2. Визгалов Д. В. Маркетинг города / Д. В. Визгалов. — М.: Фонд «Институт экономики города», 2008. — 110 с. - ISBN 971-5-8130-0129-1.

3. Кирюнин А.Е. Имидж региона как интериоризация культуры / А.Е. Кирюнин . – М.: Книжный дом «Университет», 2000. – 120 с. - ISBN: 5-8013-0100-3.

4. Важеніна І. Імідж та репутація території як основа просування у конкурентному середовищі / І.Важеніна // Маркетинг в Росії та закордоном – 2006 - №6 – с.82-98.

5. Горохов А.Ф.Комлексный подход к формированию маркетинговой стратегии развития туристической дестинации [Електронний ресурс]: — Режим доступу: http://elibrary.unecon.ru/materials_files/refer/A6546_b.pdf.

6. Спирченко М.А. Образ, имидж и брэнд туристского города [Електронний ресурс]: — Режим доступу: http://book.uraic.ru/project/conf/txt/005/archvuz18_pril/38/template_article-ar=K21-40-k23.htm .

7. Панкрухин А. П. Маркетинг территорий / А. П.Панкрухин.- М.: РАГС, 2002. - 328 с.

8. Блог компанії «Даблтрейд» [Електронний ресурс]: — Режим доступу: http://www.marnet.ru/?p=812.

Аннотация

Лариса Оболенцева, Владислава Дуфала

СИТИ-МАРКЕТИНГ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ ТУРИСТСКОГО ИМИДЖА ТЕРРИТОРИИ

Исследуется влияние сити-маркетинга на формирование туристского имиджа территории. Анализируются подходы к определению категории «имидж города». Разработана методика поэтапного формирования туристского имиджа с помощью методов и стратегий сити-маркетинга.

Ключевые слова: *имидж города, сити-маркетинг, позиционирование, конкурентоспособность, туристский имидж территории.*

Summary

Larysa Obolentseva, Vladyslava Dufala

CITY- MARKETING AND ITS INFLUENCE ON THE FORMATION OF THE TOURIST IMAGE OF THE REGION

The influence of the city-marketing on the formation of the tourist image of the territory is researched in the article. The approaches to the definition of the concept "image of the city" are analyzed. The methodology of the step-by-step formation of the tourist image by means of the methods and the strategies of city-marketing are developed.

Key words: *image of the city, city-marketing, positioning, competitiveness, the tourist image of the territory.*

УДК 331.108.2.003.13

© Осіпова А. Ю., 2015
Хмельницький національний університет, Хмельницький

ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇХ МОНІТОРИНГ

Розглянуто питання ефективності у кадровому менеджменті, проведено огляд наукових джерел щодо наявних методик оцінки ефективності використання персоналу підприємств, що можуть виявитися корисними для прийняття господарських рішень і допомогти в управлінні персоналом підприємства на рівні окремих суб'єктів господарювання. При цьому запропоновано комплексну систему аналітичних показників для оцінки ефективності використання управлінського та виробничого персоналу.

***Ключові слова**: ефективність використання персоналу, продуктивність праці, рентабельність праці, рух кадрів, плинність кадрів.*

Постановка проблеми. Серед усіх різновидів виробничих ресурсів підприємств у сучасній економічній науці основна роль відводиться людському капіталу, тобто персоналу. Раціональне використання персоналу є основним резервом підвищення обсягів виробництва, як на рівні кожного окремого підприємства, так і на рівні держави. Зважаючи на це, питання оцінки ефективності використання персоналу є важливим методологічним завданням на теоретичному та на практичному рівнях.

В науковій літературі на сьогодні немає єдиного підходу до методики визначення ефективності використання персоналу підприємств. Значна кількість дослідників з аналітичною метою застосовують виключно показники продуктивності праці, що не дає повного уявлення про стан використання персоналу підприємства. Тому актуальним є узагальнення наукових підходів до оцінки ефективності використання персоналу підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі оцінки ефективності використання персоналу підприємств присвячені численні наукові дослідження. Зокрема, це питання висвітлюється в роботах таких вітчизняних науковців, як Гайдаєнко О.М., Глібко Т.О. [1], Подольчак Н.М. [5]. Серед останніх публікацій за проблемою дослідження можна назвати роботи таких дослідників, як Захарова О.В. [2], Череп А.В. [6], Шаповалова О.М. [7], Лук'янихіна О.А., Лук'янихін В.О., Кіясова І.О. [3] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на численні наукові дослідження з питань оцінки ефективності використання персоналу, на сьогодні практично відсутні розробки комплексної методики аналізу використання трудових ресурсів підприємства. Саме це й визначає актуальність даної статті.

Формулювання цілей статті. Узагальнення наявних підходів до визначення ефективності використання персоналу підприємств та розробка комплексної системи аналітичних показників для оцінки ефективності використання персоналу.

Викладення основного матеріалу. Поняття ефективності використання персоналу підприємства неоднозначне і вимагає комплексної характеристики. Перш за все зауважимо, що по відношенню до використання персоналу можна виділити різні види ефективності: економічну, соціальну, екологічну.

Як правило, в наукових дослідженнях оцінюється саме економічна ефективність використання персоналу підприємства. Рівень економічної ефективності – це мірило, яке відображає досягнення певних цілей, стану, дії через відношення ефекту, результату до витрат, що забезпечили цей результат, стан, дію [4, с. 207].

У контексті управління персоналом ця загальновідома формула набуває таких уточнень. По-перше, результат розглядається з погляду ефективності роботи працюючих (наприклад, як показник підвищення продуктивності праці). По-друге, витрати розраховуються як такі, що стосуються цього персоналу і заходів з підвищення ефективності його роботи [3, с. 27].

Більшість науковців при характеристиці економічної ефективності використання персоналу підприємств застосовують показники продуктивності праці. Продуктивність праці – головний фактор зростання обсягів виробництва, найважливіша характеристика ефективності використання трудових ресурсів підприємства. Аналіз її стану та динаміки має на меті виявити резерви зростання продуктивності праці на підприємстві, у його цехах, бригадах, на кожному робочому місці, накреслити шляхи мобілізації резервів [6, с. 512].

У фінансово-економічному аналізі діяльності підприємств натуральні показники продуктивності праці використовуються рідко, бо підприємства найчастіше випускають кілька (іноді – десятки) видів продукції, надають різні послуги, що унеможливлює представлення випуску продукції через будь-яку натуральну величину. Тому за всіх явних недоліків, притаманних вартісним показникам обсягу продукції, саме вони найчастіше

використовуються в аналізі продуктивності праці (випуск товарної продукції в оптових цінах на одного працівника або одного робітника за рік, квартал, зміну, годину).

Такий підхід абсолютно вірний при оцінці ефективності використання виробничого персоналу. Але діяльність управлінського персоналу не має прямого впливу на кількість виробленої продукції. Тому й показники економічної ефективності використання управлінського персоналу будуть іншими (рис. 1.).

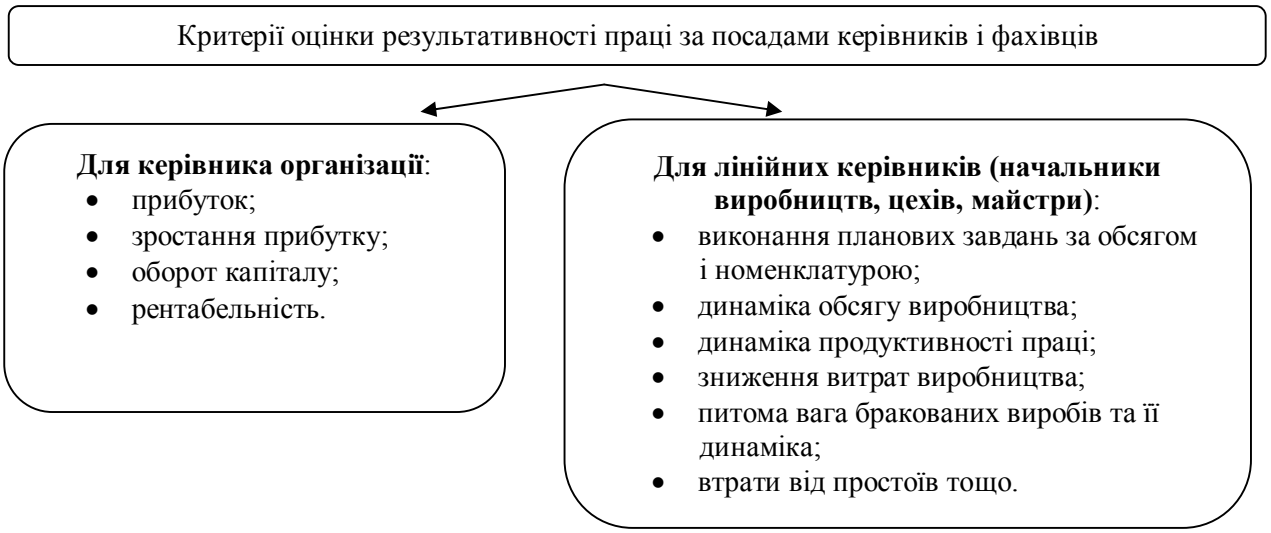


Рис. 1. Критерії оцінки результативності праці за посадами керівників і фахівців (розроблено автором на основі [3, с. 29])

До загальних показників економічної ефективності використання персоналу підприємства може бути віднесено рентабельність трудових ресурсів. Вона характеризується двома показниками: прибутком в розрахунку на одного робітника підприємства та прибутком в розрахунку на одиницю витрат, що пов'язані з утримуванням персоналу (фонд споживання, витрати на підготовку кадрів, охорону праці тощо) [1].

Отже, економічна ефективність використання персоналу визначається показниками, що мають грошовий вимір. В той же час, є багато ефектів діяльності працівників, що не мають прямого виміру в грошових одиницях. Зокрема, це стосується показників руху та плинності кадрів. Ці групи показників доцільно відносити до соціальної ефективності використання персоналу підприємств, оскільки вони мають і соціальні наслідки, наприклад, звільнення працівників.

Для оцінки ступеня інтенсивності руху персоналу підприємства достатнім є вибір і подальший розрахунок наступних показників, що найбільш повно висвітлюють наявні тенденції у зміні чисельності персоналу. Змістовна інтерпретація рівнів та динаміки значень кожного з відносних показників руху персоналу має здійснюватися у контексті наявних тенденцій і особливостей виробничо-господарської діяльності підприємства [2, с. 450].

На рівні підприємства рух працівників відбувається в результаті їх зарахування і звільнення з робочого місця (при цьому переміщення осіб всередині підприємства не варто брати до уваги, оскільки це не впливає на зміну їх чисельності). Для характеристики руху персоналу використовують такі основні показники, як коефіцієнт приймання (відношення кількості прийнятих на роботу до загальної чисельності працівників підприємства) та коефіцієнт вибуття (відношення числа вибулих до загальної чисельності працівників підприємства) [5, с. 348]. З метою здійснення кількісної оцінки рівня плинності використовується коефіцієнт плинності кадрів, що характеризує питому вагу зайвого обороту персоналу у середньооблікової чисельності працівників підприємства.

У процесі оцінки ефективності використання персоналу підприємства важливо також проаналізувати екологічні показники ефективності, що передбачають визначення рівня виробничого травматизму. Ці показники також мають непрямі економічні наслідки, що проявляються у виплатах, пов'язаних з втратою працездатності, травматизмом працівників тощо. Основними показниками екологічної ефективності використання персоналу підприємства є: коефіцієнт частоти нещасних випадків, коефіцієнт важкості травматизму.

Отже, система показників ефективності використання персоналу підприємства складається з кількох груп показників: показники економічної ефективності (мають переважно грошовий вимір), показники соціальної ефективності (показники руху та плинності кадрів) та показники екологічної ефективності (показники травматизму).

Методика розрахунку основних із них узагальнена в табл.1.

Таблиця 1

Основні показники ефективності використання персоналу підприємств

Показник	Ум. познач.	Формула розрахунку
Показники економічної ефективності		
Продуктивність праці	$П_{пр}$	$П_{пр}$ = ТП / $Ч_{ср}$, де ТП – товарна продукція; $Ч_{ср}$ – середня чисельність працівників.
Рентабельність праці	$Р_{пр}$	$Р_{пр}$ = П / $Ч_{ср}$, де П – прибуток.
Показники соціальної ефективності		
Коефіцієнт приймання	$К_{пр}$	$К_{пр}$= $Ч_{пр}$/ $Ч_{ср}$, де $Ч_{пр}$ – чисельність прийнятих прцівників.
Коефіцієнт вибуття	$К_{зв}$	$К_{зв}$= $Ч_{зв}$ / $Ч_{ср}$, де $Ч_{зв}$ – чиселність звільнених працівників.
Коефіцієнт плинності кадрів	$К_{пл}$	$К_{пл}$ = $Ч_{пл}$ / $Ч_{ср}$, де $Ч_{пл}$ – чисельність працюючих, звільнених за власним бажанням, за прогули та інші порушення трудової дисципліни
Показники екологічної ефективності		
Коефіцієнт частоти нещасних випадків	$К_{ч}$	$К_{ч}$ = Н * 1000 / $Ч_{ср}$, де Н – число нещасних випадків, що призвели до втрати працездатності на 1 добу і більше
Коефіцієнт важкості травматизму	$К_{т}$	$К_{т}$ = Д / Н, де Д – сумарне число днів непрацездатності за звітний період

З метою оцінки ефективності використання персоналу підприємства важливий моніторинг запропонованих показників у динаміці.

В Україні офіційна статистична звітність про використання трудових ресурсів складається з таких звітних форм: 2-ПВ – «Звіт із праці», 1-п – «Звіт підприємства з продукції», 6-ПВ – «Чисельність окремих категорії працівників підприємства і підготовка кадрів», а також зведені матеріали первісного обліку (табелях, змінних рапортах, робочих нарядах, відомостях, особових рахунках тощо), разових обстежень, опитувань тощо, більшість з яких – документи управлінського обліку [6, с. 511]. Для оцінки екологічних показників ефективності використання персоналу доцільне використання такої форми звітності як Звіт про травматизм на виробництві, Форма № 7-тнв (річна).

Отже, вищезазначена звітність є підставою для розрахунку запропонованої системи показників ефективності використання персоналу підприємства і дає можливість дослідити динаміку вказаних показників. Ці показники у своїй сукупності та взаємозв'язку становлять систему ефективного використання персоналу підприємств. Їх можна обчислювати як стосовно всіх працівників, так і щодо їх статевовікових і професійно-кваліфікаційних груп [4, с. 292]. Дослідження запропонованої системи показників ефективності використання працівників підприємства в динаміці створює можливості вчасного виявлення проблемних аспектів управління персоналом підприємства та розроблення шляхів підвищення ефективності його використання.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, ми переконалися, вплив персоналу на діяльність підприємства безперечний. Від забезпеченості підприємства достатньою кількістю працівників необхідного рівня кваліфікації та досвіду, залежить рівень продуктивної діяльності підприємства.

Зокрема, підвищення ефективності управління персоналом сприятливо впливає на ефективність використання устаткування, машин, механізмів, своєчасність виконання робіт, і, як результат, обсяг виробництва продукції, її собівартість, прибуток та ін. показники.

Задля забезпечення ефективного управління персоналом підприємства необхідно безперервно аналізувати виконану роботу, поліпшувати умови праці та робочі місця, мотивувати та стимулювати робітників, чітко визначати цілі підприємства й обов'язки кожного працівника, кожної ланки виробництва.

Список літератури

1. Гайдаєнко О.М. Порівняння методик визначення ефективності використання фінансових ресурсів підприємства [Електронний ресурс] / О.М. Гайдаєнко, Т.О. Глібко – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/6_PNI_2013/Economics/10_128893.doc.htm

2. Захарова О.В. Особливості оцінки руху персоналу підприємства / О.В. Захарова // Формування ринкової економіки: зб. наук. пр. Спец. вип. Праця в XXI столітті: новітні тенденції, соціальний вимір, інноваційний розвиток: у 2 т. – Т. 1. – К.: КНЕУ, 2012. – С. 439-452.

3. Лук'янихіна О. А. Методи оцінювання ефективності системи управління персоналом організації / О.А. Лук'янихіна, В.О. Лук'янихін, І.О. Кіясова // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2008. – №1. – С. 26-33.

4. Мельник Т.Г. Ефективність праці: методи вимірювання продуктивності праці та її оплати / Т.Г. Мельник // Теоретичні та прикладні питання

економіки: Збірник наукових праць. – К.: КНЕУ. – 2005. – №7. – С. 291-296.

5. Подольчак Н.Ю. Поняття та види ефективності систем менеджменту машинобудівних підприємств / Н.Ю. Подольчак // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2007. – №23(606). – С. 203-210.

6. Череп А.В. Методичні основи оцінки ефективності використання трудових ресурсів на підприємствах харчової промисловості / А.В. Череп, В.В. Сьомченко // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 4 (54). – С. 348–350.

7. Шаповалова О.М. Аналіз раціонального використання трудових ресурсів / О.М. Шаповалова, Ю.В. Чепа // Сучасні проблеми економіки і менеджменту: тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції. – Львів: Львівська політехніка, 2011. – С. 511–512.

Аннотация

Анастасия Осипова

ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ И ИХ МОНИТОРИНГ

Рассмотрены вопросы эффективности в кадровом менеджменте, проведен осмотр научных источников по имеющимся методикам оценки эффективности использования персонала предприятий, которые могу оказаться полезными для принятия хозяйственных решений и помочь в управлении персоналом на уровне отдельных субъектов хозяйствования. Предложено комплексную систему аналитических показателей для оценки эффективности использования управленческого и производственного персонала.

Ключевые слова: *эффективность использования персонала, производительность труда, рентабельность труда, движение кадров, текучесть кадров.*

Summary

Anastasiia Osipova

THE INDICATORS OF AN EFFICIENCY USE OF PERSONNEL AND THEIR MONITORING

The article examines the effectiveness of human resource management, a review of scientific sources on existing methodologies to assess the effective use of personnel of enterprises that may be useful for economic decision-making and assist in personnel management on the level of individual entities. Thus the system of analytical indicators is proposed for evaluating the effectiveness of personnel.

Keywords: *effective use of personnel, productivity, labor profitability, movement of personnel, employee turnover.*

УДК 381.11

© Костинюк Н.М., 2015
Чернівецький кооперативний економіко-правовий коледж, Чернівці

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК ОСНОВНИЙ ЧИННИК ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Розкриваються шляхи впливу інформаційного забезпечення на становлення інноваційних процесів підприємства та держави.
***Ключові слова**: інформація, інформаційна інфраструктура, інноваційна діяльність, інформаційний банк даних,інновації.*

Постановка проблеми. В умовах сучасної кризи економічна діяльність підприємств потребує постійного забезпечення інформацією для прийняття найбільш ефективних управлінських рішень, у сфері інновацій у тому числі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти якості інформаційного забезпечення економічного аналізу досліджені сучасними вітчизняними економістами, а саме: Бутинцем Ф., Кіндрацькою Л., Білик М., Чумаченком М., Івахненком В., Мецом В., Мнихом Є., Тарасенком Н., Олійник О., Бакановим М., Шеретом А., Савицькою Г.

Формулювання цілей статті. полягає у дослідженні інформаційного забезпечення та його вплив на господарську діяльності щодо проблем, які вимагають прийняття ефективних управлінських рішень.

Викладення основного матеріалу. Вибір інноваційного напряму розвитку, що передбачає орієнтацію на модернізацію секторів економіки, пов'язаних з інноваційними змінами, виробництвом інноваційної продукції, наданням послуг інноваційного характеру, на сьогодні, є одним із важливіших шляхів розвитку економіки України.

Для України, проблема розвитку інноваційної діяльності надзвичайно актуальна, тому що проблеми підвищення ефективності діяльності та конкурентоспроможності стоять перед кожною підприємницькою структурою. Оскільки, більшість підприємств використовують у процесі виробництва застаріле обладнання та технології, а також відсутня інформаційна культура та інфраструктура, яка здатна на сучасному рівні забезпечити отримання, обробку, зберігання, передачу й оновлення інформації, відсталість інформаційних технологій – одна з причин відставання України в інноваційній сфері[1, с. 54].

На даний час світова економіка, у тому числі й економіка України, знаходиться в переломній фазі, де дуже необхідна інформація, а обмежуючим чинником виступає здатність перетворювати інформацію у знання.

Відомості про ідею, явища,факти, подію або, інакше кажучи, інформація, передаються у часі й просторі, використовуються людьми за для збереження або отримання нових знань, прийняття рішень і вдосконалення функціонування суспільства.

Головною метою інформаційної діяльності, в загальному, вважають задоволення інформаційних потреб людини в суспільстві та створення на цій основі сприятливих соціально-економічних умов життя [2]. Характерною особливістю сучасного життя є постійно зростаючий обсяг інформаційних потоків та масивів. З розвитком науково-технічного процесу реальністю став феномен «інформаційної кризи», коли стає все важче знайти й обробити необхідні дані у величезному інформаційному полі.

Перехід суспільства до інформаційної епохи та наукомістких новітніх технологій вводить у дію інформаційні ресурси.

Одна з умов існування демократичної держави і ринкових принципів господарювання – вільний доступ усіх суб'єктів до інформаційних ресурсів держави, за винятком даних, що складають державну та комерційну таємницю. Інформаційна інфраструктура потреб споживача, має на меті – отримання та доведення до споживачів інформаційних продуктів і послуг через складний технологічний процес науково-інформаційної діяльності. Надання необхідної інформації, інформаційний пошук виконується завдяки певним технологіям, із застосуванням інформаційної техніки – технічного обладнання й устаткування, що поєднується у системні комплекси, складність, яких обумовлена обсягами і рівнем інформаційної діяльності. В Україні існує безліч локальних інформаційних мереж, баз даних, телекомунікаційних структур, створених різними суб'єктами різних сфер діяльності – державними органами, фінансовими структурами, промисловими підприємствами, навчальними та науковими закладами. Переважно вони використовуються для внутрішнього користування, хоча інформація, яка в них знаходиться, необхідна для користувачів поза межами системи. Часто локальні мережі сформовано на різних організаційних та технічних принципах, що не дає можливість їх інтегрувати. Через це інформація втрачає, практично всі необхідні якості: оперативність, доступність отримання, можливість швидкої обробки та передачі,

повноту охоплення проблеми і ряд інших суттєвих властивостей, які визначають корисність інформації.

Тому сьогодні, в Україні дуже важливо: по-перше, створити базу даних про наявні науково-дослідницькі розробки і попит на них; по-друге, надати допомогу у розповсюдженні інформації.

Одним із видів розповсюдження інформації виступає демонстраційна діяльність, як важливий і відносно недорогий метод отримання інформації та публікації ідей та проектів у інноваційній сфері. Для цього потрібно організувати ряд постійно діючих рекламно-демонстраційних комплексів на основі як традиційних, так і нових форм організації, із забезпеченням їх повним спектром послуг зв'язку, поліграфії, реклами тощо.

Із розвитком науки та зростанням маси знань потреби в інформаційному забезпеченні збільшуються. Особливо, проблема інформації, вже сьогодні, відчувається у сфері інноваційної діяльності, оскільки вона здійснюється на передових напрямках науки – на стиках наук.

Ефективне інформаційне забезпечення є одним із чинників успішного ведення бізнесу н різних рівнях незалежно від того підприємство це чи країна, що докорінно змінює технологічні та ринкові структури, а отже, й інституційні концепції ринкової економіки [3].

В останні роки в Україні визначилася тенденція до розвитку малих підприємств, які займаються інноваційною діяльністю, пов'язаною з управлінням змінами, кризовими явищами в різних галузях виробництва, а також зростанням перспективних виробництв, які швидко розвиваються. У сфері малого підприємництва, інноваційна діяльність дуже ризикована, тому що їм важче витримати конкуренцію на ринку в порівнянні з великими та середніми підприємствами. Великі підприємства завжди працюють зі «страховкою», оскільки одночасно працюють за кількома інноваційними проектами, чим і забезпечують собі компенсацію витрат, а малі – створюються в основному під один проект, виробляють обмежену кількість продукції, а у випадку невдачі вони банкрутують.

Тому на підтримку інноваційних проектів малих підприємств стали спрямовувати грошові потоки комерційних і фінансових структур, засоби та гранти від закордонних благодійних фондів, що дає можливість трансформувати систему фінансування.

Оптимальне поєднання та взаємодія підприємств різного типу в даній ситуації є одним зі шляхів економічного розвитку у сфері інноваційної діяльності.

Інноваційний бізнес може ефективно працювати тільки в умовах добре налагодженої інфраструктури передачі технології при взаємодії між різними секторами науки, наукою та виробництвом, центром і периферією та системи комунікацій, оскільки управління сучасним підприємством потребує оперативності. У час швидких змін потрібною є інформаційна база для прийняття оперативних рішень і контролю за їх виконанням.

Головним фактором, який впливає на неефективне прийняття управлінських рішень у фінансовій сфері, є відсутність та сучасних вітчизняних підприємствах координації діяльності різноманітних служб, інформаційного менеджменту, внутрішнього контролю та управлінського обліку. Тому для виконання цих завдань на підприємствах створюються інформаційні банки даних, в яких інформація накопичується та систематизується, після чого її використовують для різних завдань, вони дають змогу ефективніше використовувати внутрішні і зовнішні резерви інноваційної діяльності, продукувати нові види продукції, нові технологічні процеси, способи та методи організації виробництва при мінімальних матеріальних, трудових і фінансових витратах. Такі банки даних створюються на середніх і великих підприємствах, а в малих підприємствах функції інноваційного підрозділу можуть виконувати керівники підприємства або окремі спеціалісти.

З позиції системного підходу інформаційний менеджмент має охоплювати планування, організацію, координацію та контроль інформаційної діяльності та процесів, а також комунікації всередині підприємства з метою поліпшення його роботи, що передбачає цілеспрямоване використання інформації як ресурсу.

Отже, інформаційний менеджмент розглядається як новий тип управління організацією на основі комплексного використання всіх видів інформації: науково-дослідної, технологічної, матеріально-технічної, кадрової, фінансової та ін.

Сьогодні знання та інформація набувають матеріального характеру, являють собою ресурси в прогресивному розвитку суспільства. В економічно розвинутих країнах, власне матеріальні блага та послуги розглядаються з позицій наявності в них знань та інформаційної цінності. У широкому розумінні знання та інформація є сутністю всіх процесів і явищ як у природі, так і в суспільстві.

У сучасній економіці знання та інформація виступають у формі економічних ресурсів. А це значить, що вони здійснюють рух не лише у своїй нематеріальній формі (як об'єкти), але й у вартісній (як економічні блага). Аналізуючи їх із цієї позиції, можна виділити ще одну особливість: у процесі виробництва доданої вартості ці ресурси забезпечують свій приріст, і збільшуються відносно величини, що вкладена на початок виробничого циклу, тобто виступають як самозростаюча вартість. Як і будь-якій інший ресурс виробництва, інформація та знання мають потенційний характер, тобто можуть бути задіяні у процесі виробництва

національного багатства. Специфіка знань та інформації полягає в тому, що вони виступають як результат інтелектуальної діяльності людини та інформаційної діяльності суспільства. Людина виступає головною продуктивною силою, що має необхідні знання, та засоби виробництва, а інформаційне забезпечення виступає як спосіб передачі знань і допомагає людині у її діяльності, але не виконує її замість людини. Праця людини залишається рушієм виробництва, і з удосконаленням останнього цінність праці лише зростає [4, с. 29].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Інформація – один з економічних ресурсів, основне завданням якого – підвищення ефективності виробництва, зміцнення конкурентоспроможності, формування інформаційного сектору в економіці, що зростає швидше за інші, інформація стає предметом масового споживання суспільства, формуючи тим ринок глобального інформаційного середовища, де здійснюються процеси обміну інформаційними продуктами та послугами, сприяє посиленню співробітництва та солідарності в здійсненні політики як в сфері інформаційних продуктів і послуг так і в інноваційній діяльності підприємств.

Список літератури

1.Возіянова Н.Ю. Оцінка ознак «Нової економіки» і тенденції інноваційних процесів у внутрішній торгівлі економіки //Актуальні проблеми економіки. – 2008. - № 11. – С.53 – 62.

2. Закон України «Про інноваційну діяльність» / Відомості Верховної Ради України, 2002, N 36, ст.266.

3. Єрмошенко М.М. Інформація в системі економічної дійсності //Актуальні проблеми економіки. – 2012. - № 11. – С.67 – 81.

4.Матвієнко О.В., Цивін М.Н. Інформаційний менеджмент: опорний конспект лекцій у схемах і таблицях. - К.:Слово, 2007.-200с.

Аннотация

Наталья Костинюк

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Раскрываются факторы влияния информационного обеспечения на становление инновационных процессов предприятий и государства.

Ключевые слова: *информация, информационная инфраструктура, инновационная деятельность, информационный банк данных, инновации.*

Summary

Natalia Kostyniuk

INFORMATION SUPPORT AS A KEY FACTOR INNOVATIVE DEVELOPMENT COMPANY

In this article informative providing ways to influence the formation of innovative processes and state enterprises.

Keywords: *information, information infrastructure, innovation, information bank, innovation.*

УДК 658.62

© Вавдійчик І.М., 2015
Київський національний торговельно-економічний університет, Київ

ДОСЛІДЖЕННЯ ОСНОВНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ТОВАРНИМИ РЕСУРСАМИ

Досліджуються загальні тенденції обсягу та структури товарообороту, товарних ресурсів підприємств роздрібної торгівлі за видами економічної діяльності підприємств; за основними складовими елементами, що формують товарні ресурси (надходження товарів і початкові товарні запаси). Зроблено висновки щодо результативності управління товарними ресурсами на підприємствах роздрібної торгівлі України на сучасному етапі.

Ключові слова: *товарна пропозиція, товарооборот, товарні ресурси, надходження товарів, товарні запаси.*

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання підприємств роздрібної торгівлі характеризуються нестабільністю та мінливістю зовнішнього середовища, посиленням конкуренції, підвищенням вимог споживачів до якості товарів і послуг. За цих умов можливість досягнення підприємствами роздрібної торгівлі запланованих обсягів діяльності значно залежить від достатності та своєчасності забезпечення їх товарними ресурсами необхідного асортименту та якості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження окремих аспектів діяльності підприємств роздрібної торгівлі України представлено в працях багатьох сучасних дослідників. Так, оцінка розвитку суб'єктів торговельного підприємництва у сфері роздрібної торгівлі, поглиблена оцінка ефективності здійснення торговельного бізнесу в Україні наведена в монографії за ред. Л.О. Лігоненко [1]. Актуальні питання розвитку роздрібної торгівлі України та шляхи її вирішення розглядаються в монографій «Споживчий ринок України: методологія дослідження та регулювання» [2]. Дослідження тенденцій розвитку товарообороту підприємств роздрібної торгівлі України представлено в монографії І.В. Височин [3].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте в сучасній економічній літературі відсутні дослідження, які висвітлюють сучасні тенденції забезпечення підприємств роздрібної торгівлі товарними ресурсами.

Формулювання цілей статті. Мета статті – дослідження сучасних тенденцій розвитку обсягів, складу та структури товарних ресурсів підприємств роздрібної торгівлі України.

Викладення основного матеріалу. Показники стану та розвитку внутрішньої торгівлі, з одного боку, висвітлюють характерні риси стану та розвитку сфер виробництва та попиту, а з іншого -- відображають розвиток галузі як компоненти ринкової інфраструктури, фактора, що визначає динамічність взаємопов'язаного процесу товарообігу та виробництва, господарської кон'юнктури економіки.

За твердженням О.П. Бегларішвілі, динамічність розвитку галузі торгівлі потребує системного і постійного вивчення, оскільки коливання її параметрів є індикатором змін соціально-економічної ситуації в Україні, досягнення сталого розвитку споживчого ринку або виникнення проблем формування товарної пропозиції [4, с.11].

Використання товарних ресурсів спрямовується на реалізацію вроздріб, інше документоване вибуття та залишки товарів на кінець періоду. Однією з умов розвитку товарообороту, як зазначає Н.О. Голошубова, є наявність товарів і послуг, які відповідають попиту покупців за асортиментом, якістю та ціною [5, с.10].

Динаміка обсягу та структури реалізації та інших недокументованих витрат підприємств роздрібної торгівлі України за 2009-2013 роки наведена в табл.1. За даними таблиці 1 можна зробити висновок про наявну стійку тенденцію до нарощування обсягів реалізації у роздріб та інших недокументованих витрат на підприємствах роздрібної торгівлі. У цілому на підприємствах роздрібної торгівлі України обсяг реалізації у роздріб та інших недокументованих витрат збільшився на 230287,8 млн.грн. за досліджуваний період: з 104512,54 млн.грн. у 2009 році до 334800,29 млн.грн. у 2011 році. У 2013 р. по відношенню до попереднього року досліджуваний показник збільшився на 14,59%. Середній темп росту обсягу реалізації підприємств роздрібної торгівлі України за 2009-2013 рр. становив 184,63%. Таке високе значення зумовлене стрімким зростанням даного показника на підприємствах роздрібної торгівлі України у 2011 році, коли, коли темп зміни обсягів реалізації становив 206,27% по відношенню до попереднього року.

Таблиця 1

Обсяг і структура реалізації вроздріб та інших недокументованих витрат підприємств роздрібної торгівлі України за 2009-2013 рр.

Показник	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік
Обсяг реалізації вроздріб та інших недокументованих витрат, млн.грн.					
Роздрібна торгівля України в цілому, в тому числі	104512,54	126937,91	261836,14	292170,97	334800,29
Роздрібна торгівля автомобілями, мотоциклами та пальним	23270,07	28952,20	65846,46	74420,24	82438,10
Роздрібна торгівля (без роздрібної торгівлі автомобілями, мотоциклами та пальним)	81242,47	97985,71	195989,68	217750,73	252362,19
Темп зміни, % до попереднього року					
Роздрібна торгівля України в цілому, в тому числі		121,46	206,27	111,59	114,59
Роздрібна торгівля автомобілями, мотоциклами та пальним		124,42	227,43	113,02	110,77
Роздрібної торгівля (без роздрібної торгівлі автомобілями, мотоциклами та пальним)		120,61	200,02	111,10	115,90

Подібна динаміка обсягів реалізації вроздріб та інших недокументованих витрат спостерігається і на підприємствах роздрібної торгівлі автомобілями, мотоциклами та пальним: середній темп зміни становив 143,91%. Найбільший приріст обсягу даного показника спостерігався у 2011 році, коли його обсяг зріс на 227,43% по відношенню до попереднього періоду. На думку Л.А. Мороз, збільшення обсягу реалізації на підприємствах роздрібної торгівлі автомобілями, мотоциклами та пальним зумовлене такими факторами, як відновлення автокредитування, ініціативою вітчизняних виробників щодо підвищення ввізного мита на імпортні машини, яка прискорила процес задоволення відкладеного попиту частиною споживачів, тощо. [6, с. 155]

На підприємствах роздрібної торгівлі (без роздрібної торгівлі автомобілями, мотоциклами та пальним) також спостерігається тенденція до постійного нарощування обсягів реалізації вроздріб та інших недокументованих витрат: за весь період дослідження обсяг реалізації збільшився на 171119,7 млн.грн. з 81242,466 млн.грн. у 2009 році до 252362,19 млн.грн. у 2013 році. Середній темп зміни обсягу реалізації становив 136,91%.

Головною метою для формування товарних ресурсів є забезпечення виконання плану товарообороту. Без постійного поповнення товарів безперебійний процес реалізації буде неможливо здійснювати. Підприємства торгівлі повинні забезпечувати ритмічний продаж товарів, які відповідають споживчому попиту за асортиментом, кількістю та якістю. Необхідна умова забезпечення процесу реалізації товарів підприємством торгівлі – наявність у нього товарних ресурсів, які є матеріальною основою для розвитку товарообороту. Недостатня кількість або відсутність товарних ресурсів може призвести до зниження обсягів реалізації та недоотримання прибутку. Товарні ресурси підприємств роздрібної торгівлі як господарюючого суб'єкта є важливим чинником, який впливає на ефективність фінансово-господарської діяльності, підвищення конкурентоспроможності підприємства та забезпечення його сталого економічного розвитку. Динаміку обсягу та структури товарних ресурсів наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Динаміка обсягу товарних ресурсів підприємств роздрібної торгівлі України за видами економічної діяльності за 2009-2013 рр.

Вид економічної діяльності	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік
Підприємства роздрібної торгівлі України в цілому, млн.грн.	149512,2	186257,8	313629,1	326169,7	376942,5
Темп зміни, у % до попереднього періоду		124,6	168,4	104,0	115,6
Підприємства роздрібної торгівлі автомобілями, мотоциклами та пальним, млн.грн.	32467,88	43007,95	88646,32	78044,88	86581,29
Темп зміни, у % до попереднього періоду		132,5	206,1	88,0	111,0
Підприємства роздрібної торгівлі (без роздрібної торгівлі автомобілями, мотоциклами та пальним), млн.грн.	117044,3	143249,8	224982,7	248124,8	290361,2
Темп зміни, у % до попереднього періоду		122,4	157,0	110,3	117,0

За даними таблиці 2 можна зробити висновок, що обсяг товарних ресурсів підприємств роздрібної торгівлі України за 2009-2013 рр. характеризувався стійкою тенденцією до зростання: їх обсяг збільшився з 149512,2 млн.грн. у 2009 році до 376942,5 млн.грн. у 2011 році. Темп зміни обсягів товарних ресурсів коливається від 104% до 168,4% за досліджуваний період. У цілому за досліджуваний період обсяг товарних ресурсів підприємств роздрібної торгівлі зріс на 227430,3 млн.грн. Зазначимо, що найбільш суттєво обсяг товарних ресурсів на підприємствах роздрібної торгівлі України збільшився у 2011 році порівняно з попереднім періодом – на 168,4%.

На підприємствах роздрібної торгівлі автомобілями, мотоциклами та пальним простежується нарощування обсягів товарних ресурсів у 2010-2011 рр.: темп їх зміни становив 132,5% та 206,1% відповідно (табл.2). Проте у 2012 році відбувається скорочення обсягів товарних ресурсів по відношенню до попереднього періоду на 12%. У 2013 році спостерігається відновлення приросту обсягу товарних ресурсів - по відношенню до попереднього року їх обсяг збільшився на 11% (табл. 2.2). У 2013 році порівняно з 2009 роком збільшилися обсяги товарних ресурсів підприємств роздрібної торгівлі за всіма видами діяльності, проте найбільш суттєво зросли товарні ресурси підприємств роздрібної торгівлі автомобілями, мотоциклами та пальним – у 2,6 раза.

На підприємствах роздрібної торгівлі (без роздрібної торгівлі автомобілями, мотоциклами та пальним) впродовж досліджуваного періоду відбувається збільшення обсягів товарних ресурсів: з 117044,3 млн.грн. у 2009 році до 290361,2 млн.грн. у 2011 році. Найбільший темп росту товарних ресурсів спостерігався у 2011 році, коли він становив 157% по відношенню до попереднього року (табл. 2.2). В цілому за досліджуваний період обсяг товарних ресурсів зріс у 2,5 разів та у 2013 році досяг 290361,2 млн.грн. Наголосимо, що на можливість підприємств роздрібної торгівлі формувати товарні ресурси впливають такі макроекономічні фактори як: загальноекономічна ситуація в країні, наявність платоспроможного попиту, пропозиція на ринку споживчих товарів тощо. Основа формування товарних ресурсів підприємствами торгівлі – пропозиція товарів народного споживання, яка є частиною товарної пропозиції.

Джерелами формування товарних ресурсів для підприємств торгівлі виступає продукція промисловості, продукція сільського господарства та переробної промисловості, підсобних господарств, імпорт, товарообмінні операції, перехідні товарні запаси [7, с.60]. Структура товарних ресурсів підприємств роздрібної торгівлі України за видами економічної діяльності наведена в табл. 3.

Таблиця 3

Структура товарних ресурсів підприємств роздрібної торгівлі України за видами економічної діяльності за 2009-2013 рр.

%

Вид економічної діяльності	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік
Підприємства роздрібної торгівлі України в цілому, млн.грн.	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Підприємства роздрібної торгівлі автомобілями, мотоциклами та пальним, млн.грн.	21,7	23,0	28,3	23,9	23,0
Підприємства роздрібної торгівлі (без роздрібної торгівлі автомобілями, мотоциклами та пальним), млн.грн.	78,3	77,0	71,7	76,1	77,0

У загальному обсязі товарних ресурсів підприємств роздрібної торгівлі України найбільшу переважну частку займають товарні ресурси підприємств роздрібної торгівлі (без роздрібної торгівлі автомобілями, мотоциклами та пальним): їх питома вага на кінець досліджуваного періоду становить 77%. Питома вага товарних ресурсів підприємств роздрібної торгівлі автомобілями, мотоциклами та пальним зросла з 21,7% у 2009 році до 23% у 2013 році (табл.3). Переважання питомої ваги товарних ресурсів підприємств роздрібної торгівлі (без роздрібної торгівлі автомобілями, мотоциклами та пальним) явище закономірне, оскільки попит населення на автомобілі є епізодичним.

Як справедливо зазначає Б.В. Гринів [8, с.89], однією з умов успішної діяльності підприємства торгівлі є забезпеченість його товарами. Для безперебійної роботи й успішного виконання намічених планів товарообороту торговельна мережа повинна мати в наявності товари в обсязі й асортименті, які не тільки задовольняють попит покупців, але й забезпечують певний перехідний запас на найближчу перспективу.

Обсяг товарних ресурсів підприємств роздрібної торгівлі, як було зазначено, формується за рахунок надходження товарів і

початкових товарних запасів. Як зазначає Г.Г. Іванов, товарні ресурси підприємств торгівлі формуються за рахунок товарних запасів та надходження товарів, а витрачаються на досягнення товарообороту (частина товарних ресурсів може також покривати різноманітні документовані витрати) [7, с. 60].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Результати проведеного дослідження підтверджують вагому роль товарних ресурсів як фактора ресурсного забезпечення товарообороту, їх роль у здатності підприємств роздрібної торгівлі доводити товари до кінцевого споживача та задовольняти попит населення, що є однією з основних функцій торгівлі. Забезпечення підприємств роздрібної торгівлі товарами – також стимулюючий фактор для розвитку виробництва споживчих товарів, сприяючий вдосконаленню асортименту та підвищенню якості товарів. Визначення напрямів і шляхів удосконалення управління товарними ресурсами на основі попередньої ґрунтовної оцінки ефективності та результативності його здійснення зумовлює необхідність подальших досліджень у даному напрямі.

Список літератури

1. Торговельне підприємництво: теорія та практика: монографія / за ред. Л.О. Лігоненко. – К. : КНТЕУ, 2012. – 304 с.
2. Споживчий ринок України: методологія дослідження та регулювання: монографія / за заг. ред. Л.О. Лігоненко. – К. : КНТЕУ, 2007. – 379 с.
3. Височин І.В. Управління товарооборотом підприємств роздрібної торгівлі: монографія / І.В. Височин. – К.:КНТЕУ, 2012. – 544 с.
4. Бегларішвілі О.П. Тенденції розвитку торгівельних підприємств харківської області / О.П. Бегларішвілі // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова, 2014. – Том 19. Випуск 2/3. – С. 11-15
5. Голошубова Н.О. Організація торгівлі: підручник [для студ. вищ. навч. закл.]/ Н.О. Голошубова. – 2-ге вид., переробл. та допов. – К.: КНТЕУ, 2012. – 680 с.
6. Мороз Л. А. Тенденції розвитку українського автомобільного ринку і маркетингова комунікаційна політика його учасників / Л. А. Мороз // Логістика : [збірник наукових праць] / відповідальний редактор Є. В. Крикавський. - Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2012. - С. 154-159.
7. Иванов Г.Г. Экономика торгового предприятия: ученик / Г. Г. Иванов. – М. : Издательский центр «Академия», 2010. – 320 с.
8. Економічний аналіз торговельної діяльності. Навч. посіб. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 392 с.

Аннотация

Ирина Вавдийчик

ИССЛЕДОВАНИЕ ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ УКРАИНЫ ТОВАРНЫМИ РЕСУРСАМИ

Исследуются общие тенденции объема и структуры товарооборота, товарных ресурсов предприятий розничной торговли за видами экономической деятельности предприятий; за основными составными элементами, которые формируют товарные ресурсы (поступление товаров и начальные товарные запасы). Сделаны выводы относительно результативности управления товарными ресурсами на предприятиях розничной торговли Украины на современном этапе.

Ключевые слова: *товарное предложение, товарооборот, товарные ресурсы, поступления товаров, товарные запасы.*

Summary

Iryna Vavdiichyk

RESEARCH OF BASIC TENDENCIES OF PROVIDING OF ENTERPRISES OF RETAIL BUSINESS OF UKRAINE COMMODITY RESOURCES

The general tendencies of volume and structure of commodity turnover are investigated in the article, commodity resources of enterprises of retail business after the types of economic activity of enterprises; after basic component elements that form commodity resources (receipt of commodities and opening commodity stocks). In the article drawn conclusion in relation to effectiveness of management by commodity resources on the enterprises of retail business of Ukraine on modern stage.

Keywords: *commodity suggestion, commodity turnover, commodity resources, receivabless of commodities, commodity supplies.*

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 334

© Шилепницький П. І., 2015
Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича, Чернівці

ОСОБЛИВОСТІ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РЕГІОНАХ

Стаття присвячена використанню державно-приватного партнерства на рівні регіонів. Визначено основні чинники та принципи реалізації проектів співпраці держави та приватного бізнесу у сфері розвитку інфраструктури загального користування та надання пов'язаних послуг на окремих територіях. Проаналізовано особливості реалізації та ефективності угод державно-приватного партнерства у розвитку регіональної та муніципальної інфраструктури.

***Ключові слова**: державно-приватне партнерство, держава, приватний сектор, інфраструктура загального користування, муніципальна інфраструктура, інфраструктурні послуги.*

Постановка проблеми. Загальновідомо, що в процесі свого існування перед будь-якою державою постає певне коло завдань, на виконання яких вона спрямовує свої матеріальні ресурси, ідеологічні та політичні зусилля. Ці види, або форми активності держави відображаються у її функціях, для реалізації яких акумулюються певні ресурси шляхом обкладання податками суб'єктів економічної діяльності, митних зборів, акцизів тощо. У більшості випадків державі не вистачає власних ресурсів, щоб повноцінно виконувати всі покладені на неї функції. Окрім того, існування природної монополії та, відповідно, відсутність конкуренції на ринку таких послуг негативно відображається на їхній якості, вартості та своєчасності їх надання, а також інших характеристиках. Усе вищеперераховане і викликає об'єктивну необхідність у пошуку інноваційних підходів подолання цих обмежень.

Найбільшого поширення як у розвинених країнах світу, так і в тих, що розвиваються, отримало державно-приватне партнерство (ДПП). Ідеться про відносини між державою та приватним бізнесом з приводу перерозподілу функцій, які традиційно вважаються державними (розвиток інфраструктури загального користування та надання пов'язаних з нею послуг) на користь останнього, з відповідними перерозподілом ризиків і відповідальностей між сторонами.

Цілком очевидно, що розвиток такої співпраці дуже актуальний для української економіки. Це, насамперед, пов'язано з незадовільним станом інфраструктури, з одного боку, та недостатніми можливостями державного бюджету для її відновлення, не кажучи вже про розбудову стосовно вимог сьогодення, - з іншого. Нагальними проблемами в цій сфері також є операційна неефективність та низька якість пропонованих державою послуг. Часто це пов'язано як з відсутністю стимулу керівників таких підприємств поліпшувати ефективність своєї роботи, відсутністю конкурентного середовища, оскільки в багатьох випадках такі підприємства є т. зв. природними монополіями, так і з браком інвестицій для впровадження інноваційних технологій.

Вважається, що через партнерство переваги приватного сектору, а саме: динамізм, доступ до фінансів, знання технологій, управлінська ефективність і підприємницький дух, комбінуються з соціальною відповідальністю, усвідомленням проблем довкілля, місцевими знаннями й утворенням робочих місць у державному секторі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми ефективності розвитку та функціонування державно-приватних партнерств досліджувались як зарубіжними, так і вітчизняними науковцями, серед яких Джозеф Е Стігліц, Стівен П. Осборн, Едвард Р. Йєскомб, Емануель С. Савас, Майкл Р. Рейч, Майкл Геддес, Карлос Магаріньос, Фред Оладеінд, Джиліан Піл, Глен Паолетто, Ерік-Ганс Клійн, Геерт Р. Тейсман, О. В. Берданова, В. М. Вакуленко, В. М. Геєць, Б. М. Данилишин, Н. Г. Діденко, І. В. Запатріна, Н. А. Мікула, К. В. Павлюк, Н. А. Сич, А. Ф. Ткачук, І. О. Федів, Є. О. Фишко та ін.

Формулювання цілей статті. Особливості співпраці держави та приватного сектору у сфері розвитку інфраструктури загального користування та надання пов'язаних послуг на регіональному рівні, зокрема, питання її ефективності потребують подальшого дослідження, що виступає метою даної статті.

Виклад основного матеріалу. Як зазначають окремі дослідники, проблеми, з якими стикаються території в процесі свого функціонування, можуть бути згруповані так: проблеми розвитку та функціонування інфраструктури; стратегічні проблеми системи; соціодемографічні проблеми [7].

Важливим фактором забезпечення сталого розвитку держави на сьогодні є створення умов для економічного розвитку на місцях. Запорукою

цього виступає розвиток місцевої інфраструктури загального користування та надання пов'язаних послуг. Саме тому рівень розвитку інфраструктурного комплексу регіону виступає визначальним чинником становлення економіки відповідної території.

Якщо охарактеризувати ситуацію загалом, то можна спостерігати парадоксальну ситуацію, поки відбувається прогрес у всіх сферах людського життя, особливо в розвитку технологій, у питаннях розбудови інфраструктури загального користування та надання пов'язаних послуг не відбулося майже ніяких змін – основний тягар продовжує нести на собі держава. Про запровадження ринкових підходів у цій сфері поки що не йдеться, хоча й простежуються певні тенденції в цьому напрямі. Так, Берт Хелмсінг виділяє дві групи сил, визначальні в упровадженні змін у місцевому економічному розвитку. Перша група відноситься до фундаментальних змін у політиці розвитку. Вона має такі складових:

1. Структурна перебудова та політика лібералізації. Останнє передбачає зниження ролі держави в економічному житті суспільства та, в тому числі, і залучення приватного сектору до виконання державних функцій у формі ДПП;

2. Ідеологічне розчарування державою та здійснюваною нею політикою. Це утворило вакуум, який хтось повинен був заповнити;

3. «Втома» від допомоги та занепад офіційної допомоги розвитку (грантів, субсидій тощо) спричиняє пошук альтернатив.

До другої групи сил, що спричиняють вплив на місцевий розвиток та яку Пітер Дікен назвав «геоекономікою» [4], відносять:

1. Технології «зменшення простору» в транспорті та комунікаціях. Йдеться про те, що сучасні можливості транспорту та зв'язку дозволяють зробити коротшим шлях до кінцевого споживача.

2. Технологічні й управлінські зміни у виробництві товарів і послуг.

3. Зростаюча кількість людей, капіталів і фірм, мобільних у глобальному вимірі [6].

Як зазначають багато дослідників, унаслідок глобалізації відбувається пришвидшене «старіння» муніципальних функцій територіальних утворень, що негативно впливає на конкурентні переваги територій. Багато міст опиняються під тиском жорстких інвестиційних потреб, які виникають, з одного боку, внаслідок нових демографічних, економічних, соціальних та екологічних викликів, а з іншго – ключової ролі, яка розвинулася серед міст через розвиток конкурентних економік, які базуються на знаннях. Дослідники виділяють три критичні стратегічні проблеми у поліпшені міської інфраструктури в т. зв. «нових» економіках [9]:

1. Підвищення можливостей державного фінансування шляхом мобілізації фінансових ресурсів приватного сектору.

2. Поліпшення ефективності державних фінансів.

3. Запровадження менеджменту, зорієнтованого на споживача.

З іншого боку, відбувається вплив неоліберальних ідей, спрямованих на зменшення ролі держави в процесі розвитку та зростання ролі приватного бізнесу у виконанні функцій держави, зокрема, розвитку інфраструктури загального користування та надання пов'язаних послуг.

Як уже зазначалося вище, інноваційним підходом розвитку інфраструктурного комплексу держави є залучення приватного капіталу до виконання державних функцій у формі державно-приватного партнерства. Використання ДПП у розвитку муніципальної інфраструктури дасть змогу:

1. Більш ефективно використовувати і так обмежені наявні бюджетні ресурси територіальних громад у процесі розбудови інфраструктурних об'єктів та надання послуг місцевого значення.

2. Прискорити розбудову інфраструктурного комплексу на місцевому рівні.

3. Реалізувати ті комунальні інфраструктурні проекти, які були б неможливими, якщо покладатися тільки на місцеві ресурси.

4. Перерозподілити наявні кошти територіальної одиниці на інші соціальні цілі.

5. Запроваджувати новітні технології на місцевому рівні, які потребують додаткових інвестицій.

6. Поліпшити якість комунальних послуг, які надаються кінцевим користувачам, та зменшити їхню собівартість.

7. Запровадити управлінський досвід і комерційний підхід приватного сектору в надання місцевих інфраструктурних послуг, що дозволить підвищити ефективність загалом.

8. Залучити фінансові та інші ресурси приватного сектору, а також бюджетні ресурси центральних органів влади в розвиток інфраструктури місцевого рівня та надання пов'язаних послуг.

9. Передати частину ризиків приватному сектору, що спонукатиме останнього до більш ефективного надання послуг соціального характеру для задоволення потреб місцевої спільноти.

10.Можливість згрупувати всі етапи розвитку інфраструктурних об'єктів місцевого рівня та надання відповідних послуг в одних руках (від проектування до експлуатації), що у підсумку дозволить знизити їхню собівартість.

11.Залучати кінцевих споживачів, інституції громадянського суспільства до процесу прийняття рішень, що дозволить максимально врахувати їхні зауваження і в кінцевому рахунку поліпшити якість надання послуг і налагодити стосунки з місцевою спільнотою.

12.Розподілити витрати зі створення та експлуатації інфраструктурного об'єкта місцевого значення протягом його життєвого

циклу.

13.Скоротити терміни будівництва та здачі в експлуатацію комунальних інфраструктурних об'єктів.

Окрім того, участь держави, а у випадку використання ДПП для потреб місцевого розвитку – органів місцевого самоврядування, дозволить відстоювати не тільки комерційні цілі приватної сторони, але й захищати соціальні інтереси кінцевих споживачів послуг.

Стрімкий розвиток ДПП в інших країнах, узагальнення цього досвіду та врахування специфіки українських реалій на локальному та регіональному рівнях зумовило необхідність виокремлення особливостей застосування моделей ДПП за наявності трьох учасників партнерства: держави, комунального та приватного секторів.

Як зазначає М. Лендьєл, концепція "нового регіоналізму", яку досить часто називають "третім шляхом" регіональної політики, пропонує об'єднати централізований ("зверху-вниз") та децентралізований ("знизу-вверх") підходи до розв'язання проблем регіонального розвитку. Поширенню таких поглядів сприяє концепція "контрактної культури" та "партнерства" як специфічних рис політико-соціальних процесів, які відбуваються на місцевому та регіональному рівнях. Якщо на початку 90-х рр. створення партнерств розглядалося винятково у вимірі передання владою повноважень неурядовим інститутам щодо надання послуг, то через декілька років основним стимулом для формування партнерських відносин є залучення громадськості у процеси прийняття рішень: щодо стратегічного планування розвитку території, реалізації складених програм та розв'язання локальних політичних проблем. Такій зміні у розумінні мети взаємодії влади з громадськістю сприяла раптова поява великої кількості недержавних інститутів, і певною мірою безпосередньо чи опосередковано залучених до розвитку певної громади чи території та зацікавлених у запровадженні інтегрованого підходу до цього процесу [1].

Як зазначають багато дослідників, партнерства (особливо ті, що передбачають участь у процесі прийняття рішень з питань розвитку територій представників інститутів громадянського суспільства) надають більшої легітимності таким діям. Застосування такого підходу розглядається як інструмент реалізації певних державних програм не тільки з погляду їхньої функціональної ефективності, але й відображає згоду держави розподілити деякі форми влади зі своїми громадянами. Останнє означає більше, ніж зміна й оптимізація відносин між державою та приватним бізнесом; воно спрямоване на розбудову та зміцнення регіональних мереж, формування соціального капіталу та сприяння крос-секторальному регіональному та місцевому управлінню. Державно-приватне партнерство виступає в даному випадку вираженням регіональних преференцій та демонстрацією політичної волі органів влади. Принципи самоврядування дають змогу регіональній та місцевій владі із залученням громадськості вирішити демократичним шляхом найліпший спосіб надання публічних послуг.

Це також позитивно впливає на регіональну інноваційну політику, яка передбачає посилення процесів обміну ідеями, щоб отримати стимули для співпраці між економічними контрагентами у регіоні.

ДПП, які утворені на регіональному рівні, сприяють досягненню специфічних цілей регіону та дозволяють органам самоврядування здійснювати прямий вплив на економічні процеси. Це пов'язано з тим, що держава не втрачає повністю контроль над об'єктами інфраструктури загального користування та наданням пов'язаних послуг. Саме тому галузеві політики розвитку Європейської Спільноти на локальному, регіональному, національному та наднаціональному рівнях спрямовані на розвиток приватно-державних мереж для просування регіонального розвитку [8].

Факторами, які впливають на започаткування відносин партнерства між державою та приватним сектором на територіальному рівні, можна визначити такі:

1. Високі темпи економічного розвитку, що є результатом зростання чисельності населення та територіальної експансії міст. І це зрозуміло: потужності наявного інфраструктурного комплексу регіону не дають змоги справлятися зі все зростаючими потребами населення та бізнесу.

2. Розвиток інфраструктури й управління наданням послуг державною установою. Це, в Але, передбачає зростання необхідності в залученні додаткового фінансування, оскільки, як показує світовий досвід, можливості державного бюджету для задоволення таких потреб недостатні.

3. Наявність економічної політики, спрямованої на поліпшення якості життя на місцевому рівні. Ідеться про стимулювання підприємницької діяльності та залучення інвестицій на місцевому рівні.

4. Існування тенденцій делегування державними установами окремих функцій щодо управління інфраструктурними об'єктами та наданням послуг приватним компаніям. Це, насамперед, стосується комунальної сфери, коли приватний бізнес залучається до збору та утилізації твердих побутових відходів, обслуговування технологічного обладнання та комп'ютерної техніки, надання транспортних послуг тощо.

5. Відсутність у територіальної влади необхідних потужностей, які б давали їй змогу самостійно реалізувати проекти розвитку інфраструктури загального користування та

надання послуг. Зокрема, в більшості випадків будівництво об'єктів інфраструктури загального користування відбувається із залученням приватних постачальницьких і будівельних фірм.

6. Визнання обома сторонами (владою та приватним бізнесом) спільних ризиків та можливість розподіляти їх між собою найбільш вигідним чином. Даний чинник сприятиме підвищенню ефективності як використання бюджетних ресурсів, так і реалізації проектів розвитку місцевої інфраструктури та надання пов'язаних послуг, що відобразиться у скорочені термінів здійснення будівельних робіт, здачі інфраструктурних об'єктів вчасно чи достроково, зниженні загальних витрат, непередбачуваних втрат та собівартості надання послуг тощо.

7. Існування корисного досвіду, який можуть отримати як держава, так і приватний бізнес, в результаті використання ДПП у своїх взаємовідносинах. Йдеться про взаємну вигоду від співпраці партнерів, які є антагоністичними за своїм характером. Для державних установ, відповідальних за розбудову інфраструктури та надання пов'язаних послуг це передбачає використання комерційного підходу в, зокрема, наданні комунальних послуг, що означатиме орієнтацію на кінцевого споживача та призведе до підвищення рівня задоволення їхніх потреб, якості наданих послуг та зниження витрат на їх надання.

8. Особливості природно-географічних факторів (наявність корисних копалин, особливості рельєфу, кліматичні умови тощо). В даному випадку співпраця держави та приватного бізнесу дасть змогу повніше реалізувати потенціал територій, що за традиційного підходу було б неможливим, зважаючи на бюджетні обмеження. Це може стосуватися розбудови туристичної інфраструктури, залучення інвестицій в розробку покладів корисних копалин, підтримки місцевих ініціатив (наприклад, народні промисли).

9. Обмежені ресурси місцевих бюджетів. Вони є первинним спонукальним мотивом залучення можливостей приватного бізнесу у формі ДПП щодо виконання поліпшення функцій держави у сфері розвитку інфраструктури та надання пов'язаних послуг. Адже ресурси приватного сектору дають змогу в числі інших переваг реалізувати ті інфраструктурні проекти та профінансувати заходи, в т.ч. і соціального характеру, які за традиційного підходу, виходячи з наявних бюджетних обмежень, залишились би нездійсненними [3].

Застосування державно-приватного партнерства в розвитку комунальної інфраструктури та надання пов'язаних послуг протягом тривалого часу в багатьох країнах довело свою ефективність. Водночас, як теоретики, так і практики даного підходу щодо розбудови інфраструктурних об'єктів і надання послуг зазначають, що це не є «панацеєю» від усіх проблем, пов'язаних з розвитком інфраструктури, і реалізація такого підходу не завжди може замінити традиційні державні закупівлі. Тому в кожному конкретному випадку при прийнятті рішення стосовно започаткування проекту ДПП, у т. ч. і на місцевому рівні, необхідно зважувати всі «за» і «проти» в таких питаннях, як ризики, вартість фінансування проекту, загальна собівартість проекту, величина тарифів для кінцевих споживачів тощо.

Що ж до розвитку інфраструктури загального користування та надання пов'язаних послуг, то тут використовуються ті ж самі підходи та моделі, що і на загальнодержавному та регіональному рівнях, однак існують певні особливості, зумовлені таким чинниками: характером інфраструктурних об'єктів; характером послуг, що надаються; складом і ролями учасників угод; спрямованістю послуг; управлінням реалізацією угод; фінансуванням угод тощо; формами реалізації угод тощо.

Усі об'єкти інфраструктури загального користування, які виступають предметом угод ДПП, умовно можна поділити на дві великі групи, всередині яких також виділяють т. зв. «м'яку» та «важку» (фізичну) інфраструктуру [2]. Відповідно, виділяють такі чотири категорії інфраструктурних об'єктів: 1) важка економічна інфраструктура; 2) м'яка економічна інфраструктура; 3) важка соціальна інфраструктура; 4) м'яка соціальна інфраструктура (рис. 1).

Економічна інфраструктура призначена надавати ключові посередницькі послуги для економічних агентів, тому її основною функцією є підвищення продуктивності та інноваційних ініціатив. «Важкі» економічні об'єкти включають дороги, мости, аеропорти, залізниці, телекомунікації, трубопроводи тощо. «М'яка» економічна інфраструктура охоплює професійне навчання, фінансові послуги для бізнесу, сприяння в здійсненні НДДКР і трансферт технологій, організації, що підтримують експортне спрямування та виробничу кооперацію між підприємствами, тощо.

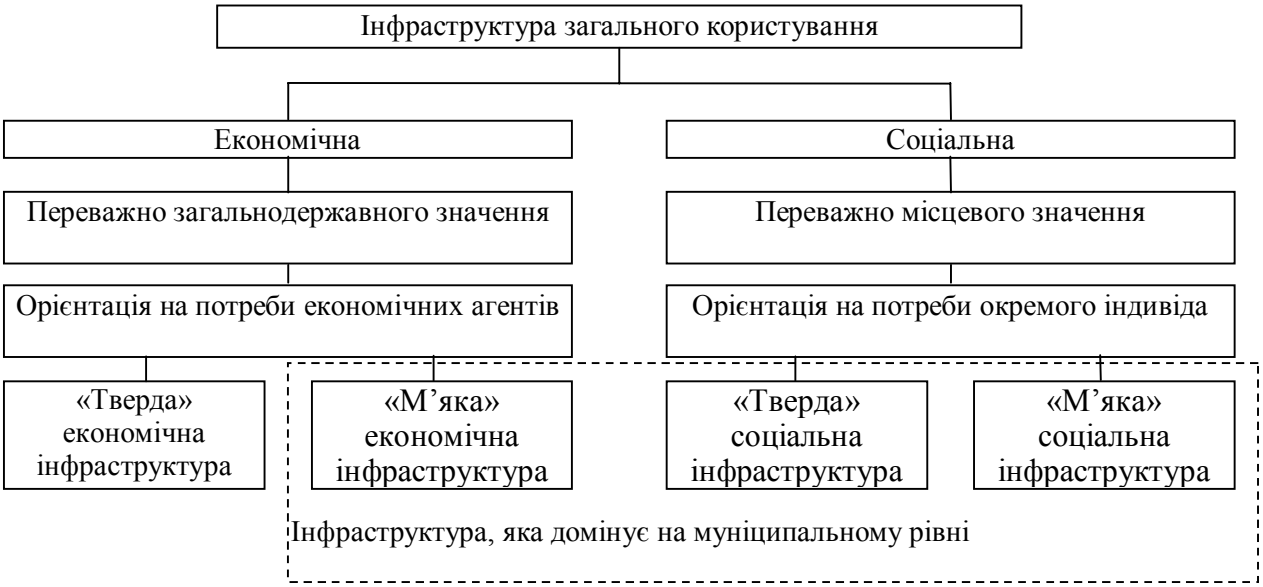


Рис. 1. Складові інфраструктури загального користування*

*Джерело: розробка автора.

Як соціальна інфраструктура розглядається та, яка спрямована на надання базових послуг населенню. Її основна роль полягає в поліпшенні якості життя та добробуту місцевої спільноти, особливо тих її членів, чиї можливості обмежені. «Важка» соціальна інфраструктура охоплює лікарні, освітні заклади, дошкільні заклади, водопостачання та водовідведення, соціальне житло для малозабезпечених тощо. Деякі з цих об'єктів можуть створюватись приватними структурами (приватні школи, лікарні). «М'яка» соціальна інфраструктура, зазвичай, існує у вигляді систем соціального захисту, певних громадських послуг, організацій захисту довкілля тощо.

Однак рівень розвитку економічної інфраструктури позитивно впливає на соціальну і навпаки. Зокрема, наявність комунікацій, зазвичай підвищує рівень життя та добробуту населення, а забезпечення належної професійної підготовки працівників належно відбивається на їхній продуктивності праці.

Для забезпечення стійкого місцевого економічного розвитку більшу роль відіграє соціальна інфраструктура, яка спрямована на задоволення потреб місцевої спільноти, а отже, більшість проектів державно-приватного партнерства на місцевому рівні пов'язані саме з нею.

При прийнятті рішення щодо започаткування проекту ДПП необхідно враховувати кількісний та якісний склад партнерів ДПП на локальному рівні, оскільки вони містять певну власну специфіку, пов'язану з тим, що споживачем послуг виступає населення. До таких моментів, які варто брати до уваги, відносять: питання ціноутворення послуг соціального характеру, їхня собівартість та доступність для населення; ступінь задоволеності споживачів наданими послугами; якість послуг, що надаються; рівень охопленості населення послугами; участь місцевої спільноти у прийнятті рішення щодо залучення приватного бізнесу до розвитку інфраструктурних об'єктів та надання пов'язаних послуг; відповідальність надавачів послуг перед населенням, яке їх споживає, тощо.

При виборі безпосередньої моделі участі приватного сектору в проектах ДПП насамперед треба зважити потреби з реальними можливостями. Потреби ж визначаються такими категоріями, як кількість, охопленість і якість існуючих інфраструктурних об'єктів, їхня ефективність у задоволенні існуючих і майбутніх потреб.

При дослідженні можливостей застосування співпраці держави та приватного бізнесу в проектах розвитку муніципальної інфраструктури та надання послуг аналізуються такі питання:

1. Інституційні можливості відповідної територіальної одиниці щодо надання конкурентоспроможних інфраструктурних послуг.
2. Управлінські та технічні можливості державного та приватного секторів.
3. Спроможність уряду та регіональних органів влади створити сприятливе середовище для участі приватного сектору.
4. Зацікавленість та реакція приватного сектору. Так, практика показує, що невеликі за розміром муніципалітети можуть ліпше приваблювати приватний бізнес через пропонування їм багатосекторальних контрактів чи шляхом об'єднання прилеглих муніципалітетів у межах одного проекту ДПП для досягнення ефекту масштабу.

Окрім врахування загальних принципів (змагальності, прозорості, публічності, передачі ризиків, максимізації ефективності тощо), реалізація проектів ДПП на муніципальному рівні повинна здійснюватися з дотриманням таких спеціальних принципів:

1. Відповідальність місцевого самоврядування. Тобто, залучення приватного сектору в проекти розвитку інфраструктури загального користування та надання пов'язаних послуг не звільняє місцеві органи самоврядування від відповідальності за

надані послуги.

2. Відповідальність надавачів послуг перед споживачами. Незалежно від того, яка сторона (державна чи приватна) згідно з угодою ДПП здійснює безпосереднє надання послуг, вона відповідальна перед кінцевими споживачами.

3. Сталість у наданні інфраструктурних послуг. Означає, що надходження, отримані від населення як плата за послуги, повинні забезпечити їх надання відповідно до заздалегідь встановлених стандартів.

4. Рівність в охопленні послугами. Мається на увазі, що послугами повинні бути покриті якомога швидше навіть найбільш вразливі верстви населення. Дані послуги мають бути для них доступними і водночас сталими. При цьому часто використовується механізм субсидування населення.

5. Прихильність надавачів послуг до строгих екологічних норм. Передбачає, що послуги повинні надаватися так, щоб не зашкодити довкіллю.

6. Розвиток технологій та розширення можливостей використання потужностей. ідеться про відповідні заходи, спрямовані на те, щоб навички та досвід, здобуті в ході реалізації проектів, були передані в ті сфери, де їх можна застосувати.

7. Мінімізація скорочень працівників, та інших негативних соціальних наслідків. Передбачає розробку та реалізацію механізмів з компенсування та утримання працівників які підлягають звільненню в результаті передачі інфраструктурного об'єкта до приватного сектору. Зокрема, такі працівники можуть бути переведені на приватне підприємство, перекваліфіковані та задіяні на інших підприємствах або ж їм виплачується компенсація, якщо вони не бажають працювати на іншій роботі.

8. Прозорість процедур залучення приватного сектору. Вони передбачають ясність і передбачуваність.

9. Конкурентність. Вирішальна для муніципалітету, щоб проаналізувати ринок, вибрати оптимальний варіант.

10. Моніторинг надавачів послуг. Здійснюється для підтримання стандартів послуг, які надаються споживачам, на відповідному рівні.

11. Відповідність надавачів послуг потребам і проблемам кінцевих споживачів. Передбачає розробку та запровадження механізмів, які дозволяють оперативно реагувати на потреби користувачів.

12. Участь стейкхолдерів у прийнятті рішень. Однією з особливостей та передумов успішної реалізації проектів ДПП на муніципальному рівні.

13. Планування довготривалої сталості. Передбачає проведення аналізу довготермінових фінансових зобов'язань пропонованих інфраструктурних проектів ДПП.

14. Залежність успішної реструктуризації від розбудови потужностей. Вона повинна фокусуватись на: адмініструванні надання послуг, стратегічному плануванні, фінансовому моделюванні, інфраструктурному інвестиційному плануванні, відповідному встановленні тарифів для всіх рівнів послуг, управлінні контрактами, встановленні та просуванні плати за послуги тощо.

15. Максимізація впливу розвитку. Ідеться про збільшення позитивних наслідків від реалізації інфраструктурних проектів і надання послуг.

Базуючись на вищенаведених принципах, можна виділити такі особливості реалізації співпраці держави та приватного сектору у сфері розбудови інфраструктури загального користування та надання пов'язаних послуг на регіональному рівні.

По-перше, ключовим аргументом децентралізації управління та передачі повноважень на місця є різні регіональні преференції та структурні характеристики територій. У даному випадку державно-приватне партнерство може бути вираженням регіональних інтересів і демонстрацією політичної волі різних рівнів влади.

По-друге, на ефект масштабу впливають різні рівні влади з погляду розмірів задіяних проектів, рівня досвіду та питань фінансування ДПП.

По-третє, на регіональному рівні існує певний попит на інвестиції, з одного боку, та бюджетні обмеження – з іншого. Якщо тенденція в напрямку використання ДПП хоча б частково пов'язана з фінансовими обмеженнями бюджетного фінансування, то даний підхід вважається сумнівним вирішенням цієї проблеми, оскільки тільки відтягує її в часі. Та, якщо ж справжньою мотивацією використання приватного бізнесу в розвитку інфраструктури загального користування та надання пов'язаних послуг є підвищення їх ефективності та якості для кінцевого споживача, то в цьому разі державно-приватне партнерство може подолати бюджетні та інші обмеження. Зокрема, ДПП є потенційним засобом використання просторових зовнішніх факторів, які походять з близькості економічних агентів, та робить можливим залучати дисципліну, стимули, навички і досвід приватного сектору, водночас вивільняючи потенціал працівників, знання та потужності державного сектору.

Насамкінець, ДПП сприяє формуванню та реалізації регіональної інноваційної політики. Зокрема, сильною стороною державно-приватного партнерства, що чинить позитивний вплив на реалізацію такої політики, є його можливість зібрати разом економічних агентів, які представляють різні види економічної діяльності. Окрім того, становлення та розвиток економіки знань як складової (в нашому випадку регіональної інноваційної системи) пов'язано з такими чинниками, як якість середовища, стан ринків праці, мобільність персоналу, включаючи транспортне забезпечення, зв'язок, комунікації тощо, багато з яких реалізуються із застосуванням механізму ДПП [8].

Для аналізу й оцінки ефективності ДПП на локальному рівні необхідне виявлення тих особливостей, які вказують на взаємозв'язок між результативністю проектів ДПП і соціально-економічним розвитком території. Вони такі:

- внесок проекту в створення робочих місць для місцевих мешканців;

- поліпшення ефективності ринків місцевого економічного розвитку;
- поліпшення доступу до ДПП менш захищених верств населення;
- створення основи для більш продуктивних відносин між органом самоврядування та приватним бізнесом.

Окрім того, успішна модель ДПП має такі характеристики: 1) найбільш ефективний шлях ідентифікації різних та швидкозмінюваних потреб; 2) адекватна довіра між партнерами; 3) ясність стосовно мети партнерства та ролей окремих проектних менеджерів та стейкхолдерів; 4) здатність кожної зі сторін виконувати свої ролі; 5) візуальне та відчутне керівництво протягом всього терміну проекту; 6) однаковий доступ до інформації для всіх партнерів; 7) доступ та постійна наявність ресурсів (фінансових, людських, технологічних тощо); 8) узгодженість з превалюючим політичним, економічним та правовим середовищами; 9) потенціал для ширшого використання в інших галузях.

Однією з характеристик та умов успішної реалізації проектів ДПП є залучення до них стейкхолдерів. Воно передбачає наступні форми [5]:

1. Інформація: специфічні заходи, щоб наблизитись до певних груп населення чи споживачів (спеціалізовано розроблені сайти, інформаційні буклети, спеціалізовані акції для пропаганди ініціатив); надання інформації людям, залученим до консультування, участь чи виконання певних делегованих завдань для того, щоб виконання покладених на них обов'язків було більш ефективним та повним.
2. Дослідження: широкий спектр методів структурованого дослідження (фокусні групи, інтерв'ю, спостереження), наприклад, дослідження вимог споживачів до послуг; збір неструктурованої інформації як зворотного зв'язку від споживачів, виборців, ізольованих груп (наприклад, скриньки для пропозицій).
3. Консультації: широкий спектр консультаційних методів (семінари, конференції, консультування у вигляді письмових відповідей), наприклад, консультування з питань законодавства, послуг, планів, організаційних змін та розвитку.
4. Участь: ініціативи «знизу», наприклад, самодопомога; залучення організацій в партнерські структури; представницьке залучення в ради директорів партнерств; посередництво у вирішенні конфліктів та кризових ситуацій.
5. Делегування: надання відповідальностей, практичних дій, повноважень, наприклад, прийняття рішень від імені широкої групи стейкхолдерів, здійснення громадських оцінок, запобіжних заходів (зокрема, в сфері охорони здоров'я); громадське управління та власність (комунальні об'єкти тощо); делегування грошей та ресурсів спільноті [5].

Враховуючи те, що в Україні застосування моделей ДПП знаходиться на початковому етапі, є мало досліджень проблем застосування співпраці держави і приватного бізнесу, зокрема, щодо ефективності ДПП і його впливу на соціально-економічний розвиток територій.

Зарубіжний досвід має прецедентний характер, описуючи більше конкретні приклади реалізації партнерства на території, акцентуючи увагу на процедурній чи організаційній стороні, а ефективність оцінюється на мікрорівні, зокрема за показником цінності за гроші.

Аналіз та оцінка ефективності проектів ДПП може здійснюватися за показниками трьох блоків: 1) загальних фінансових показниках вкладених інвестицій; 2) умовній економії коштів державного бюджету; 3) обсягах додаткових надходжень від приватного партнера у вигляді концесійних, лізингових платежів, вартості частки, отриманої за угодою ДПП продукції тощо.

Щодо першого блоку, то ефективність, окрім загальновідомих підходів, можна оцінити як частку вкладених інвестицій у проекти ДПП до загальних інвестицій за цей же період в регіоні, що, в свою чергу, дасть можливість проаналізувати тенденції використання механізмів партнерства у господарській практиці території та характеризуватиме інвестиційний клімат чи привабливість регіону.

Інші два блоки ще малодосліджені в контексті ДПП на локальному рівні і потребують детальнішого опрацювання. Зауважимо, що при аналізі й оцінці умовної економії коштів державного бюджету потрібно враховувати такі моменти: 1) технічний стан комунальної інфраструктури, який, на відміну від інших країн, є вкрай у незадовільному стані, що призведе до збільшення видаткових коштів приватного учасника і, відповідно, відобразиться на тарифній політиці; 2) обмеженість можливостей місцевих бюджетів і переважно їх дотаційний характер, що навіть не забезпечує функціонування комунальної інфраструктури, не те що її модернізацію та розвиток; 3) те, що великі корпорації часто беруть на себе зобов'язання з розбудови, а, подекуди, й утримання, об'єктів соціальної інфраструктури (через механізм соціальної відповідальності корпорацій як моделі ДПП); 4) те, що громадські громадські організації та ініціативи беруть на себе виконання окремих соціальних функцій, непривабливих для бізнесу; 5) ініціативи самоорганізації населення.

Вищевказане зумовлює вибір моделей ДПП, які доцільно застосовувати в Україні. Насамперед, це моделі, які передбачають орієнтацію на кінцевого споживача, що призводить до формування вхідних грошових потоків.

Загалом, умовна економія бюджетних коштів виникає внаслідок передачі функцій щодо утримання та розвитку інфраструктурних об'єктів і надання пов'язаних послуг до приватного партнера й отримання додаткових можливостей перерозподілу вивільнених бюджетних ресурсів для задоволення інших потреб.

Останній блок щодо аналізу ефективності ДПП пов'язаний з надходженнями до бюджету від функціонування партнерства у вигляді концесійних, лізингових та інших платежів. У даному випадку

політика має бути досить гнучкою, щоб задовольняти інтереси всіх сторін. Наприклад, значна частка надходжень до бюджету міста Трієст (Італія) забезпечується концесійними платежами за землі порту і припортової зони, на яких розташовані, насамперед, приватні об'єкти комунікаційної і логістичної інфраструктури.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Здійснення аналізу використання державно-приватного партнерства в регіонах пов'язано з урахуванням його специфіки, яка полягає в складі учасників, спрямованості надання послуг, рівнем прийняття рішень щодо започаткування проектів ДПП тощо.

Список літератури:

1. Лендьел М. Нові інституційні механізми регіонального розвитку в Європі // Регіональні студії. Випуск 1. Державне управління. – С. 18 – 28 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// 194.44.230.3/science/idurr/Lendel.doc.
2. Argy F. Infrastructure and economic development / F. Argy, M. Lindfield, B. Stimson, P. Hollingsworth // CEDA Information Paper. – Committee for Economic Development of Australia, Melbourne, 1999. – №60.
3. Cozma I. Public Private Partnership and Concession, means for urban economic development / I. Cozma // Postgraduate Fifth International Symposium of the Romanian Regional Science Association «Partnership for regional development», Timisoara, 10 – 11 june, 2005. – Timisoara, 2005.
4. Dicken P. Global Shift, Transforming the World Economy / P. Dicken. – London: Paul Chapman Publishing Ltd., 1998. – 496 p.
5. Evaluation of Local Strategic Partnerships: Community Engagement: A briefing note for LSPs [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.communities.gov.uk/documents/local government /pdf/135415.pdf
6. Helmsing A. H. J. (Bert). Local economic development. New generations of actors, policies and instruments / A. H. J. (Bert) Helmsing // Public Administration and Development. – 2003. – Vol. 23, №1. – P. 67 – 76.
7. Pandele L. Public-Private Management of Human Conglomerates / L. Pandele, A. Dăneț. – Bucharest: Ed. Economică, 2003. – 46 p.
8. Scherrer W. The role of public private partnerships at the regional level of government and regional innovation policy in particular / W. Scherrer, R. W. McQuaid [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://hum.ttu.ee/failid/HKAC%202011/HKAC_Scherrer.pdf
9. Urban Models and Public-Private Partnership / R. Dalla Longa. – Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2011. – 270 p.

Аннотация

Павел Шилепницкий

ОСОБЕННОСТИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РЕГИОНАХ

Статья посвящена использованию государственно-частного партнерства на уровне регионов. Определены основные факторы и принципы реализации проектов сотрудничества государства и частного бизнеса в сфере развития инфраструктуры общего пользования и предоставления связанных услуг на отдельных территориях. Проанализированы особенности реализации и эффективности соглашений государственно-частного партнерства в развитии региональной и муниципальной инфраструктуры.

***Ключевые слова**: государственно-частное партнерство, государство, частный сектор, инфраструктура общего пользования, муниципальная инфраструктура, инфраструктурные услуги.*

Summary

Pavlo Shilepnitsky

THE PARTICULARLY EFFECTIVE USE OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE REGIONS

The article is devoted to the use of public-private partnership on the level of regions. The main factors and principles of' implementation of cooperation projects of the state and private sector in the sphere of common use infrastructure development and provision of related services in certain territories are determined. The peculiarities of implementation and efficiency of public-private partnership agreements in the development of regional and municipal infrastructure are analyzed.

***Key words**: public-private partnership, the state, private sector, common use infrastructure, municipal infrastructure, infrastructure services.*

УДК 332.14+339.92 (477)

© Шевченко О.В., 2015
Національний інститут стратегічних досліджень, Київ

СТИМУЛЮВАННЯ МІЖРЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА ЯК ОСНОВА НОВОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Проаналізовано проблеми міжрегіонального співробітництва в Україні: недостатня ефективність державно-приватного партнерства, нерозвинена інформаційна та фінансова інфраструктура у регіонах, слабкість механізму державного замовлення, економічне уособлення територій, зовнішньоекономічна орієнтація підприємств при виборі ринків збуту, низькі показники упровадження інновацій на виробництві. Сформовано рекомендації до поліпшення міжрегіонального співробітництва, зокрема на основі розвитку кластерів. Визначено орієнтири розширення дії механізму міжрегіонального співробітництва: розвиток регіональних фінансових ринків, вплив на розподіл ресурсів всередині країни, стимулювання внутрішньої виробничої кооперації.

***Ключові слова**: міжрегіональне співробітництво, регіон, державно-приватне партнерство, кластер, державне замовлення, інвестиційний паспорт території.*

Постановка проблеми. Загострення соціально-економічної ситуації в Україні та руйнування господарських зв'язків між регіонами зумовлюють необхідність відновлення взаємодії регіональних економік і стимулювання співробітництва регіонів у межах країни. Посилена увага до активізації міжрегіонального співробітництва спричинена також потребою у розкритті й ефективному використанні внутрішнього соціально-економічного потенціалу розвитку регіону, а на цій основі – у зміцненні консолідованого господарського простору країни; застарілістю механізмів стимулювання регіонального розвитку і необхідністю пошуку нових, спрямованих на розкриття внутрішнього потенціалу розвитку регіону; вимогами до економії бюджетних коштів, які можуть бути заощаджені для фінансування нагальних загальнодержавних потреб.

Аналіз досліджень і публікацій. Питання розвитку в Україні інституту міжрегіонального співробітництва ґрунтовно досліджуються у працях вітчизняних (Бабінова О.О., Гарагонич В.В., Кушнір М.О., Притула Я.В., Кузенко Н.В., Сторонянська І.З., Татарченко О.М. та інших) [109] **та** закордонних вчених (Дар С., Стед В., Зонневельд В., Алешин А.В., Дем'яненко В.А., Колодіна Е.А., Лукін Е.В.) [10-13].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У цих дослідженнях більша увага приділяється питанням співробітництва між регіонами різних кран – тобто транскордонного та єврорегіонального. Але, недостатня увага приділена питанням стимулювання співробітництва регіонів всередині країни, пошуку економічних точок дотику між регіонами.

Формулювання цілей статті. За мету даного дослідження було визначено знаходження інструментів забезпечення міцності й стабільності взаємодії регіонів всередині країни. Досягнення мети базується на виконанні наступних завдань: проаналізувати проблеми міжрегіонального співробітництва в Україні на сучасному етапі; визначити стратегічні орієнтири розширення дії механізму міжрегіонального співробітництва; сформувати низку рекомендацій щодо поліпшення міжрегіонального співробітництва.

Викладення основного матеріалу дослідження. На заваді поширенню практики міжрегіонального співробітництва стоїть низка проблем, серед яких у першу чергу варто згадати недостатню ефективність нових механізмів стимулювання міжрегіонального співробітництва – таких, наприклад, як державно-приватне партнерство. На сьогодні, на думку експертів [14], можна назвати лише кілька прикладів успішного використання інструменту державно-приватного партнерства – передача у концесію шахт, будівництво системи водопостачання та теплопостачання, побудова стадіонів до Євро-2012. Механізм державно-приватного партнерства в Україні передбачає залучення коштів як з бюджету, так і з приватного сектора, проте поки що частка фінансування із приватного сектора у більшості проектів такого роду не перевищує 10 %. Тому фінансування проектів більше перекладається на державний чи місцевий бюджет. Приватні суб'єкти підприємницької діяльності не мають змоги впливати на хід виконання проекту,

отримують незначну частку при розподілі продукції, а отже, не зацікавлені у використанні цього механізму.

Варто зазначити й обмеження доступу до інформації про майбутніх контрагентів у сфері економічної діяльності, про потенційні інвестиційні проекти, що мають реалізовуватися у певному регіоні; відсутність належної інформаційної інфраструктури (у т.ч. – розвиненої мережі засобів масової інформації на місцевому рівні), за допомогою якої має надаватися відповідне інформаційне представлення потенціалу розвитку регіону. Так, усі регіони України мають інвестиційні карти (портрети, паспорти) територій, у яких представлена інформація про інвестиційні можливості територій та об'єкти, що потребують капіталовкладень. Однак інформація подається розрізнено, несистемно і неперіодично. Недостатній рівень проведення виставок-ярмарків, інвестиційних форумів і форумів міжрегіонального співробітництва, які проводяться раз на рік і в одних і тих же регіонах. Це звужує можливості залучення ресурсів на потреби регіонального розвитку, зменшує інтенсивність міжрегіонального співробітництва.

Ефективному міжрегіональному співробітництву перешкоджає і недостатня кількість установ фінансової інфраструктури, які могли б здійснювати ресурсне забезпечення міжрегіональних проектів (банків розвитку, кредитних установ для фінансування місцевого розвитку), і також незначний рівень емісії муніципальних цінних паперів. В Україні регіональна мережа фінансових асоціацій, спілок, філій кредитних установ, інститутів спільного інвестування нерозгалужена. Більшість їх концентрується у великих містах, і лише в окремих малих містах та іноді селищах діють філіали комерційних банків, які не в змозі у повній мірі задовольнити попит на кредитні ресурси. Тим не менше, такі установи здатні акумулювати місцеві ресурси на розв'язання проблем територій та сприяти розбудові інфраструктури.

В Україні відсутні кредитні установи, які б фінансували винятково проблеми регіонального розвитку – комунальні банки. А, у країнах Європи діяльність комунальних банків поширена. Міські ради володіють контрольним пакетом акцій і формують 51 % статутного фонду комунального банку, інша частина створюється за рахунок коштів розташованих у місті підприємств, грошових внесків юридичних та фізичних осіб. Найважливішою складовою кредитних ресурсів таких банків є кошти, отримані від реалізації міських облігацій місцевої позики – муніципальних цінних паперів.

Сприяти поширенню міжрегіонального співробітництва міг би механізм державного замовлення, який реалізується на підприємствах декількох регіонів, однак поки що він не набув достатнього поширення. Значна кількість підприємств стратегічно важливих галузей економіки виконують державне замовлення, яке може завантажити виробничі потужності окремих підприємств, проте цього недостатньо для стабілізації економічного розвитку всього регіону. Нестача коштів державного бюджету не дає змоги таким підприємствам повністю завантажувати виробничі потужності, незважаючи на ухвалення окремих законодавчих актів щодо підтримки таких галузей [15]. Іноді казенні та державні стратегічні підприємства не отримують у повному обсязі державні замовлення (у галузях суднобудування, авіаційного, оборонно-промислового комплексу). Унаслідок цього скорочуються обсяги виробництва, зростає кількість вивільнених працівників, які змушені шукати роботу в інших регіонах. Зокрема, складним залишається стан суднобудівельної галузі у Миколаївській області [16]. Із трьох ключових підприємств замовлення на виробництво продукції отримував лише Чорноморський суднобудівний завод. Незадовільний стан заводів «Океан» і Державного підприємства «Суднобудівний завод імені 61 комунара».

Перешкоджає міцному міжрегіональному співробітництву і концентрація виробництва у великих містах, економічна відокремленість віддалених територій та їх поступове «сповзання» до депресивного стану, руйнування виробничих зв'язків між територіями в межах одного регіону і між різними регіонами. Моногалузева структура економіки регіонів, низький рівень диверсифікації регіональної економіки спричинили ще більшу концентрацію ресурсів, з одного боку, у найбільш розвинених регіонах, а з іншого – у промислових центрах регіонів. Так, найбільша частка капітальних інвестицій надходить до регіонів, зі значними обсягами валового регіонального продукту: у січні-вересні 2014 року більше половини – 55,4 % – обсягу капітальних інвестицій було залучено в економіку чотирьох регіонів (Дніпропетровської, Донецької, Київської областей та м. Києва), з них 30,0 % – до підприємств м. Києва. В економіку чотирьох регіонів (Дніпропетровської, Донецької, Харківської областей та м. Києва) також надходить і понад дві третини – 76,2 % – прямих іноземних інвестицій, з них понад половину

(50,0 %) – до м. Києва [17]. Проте у самих регіонах переважна частка інвестицій концентрується у найбільших промислових центрах. Наприклад, у січні-вересні 2014 року у Дніпропетровській області до м. Дніпропетровська надійшло 29,8 % від загального обсягу інвестицій, м. Кривого Рогу – 30,5, м. Павлограда – 18,5, м. Дніпродзержинська – 7,4, Дніпропетровського району – 7,9 %, а частка інших міст та районів складає 0,1 - 2,9 % [18]. У Харківській області найбільші обсяги капітальних інвестицій зосереджені на підприємствах м. Харкова – 63,5 % загального обсягу, Харківського та Дергачівського районів (відповідно 8,2 та 5,7), м. Лозова (3,3 %), а частка інших міст та районів складає 0,1 - 2,4 % [19].

Підприємства різних регіонів економічно незацікавлені в укладанні угод з вітчизняними партнерами внаслідок існування більш вигідних ринків збуту за кордоном, порушення господарських зв'язків між територіально віддаленими підприємствами країни та пріоритетністю формування зв'язків із закордонними підприємствами. Зокрема, за період 2008 – 2009 рр. збільшилась (з 13 до 17) і до цього часу не змінилася кількість регіонів, які мають чітко виражену експортну орієнтацію виробництва (у цих регіонів понад 50 % виробленої продукції йде на експорт). Постачання комплектуючих для суднобудівної галузі, металургійної промисловості, важкого машинобудування, точного приладобудування, автомобільної промисловості відбувається переважно з-за кордону. А, виробничі потужності вітчизняних підприємств у цій сфері залишаються незавантаженими. Орієнтація на зовнішні ринки збуту та придбання товарів, послуг, робіт у закордонних підприємств не сприяє використанню наявного потенціалу внутрішнього розвитку у регіонах, не вирішує й комплекс соціальних питань, зокрема – забезпечення зайнятості.

Застарілість, низькі показники впровадження інновацій, висока ціна та відсутність належного асортименту товарів вітчизняних підприємств не дають змоги створити вигідну пропозицію для партнерів для формування виробничих, комерційних і збутових зв'язків усередині країни та перешкоджають зміцненню господарських зв'язків всередині країни.

Указані проблеми перешкоджають відновленню господарських зв'язків як усередині регіону, так і між різними регіонами. Через що зменшуються можливості побудови консолідованого господарського простору, посилюється економічна анклавність окремих територій, порушується баланс продуктивних сил у регіоні, дестабілізується загальна економічна ситуація.

У той же час ефективний інструмент міжрегіонального співробітництва в Україні – кластери, які на сьогодні є найперспективнішим способом взаємодії суб'єктів господарювання у різних видах господарської діяльності та у різних регіонах. Наприклад, інноваційно-промислові кластери забезпечують розробку, виробництво та збут конкурентоспроможних товарів, робіт і послуг.

В Україні є вже чимало прикладів успішного функціонування кластерів: науковий парк «Інноваційно-інвестиційний кластер Тернопілля», інноваційно-технологічний кластер «Сорочинський ярмарок», кластери сільського туризму, бджільництва та сільськогосподарського машинобудування у м. Мелітополі, кластер народних художніх промислів «Сузір'я» в Івано-Франківській області, кластер деревообробки «Полісся Рокитнівщини» та інноваційний кластер «Впровадження» у Рівненській області, транспортно-туристичний кластер «Південні ворота України» та «Швейний кластер» у Херсонській області, асоціація «Поділля Перший», яка об'єднує швейні, будівельні та туристичні кластери у Хмельницькій області, Асоціація стійкого розвитку міста Севастополь «Аура», у яку входять пілотні кластери «ЕкоЕнерго», «Байдари-тур», «Водні ресурси», «Здоров'я». Особливу роль у зміцненні міжрегіонального співробітництва відіграють транскордонні кластери.

Вагомим інструментом посилення співробітництва між регіонами є активізація діяльності в екологічній сфері. Зокрема, це стосується проведення робіт з очищення русла р. Дунай (Румунія та Одеська область України), запровадження еколого-безпечної експлуатації русла р. Дніпро (Київська, Черкаська, Кіровоградська, Дніпропетровська, Херсонська області), проведення робіт з рекультивації земель, забруднених у результаті аварії на ЧАЕС (Київська, Житомирська, Чернігівська області), протидії суховіям на півдні України (Миколаївська, Херсонська, Запорізька області), проведення протипаводкових робіт та робіт із лісозбереження (Закарпатська та Івано-Франківська області). Стабільна екологічна ситуація, у забезпеченні якої беруть участь усі регіони – це запорука комфортного проживання на всій території України і сучасних, і майбутніх поколінь.

Міжрегіональне співробітництво має бути спрямоване на підвищення зацікавленості окремого регіону у формуванні міцних

виробничих та збутових зв'язків з іншими регіонами. Має відбутися поступовий перехід від торговельно-посередницьких до інвестиційно-виробничих взаємозв'язків між регіонами, що сприятиме удосконаленню структури економіки регіонів та окресленню галузевої спеціалізації регіонів. Для цього необхідно запровадити наступні види діяльності у рамках державно-приватного партнерства: будівництво житлових приміщень, спільне проведення будівельних робіт із спорудження об'єктів міжрегіонального/загальнодержавного значення, розбудова доріг місцевого/загальнодержавного значення та дорожньо-транспортної інфраструктури, спільне промислове освоєння ресурсів, прокладання туристичних маршрутів, проведення робіт із забезпечення екологічного балансу, запровадження енергоощадних технологій, проведення спільних соціальних та культурних заходів, розроблення підприємствами різних регіонів спільних інвестиційних проектів. Доцільно заохочувати приватні підприємства до участі у проектах, що здійснюються на засадах державно-приватного партнерства, шляхом збільшення їх частки у фінансуванні таких проектів за рахунок надання гарантій незмінності умов фінансування проекту упродовж терміну реалізації проекту. Варто застосовувати пільги при внесенні інвестором плати за користування надрами для видобування корисних копалин під час виконання угоди про розподіл продукції, якщо інвестором виступає резидент, з метою стимулювання збільшення обсягів капітальних інвестицій.

Органи місцевого самоврядування мають проводити інформаційні кампанії щодо пропаганди можливостей внутрішнього ринку і наявного ресурсного та виробничого потенціалу територій, представлення на веб-сторінках органів місцевого самоврядування наступних складових: ресурсної (природного, людського) потенціалу регіону й адміністративно-територіальних одиниць у регіоні; інвестиційних карт (портретів, паспортів) та виробничих можливостей регіону; повної та вичерпної інформації щодо заходів виставково-просвітницького характеру, що проводяться у регіонах. Найбільш поширеними формами просвітництва є виставки досягнень, ярмарки, робота торгових домів і торгових представництв, конференції, круглі столи, дні ділового співробітництва, економічні місії, бізнес-тури представників підприємств.

Поліпшити рівень фінансового забезпечення розвитку міжрегіонального співробітництва можливо шляхом розширення регіональної мережі філій кредитних установ, фінансових асоціацій та спілок, стимулювання придбання ними цінних паперів, у першу чергу – емітованих міськими радами; формування центрів регіональної фінансової інфраструктури – комунальних банків, які акумулюватимуть фінансові ресурси у фінансово слабких регіонах з низькою концентрацією виробничих підприємств і фінансуватимуть міжрегіональні інфраструктурні проекти; збільшення обсягів випуску муніципальних цінних паперів; сприяння збільшенню частки облігацій муніципальної позики у структурі активів інститутів спільного інвестування; перехід від фінансового забезпечення з боку держави на основі дотацій до кредитування проектів і програм співробітництва на основі субвенцій.

Інтенсифікувати кооперaційні зв'язки між підприємствами різних регіонів з метою виконання державного замовлення у повному обсязі можна за рахунок розміщення державних замовлень на поставку продукції для загальнодержавних потреб на системоформуючих підприємствах регіону, участі держави у відібраних на основі конкурсу інвестиційних проектах та застосування контрактної схеми їх реалізації; розбудові чи відновленні ланцюга «джерело сировини – виробництво – ринок збуту» у межах міжрегіональних кластерів, які охоплюють галузі й виробництва у різних регіонах.

Органи місцевого самоврядування мають сприяти також створенню суб'єктів підприємницької діяльності у невеликих містах для освоєння нових ресурсних джерел шляхом унормування відповідних положень у щорічних програмах соціально-економічного і культурного розвитку визначеної адміністративно-територіальної одиниці та середньострокових стратегіях економічного і соціального розвитку регіону стосовно формування багатогалузевої структури виробництва у регіоні на основі; залученню робочої сили (за рахунок надання значних соціальних гарантій з боку місцевих рад) до роботи на віддалених територіях у спосіб тимчасового працевлаштування, проведення громадських робіт по благоустрою територій, проведення культурних та спортивних заходів, будівництва, сезонних робіт у сфері туризму та у сільському господарстві; подальшому створенню й розвитку інтеграційних форм просторової організації і саморозвитку міжрегіональних систем – міжрегіональних кластерів.

Місцеві ради можуть виявляти суб'єктів підприємницької діяльності, які конкурентоспроможні на внутрішньому ринку та орієнтуються на його потреби, використовують місцеву сировину і матеріали, втілюють

програми імпортозаміщення у виробництві, розвивають міжрегіональні кооперaційні зв'язки, та стимулювати їх до укладання угод про співробітництво із вітчизняними підприємствами інших регіонів. При цьому на підприємства комунальної форми власності можна впливати безпосередньо за допомогою ініціювання створенням сумісних підприємств по виготовленню спеціалізованої продукції, переробці продукції, сприяння перепрофілюванню підприємств традиційних ресурсномістких галузей на виробництво продукції, що тяжіє до внутрішнього ринку споживання (виготовлення продуктів харчування, переробка сільськогосподарської продукції, легка промисловість). Для підприємств інших форм власності доцільно створювати преференційні режими господарської діяльності через надання можливостей отримання кредитів за зниженими ставками, застосування понижуючого коефіцієнта у нормах амортизації, встановленням пільгових ставок місцевих податків і зборів.

Зацікавити суб'єкти підприємницької діяльності у застосуванні інноваційних виробничих технологій та випуску товарів належної якості можливо також шляхом внесення відповідних змін і доповнень до Програми інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні та Концепції науково-технологічного та інноваційного розвитку України стосовно посилення зв'язку між виробництвом та науково-дослідними установами, стимулювання міжрегіональної науково-дослідної кооперації, активізації інноваційних процесів та реалізації високоінноваційних проектів; зміцнення механізму комерціалізації результатів наукових досліджень та розробок, надання державної підтримки на випуск інноваційної продукції, сприяння розбудові мережі інноваційної інфраструктури – технополісів, технопарків, індустріальних парків, наукових містечок, бізнес-інкубаторів та ін.

Висновки та перспективи подальших досліджень. З метою протидії дезінтеграційним тенденціям на рівні єдиного господарського простору країни, пошуку шляхів зміцнення внутрішнього ринку України необхідно здійснити наступні заходи щодо інтенсифікації міжрегіонального співробітництва:

- розширення сфери застосування механізму державно-приватного партнерства, збільшення зацікавленості приватних підприємств у використанні інструменту державно-приватного партнерства в інфраструктурних (у першу чергу – дорожньо-транспортних) проектах, проведення спільної діяльності у дотриманні екологічного балансу, формування міжрегіональних кластерів;

- розширення інформаційного представлення потенційних інвестиційних проектів у регіонах, поширення інформації про виставки та ярмарки, що проводяться у регіонах з метою рекламування виробничої та збутової діяльності підприємств у різних регіонах;

- розвиток регіонального фінансового ринку з метою збільшення обсягу фінансових ресурсів, які могли б залучатися для фінансування проектів винятково місцевого значення;

- розширення обсягу державного замовлення для стратегічно важливих для держави та кількох регіонів підприємств, використання при цьому сформованих господарських зв'язків між регіонами для розміщення державного замовлення на підприємствах кількох регіонів;

- вплив на розподіл виробничих і людських ресурсів по регіонах і всередині регіонів шляхом заохочення створення підприємств на віддалених територіях і поступового залучення таких територій до господарського обороту;

- відновлення господарських зв'язків між регіонами всередині країни на основі створення економічних стимулів для підприємств для їх співробітництва з вітчизняними підприємствами;

- стимулювання підприємств до розширення асортименту товарів та переходу на випуск товарів належної якості, збільшення частки інноваційних товарів, розумне використання критерію «ціна-якість» у випущеній продукції у виробничій стратегії підприємств, створення інноваційної інфраструктури.

Указані заходи дозволять відновити порушені кооперaційні зв'язки між регіонами, зміцнити міжрегіональні виробничі зв'язки; сприятимуть розкриттю внутрішнього потенціалу розвитку регіонів та повному задіянню місцевих ресурсів на потреби регіонального розвитку; позитивно вплинуть на інтенсифікацію виробничої і збутової кооперації між підприємствами та подолання відмінностей у рівнях розвитку регіонів; збільшать рівень зайнятості. Налагоджене міжрегіональне співробітництво дозволить ефективно реалізовувати масштабні інфраструктурні проекти, сформує сприятливі передумови для розв'язання спільних для регіонів соціальних та екологічних проблем, дозволить досягти високих показників людського розвитку. Взаємодія економік різних регіонів, поступове згладжування протиріч між рівнями їхнього розвитку сприятимуть розбудові та зміцненню консолідованого господарського простору у межах усієї країни.

Список літератури

1. Бабінова О.О. Міжрегіональне співробітництво: зміст, форми, роль та проблеми реалізації в Україні [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2011/2011_04(11)/11boopru.pdf

2. Гарагонич В.В. Стратегія міжрегіональної й транскордонної співпраці в контексті євроінтеграції України / В. Гарагонич // Міжнародні зв'язки України: наукові пошуки та знахідки: Міжвід. зб. наук. пр. - 2010. - Вип. 19. - С. 265-276.

3. Кушнір М.О. Щодо стимулювання міжрегіонального співробітництва: інституційно-правовий аспект / М.О. Кушнір. Аналітична записка [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/980/.

4. Притула Я.В., Кузенко Н.В. Структурні реформи і регіональна конвергенція в Україні / Я.В. Притула, Н.В. Кузенко // Регіональна економіка.- 2013.-№ 1.-С.7-16.

5. Сторонянська І.З. Регіони України: пошук моделі конвергентного розвитку: Монографія / І. З. Сторонянська; Ін-т регіональних досліджень НАН України.-Львів: Арал, 2008.-144 с.; Сторонянська І.З. Міжрегіональні інтеграційні процеси в Україні: тенденції та перспективи розвитку: [монографія] / І.З. Сторонянська: НАН України. Ін-т регіональних досліджень.-Львів, 2009.-392с.; Сторонянська І. Регіональний розвиток України: проблеми інтеграції та конвергенції / І. Сторонянська.-Львів: ІРД НАНУ, 2010. -324 с.

6. Татарченко О.М. Формування моделі міжрегіонального співробітництва / О.М. Татарченко // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.-2014.- № 1(208).-С.145-149 [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://www.google.com.ua/url?url=http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe.

7. Міжрегіональне співробітництво у системі нової регіональної політики України / С. О. Біла, І. Г. Бабець, І. В. Валюшко, Я. А. Жаліло [та ін.]; за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2011. – 32 с. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/Mezregion_spivr-1b211.pdf.

8. Шевченко О.В. Механізми стимулювання міжрегіонального співробітництва в Україні / О.В. Шевченко. Аналітична записка [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/1056/.

9. Алешин А.В. Развитие партнерских отношений в системе региональной экономики: использование концепции жизненного цикла / А.В. Алешин // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал.-2013.-№1(33) [Електронний ресурс].-Режим доступу: http://region.mcnip.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=279

10. Duhr S., Stead D., Zonneveld W. The Europeanization of spatial planning through territorial cooperation / // Planning Practice & Research, Vol. 22, No. 3, pp. 291 – 307, August 2007 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.tandfonline.com/doi/pdf/10.1080/02697450701688245.

11. Демьяненко В.А. Межрегиональное сотрудничество субъектов РФ в контексте федеративного строительства страны / В.А. Демьяненко В.А. // Вестник Псковского государственного университета. Серия: Социально-гуманитарные и психолого-педагогические науки.- 2013.-№3.

12. Колодина Е.А. Роль государства в регулировании межрегиональной интеграции / Е.А. Колодина // Известия Иркутской государственной экономической академии. Экономика и экономические науки.- 2003.

13. Лукин Е.В. Межрегиональные связи: состояние и проблемы развития (на примере Вологодской области) /Е.В. Лукин // Экономика и экономические науки.-2012 [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://cyberleninka.ru/search?q0%9E.

14. Висоцький В. Врегулювання процесу прийняття органами місцевого самоврядування фінансових зобов'зань в рамках договорів державно-приватного партнерства: // http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/F&E%20Forums/10%20Forum/Materials_ukr.pdf.

15. Про проведення економічного експерименту щодо державної підтримки суднобудівної промисловості / Закон України від 06 вересня 2012 р. № 5209-VI.

16. Дані з офіційного сайту Миколаївської ОДА: http://www.mykolayiv-oda.gov.ua.

17. Експрес-випуски Державної служби статистики України за січень-вересень 2014 року [Електронний ресурс].- Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

18. Капітальні інвестиції у Дніпропетровській області у січні-вересні 2014 року [Електронний ресурс].-Режим доступу: http://www.dneprstat.gov.ua/expres/2014/11/index.htm.

19. Капітальні інвестиції в Харківській області за січень–вересень 2014 року [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://kh.ukrstat.gov.ua/index.php/ekspres-vypusky

.

Аннотация

Ольга Шевченко

СТИМУЛИРОВАНИЕ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА КАК ОСНОВА НОВОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В УКРАИНЕ

Проанализированы проблемы межрегионального сотрудничества в Украине: недостаточная эффективность государственно-частного партнерства, неразвитость информационной и финансовой инфраструктуры в регионах, слабость влияния механизма государственного заказа, экономическая

обособленность территорий, внешнеэкономическая ориентация предприятий при выборе рынков сбыта, низкие показатели внедрения инноваций на производстве. Сформированы рекомендации по улучшению межрегионального сотрудничества, в частности, на основании развития кластеров. Определены ориентиры расширения действия механизма межрегионального сотрудничества: развитие региональных финансовых рынков, влияние на распределение ресурсов внутри страны, стимулирование внутренней производственной кооперации.

***Ключевые слова**: регион, межрегиональное сотрудничество, государственно-частное партнерство, кластер, государственный заказ, инвестиционный паспорт территории.*

Summary

Olga Shevchenko

STIMULATION OF INTERREGIONAL COOPERATION AS THE BASE FOR NEW REGIONAL POLICY IN UKRAINE

Problems of regional cooperation in Ukraine are analyzed in article and these problems are: insufficient effectiveness of public-private partnership, underdeveloped informational and financial infrastructure in regions, scarcity of state contract mechanism, territorial economic insulation, foreign economic orientation of enterprises during the establishment of markets, low indices of innovations implementation into production. Recommendations on improvement of interregional cooperation, in particular, on the base of cluster development are formed. Guidelines for expanding of interregional cooperation mechanism are defined as follows: development of regional financial markets, impact on resources allocation in the country, stimulation of internal productive cooperation.

***Key words**: interregional cooperation, region, public-private partnership, cluster, state contract, territorial investment passport*

УДК 332.1 : 330.341 : 608

© Антохов А.А., 2015
Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича, Чернівці

ВПЛИВ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПРОГРЕСУ НА РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В ПЛОЩИНІ ФАКТОРНОЇ МНОЖИННОСТІ

Здійснено характеристику дисонансів науково-технічного прогресу з економічними, політичними, духовними, соціальними, біологічними та екологічними змінами. Виявлено характер детермінацій науково-технічним прогресом розвитку регіональної економіки в площині факторної множинності. Обґрунтовано можливості регіонів визначати вектори науково-технічного прогресу через посилення екстернальних ефектів та практику інтерналізації.

***Ключові слова**: науково-технічний прогрес, розвиток регіональної економіки, дисонанси прогресивних змін, факторна множинність, екстернальні ефекти.*

Постановка проблеми. Дослідження впливу науково-технічного прогресу на розвиток регіональної економіки в площині факторної множинності вимагає враховувати, як такий прогрес впливає на різні параметри розвитку держави та регіонів, які визначають характер розвитку регіональної економіки. Тобто треба зіставляти динаміку науково-технічного прогресу з іншими прогресивними змінами – економічними, соціальними, політичними, духовними, екологічними та ін. [1, с. 115]. Якщо ж науково-технічний прогрес набуває надміру випереджуючих ознак, це може створити низку загроз для подальшого людського розвитку. Одним із таких сценаріїв може бути перехід до технолого-сингулярного етапу розвитку економіки з втратою з боку людини контролю за роботизованими системами.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження впливу науково-технічного прогресу на регіональну економіку часто спостерігаємо в працях, присвячених вивченням загальних детермінацій регіонального розвитку. Серед них вчені завжди виокремлюють інноваційні та науково-технічні фактори – праці В. Геєця, М. Долішнього, М. Ляхна, Ю. Макогона, Б. Малицького, С. Пирожкова, В. Соловйова, Б. Федишина, Л. Федулової та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте динамічність науково-технічного прогресу та потреба обґрунтування нової ролі регіонів у забезпеченні економічного розвитку вимагають постійних досліджень даної тематики.

Формулювання цілей статті. Мета статті – наукове обґрунтування характеру взаємних детермінацій науково-технічного прогресу та розвитку регіональної економіки в контексті посилення її інтелектуалізації, стимулювання переходу до технолого-сингулярного етапу. Цілями при цьому визначені:

- характеристика дисонансів науково-технічного прогресу з економічними, політичними, духовними, соціальними, біологічними та екологічними змінами;
- виявлення характеру детермінацій науково-технічним прогресом розвитку регіональної економіки в площині факторної множинності;
- обґрунтування можливостей регіонів визначати вектори науково-технічного прогресу через посилення екстернальних ефектів і практику інтерналізації.

Викладення основного матеріалу. Вивчення впливу науково-технічного прогресу на розвиток регіональної економіки з позиції його *конфліктності* передбачає виявлення його дисонансів відносно інших прогресивних змін (рис. 1). Такі дисонанси виявляються через зіставлення таких характеристик: інтенсивності – ступінь зростання результативності (впроваджених та наразі практично нереалізованих інновацій); сталої ефективності – постійна орієнтація на загальні цілі людського розвитку; інституціоналізації – сприйняття інновацій як норми споживання (особистої експлуатації), використання в економічних процесах; глибини – охопленість різних сфер суспільного життя, коли комерціалізація інновації дозволяє їх поширювати і в соціальних сферах, які не є прибутковими; супровідності – здатність інших сфер (систем) приймати інновації.

Рис. 1. Характер дисонансів науково-технічного прогресу з іншими прогресивними змінами*

* Складено автором

Дисонанси науково-технічного прогресу з біологічними прогресивними змінами в основному виникають у плані наслідковості використання нових технологій для життя і здоров'я людини. Для прикладу, досі залишається відкритим питання впливу генетично-модифікованих продуктів. Тобто використання досягнень генної інженерії, з одного боку, надає людині значні можливості як у науково-дослідній, так і в прикладній сферах, з іншого – пов'язане з певним ризиком [2, с. 110-111].

Соціальний прогрес передбачає підвищення стандартів життєдіяльності, а його цивілізаційна й національна специфіки пов'язані з історичною пам'яттю народу, що накладає глибокий відбиток у його свідомості [3, с. 128]. Дисонанси соціального прогресу з науково-технічним відображаються в несприйнятті частиною населення інновацій, що формує їх «технологічне відчуження». Зазвичай це особи старшого і похилого віку, а також люди зі специфічним знаннєвим сприйняттям. Дисонанси також доволі часто виникають у фінансовій площині, адже інноваційні технології практично завжди – це дуже дорогі речі, і використовувати їх до масового поширення – прерогативою заможних осіб.

Схожий характер дисонансів характерний відносно економічного прогресу. На рівні регіонів це особливо показово. Тому стратегічним завданням економічного розвитку регіонів має стояти не стільки впровадження прогресивних технологій, скільки спроможність їх продукувати. Регіональна економічна система повинна виступати осередком інтелектуальної діяльності, генерування нових ідей і технологій хоча б у декількох знаннємістких сферах. Тобто інноваційна монофункціональність, на відміну від монофункціональності регіональної економіки, загалом вітається.

У виявленні дисонансів науково-технічного й економічного прогресу треба окрему увагу звертати на їх наслідковість – поглиблення розривів за показниками соціально-економічного розвитку різних територій. Тобто ті регіони, які активно використовують свій ресурсний (особливо інтелектуально-трудовий) потенціал для стимулювання процесів розвитку, мають пришвидшені темпи зростання. А регіони-аутсайдери або ті, котрі прагнуть бути хоча б наздоганяючими, ще більше відстають від провідних економік у зв'язку з уповільненими, стагнаційними або навіть регресійними темпами розвитку.

Загрозливі дисонанси спостерігаються між науково-технічним й екологічним прогресом. На перший погляд видається позитивним одержання людством нових можливостей більш ефективного ресурсокористування. Мова йде про ресурсозберігаючі технології, технології заміщення вичерпних та інших типів ресурсів.

Водночас масовість використання нових технологій часто веде до значно більших обсягів ресурсокористування, а також до зловживання такими можливостями з боку людства задля задоволення комерційних інтересів.

Ще один загрозливий науково-технічний та екологічний дисонанс – деформації екологічної свідомості суспільства. Це зумовлено тим, що ставлення людини до природи стає побічним, опосередкованим через розрахунки й апаратуру [4].

Чи не найбільш активний науковий дискурс дисонансів науково-технічного прогресу викликає його зіставлення з духовними змінами людства. Згідно з думкою В. Кременя, енергійна сила нової реальності – техносфера, інформація, комп'ютеризація, транскультура, глобалізація, постмодернізм та ін., як вибухова хвиля, проходять через увесь сьогоднішній розвиток цивілізації, що посилює тенденції до дестабілізації, самопідриву звичного культурно-освітнього життя [5, с. 6]. Характер впливу динаміки науково-технічного прогресу на духовні зміни суспільства значно зумовлений його першочерговим відображенням на молоді, адже саме ця вікова група більш адаптивна до нових технологій, легко їх сприймає. Про це стверджує Н. Поліщук: «інформаційно-високотехнологічний науково-технічний прогрес породив колосальні зміни не тільки в природному середовищі, але й у діяльності всіх сфер життя і виробництва, а особливо в духовності та моральності молоді, що уособлює майбутнє земної цивілізації» [6]. Тому наразі важко точно визначити, яким буде духовний прогрес надалі та чи буде він узагалі – на тлі інституціоналізованих інновацій світосприйняття, споживчої, комунікаційної культури, що вже сьогодні притаманне молоді найбільш розвинених суспільств.

Активні суперечності в плані духовного розвитку викликають результати досліджень у сфері генної інженерії, клонування людини та окремих її органів. У зв'язку з цим сьогодні українськими вченими розпочались здійснюватись розробки щодо можливостей забезпечити людині її соматичні права, зміни правового поля регулювання діяльності людини за умов практики клонування, формування правового поля регулювання діяльності, пов'язаної з клонуванням та ін. Хоча наразі у міжнародному правовому полі задекларовано, що «інструменталізація людських істот шляхом навмисного створення генетично ідентичних людських істот несумісна з гідністю людини і, отже, становить зловживання біологією та медициною». Надалі цей процес буде лише активізуватись з удосконаленням існуючих біотехнологій, якщо це не змінять форс-мажорні обставини [7].

Науково-технічні дисонанси з політичним прогресом тягнуть за собою загрозу військових конфліктів. Техніка змінює характер не лише міжособистісних стосунків; вона перестає бути засобом досягнення людських цілей, переростаючи у дещо непередбачуване і самодостатнє; найбільш тяжкі наслідки у соціальному, психологічному та моральному планах має військова техніка, її випробовування і, тим більше, застосування [4]. Нові військові технології, починаючи з геоінформаційних систем, безпілотних засобів розвідки та враження цілей, і завершуючи матеріально-технічним оснащенням, дозволяють окремим державам бути прихованими агресорами для решти світу. І хоча сьогодні спостерігаємо поступовий перехід від ядерної до високоточної зброї, яка дозволяє точковими ударами так само вражати обрані об'єкти без масового ушкодження, нові військові технології залишаються значною загрозою для подальшого розвитку людства при суб'єктивному їх використанні.

Окрім постійної загрози зростання військової могутності провідних країн світу за рахунок досягнень науково-технічного прогресу, серед дисонансів виділено зміну значимості владних структур (див. рис. 1). Мова йде про те, що сучасна людина, яка має доступ до мережі Інтернет, може споживати послуги інформаційних порталів натомість звернень у реальні установи. «Розмиваються» фактичні місця перебування, зайнятості, навчання, проведення дозвілля. Тобто одночасно особа може перебувати в регулюючій площині різних держав (регіонів), споживаючи їх соціальні послуги. Тому така ситуація поступово змінює функціональну значимість державних структур, хоча наразі це видається більш абстрактним. Насправді поточний етап розвитку систем «електронний уряд», інших інновацій у комунікаціях з територіальними громадами, суб'єктами бізнесу, що здійснюють свою діяльність у регіонах, є лише основою для подальших потужних трансформаційних змін. У цьому вбачається загроза неконтрольованості, через що виділений такий дисонанс.

Визначення впливів науково-технічного прогресу на розвиток регіональної економіки потребує конкретизації взаємозв'язку з *економічними трансформаціями*. Тут виникає потужна площина факторної множинності – з тісними взаємозалежностями та взаємозв'язками, і це треба враховувати при регулюванні економіки з метою стимулювання її розвитку та забезпечення переходу до технолого-сингулярного етапу.

Проаналізуємо факторну множинність впливу науково-технічного прогресу на розвиток регіональної економіки, визначаючи характер основних взаємовпливів. У першу чергу має визначатися, як прогресивні зміни науково-технічного характеру впливають на розвиток держави. Надалі такі впливи матимуть своє відображення у процесах розвитку регіону загалом та його економічної системи, зокрема,

що для територіальних громад формуватиме специфічну площину ризиків і переваг. Вплив науково-технічного прогресу на розвиток держави (фактори вторинного рівня) особливий, адже його характеристики у великій мірі визначаються в факторній множинності даного рівня, піддаючись базовим впливам технологічних, інституціональних і мега-економічних імперативів.

Дисонанси та впливи науково-технічного прогресу відносно інших змін сучасного суспільства різняться для країн, регіонів, інституцій, осіб. Водночас загальний їх характер визначає суперечливість цивілізаційного розвитку з непередбачуваним подальшим сценарієм, де одним із варіантів – ера роботизованих систем зі штучним інтелектом, здатних усунути людину від провідних регулюючих функцій. Тобто людина з високого рівня технологічної залежності може стати не суб'єктом, а повністю узалежненим об'єктом впливу. У цьому полягає основний ризик технолого-сингулярного етапу розвитку економіки за загрозливим сценарієм. Тож якщо говорити про *науково-технічний прогрес як детермінанту формування економіко-технологічної сингулярності регіонів*, то треба визначити, як він реагує на інші факторні детермінації. Тобто у ході динамічно наростаючого науково-технічного прогресу можливий перехід економіки регіону до технолого-сингулярного етапу. Якщо ж такий прогрес постійно дисонує з іншими прогресивними змінами та піддається іншим факторним детермінаціям з деструктивною наслідковістю, то навіть за достатніх його характеристик і темпів очікувати позитивних економічних зрушень не варто (табл. 1).

Таблиця 1

Детермінації науково-технічного прогресу в площині факторної множинності розвитку регіональної економіки*

Факторна група	Характер впливу	Наслідки впливу
Впливи факторів первинного рівня		
Технологічні	Ключові рушійність змін з боку нових, удосконалених технологій	Потреба неперервної інноваційної, науково-дослідної діяльності
Інституціональні	Трансформації у структурі потреб, мотивів, цінностей	Продукування технологій, що спрямовані на задоволення нових потреб
Мега-економічні	Потреба оптимізації ресурсо-користування	Удосконалення ресурсозберігаючих, ресурсозаміщуючих технологій
Впливи факторів вторинного рівня		
Гео-політичні	Спеціалізація регіонів в інноваційній сфері, можливості інтеграції з метою спільної науково-дослідної діяльності	Просторова диференціація за науково-технічним рівнем; віртуалізація соціального й економічного простору
Історичні	Схильності населення до інноваційних сфер зайнятості і господарювання	Активність, масовість сприйняття інновацій, їх інституціоналізація
Екогомо-логічні	Потреба сталого розвитку, збереження, відновлення довкілля	Нові способи поліпшення середовища проживання людини
Політичні	Рівень цільової підтримки, формування сприятливого середовища інноваційної, науково-дослідної діяльності	Динаміка науково-технічного прогресу, його якість, сегментна орієнтованість (поширеність у бізнесі, освіті, науці)
Економічні	Створення ринкових умов комерціалізації технологій, формування культури їх споживання	Структурні зрушення з посиленням частки знаннємістких сфер господарювання
Інфра-структурні	Створення умов для впровадження інноваційних технологій, формування мереж дифузії знань у рамках спільної інноваційної, науково-дослідної діяльності	Динаміка науково-технічного прогресу, його якість, залучення різних категорій осіб в інноваційні процеси – як споживачів, як продуцентів
Рекреаційні	Виникнення нових потреб відновлення здоров'я, лікування, спілкування з природою	Спеціалізація в нових біомедичних напрямах, розвиток генної інженерії
Едукаційні	Схильність населення до неперервної навчання й розвитку (як умова конкурентоспроможності на ринку праці)	Масовість залучення різних категорій осіб в інноваційні процеси, починаючи зі шкільного віку

* Складено автором

У табл. 1 відображено впливи на науково-технічний прогрес факторів однорідного та вищого порядку. Водночас не можна відкидати впливи, хоч і не з такою силою, факторів, які безпосередньо взаємодіють з регіональною економічною системою, а також факторів-сенсорів її розвитку. Такі впливи супроводжуються численними екстернальними ефектами, а також відображають можливості регіонів здійснення практики інтерналізації –

перетворення екзогенних детермінант у внутрішні регулятори. Центровим екстернальним ефектом економічного характеру тут виступає «learning by doing» – навчання досвідом. Прогрес згідно з таким ефектом пояснюється досвідом, який накопичується при виконанні операцій, що і постає джерелом зростання ефективності; при цьому незворотним є підвищення продуктивності праці [8, с. 191]. Серед інших екстернальних ефектів, які виникають унаслідок активної інноваційної, науково-дослідної діяльності суб'єктів регіону на рівні:

- особистісної поведінки – безумовність споживання технологічних продуктів;
- владних структур – вимушеність фінансування, іншої цільової підтримки науково-дослідної й інноваційної діяльності;
- суб'єктів бізнесу – спроможність конкурувати за якісними показниками продукції, що в значній мірі визначається її інноваційністю;
- ринку – запозичення технологій з більш розвинених економічних систем;
- економіки регіону – спроможність конкурувати за рівнем інноваційності регіонального продукту, сприятливого середовища науково-дослідної й інноваційної діяльності.

Більш сильний вплив на науково-технічний прогрес здійснюють регіони та їх економічні системи завдяки *одночасним інноваціям*. В основному вони передбачають: одночасне (у просторі й часі) впровадження однотипних або близьких за характером інновацій на рівні різних суб'єктів (бізнесу, владних, наукових, освітніх); одночасне (у просторі й часі) впровадження різнотипних технологій на рівні конкретного суб'єкта (наприклад, управлінських, техніко-технологічних, економічних, соціальних); одночасне (у просторі й часі) впровадження різнофункціональних технологій на рівні конкретного суб'єкта (наприклад, модифікаційних і радикальних); поступове впровадження інновацій на рівні одного суб'єкта, які доповнюють одна одну й посилюють їх ефективність (наприклад, сировинних, виробничих, збутових); поступове впровадження інновацій на рівні регіональної економіки, які доповнюють одна одну й посилюють їх ефективність (наприклад, інновацій в управлінні місцевих владних структур, освіті, науці, що дозволить сформувати сприятливу основу для подальшої інтелектуалізації, науково-технічного прогресу).

Більший екстернальний ефект мають регіональні економічні системи, якщо продуковані ними інновації чи здійснені науково-дослідні роботи відзначаються дифузним характером. Це означає, що їх можна поширювати на рівні інших суб'єктів – як з суміжних сфер, так і адаптовувати до інших функціональних умов. Узагалі результати науково-дослідної діяльності мають більші шанси трансформуватися в інновації, тобто знайти своє практичне впровадження, якщо вони дифузні. Це підвищує їх привабливість з комерційного та соціально значимого рогляду.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, науково-технічний прогрес є потужним сучасним фактором розвитку економіки регіонів у контексті їх інтелектуалізації. Якщо говорити про можливості для регіонів переходу до технолого-сингулярного етапу економічного розвитку, то слід розуміти їх спроможність визначати подальшу векторність науково-технічного прогресу. Посилення такого впливу можливе за рахунок: практики інтерналізації з використанням конкурентних (ресурсних) переваг; керування екстернальними ефектами, які виникають унаслідок впливу науково-технічного прогресу на регіон та його підсистеми, особливо економічну; створення сприятливого середовища науково-дослідної й інноваційної діяльності з цільовою підтримкою тих інновацій та проектів, що відзначаються найвищою дифузністю і реалізуються за принципом одночасності. Такі основні умови дозволять сформувати для розвитку регіональної економіки сприятливу управлінську основу та спрямувати діяльність ринкових суб'єктів на цілі інтелектозростання. У підсумку регіональна економіка зможе підтримувати функціонування розвиненого ринкового середовища з високою мотивацією науково-дослідної діяльності та реальним впровадженням її результатів у формі інновацій у різні сфери суспільного й економічного життя на комерційній основі та з відповідністю принципам соціальної відповідальності. Якщо такий сценарій буде забезпечений і підтриманий ефективною регіональною політикою економічного розвитку й інтелектуалізації суспільства, то регіон може стати реальним суб'єктом здійснення переходу до технолого-сингулярного етапу свого розвитку.

Список літератури

1. Володін П. В. Науково-технічний прогрес як об'єкт соціально-філософського дискурсу // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2013. – № 52. – С. 115–124.

2. Даценко Л. Є. Правові аспекти біологічної безпеки при поводженні з генетично-модифікованими організмами // Екологічна безпека. – 2008. – № 3–4. – С. 110–114.

3. Скворець В. О. Соціальний прогрес як суспільствознавча проблема // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2011. № 47. – С. 123–133.

4. Вороновська Л. Г. Вплив техніки на інтелектуально-духовний світ людини // Вісник Національного авіаційного університету. Сер. : Філософія. Культурологія. – 2013. – № 2. – С. 96–100.

5. Кремень В. Г. Трансформації особистості в освітньому просторі сучасної цивілізації // Професійно-технічна освіта. – 2009. – № 1. – С. 3–6.

6. Поліщук Н. В. Філософія освітнього простору і духовність особистості в епоху НТП на початку XXI століття : Веб-кафедра менеджменту освіти та психології [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://virtkafedra.ucoz.ua/el_gurnal/pages/vyp11/3/Polischuk.pdf

7. Конвенція про захист прав і гідності людини щодо застосування біології та медицини : Конвенція про права людини та біомедицину від 4.04.1997 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_334/card6#Public

8. Щетілова Т. В. Обґрунтування застосовування мікроекономічних моделей для оцінки макроекономічних змін на основі інновацій // Економіка промисловості. – 2011. – № 4. – С. 189–194.

Аннотация

Андрей Антохов

ВЛИЯНИЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА НА РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В ПЛОСКОСТИ ФАКТОРНОЙ МНОЖЕСТВЕННОСТИ

Дана характеристика диссонансов научно-технического прогресса с экономическими, политическими, духовными, социальными, биологическими и экологическими изменениями. Выявлен характер детерминаций научно-техническим прогрессом развития региональной экономики в плоскости факторной множественности. Обоснованы возможности регионов определять векторы научно-технического прогресса через усиление экстернальных эффектов и практику интернализации.

Ключевые слова: научно-технический прогресс, развитие региональной экономики, диссонансы прогрессивных изменений, факторная множественность, экстернальные эффекты.

Summary

Andrey Antohov

IMPACT OF SCIENTIFIC AND TECHNOLOGICAL PROGRESS ON THE DEVELOPMENT OF REGIONAL ECONOMY IN THE PLANE OF THE FACTORIAL MULTIPLICITY

This article describes character of dissonances of scientific and technical progress with economic, political, spiritual, social, biological and ecological changes. Discovered the character of influence of scientific and technological progress on the development of regional economy in the plane of the factorial multiplicity. Proved the possibilities of regions to influence on vectors scientific and technological progress through strengthening the externality effects.

Keywords: scientific and technological progress, development of regional economy, dissonances of progressive changes, factorial multiplicity, externality effects.

УДК: 658.8:684

© Вардеванян В. А., 2015
Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича, Чернівці

КОН'ЮНКТУРНІ КОЛИВАННЯ МЕБЛЕВОГО РИНКУ ТА ЗМІНИ В ОЦІНКАХ ІМІДЖУ ВИРОБНИКІВ-ПРОДАВЦІВ МЕБЛІВ

Досліджується взаємозв'язок зміни в оцінках іміджу виробників-продавців меблів та кон'юнктурних коливань меблевого ринку.

Ключові слова: *імідж підприємства, метод семантичного диференціалу, ринок меблів.*

Постановка проблеми. Зовнішнє середовище компанії характеризується динамічними змінами та непередбачуваністю цих змін. В українських реаліях у діяльності вітчизняних підприємств цей фактор особливо відчутний. Тому постає питання пошуку ефективних інструментів захисту бізнесу від непередбачуваних та інтенсивних змін, що відбуваються на різних рівнях ринку. Захисним засобом підприємства є цілеспрямовано сформований його імідж, над яким проводиться систематична робота з корекції та зміцнення. Для вчасного реагування на зміни умов ведення бізнесу необхідно забезпечити оперативність збору, обробки та інтерпретації інформації, необхідної для корекції та підтримки іміджу підприємства. Такий запит у вимірюванні іміджу підприємства може задовольнити метод семантичного диференціалу.

Аналіз досліджень і публікацій. Дослідженню методів вимірювання іміджу підприємства присвятили свої праці І. Альошина [1], К. Бабич та І. Лахно [2], І. Швець [3], Т. Примак [4], О. Ротовський [5], О. Рудая [6], О. Кріпіщікова [7], Д. Штефанич [8], В. Шкардун та М. Ахтямов [9], Г. Черчіль [10], Р. Акофф [11]. Дослідниками представлено достатньо широкий спектр методів вимірювання іміджу підприємства. На наш погляд, в умовах динамічних змін ы непрозорості ринку для вимірювання іміджу підприємства вітчизняним товаровиробникам найбільше знадобиться метод семантичного диференціалу.

Формулювання цілей статті. Мета дослідження – за допомогою шкал семантичного диференціалу дослідити зміни та причини змін в оцінках іміджу виробників та продавців меблів.

Викладення основного матеріалу. У статті ми наводимо приклад застосування шкал семантичного диференціалу для вимірювання іміджу групи виробників-продавців меблів чернівецького ринку. Вихідні дані отримані за допомогою анкетування. Розробниками анкет узгоджено із керівництвом меблевих підприємств перелік десяти параметрів, за якими оцінюється імідж виробника меблів. До переліку параметрів оцінки іміджу підприємств входили: високі споживчі властивості товару; використання новітніх розробок у виробництві; цінова гнучкість; відомість фірми; активна соціальна діяльність; високий рівень сервісного обслуговування; добре налагоджені комунікаційні зв'язки; бізнес-середовище фірми; високий рівень етики; наявність фірмової символіки виробника. Отримані результати досліджень дають нам змогу оцінити ставлення споживачів до виробників меблів, які працюють у їхньому регіоні, за 10-ма найважливішими параметрами.

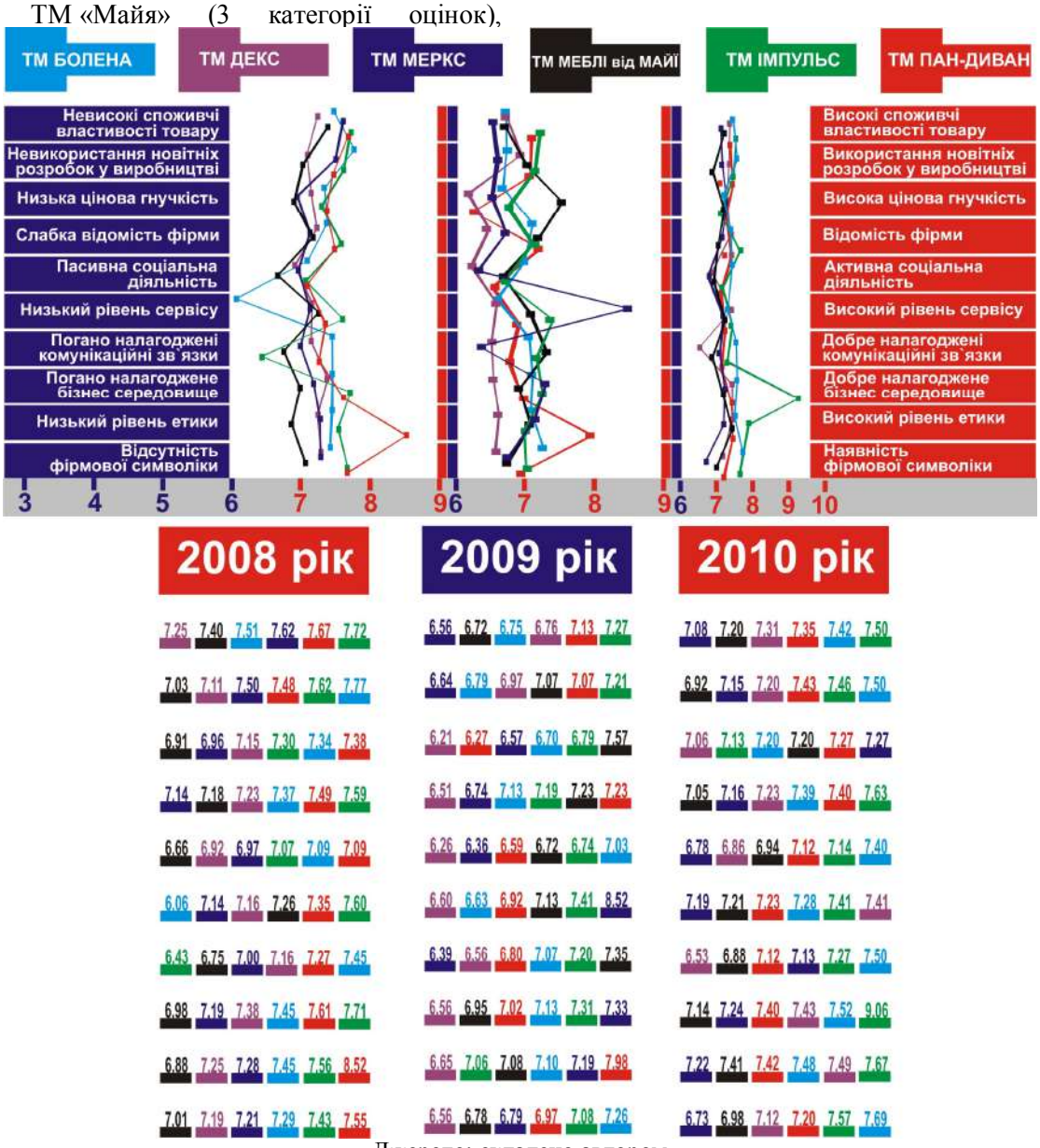
На основі опрацьованих даних ми отримали шкалу семантичного диференціалу оцінки реального іміджу виробників меблів м. Чернівці (Рис. 1). Завдяки отриманій шкалі оцінок, ми можемо визначити позиції виробників на ринку меблів м. Чернівці, їхні сильні та слабкі сторони за різними параметрами їх іміджу. За умови систематичного проведення замірів іміджу підприємства за визначеними параметрами виникає можливість вивчення динаміки змін іміджу.

У 2008 році найвищі результати за шкальними оцінками отримали 2 виробники меблів ТМ «Імпульс» (5 категорій оцінки) та ТМ «Пан-Диван» (4 категорії оцінок). За ними слідує ТМ «БОЛЕНА» (3 категорії оцінок) та ТМ «Майя» (1 категорія оцінок).

Другим за рейтингом оцінок іміджу став виробник меблів ТМ «Пан-Диван» (5 категорій оцінок), ТМ «Імпульс» (3 категорій оцінок) та ТМ «БОЛЕНА» (3 категорії оцінок). Третя позиція у рейтингу оцінок належить ТМ «МЕРКС» (4 категорії оцінок), ТМ «ДЕКС» (2 категорії оцінок), ТМ «Майя» та ТМ «БОЛЕНА» (по 1 категорії оцінок). Четверта позиція у рейтингу оцінок належить ТМ «ДЕКС» (5 категорій оцінки), ТМ «МЕРКС» (2 категорії оцінок), ТМ «Пан-Диван», ТМ «Майя» та ТМ «БОЛЕНА» (по 1 категорії оцінок). Результат п'ятої позиції за шкальною оцінкою іміджу отримала ТМ «Майя» (4 категорії оцінок), ТМ «МЕРКС» (3 категорії оцінок) та ТМ «ДЕКС» (1 категорія оцінок). Шостою за рейтингом оцінок є ТМ «Майя» (4 категорії оцінок), ТМ «Імпульс», ТМ «МЕРКС»,

ТМ «ДЕКС» і ТМ «БОЛЕНА» (по 1 категорії оцінок).

У 2009 році ми можемо спостерігати серед вказаних вище лідерів ринку зміщення рейтингових позицій виробників та продавців меблів усіх торговельних марок. Відбулося падіння в оцінці іміджу всіх виробників та продавців меблів за всіма досліджуваними параметрами (категоріями оцінок). Явного лідера серед виділених нами виробників та продавців меблів в регіоні не виявилося – ТМ «Імпульс» (3 категорії оцінок), ТМ «Пан-Диван», ТМ «Майя», ТМ «МЕРКС» та ТМ «БОЛЕНА» (по 2 категорії оцінок). Третім, за рейтингом оцінок, визначено ТМ «БОЛЕНА» (4 категорії оцінок), за ним слідує ТМ «Майя» (3 категорії оцінок), ТМ «ДЕКС» (2 категорії оцінок), ТМ «Пан-Диван» та ТМ «МЕРКС» (по 1 категорії оцінок). Четверту позицію посів ТМ «Пан-Диван» (5 категорій оцінки), за ним ТМ «МЕРКС» і ТМ «БОЛЕНА» (по 2 категоріях оцінок), ТМ «Майя» (1 категорія оцінок). П'ята позиція, так само як і перша, не має абсолютного лідера серед виділених нами підприємств. Більше за всіх голосів тут отримали ТМ «Майя» та ТМ «ДЕКС» (по 3 категорії оцінок), за ними ТМ «МЕРКС» (2 категорії оцінок), ТМ «Імпульс» та ТМ «БОЛЕНА» (по 1 категорії оцінок). Шосту позицію міцно посів виробник меблів ТМ «ДЕКС» (6 категорій оцінки), за ним - ТМ «МЕРКС» (2 категорії оцінок).



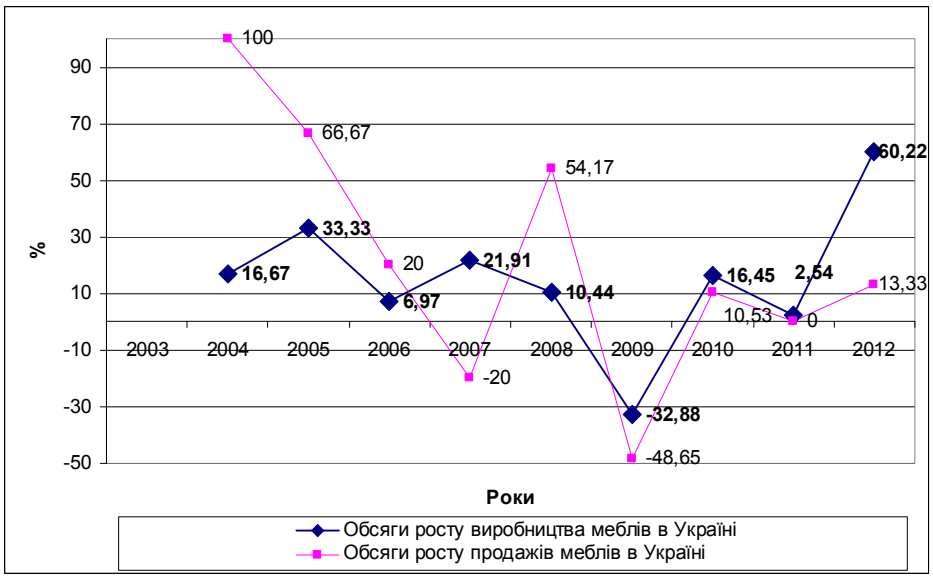
Джерело: складено автором

Рис. 1. Рівень реального іміджу виробників меблів м.Чернівці за шкалою семантичного диференціалу за 2008 – 2010 р. (бали)

У 2010 році спостерігаються зрушення в позиціях виробників і продавців меблів у порівнянні з попереднім роком у бік зростання оцінок іміджу. Явним лідером серед виділених нами виробників і продавців меблів у регіоні став виробник меблів ТМ «Імпульс» (7 категорій

оцінок) та ТМ «БОЛЕНА» (6 категорій оцінок), ТМ «Пан-Диван», ТМ «ДЕКС» та ТМ «МЕРКС» (по 1 категорії оцінок). Помітним лідером у другій позиції за рейтингом оцінок іміджу став виробник меблів ТМ «Пан-Диван» (5 категорій оцінок), далі ТМ «ДЕКС» (3 категорії оцінок), ТМ «БОЛЕНА» та ТМ «Майя» (2 та 1 категорії оцінок відповідно). Помітним лідером у другій позиції за рейтингом оцінок іміджу став виробник меблів ТМ «Пан-Диван» (5 категорій оцінок), далі ТМ «ДЕКС» (3 категорії оцінок), ТМ «БОЛЕНА» та ТМ «Майя» (2 та 1 категорії оцінок відповідно).

Якщо переглянемо динаміку показників виробництва та продажів меблів на українському ринку, стає очевидним, що такі зміщення в оцінках іміджу місцевих виробників-продавців меблів пов'язані із загальноукраїнськими тенденціями меблевого ринку (рис. 2). Обсяги виробництва меблів в Україні за п'ять докризових років зросло більше, ніж утричі. Кілька років поспіль щорічні темпи зростання вітчизняного ринку меблів у грошовому виразі складали 40-50 % .



Джерело: складено автором за [12, 13, 14, 15, 16, 17, 18]

Рис. 2. Темпи зростання обсягів виробництва та продажів меблів в Україні за 2003 – 2012 р.р.

У 2006 році почалося уповільнення темпів зростання обсягів виробництва (рис. 2.2): так, у 2005 році, за даними операторів ринку, меблів було виготовлено на 25-30% більше, ніж у 2004 році, у 2006 році можемо спостерігати падіння зростання до 7%. У 2007 році цей показник зростання склав близько 22% у порівнянні із 2006 роком, у 2008 році уже близько 11% порівняно з 2007 роком, 2009 рік продемонстрував уже падіння виробництва меблів близько 33%. А 2010 та 2011 роки демонструють пожвавлення ринку меблів у вигляді 16% та 8% зростання обсягів виробництва відповідно. У 2012 році спостерігаємо значне зростання обсягів вітчизняного виробництва на рівні 60% його приросту у порівнянні з 2011 роком. Якщо проаналізувати темпи зростання продажів меблів в Україні, то можна побачити ту саму тенденцію, що й з темпами зростання виробництва меблів (рис. 2), – зниження темпів зростання продажів має більш яскравий та стійкий характер. Починаючи з 2004 року, до 2007 року, зниження темпів зростання обсягів продажу меблів в Україні складали близько 40% щороку. У 2007 році, у порівнянні із 2006 роком, тенденція зниження темпів зростання перейшла у зниження обсягів виробництва на 20%. 2008 рік характеризується значним зростанням темпів обсягів продажів на рівні 54%, а у 2009 році ми спостерігаємо повтор у зниженні темпів зростання обсягів продажів на 49% на фоні зниження темпів обсягів виробництва на 33%. У 2010 та 2011 роках обсяги продажів, як і обсяги виробництва меблів, демонструють 10% та 2% зростання відповідно (рис. 2.3). У 2012 році спостерігаємо значне збільшення темпів зростання обсягів виробництва на фоні тринадцятивідсоткового збільшення темпів зростання обсягів торгівлі меблями.

Отже, порівнявши рис. 1 та 2, ми спостерігаємо чіткий зв'язок між темпами скорочення/зростання виробництва/продажів меблів у 2009 та 2010 роками із змінами в оцінках іміджу підприємств за відповідні роки. У 2009 році відбулося скорочення меблевого ринку майже удвічі у порівняні із 2008 роком. У зазначений період зафіксовано падіння в оцінках іміджу. У 2010 році у порівнянні із 2009 роком спостерігаємо зростання ринку меблів і

фіксуємо покращення в оцінках іміджу виробників меблів.

Висновки та перспективи подальших досліджень. По-перше, проведені дослідження виявили зв'язок між кон'юнктурними коливаннями меблевого ринку та іміджем виробників і продавців меблів. Поряд зі значним скороченням меблевого ринку спостерігається суттєве загальне зниження показників оцінки іміджу меблевих підприємств; по-друге, шкали семантичного диференціалу дають змогу точніше виявляти проблемні зони впливу на формування іміджу фірми та підбирати необхідний інструментарій впливу на його зміну, точніше виявляти час цих змін; по-третє, вчасно проведена робота з підтримки іміджу може забезпечити додатковий захист від зовнішніх кон'юнктурних коливань ринку.

Список літератури

1. Алёшина И. Паблик рилейшинз для менеджеров и маркетиологов / И. Алёшина. – М.: ИНФРА-М, 1997. – с.266.
2. Бабич К. Оценка имиджа промышленного предприятия / Бабич К., Лахно И. // Бизнес-Информ. – 1997. - №8. – с.47-58.
3. Швец И. Ю. Оценка имиджа туристского предприятия / Экономика непроизводственной сферы / И. Ю. Швец // Проблемы современной экономики. - №3 (15). – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=21117.
4. Примак Т. О. Паблік рилейшнз у бізнесі / Т. О. Примак. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.library.if.ua/book/127/8374.html.
5. Ротовский А. А. Системний PR / А. А. Ротовский. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2006. – 256с.
6. Рудая Е. А. Основы бренд-менеджмента: [учеб. пособие для студентов вузов] / Е. А. Рудая. – М.: Аспект Пресс, 2006. – 256 с.
7. Кирпищикова О. Метод семантического дифференциала как один из способов изучения имиджа торговой организации // Маркетинговое образование. – №4. – 2004.
8. Штефанич Д. А. Поведінка споживачів: [навчальний посібник] / Штефанич Д. А., Ліманський А., Мартова С. П. та інші. – Івано-Франківськ: ІМЕ «Галицька академія», 2005. – 232 с.
9. Шкардун В. Д. Оценка и формирование корпоративного имиджа предприятия / Шкардун В. Д., Ахтямов Т. М. // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – №3.
10. Черчилль Г. А. Маркетинговые исследования / Гилберт А. Черчилль. – СПб: Питер, 2000. – 752с.: ил. – (Серия «Маркетинг для профессионалов»).
11. Акофф Р. Планирование будущего корпорации / Р. Акофф. – М.: Инфра-М, 2000. – 325с.
12. Бизнес. – 11 июня 2007 года. – № 24 (751) [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.business.ua/i751/a23507/. – Назва з екрана.
13. Бизнес. – 03 марта 2008 года. – № 9 (788) [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.business.ua/i788/a24220/ .– Назва з екрана.
14. Ринок меблів України. Програма «Аналіз ринку». Телеканал UBC. 12.02.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pro-consulting.ua/ukr/video/analitika/2010/02/12/rinok_mebliv_ukraini_4144.html .– Назва з екрана.
15. Середа Е. А. Жилпассив. // Бизнес-Информ. – № 1 – 2 (884 – 885) от 18.01.2010 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.business.kiev.ua/articles/live_furniture_market/2510/?sphrase_id=3923
16. Середа Е. А. Корпускулярная теория. // Бизнес-Информ. – от 03.08.2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.business.kiev.ua/upload/Pics_to_articles/889/889_p76_tabl1.jpg.
17. Середа Е. А. Индпошиб / Е. А. Середа [Электронный ресурс] // Бизнес-Информ. – № 18 – 19 (1057 – 1058). – 13.05.2013. – Режим доступа: http://www.business.ua/articles/konyuktura/50538/
18. Середа Е. А. Итальянс / Е. А. Середа [Электронный ресурс] // Бизнес-Информ. – № 12 (1051). – 25.03.2013. – Режим доступа: http://www.business.ua/articles/konkyrenzciya/48265/
19. Середа Е. А. Мебленный танец / Е. А. Середа [Электронный ресурс] // Бизнес-Информ. – № 48 (1035). – 26.11.2012. – Режим доступа: http://www.business.ua/articles/konkyrenzciya/41769/ – Назва з екрана.

Аннотация

Вардан Вардеванян

КОНЪЮНКТУРНЫЕ КОЛЕБАНИЯ МЕБЕЛЬНОГО РЫНКА И ИЗМЕНЕНИЯ В ОЦЕНКАХ ИМИДЖА ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ-ПРОДАВЦОВ МЕБЕЛИ

Исследуется взаимосвязь изменений в оценках имиджа производителей-продавцов мебели и конъюнктурных колебаний мебельного рынка.

Ключевые слова: *имидж предприятия, метод семантического дифференциала, мебельный рынок.*

Summary

Vardan Vardevanyan

MARKET FLUCTUATIONS FURNITURE MARKET AND CHANGES IN ESTIMATES IMAGE OF MANUFACTURERS AND SELLERS OF THE FURNITURE

The research of changes in estimates of image the producers and sellers of furniture and fluctuations furniture market.

Keywords: *company image, semantic differential method, the furniture market.*

УДК 338.46:678

© Шевченко Н.В., 2015
Черкаська філія ПВНЗ «Європейський університет», Черкаси

СТРУКТУРНА КОНЦЕПЦІЯ АНАЛІЗУ СИСТЕМИ ПРОДОВОЛЬЧОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНУ

Розглядаються можливості та доцільність використання структурної концепції для аналізу системи продовольчого забезпечення регіону. Виділено основні групи продлем, на яких сконцентрована структурна концепція галузевих ринків. Проведено класифікаційну характеристику структури галузевих товарних продовольчих ринків. Запропонована верифікація парадигми «структура - поведінка - результат» для аналізу ринків, галузей і секторів системи продовольчого забезпечення, оскільки вона формує зручну і логічну схему аналізу.

***Ключові слова**: структура ринку, структурна концепція, продовольче забезпечення, парадигма «структура-поведінка-результат», ступінь диверсифікації.*

Постановка проблеми. Систему продовольчого забезпечення визначемо як структурне утворення сфери товарного ринку продовольства, метою функціонування якого є стійке забезпечення населення і споживачів ринку – організацій продовольчими товарами і ресурсами. Функції системи продовольчого забезпечення, параметри оцінки її ефективності в достатній систематизації можуть бути визначеними, виходячи з логіки структури її складових.

Базові моделі теорії галузевих ринкових структур були запропоновані Едвардом С.Мейсоном і Дж.Бейном (Гарвард) в 30-ті роки XX ст. [1-2]. У подальшому вони були використані багатьма науковими школами. Саме Мейсон і Бейн сформулювали парадигму «структура-поведінка-результат», яка надовго визначила методологію теорії галузевих ринкових структур. Дана структурна парадигма передбачає причинно-наслідковий зв'язок між структурою ринку, поведінкою фірм і ефективністю функціонування. Як і будь-яка теоретична конструкція, вона відрізняється певною умовністю і схематизмом, не повною мірою описує реальні фактори функціонування галузевих систем. Однак її застосування можливе для аналізу окремих ринків, галузей і секторів економіки, в тому числі системи продовольчого забезпечення, оскільки пропонує зручну та логічну схему аналізу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам розвитку й управління товарними ринками присвячено досить багато робіт науковців, зокрема, таких як: В. Карпов, В. Д. Лагутін, Н. Лутчин, Є. Песоцька, О.В. Пустовойт, В.О. Точилін, Т.О. Осташко, Ф. Шерер та інші. У вивчення проблем розвитку продовольчого ринку вагомий внесок зробили багато вітчизняних і зарубіжних учених-економістів: Ю.І. Данько, ОД.А. Міщенко, В.В. Писаренко, П.Т. Саблук, А.С. Савощенко, В. Соболєв, О.М. Шпичак, Х. Зінгер та інші.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування доцільності застосування в сучасних умовах економічного розвитку структурної концепції для аналізу системи продовольчого забезпечення.

Викладення основного матеріалу. Провідна роль у визначенні типу ринку й особливостей поведінки організації належить базовим умовам галузевого і товарного ринків, які характеризуються параметрами попиту і пропозиції. Базові умови визначають структуру ринку, основними параметрами якої є, перш за все, кількість і розподіл продавців і покупців, наявність або відсутність бар'єрів входу на ринок для нових підприємств, диференціація продукту, а також вертикальна інтеграція та диверсифікація виробництва [3, с.258]. У сукупності з ємністю ринку розмір підприємства визначає основний показник структури ринку - кількість підприємств на ньому.

Структура ринку, у свою чергу, впливає на поведінку продавців і покупців. У сукупності поведінка будь-якого учасника ринку може бути описана за допомогою таких чинників, як цінова політика, набір вироблених товарів, обсяги їх випуску, рекламна діяльність, способи і методи просування продукції та інше. У сучасних умовах визначальними аспектами поведінки підприємств є рівень витрат на наукові дослідження та розробки, інвестиційна політика, а також політика злиття і поглинання.

Структурна концепція організації галузевих ринків передбачає наявність прямої залежності між структурою ринку і поведінкою підприємств. Дії підприємств (в умовах конкуренції) на ринку, спрямовані на зміцнення вже зайнятих і завоювання нових ринкових позицій, що приводить до перерозподілу ринкової влади окремих підприємств, до зміни ринкових структур.

В ідеалі раціональність галузевої структури та поведінки фірм повинна автоматично обумовлювати високу результативність ринку. Але внаслідок різних причин економічний результат функціонування ринку виявляється нижче прийнятих норм. У таких випадках уряд може вдатися до політики втручання в ринкові процеси і намагатися поліпшити стан економіки, застосовуючи адміністративні заходи дії на структуру ринку і поведінку його суб'єктів [4, с.63]. Отже, парадигма «базові умови - структура ринку - поведінка - результативність» виділяє

основні положення структурної концепції галузевих ринків. У цілому, узагальнюючи їх, передбачатимемо, що її застосування можливе для аналізу ринків різних типів з точки зору географічних і продуктових меж. Залежно від масштабу ринку можуть змінюватися і досліджувані параметри, проте загальна схема і логіка аналізу залишаються незмінними.

По суті, структурна концепція галузевих ринків концентрує увагу на трьох групах проблем. Перша охоплює питання теорії фірми, її масштаб, сферу діяльності, організацію і поведінку. Друга - це дія недосконалої конкуренції. Зокрема, концепція передбачає дослідження умов лідерства на ринку, форм його прояву, чинників його збереження і втрати, цінове і нецінове суперництво (асортиментні, цінові рішення, умови комунікаційної й інноваційної політики). Третя група проблем належить до політики держави відносно бізнесу.

У найзагальнішому вигляді структура галузевих товарних ринків продовольства представлена утвореннями наступних типів ринків, виділених за характером продукції: 1) ринки сировинних продовольчих товарів. Представлені галузями мукомельно-круп'яною, комбікормовою, овочеконсервною і ряду інших видів промисловості. Дані типи ринків характеризує відносна однорідність і стандартизована продукції; 2) ринки відносно однорідної продукції з низьким ступенем переробки. До складу даної групи можуть бути віднесені ринки свіжого м'яса та м'ясних напівфабрикатів, молочної продукції, овочів і фруктів; 3) ринки продовольчих товарів відносно високого ступеня переробки. До продукції даної ринкової групи відносять кондитерські вироби, консерви і цілий перелік інших товарів широкого спектра готових до вживання продуктів. Відмітна особливість ринків даної групи - неоднорідність і високий ступінь диференціації продукції. Так, по кожному виду є широкий набір сортів і різновидів з різними комбінаціями споживчих властивостей та якісними характеристиками.

Виділені утворення ринків розрізняються між собою за такими показниками ринкової структури, як кількість виробників у регіоні та характер розподілу між ними ринкових часток. А це в сукупності з іншими важливими показниками структури ринку (диференціація продукту, бар'єри, ступінь інтеграції, диверсифікації виробництва) визначає його тип.

Наявність кількох територіальних рівнів товарних ринків спричиняє переплетення різних типів ринків, їх видову трансформацію в часі і просторі. Так, ринки хлібопродуктів, свіжого молока і молочних продуктів локальні. Це зумовлюється «прив'язаністю» обсягів виробництва, диференціацією продукції до потреб обмеженої території. Ринки м'ясопродуктів, овочів, фруктів, багатьох інших продуктів харчування найчастіше регіональні. В умовах високого ступеня інтеграції експортно-імпортні поставки продуктів харчування і продукції сільського господарства утворюють національні продовольчі ринки. Отже, навіть простий підрахунок кількості виробників, які постачають товар на даний ринок, досить проблемний.

Для характеристики того або іншого типу ринкових відносин необхідне врахування як кількісної «присутності» виробників ззовні, так і ступеня диференціації пропонованого ними товарного переліку [5, с.140]. Ступінь диференціації продукту на товарному ринку продовольства може бути оцінений за результатами аналізу широти та повноти асортименту пропонованої товарної групи, як у цілому по ринку, так і по окремих товаровиробниках.

Вертикальна інтеграція на ринках споживчих товарів виявляється в двох напрямах: це проникнення торгівельних монополій в галузь виробництва і проникнення промислових корпорацій у торгівлю [6, с.89]. На ринку продовольчих товарів вона передбачає взаємодії торговельних підприємств з підприємствами-виробниками або підприємствами, що забезпечують їх продовольчими товарами і продукцією сільського господарства для подальшого перепродажу. Сюди відносяться також взаємодії підприємств - виробників продовольчих товарів і торговельних підприємств з покупцями цих товарів і взаємовідносини підприємств, що виробляють та реалізовують продовольчі товари, з постачальниками устаткування, сировини і матеріалів, використовуваних в галузях харчової і переробної промисловості, і в сільському господарстві. Вертикально інтегровані підприємства промисловості, оптової та роздрібної торгівлі утворюються в результаті конкурентної боротьби за ринок збуту, у великій мірі визначають зміни структури товарних ринків.

Показником стану структури ринку є і ступінь диверсифікації. Розширення сфер і видів діяльності дозволяє підприємствам уникнути або пом'якшити ризик, пов'язаний з коливаннями кон'юнктури внутрігалузевого ринку, підвищити свою конкурентоспроможність і стабілізувати фінансове становище. При оцінці процесів диверсифікації на товарному ринку потрібно визначати тип її формування. На ринках продовольчих товарів формуються два типи диверсифікації - внутрігалузева і міжгалузева. Однією з найважливіших тенденцій розвитку сучасної економіки вважають багатогалузеву диверсифікацію [7, с.65]. Відповідно до неї відбувається формування і посилення корпоративних структур торгівельного, промислового і банківського капіталу. Ефективними формами його консолідації є фінансово-промислові групи (ФПГ), концерни, холдинги, кластери, консорціуми. Створення регіональних ФПГ на товарному ринку продовольства націлене на виконання завдань оптимізації джерел формування пропозиції,

підвищення конкурентоспроможності місцевої продукції.

Так, серед цілей концентрації фінансових ресурсів подібного роду об'єднань - проведення модернізації, реконструкції і розширення місцевих підприємств, що входять у ФПГ, впровадження нових, ефективних організаційно-фінансових схем, у тому числі закупівель і реалізації сільськогосподарської продукції. При оцінці процесів диверсифікації на товарних ринках продовольства необхідний аналіз завдань даного утворення підприємств, рівня пріоритетних видів діяльності в об'єднанні, кількості вхідних в нього підприємств, ступеня контролю ринку, характеру стратегії його діяльності.

Після узагальнення підходу до аналізу структури галузевих ринків продовольчої сфери, виникає запитання: наскільки застосовувані положення структурної концепції до умов сучасної дійсності? Різні темпи розвитку галузей (виробництво сільськогосподарської сировини, харчова промисловість, оптова та роздрібна торгівля продуктами харчування), зорієнтованих на задоволення однієї потреби, дозволяють стверджувати, що рушійні сили розвитку виявляються складнішими. По-перше, роль держави виявляється не лише в нормативних термінах, але й у створенні умов для діяльності суб'єктів ринку, системи його соціальних відносин. По-друге, економічні суб'єкти постають в найбільш вигідному становищі тоді, коли в схемах їх дій використовуються переваги, що стосуються не лише матеріальних ресурсів і людського капіталу, але і іншого роду ресурсів, вбудованих в локальні моделі відносин управління ринком і його організації.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Різні види діяльності й галузі сфери продовольчого забезпечення розвиваються більшими чи меншими темпами інтенсивності в тій моделі організації, яка дозволяє здійснити швидку й ефективну адаптацію до коливань попиту і зміни технологій. Вирішальну роль у цьому відіграє характер відносин між державою та суспільством, продуктивна співпраця держави та бізнесу. Ефективність функціонування галузевих ринків визначають функції державного управління зі створення умов реалізації механізмів стійкого розвитку в логіці різних моделей структурної організації ринків.

Список літератури:

1. E.S.Mason. Price and Production Policies of Large-scale Enterprise/American Economic Review 29 (March 1939): 61—74. E.S.Mason. The Current State of the Monopoly Problem in the United States/Harvard Law Review 62 (June 1949): 1265—1285.

2. J.S.Bain. Barriers to New Competition. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1956. J.S.Bain. Industrial Organization. Wiley, New York, 1958.

3. Шерер Ф. Структура отраслевых рынков : пер. с англ. / Ф. Шерер, Д. Росс - М : ИНФРА-М, 2007. - 698 с.

4. Институт США и Канады РАН. Государство и рынок: американская модель. - М. : Анкил, 1999. - 367 с.

5. Ринки реального сектора економіки України: структурно-інституціональний аналіз / [Точилін В.О., Осташко Т.О., Пустовойт О.В. та ін.] ; за ред. д-ра ек. наук, проф. В.О. Точиліна ; НАН України ; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2009. – 640 с.

6. Лагутін В.Д. Внутрішній ринок споживчих товарів: теорія розвитку і регулювання / В. Д. Лагутін. – К.: Київ.нац.торг.-екон. ун-т, 2008. – 327 с.

7. Лутчин Н. П. Наукові підходи до визначення товарного ринку / Н. П. Лутчин, Я. Ю. Карпо- ва // Актуальні проблеми економіки. — 2011. — № 3 (117). — С. 63–67.

Аннотация

Наталия Шевченко

СТРУКТУРНАЯ КОНЦЕПЦИЯ АНАЛИЗА СИСТЕМЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГИОНА

В статье рассматриваются возможности и целесообразность использования структурной концепции для анализа системы продовольственного обеспечения региона. Выделены основные группы продлем, на которых сконцентрирована структурная концепция отраслевых рынков. Проведена классификационная характеристика структуры отраслевых товарных продовольственных рынков. Предложенная верификация парадигмы «структура - поведение - результат» для анализа рынков, отраслей и секторов системы продовольственного обеспечения, поскольку она формирует удобную и логическую схему анализа.

***Ключевые слова**: структура рынка, структурная концепция, продовольственное обеспечение, парадигма «структура-поведение-результат», степень диверсификации.*

Summary

Natalija Shevchenko

STRUCTURAL CONCEPTION OF ANALYSIS OF SYSTEM OF FOOD PROVIDING OF REGION

In the article possibilities and expedience of the use of structural conception are examined for the analysis of the system of the food providing of region. The basic groups of prodlem are selected, which structural conception of of a particular branch markets is concentrated on. Classification description of structure of of a particular branch commodity food markets is conducted.Offered verification of paradigm a «structure is a conduct - result» for the analysis of markets, industries and sectors of the system of the food providing, as it forms the comfortable and logical chart of analysis.

***Keywords**: a market structure, structural conception, food providing, paradigm, is a «structure-conduct-result», degree of diversification.*

ФІНАНСИ. ПОДАТКИ

УДК 336.225:339.923:061.1ЄС(477)

© Буряк П.Ю., Свірська Г.Г., 2015
Львівська державна фінансова академія, Львів

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ГАРМОНІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Проаналізовано процес розвитку гармонізації податкової системи України, основні вектори уніфікації податкового законодавства до законодавства держав – членів ЄС. Проведено аналіз ефективності податкової політики останніх років у контексті євроінтеграційних процесів. Зазначено основні недоліки податкової системи України на сучасному етапі.

Ключові слова: *Податкова політика, євроінтеграція, угода про асоціацію, інтеграційні процеси, адаптація, уніфікація, гармонізація, імплементація.*

Постановка проблеми. Сучасні вектори зовнішньої політики України зумовлюють актуальність трансформації вітчизняної податкової політики з урахуванням стратегії майбутньої економічної інтеграції держави до Європейського Союзу Європейський інтеграційний проект перебуває сьогодні у важливій фазі свого розвитку, мета якої – соціально-економічне процвітання держави шляхом розбудови стабільної, прозорої та фіскально-ефективної системи оподаткування.

Запорукою досягнення поставлених цілей є пошук векторів інтенсифікації процесу євроінтеграції нашої держави, оскільки відносини України до європейських і світових інтеграційних процесів принципово не визначені.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням даної проблеми на сучасному етапі займається ряд вітчизняних вчених, серед них В. Андрущенко, В. Геєць, Т. Єфименко, А. Крисоватий, Ю. Іванов, Л. Демиденко, Ю. Козак, Д. Лук'яненка, І. Луніна, А. Соколовська, та інші. Різні аспекти глобальної інтеграції та інтернаціоналізаціїі, можливості їх регулювання в межах Європейського Союзу та реформування системи оподаткування відображено в працях таких відомих зарубіжних вчених як Д. Ашворз, Л.Барбоне, А. Бенассі-Квере, Т. Варін, В. Егерт, А. Квамі, А. Нибур, Х. Сала-і-Мартін, Р. Фенге, М. Халет тощо.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте нові процеси розвитку оподаткування в умовах глобалізації щоразу ставлять нові питання стосовно наближення вітчизняного податкового законодавства до міжнародних стандартів, які потребують наукового осмислення, невирішеними залишаються питання імплементації вітчизняної податкової політики, спрямованих на наближення податкової системи України до рівня розвинених країн.

Формулювання цілей статті. Мета статті - дослідження сутності гармонізації податкової політики країн-членів ЄС в умовах інтеграції та розробка пропозицій щодо поліпшення системи оподаткування та гармонізації податкової системи України з урахуванням вимог ЄС.

Викладення основного матеріалу. Інтеграція України до європейських структур є стратегічною метою держави, що дозволить реалізувати національні інтереси та зміцнити її позиції у світі.

Сучасна українська податкова політика повинна орієнтуватися на побудову стабільної та зрозумілої системи оподаткування, забезпечення збалансованості інтересів держави та платників податків

Податкову політику, яку практикують у країнах ЄС, можна назвати радше скоординованою відповідно до інтересів кожної держави, ніж уніфікованою, але головна перевага її в тому, що вона відповідає інтересам країн-членів. Податкові системи країн з розвиненою ринковою економікою формуються під дією різних економічних, політичних і соціальних умов кожної держави. Проте значний вплив на них має концепція Зведеної податкової політики Європейського співтовариства, за допомогою якої держави-учасники ЄС виконують такі завдання: заохочення внутрішнього споживання або, навпаки, його обмеження, стимулювання інновацій, інвестицій у загальноєвропейському плані, а також за пріоритетними галузями та регіонами, заохочення експорту, розвиток економічної та соціальної інфраструктури тощо.

Гармонізація податкових систем країн Європейського Союзу (ЄС) – це один з ключових елементів загального процесу фіскальної конвергенції, який закономірно виник з проблем податкової конкуренції. Інколи твердження про те, що податкова конвергенція, під якою розуміють процес зближення податкових систем країн із різним рівнем політичного й соціально-культурного розвитку, передбачає розробку та впровадження механізмів та інструментів фіскального регулювання на всіх наявних в інтеграційному угрупованні ієрархічних рівнях. Такий процес передбачає стандартизацію систем, коінтеграцію інституцій і гармонізацію підходів до сталого соціально-економічного розвитку країн [1 с.2].

Україна є пріоритетним партнером ЄС у межах «European Neighbourhood Policy» (Європейської політики сусідства (ЄПС) та Східного партнерства [2] з 1998 року. Правові засади відносин ЄС - Україна ґрунтуються на «Partnership and Cooperation Agreement» (PCA) (Угоді про партнерство та співробітництво між Україною та ЄС (УПС) [3]. Проте, з березня 2007 року Україна прагне перевести відносини на інший рівень, підписавши угоду про асоціацію з Європейським Союзом. У березні 2012 року глави делегацій попередньо підписали текст угоди про асоціацію й домовились зробити останні кроки для завершення її укладання, одним з яких має бути адаптація вітчизняної податкової моделі до вимог та стандартів ЄС шляхом трансформації податкової політики держави [4].

До стратегічних інтересів України в Європі належать можливість оволодіння наукомісткими технологіями, необхідність технологічної модернізації вітчизняного виробництва. Ю. В. Палагнюк наголошує, що: «потрібна зміна інерційного індустріального розвитку на розвиток інноваційний, який би відповідав вимогам сучасного етапу науково-технічної революції» [5]. Так, саме розвиток технологічного сектора, безумовно, позитивно вплине на економічне зростання України, проте без ефективної податкової системи та зваженої податкової політики завдання щодо залучення іноземного інвестора та ведення бізнесу на рівних умовах є дещо суперечливим.

Гармонізація податкової системи України відповідно до вимог ЄС є обов'язковим, проте найбільш складним і трудомістким завданням. Суть питання полягає в тому, що податковій системі України притаманні як елементи податкових систем періоду існування соціалістичної системи, так і певні риси, що характеризують країни з ринковою економікою, тому, на нашу думку, спостерігається відносна гармонізація як перший етап наближення податкової системи до вимог ЄС.

Основними пріоритетами політики податкової гармонізації, що проводиться на сучасному етапі в ЄС, є ліквідація неефективних елементів податкових систем і відмова від номінального податкового суверенітету країн-членів ЄС. Одночасно концепція податкової гармонізації припускає збереження самобутності національних податкових систем і не передбачає повної стандартизації порядку стягування податків у ЄС.

За оцінками PricewaterhouseCoopers, Україна належить до десяти країн з найскладнішими податковими системами. Податкове навантаження на економіку в Україні залишилося на рівні 44%, тоді як у країнах Центральної та Східної Європи (ЦСЄ), які входять до ЄС, — 30%. Тінізація економіки, за офіційними оцінками Мінекономіки, сягає 35%, за експертними оцінками — 45%.

Співвідношення податкових втрат до ВВП досягає 20%, і за цим показником Україна в лідерах серед інших країн рейтингу. Майже 20% прибутку приховується від сплати податків. Лише формалізовані обсяги податкових пільг перевищують 50 млрд грн.

Водночас за кількістю податків Україна посідає 91-ше місце у рейтингу серед 185 країн світу, обстежуваних щорічно Світовим банком, за податковим навантаженням — 154-те, а за витратами часу на адміністрування податку — 171-ше місце. Загалом серед груп країн, своїх найближчих сусідів — ЄС, ЦСЄ та СНД — Україна має найгірші оцінки ефективності податкової системи та ВВП на жителя (рис. 1).

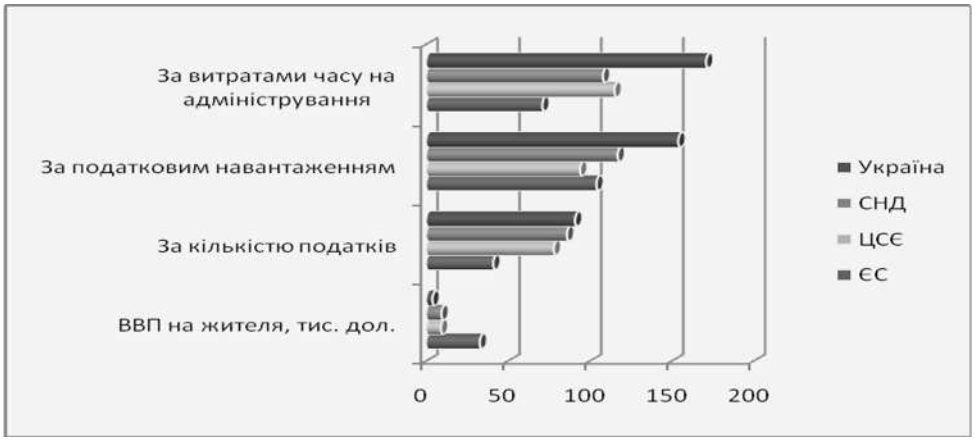


Рис. 1 Оцінка ефективності податкової системи в 2013 р.

*Розроблено авторами за даними [6].

Для більшої об'єктивності також варто порівняти показники податкової ефективності України з країнами, які мають аналогічний рівень ВВП на жителя. До цієї групи країн з параметрами ВВП на жителя 3–6 тис. дол. разом із Україною входять 35 країн із 185 обстежуваних Світовим банком. До речі, в цій групі європейських країн одиниці, переважно країни Центральної та Південної Америки, Південно-Східної Азії, Північної Африки. Так от, навіть серед цих країн в України податкове навантаження значно вище за середнє по групі.

Зокрема: а) за всіма податками — у 1,5 разу; б) за ПДВ і податком на прибуток — в 1,3 разу; в) за податком на працю — майже в 4 рази. При цьому витрати часу на адміністрування податків в Україні майже вдвічі перевищують середні по групі (рис. 2).

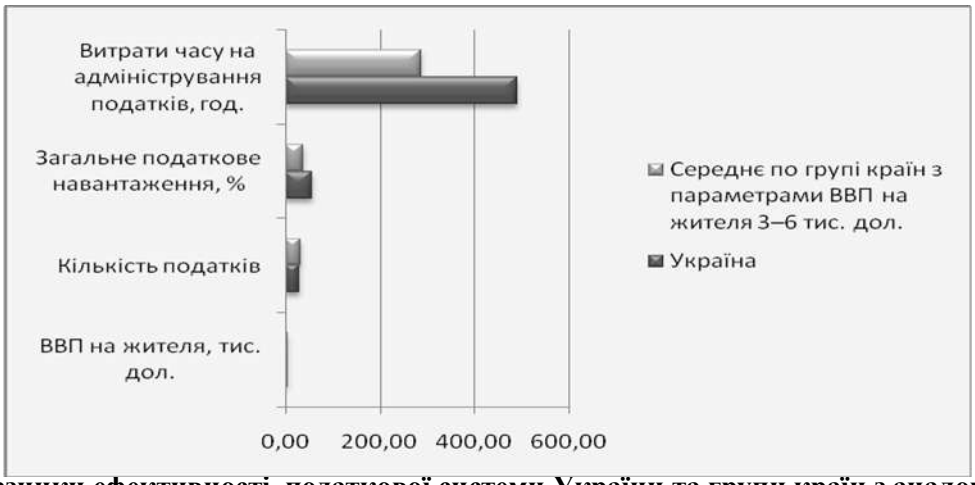


Рис. 2. Показники ефективності податкової системи України та групи країн з аналогічним рівнем ВВП на жителя – в межах 3 – 6 тис. дол.

*Розроблено авторами за даними[7].

Отже, податкова політика України здійснюється відповідно до євроінтеграціних процесів, активно використовуючи досвід країн ЄС. Проте її напрями диктуються, перш за все, рівнем наповнення бюджету та політичною ситуацією в країні. В Україні не приділяється достатньої уваги майновому оподаткуванню, зменшенню податкового тиску на суб'єктів господарювання, наданню галузевих пільг та удосконаленню методичного інструментарію для визначення податкового навантаження на платників податків.

Аналіз ефективності податкової політики останніх років та думок науковців щодо доцільності та раціональності Податкового кодексу показав, що існує ще безліч недоопрацювань у цій сфері, які сприятимуть гальмуванню інтеграційних процесів і зближенню вітчизняного та європейського бізнесу.

Основними недоліками податкової системи України на сучасному етапі є:

- податкова система України характеризується передусім фіскальною спрямованістю, що є лейтмотивом більшості змін, які вносяться до податкового законодавства;

- нормативно-правові акти з питань оподаткування - складними та нестабільними, окремі законодавчі норми - недостатньо узгоджені, інколи суперечливі;

- витрати на адміністрування окремих податків є більшими порівняно з доходами бюджету, що формуються за рахунок їх справляння;

- механізм митно-тарифного регулювання не дає можливості оперативно реагувати на зміни кон'юнктури світового ринку та структури економіки в Україні, Процеси глобалізації зумовлюють надшвидкий розвиток світової торгівлі, а також інтенсифікацію процесів на цьому ринку;

- неефективний механізм розподілу податкових надходжень між центральним і місцевими бюджетами гальмує розвиток економіки в областях. Чим і зумовлює дискримінацію регіонів і не сприяє використання коштів бюджету у справді потребуючих галузях.

Отже, можна стверджувати, що в Україні поки що відбувається лише адаптація національного податкового правового поля до вимог ЄС. Україна у рейтингу субіндексу податкових систем, за даними проекту «Ведення бізнесу 2013» Світового банку, серед 183 країн світу займає лише 165 місце (таблиця 1).

Таблиця 1

Рейтинг субіндексу податкової системи в Україні та інших країнах світу

Країна	Платежі	Час (кількість годин на рік)	Середньозважена ставка оподаткування, %	Місце у рейтингу
Україна	28	491	55,4	165
Росія	7	177	54,1	64
Польща	18	286	43,8	114
Грузія	5	280	16.5	33
Латвія	7	264	36,6	52
Німеччина	9	207	46,8	72
Білорусь	10	338	60,7	129

*Розроблено авторами за даними [8]

Стратегічні пріоритети України щодо інтеграції в Європейське співтовариство ставлять перед державною владою питання пошуку компромісу між дотриманням національного фіскального суверенітету з одного боку, а з іншого необхідністю імплементації цілого ряду директивних і рекомендаційних правових норм ЄС у національний податковий простір.

Саме європеїзація ідеології і практики фінансових перетворень, яких потребує українське суспільство в період глобалізації, повинна стати основою соціально-економічного процвітання нашої держави і вектором її подальшого історичного розвитку.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, податкова система будь-якої країни є продуктом не лише економічного, а й політичного розвитку суспільства. Вона віддзеркалює інтереси різних суспільних груп і політичних партій та є результат консенсусу, до якого прийшли ці сили у процесі ухвалення податкових законопроектів.

З огляду на досвід країн із розвиненою економікою, які теж здебільшого методом проб і помилок упроваджували податкове законодавство на своїх територіях, наша держава, зокрема, вимагає нетрадиційного підходу до кодифікації наявної податкової системи. Результатом такого підходу може бути передусім стабілізація основ оподаткування, закладення підвалин цілісної податкової бази, з іншого – створення сприятливих умов для вдосконалення механізму нарахування та стягнення податків. Нині можна стверджувати, що в Україні створено податкову систему, яка дає змогу мобілізувати кошти в розпорядження держави, здійснювати їхній розподіл і перерозподіл на цілі економічного та соціального розвитку.

Список літератури

1. Девко С.Т. Гармонізація податкової політики країн європейського союзу в умовах інтеграції. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/
2. Податкова політика в Європейському Союзі: Документ Представництва Європейської Комісії в Україні. – К. – 2001. – 39 с.
3. Закон України про ратифікацію Угоди про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами від 10.11.1994р. № 237/94 -ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/ main.cgi
4. Угода про асоціацію між Україною та ЄС. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/european-integration/ua-eu-association
5. Полагнюк Ю. В. Економічні аспекти інтеграції України до ЄС (у рамках дії угоди про партнерство та співробітництво) / Ю. В. Полагнюк// Наукові праці. Державне управління. – 2011. – Вип. 135 (Том 147). – С. 22 – 27.
6. Офіційний сайт компанії «PricewaterhouseCoopers» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pwc.com/.
7. Офіційний сайт «Світового банку» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.worldbank.org/.
8. Доповідь ВБ "Doing Business 2013" від 26.10.2012 року [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://me.kmu.gov.ua/file/link/193968/file/invest_klimat%2004_12_2012.doc

Аннотация

Петр Буряк, Галина Свирская.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ ГАРМОНИЗАЦИИ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ ЕВРОПЕЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Проанализирован процесс развития гармонизации налоговой системы Украины, основные векторы унификации налогового законодательства с законодательством государств - членов ЕС. Проведен анализ эффективности налоговой политики последних лет в контексте евроинтеграционных процессов. Указаны основные недостатки налоговой системы Украины на современном этапе.

Ключевые слова: *Налоговая политика, евроинтеграция, соглашение об ассоциации, интеграционные процессы, адаптация, унификация, гармонизация, имплементация.*

Summary

Petro Burjak, Galina Svirska.

STRATEGIC GUIDELINES FOR THE HARMONIZATION OF TAX POLICY UKRAINE IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION

The paper analyzes the process of tax harmonization Ukraine, the main vectors of unification of the tax legislation to the states - members of the EU. An analysis of the effectiveness of tax policy in recent years in the context of European integration processes. Outlines the shortcomings of the tax system of Ukraine today.

Keywords: *tax policy, European integration, association agreement, integration processes, adaptation, standardization, harmonization, implementation.*

УДК 336.145

© Савчук С. В., 2015
Тернопільський національний економічний університет, Тернопіль

УПРАВЛІННЯ БЮДЖЕТОМ: КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ

Розглянено концептуальні засади становлення системи управління бюджетом як необхідної передумови ефективної організації бюджетного процесу. Охарактеризовано дискусійні підходи науковців до розвитку управління, а також трактування сутності понять "менеджмент" і "бюджетний менеджмент". Сформульовано власну позицію до розуміння змісту бюджетного менеджменту.

Ключові слова: *бюджет, управління, менеджмент, бюджетний менеджмент, бюджетний процес, бюджетні ресурси, бюджетна політика.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі демократизації суспільства та утвердження ринкової економіки в Україні особливої актуальності набувають проблеми управління в усіх сферах, що забезпечують функціонування держави. Найбільш гостро постають питання щодо вдосконалення управління бюджетним процесом. Адже саме існування демократичного суспільства вимагає модернізації як системи управління соціально-економічними процесами в країні загалом, так і бюджетними відносинами, зокрема. Оскільки трансформація фінансово-бюджетних відносин потребує здійснення кардинальних змін у сфері бюджетного менеджменту, то суттєві перетворення повинні базуватися на науково обґрунтованій структурній політиці та стратегічному курсі, що враховувало б теоретичні основи та специфіку практичної реалізації не тільки державної політики, але й особливості здійснення бюджетної політики держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти управління бюджетом і бюджетним процесом висвітлюються у працях таких вітчизняних науковців, як: О. Василика, В. Дем'янишина, Л. Клець, А. Кондрашихіна, С. Михайленко, Ц. Огня, В. Опаріна, К. Павлюк, В Федосова, М. Чечетова, С. Юрія та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасних умовах бюджетного реформування надзвичайно важливими є теоретико-концептуальні основи управління бюджетними коштами, від чого залежить постановка практичних завдань для розв'язання проблем фінансування державного сектору, що зумовлює поглиблення досліджень у даній сфері.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження концептуальних засад управління бюджетом як необхідної передумови становлення ефективної системи управління бюджетним процесом в умовах бюджетного реформування.

Викладення основного матеріалу. Управління державними процесами є специфічною сферою діяльності і являє собою масштабну систему, яка охоплює значну кількість управлінських типів, форм і методів, які визначаються предметом управління і системою, в якій воно здійснюється. Основні положення теорій управління конкретизуються та реалізуються, в значній мірі, у фінансовій сфері.

Становлення бюджету як інструменту макроекономічного регулювання відбувалося одночасно із розвитком державного менеджменту. Виникнення управлінської діяльності пов'язано з існуванням ще найдавніших суспільств у Шумері, Єгипті, Аккаді, де вже функціонували певні форми діяльності, пов'язаної з управлінням державою та фінансовими операціями. Окремі питання стосовно державного управління розглядалися також у давньоєгипетській пам'ятці писемності "Повчання Птаххотепа" (2000 – 1500 рр. до н. е.). Крім того, важливим етапом становлення менеджменту стало створення видатним вавилонським політиком Хаммурапі кодексу законів управління державою на початку II тисячоліття до н. е. (1792 – 1750 рр. до н. е.). Саме у Стародавньому Єгипті вперше постало питання централізації та децентралізації в управлінні, а також щодо планування та контролю за результатами діяльності. Значну увагу питанням державного управління приділено відомим китайським моралістом Конфуцієм (552 – 479 рр. до н. е.), який основними показниками ефективності соціально-економічної діяльності визначив так: забезпечення соціальної стабільності суспільства, економія на витратах, накопичення та зберігання надлишків у суспільстві, зменшення податків, турбота про забезпечення суспільного добробуту [1, с.32].

Вагома роль у становленні теорії державного управління відводиться працям Сократа, Платона та інших політичних мислителів, якими обґрунтовано сутність управління, координації та контролю, сформульовано принцип універсальності управління як науки про систему життєзабезпечення суспільства. Крім того, значну увагу питанням централізації, децентралізації та розподілу повноважень приділяв Аристотель.

Науковий підхід до організації управління був застосований імператором Стародавнього Риму Діоклетіаном (284 р. до н. е.), відповідно до

якого на основі ієрархічного принципу та лінійної структури побудови було зміцнено управління державою, однак послаблено контроль за надходженням податків. Рекомендації щодо ефективної організації управління були викладені у працях італійського державного діяча Нікколо Макіавеллі (1469 – 1527).

Як свідчать дослідження науковців, менеджмент як галузь управлінських знань активно почав формуватися в другій половині XVIII ст., а його становлення відбувалося з початку XX ст.

Значного розвитку наука управління набула у працях таких вітчизняних і зарубіжних науковців, як Б. Будзана, Д. М. Гвішіані, П. Дракера, Й. С. Завадського, А. І. Кредісова, М. Х. Мескона, Г. В. Осовської, В. С. Сухарського, Е. А. Уткіна, А. Файоля, Р. М. Фалмера, Ф. І. Хміля, Ю. П. Шарова, А. В. Шегди та ін.

Як соціально-економічне явище, менеджмент з'явився наприкінці XIX століття у США. Значний внесок у розвиток теорії державного управління зробили політики та науковці: В. Вільсон, Ф. Гуднау, Ф. Тейлор та У. Уіллоубі, якими визначено наукову базу сучасного державного управління. Зокрема, В. Вільсоном у 1887 р. у праці "Наука державного управління" вперше заявлено про визнання державного управління як самостійної наукової сфери. Більш ґрунтовне дослідження процесу управління здійснено Ф. Гуднау у праці "Політика і державне управління" (1900). Доцільно відмітити значний внесок У. Уіллоубі, яким було встановлено систему виконання бюджету на федеральному рівні і засновано Бюджетне управління й Головне бухгалтерське управління, і який відіграв велику роль у створенні Закону про державний бюджет на 1921 рік. Особливу увагу Уіллоубі приділено проблемам реалізації бюджетної реформи та створенню сучасних бюджетних систем в штатах США. Саме здійснення бюджетної реформи, на його думку, є важливою складовою реформи державного управління в цілому. Відповідно вдосконалення методів державного управління пов'язане із вдосконаленням методів управління фінансовою сферою, зокрема управління бюджетною системою [2].

Теоретичне узагальнення підходів економістів до трактування та розвитку поняття "управління" в різних сферах його застосування дало підстави зробити висновок про відсутність єдиної думки як щодо тлумачення, так і періодизації розвитку теорії управління.

Так, М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі виділяють чотири підходи до розвитку теорії управління: школи в управлінні, процесний підхід, системний підхід, ситуаційний підхід. До вказаних шкіл вони відносять: школу наукового управління; адміністративну, або класичну школу управління; школу людських відносин; школу науки управління, або кількісну школу [3, с. 61].

Д. М. Гвішіані розглядав п'ять шкіл менеджменту: класичну школу; школу людських відносин; емпіричну школу; школу соціальних систем і нову школу науки управління [4, с. 187]. На думку Р. М. Фалмера, теорію управління можна поділити на три основні школи: наукове управління; людські відносини та адміністративне управління [5]. Дж. О'Шонессі виокремлено: класичний підхід; теорію людських відносин; біхевіористичний підхід; системний підхід і ситуаційний підхід у контексті розвитку теорії управління [6].

Російський дослідник Є. А. Уткін розвиток теорії управління пов'язує з п'ятьма управлінськими революціями. Зокрема, періоду першої управлінської революції – релігійно-комерційної, відповідає виникнення писемності у стародавньому Шумері. Друга управлінська революція (1792 – 1750 рр. до н. е.) відбувалася одночасно із діяльністю Вавилонського царя Хаммурапі, яким видано звід законів стосовно управління державою. Наступний етап розвитку (605 – 562 рр. до н. е.) був спрямований на інтеграцію державних методів управління з контролем за діяльністю у виробничій сфері. Відповідно четверта управлінська революція (XVII – XVIII ст.) характеризувалася зародженням капіталізму, а п'ята (кінець XIX – початок XX ст.) – названа бюрократичною [7, с. 12].

Вітчизняний науковець Ф. І. Хміль виділяє в еволюції теорії менеджменту такі фази: передфаза (до 1900 р.); фаза "школи наукового управління" (з 1900 до 1930 рр. у США); фаза "адміністративно-бюрократичного підходу" або "класичної школи" (з 1900 р. у Німеччині, Франції, Англії); фаза школи "руху за гуманні стосунки" (1930 –1950 рр. в США, Японії); сучасна фаза (з 1940 р.) [8, с.19].

Дещо деталізує періодизацію розвитку управлінської дум Й. С. Завадський, зокрема: наукові школи, що передували "класичній теорії"; класична теорія управління (науковий менеджмент, адміністративний менеджмент, бюрократичний менеджмент); біхевіористська теорія (ранній біхевіоризм, школа людських відносин, біхевіористський науковий підхід); сучасні підходи до менеджменту, кількісні методи, операційний науковий підхід, операційний менеджмент, менеджментські та інформаційні системи [9, с. 34].

У зарубіжній практиці найбільш поширеними є чотири концепції: концепція наукового управління, адміністративного управління, управління з позиції людських відносин і науки управління або кількісна школа, які відіграли визначальну роль у розвитку теорії управління.

Школа наукового управління (1885 – 1920) стала науковою базою теорії менеджменту. Її засновником вважають Ф. Тейлора, відповідно

до концепції якого наука управління ґрунтується на чітко визначених законах, правилах і принципах, як цілеспрямована діяльність виражається в таких аспектах: планування, організація, управління та контроль, а також вимагає управлінського регулювання. Саме з позиції Тейлора функція управління реалізується у принципах: використання наукового аналізу для визначення оптимальних методів виконання певних програм; забезпечення необхідними ресурсами для більш ефективного їх виконання; виділення функції планування.

Адміністративна школа в управлінні (1920-1950) характеризується розробкою принципів і функцій управління як універсального процесу, значний внесок у її створення зробив А. Файоль За його управлінською концепцією, функції управління охоплювали планування, організацію, розпорядження, координацію і контроль, що стало основою для здійснення функціональної класифікації менеджменту. Саме Файолем вперше запропоновано можливість використання положень менеджменту в діяльності органів державного управління [10, с.182]. Концепція "раціональної бюрократії" німецького дослідника Макса Вебера стала завершальним етапом адміністративної школи, відповідно до якої поняття "бюрократії" являло собою раціонально організовану систему управління та використовувалося як синонім до термінів "управління" й "адміністрування" [11, с. 46].

Концепцією людських відносин (1930 – 1950), основним представником якої був американський соціолог та психолог Е. Мейо, доповненою теорією поведінкових наук (Д. Мак-Грегор, Г. Саймон), розв'язання основних проблем розглядалося через соціологічний та психологічний аспект. В такому контексті соціально-людський фактор став основою для підвищення ефективності управління, що призвело до підвищення ролі творчих підходів у практичній реалізації менеджменту.

В основу науки управління, або кількісної школи (1950 – до сьогодення) покладено використання математичних методів. Тож управління розглядалося як логічний процес, який можна відобразити за допомогою математичних моделей. З метою розробки ефективних управлінських рішень, дослідження науковців представлялися у вигляді таких процедур: виявлення операційної проблеми; вироблення моделі ситуації; надання змінним моделям кількісних значень. Розвиток кількісної школи відбувався у двох напрямках: теоретичний менеджмент та практичний менеджмент (операційний). За основу теоретичного менеджменту було взято побудову математичних моделей, операційний менеджмент вважався практичною формою його реалізації стосовно конкретних управлінських ситуацій [12, с.16]. Як результат, кількісні методи в управлінні стали ефективним інструментом вирішення практичних проблем і в сучасних умовах.

Виникнення у державному управлінні самостійного наукового напряму – державного менеджменту та виокремлення у його складі двох аспектів: бюджетного та питань, що стосуються персоналу, відбулося у період 80-х рр. Крім того. значного розвитку набув напрям щодо розробки та аналізу державної стратегії.

Сучасними підходами до розвитку менеджменту є: процесний, системний та ситуаційний. Процесний підхід розглядає управління як універсальний безперервний процес, який реалізується у системі взаємопов'язаних управлінських функцій, кожна з яких є також певним процесом, який складається із функціонально зумовлених елементів.

Важливу роль у теорії управління відіграє системний підхід, у контексті якого державне управління досліджується у взаємозв'язку його компонентів із зовнішнім середовищем. Тобто будь-який об'єкт управління розглядається як система, яка складається із взаємопов'язаних елементів, які взаємодіють як між собою, так із зовнішнім середовищем. Трансформація однієї зі складових управлінської діяльності зумовлює зміну всіх інших, а в результаті – і цілої системи, що вимагає комплексного вирішення будь-яких проблем і при цьому зростання можливостей посилення управлінського контролю за всіма параметрами системи.

Відповідно до ситуаційного підходу застосування певних методів та наукових положень у управлінській практиці залежить від конкретних ситуацій. За даним підходом управління розглядається, передусім, як вміння проаналізувати ситуацію, вибрати оптимальний метод управління, після чого застосовуються наукові рекомендації стосовно управлінських рішень. Для найбільш ефективного досягнення мети необхідне, в першу чергу, розуміння самого процесу управління та його методів; оцінювання методик, які використовуються; аналіз впливу факторів на конкретну ситуацію. Основні положення ситуаційної теорії розроблені П. Дракером у концепції цільового управління. Згідно з його теорією, процес управління повинен починатися із розроблення цілей з наступним визначенням функцій та системи їх взаємодії [13].

Що стосується сучасних уявлень про природу та сутність управління у сфері бюджету, то в економічній літературі дані питання залишаються недостатньо дослідженими. Саме в умовах поглиблення бюджетної реформи актуальним постає вивчення теоретичних та організаційно-методологічних засад бюджетного менеджменту як важливого напряму менеджменту в фінансовій системі держави.

Так, саме поняття "бюджетного менеджменту" в енциклопедичних виданнях практично не розглядається. В основному,

використовується дефініція "менеджмент", під якою розуміють як управління (людьми, підприємствами, установами) на основі застосування комплексу науково-обґрунтованих принципів, методів, правил і процедур, встановлених стандартів, а також організаційних важелів впливу на дії окремих суб'єктів, з метою вирішення певних проблем та досягнення поставлених цілей з використанням дієвих інструментів.

Однак С. В. Мочерний, наводячи визначення менеджменту як науки про управління сучасним підприємством, установами, стверджує про недоцільність ототожнення даної категорії з категорією "управління", яка охоплює процеси управління як на макр-, так і на мікрорівні. Тому на макрорівні можна застосовувати обидві категорії. Основними видами менеджменту, на думку вченого, є: організаційний, виробничий кадровий, інвестиційний, інноваційний, фінансовий та ін. Щодо фінансового менеджменту, то він стосується управління фінансами підприємств [14, с. 286]. У фінансово-економічному словнику (за редакцією А. Г. Загороднього, Г. Л. Вознюка та Т. С. Смовженко) також не виокремлюється бюджетний менеджмент, а менеджмент трактується як система управління сучасним виробництвом із використанням наукових методів, тоді як фінансовий менеджмент – "система принципів і методів розроблення та реалізації управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання фінансових ресурсів підприємства, організації та оптимізації його грошових потоків" [15].

На думку В. М. Федосова, бюджетний менеджмент на різних рівнях виконує роль "цивілізованого механізму управління розподілом обмежених коштів …" [16, с. 19]. У сучасних умовах його розвиток відбувається із творчим розв'язанням проблем фінансування державного сектору.

У поглядах науковців Л. Д. Сафонової, М. В. Чечетова, Н. Ф. Чечетової простежуємо певну подібність, оскільки вони тлумачать бюджетний менеджмент як сукупність взаємопов'язаних дій (управлінських функцій), прийомів, методів, спрямованих на управління бюджетними ресурсами і відносинами, які виникають у процесі руху бюджетних потоків. При цьому, виходячи із функцій управлінської діяльності, а також враховуючи специфіку системи управління бюджетом та етапів управлінської діяльності у бюджетному процесі, наводяться складові бюджетного менеджменту: бюджетне планування, організація виконання бюджету, облік виконання бюджету і контроль за його виконанням [17, с. 13; 18, с. 14].

У визначенні бюджетного менеджменту Л. Є. Клець акцентовано увагу на необхідності контрольних дій органів державного управління у процесі застосування відповідних заходів, форм і методів при формуванні, розподілі та використанні бюджетних коштів на всіх стадіях бюджетного процесу [19, с. 8].

Особливим є підхід С. В. Михайленко до трактування сутності бюджетного менеджменту. Дослідниця розглядає дане поняття у функціональному й інституціональному аспектах. Функціональний аспект полягає у реалізації функцій бюджетного менеджменту, в результаті чого проявляється його функціональний вплив на економічні явища, що відбуваються у суспільстві; інституціональний – реалізується у діяльності різноманітних інституцій, тобто учасників бюджетного процесу. Виходячи із зазначеного, поділяємо погляд на "системи управлінських функцій, методів, процедур, які спрямовані на процес розробки та реалізації управлінських рішень в процесі формування та використання централізованих грошових коштів держави та її територіально-адміністративних одиниць" [20, с. 14].

Отже, узагальнення різноманітних підходів до формулювання сутності бюджетного менеджменту дає підстави визначити його як сукупність управлінських функцій та методів, за допомогою яких забезпечується прийняття ефективних управлінських рішень у процесі руху бюджетних ресурсів на всіх стадіях бюджетного процесу. Складовими будь-якої системи управління, в тому числі системи бюджетного менеджменту, є взаємопов'язані між собою об'єкт і суб'єкти управління. Тому об'єктом бюджетного менеджменту є основний централізований фонд грошових коштів – бюджет держави. Суб'єктами бюджетного менеджменту доцільно вважати сукупність різноманітних інституцій, які здійснюють відповідні управлінські дії в процесі функціонування бюджетного менеджменту, зокрема щодо формування та використання коштів державного та місцевих бюджетів. До них належать органи державної влади, органи оперативного управління бюджетом, а також інші учасники бюджетного процесу, які беруть участь у формуванні, розподілі та використанні бюджетних ресурсів.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Для становлення ефективної системи управління бюджетом, бюджетним процесом вважаємо за доцільне ґрунтовне дослідження концептуальних засад її становлення. Особливості розвитку управлінської діяльності та її специфіка у сфері бюджету дають змогу встановити основні теоретико-методологічні положення щодо організації управління бюджетним процесом на всіх стадіях. Адже концептуалізація бюджетного менеджменту справляє визначальний вплив на ефективність здійснення бюджетної політики та роль держави в регулюванні соціально-економічних процесів. Ураховуючи вищевикладене, вважаємо, що при цьому необхідно системно поєднувати як

основоположні засади функціонування менеджменту як науки і мистецтва, так і реалії здійснення бюджетної політики в державі.

Список літератури

1. Кредісов А. І. Історія вчень менеджменту : підруч. / А. І. Кредісов. – К. : Знання України, 2001. – 300 с.
2. William Willoughby. The Problem of a National Budget. New York: D. Appleton, 1918. P. 1 – 29.
3. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури [пер. с англ.]. – М.: Дело ЛТД, 1995. – 704 с.
4. Гвишиани Д. М. Организация и управление / Д. М. Гвишиани. [Изд. 3 – е, перераб.]. – М.: Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 1998. – 332 с.
5. Фалмер Р. М. Энциклопедия современного управления / Р. М. Фалмер. – М. : ВИПКэнерго, 1992.

Т.1 : Основы управления. Планирование как функция управления. – 1992. – 168 с.

6. О'Шонесси Дж. Принципы организации управления фирмой / Дж. О'Шонесси. - М., 1999.
7. Уткин Э. А. История менеджмента / Э. А. Уткин. – М.: Тандем: ЭКМОС, 1997.
8. Хміль Ф. І. Менеджмент : підруч./ Ф. І. Хміль. – К.: Вища шк., 1995. – 351 с.
9. Завадський Й. С. Менеджмент / Й. С. Завадський. – К.: Українсько-фінський інститут менеджменту і бізнесу, 1997. – 543 с.
10. История менеджмента : учеб. пособ. / [под ред. Д. В. Валового]. – М.: ИНФРА – М, 1997. – 256 с.
11. Державне управління : навч. посіб. / [за ред. А. Ф. Мельник]. – К.: Знання-Прес, 2003. – 343 с. – (Вища освіта XXI століття).
12. Гріфін Р. Основи менеджменту : підруч. / Р. Гріфін, В. Яцура [Наук. ред. В. Яцура, Д. Олесневич]. – Львів : БаК, 2001. – 624 с.
13. P. Drucker. Management: Tasks Responsibilies Practices. – L.: 1974. – P. 58.
14. Економічна енциклопедія : у 3 т. / редкол.: .С. В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К. : Академія, 2000 – 2001.

Т. 2. – 2001. – 848 с.

15. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – Львів : Вид-во Нац. ун-ту „Львівська політехніка", 2005. – 714 с.
16. Бюджетний менеджмент : підруч. / [В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін.] ; за заг. ред. В. Федосова. – К. : КНЕУ, 2004. – 864 с.
17. . Сафонова Л. Д. Бюджетний менеджмент : навч.-метод. посіб. [для самост. вивч. дисц.] / Л. Д. Сафонова. – К. : КНЕУ, 2001. – 186 с.
18. Чечетов М. В. Бюджетний менеджмент : навч. посіб. : в 2 ч. / М. В. Чечетов, Н. Ф. Чечетова, А. Ю. Бережна. – Харків : ІНЖЕК, 2004.

Ч. 1. – 2004. – 560 с.

19. Клець Л. Є. Бюджетний менеджмент : навч. посіб. / Л. Є. Клець. – К. : Центр уч. літ., 2007. – 640 с.
20. Михайленко С. В. Бюджетний менеджмент: стан та оцінка ефективності : монограф. / С. В. Михайленко. – Одеса : ВМВ, Друк Південь, 2010. – 400 с.

Аннотация

Светлана Савчук

УПРАВЛЕНИЕ БЮДЖЕТОМ: КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ

Рассмотрены концептуальные основы становления системы управления бюджетом как необходимости эффективной организации бюджетного процесса. Охарактеризованы дискуссионные подходы ученых по развитию управления, а также трактовка сущности понятий "менеджмент" и "бюджетный менеджмент". Сформулировано собственную позицию к пониманию содержания бюджетного менеджмента.

Ключевые слова: *бюджет, управление, менеджмент, бюджетный менеджмент, бюджетный процесс, бюджетные ресурсы, бюджетная политика.*

Summary

Svitlana Savchuk

BUDGET MANAGEMENT: CONCEPTUAL ESTABLISHMENT AND DEVELOPMENT PRINCIPLES

Conceptual establishment principles of budget management system as indispensible condition of effective budget process structure were investigated. Controversial scholars' approaches to management process development and definitions of "management" and "budget management" were described. Proprietary position of understanding of budget management content was presented.

Keywords*: budget, management, budget management, budget process, budget resources, budget policy.*

УДК: 336.14:352

© Роменська К.М., 2015
Дніпропетровська державна фінансова академія, Дніпропетровськ

СОЦІАЛЬНА ТА ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ

Досліджено поняття ефективності відносно коштів місцевих бюджетів України, визначено поняття соціальної й економічної ефективності, проаналізовано показники ефективності використання коштів місцевих бюджетів і запропоновано удосконалення формулювання цих показників.

Ключові слова: *ефективність, використання коштів місцевих бюджетів, соціальна ефективність, економічна ефективність, результативні показники, показники продукту, показники ефекту.*

Постановка проблеми. В умовах постійних змін та удосконалення діяльність місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, основним призначенням яких є вирішення локальних проблем, має бути здатною своєчасно та у повній мірі реагувати на зміни, у тому числі зовнішнього характеру, відповідати потребам усіх, без винятку, секторів і ланок економіки. З огляду на це важливого значення набуває зорієнтованість на досягнення цілей бюджетного процесу, серед яких головні: добробут населення, якість його життя та розвиток економічних суб'єктів.

Для забезпечення стабільного функціонування соціальної та економічної систем в Україні та їх відповідності міжнародним стандартам необхідне підвищення ефективності використання коштів місцевих бюджетів України. Не дивлячись на те, що соціальна та економічна складова розвитку держави розглядаються збалансовано, проте й між ними існують певні іноді суперечливі взаємозв'язки та взаємозалежності. Це зумовлює потребу розмежування соціальної й економічної ефективності використання коштів місцевих бюджетів для реалізації завдань та досягнення цілей соціально-економічного розвитку держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні існує багато теоретичних положень і поглядів учених щодо поняття ефективності. Питання ефективності, зокрема її поділ на соціальну й економічну, досліджували вчені В. Зайчикова [1], Ю. Скулиш [2], А. Череп, Є. Стрілець [3] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Ефективність відносно коштів бюджету стала предметом уваги з переходом України на програмно-цільовий метод управління в умовах складання, реалізації бюджетних програм, проведення моніторингу й оцінки їх виконання. Так, більшість досліджень проведена спеціалістами Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень, присвячена плануванню місцевих бюджетів на основі програмно-цільового методу [4], сучасним інструментам фінансового планування, ефективності планування бюджету тощо.

Водночас питання ефективності використання коштів місцевих бюджетів залишається недостатньо дослідженим, особливо в умовах активного реформування на інноваційній основі бюджетної системи й реального впровадження середньострокового бюджетного планування та удосконалення програмно-цільового методу планування видатків місцевих бюджетів, упровадження аудиту ефективності у практику державного внутрішнього контролю на окремих стадіях бюджетного процесу.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження поняття ефективності відносно коштів місцевих бюджетів України, аналіз та формулювання показників, що визначають рівень соціальної й економічної ефективності.

Викладення основного матеріалу. Узагальнення існуючих підходів щодо трактування у фінансовій науці поняття ефективності дозволяє визначити ефективність використання коштів місцевих бюджетів як одержання максимального ефекту від використання належних відповідно до законодавства надходжень місцевих бюджетів та витрат місцевих бюджетів (бюджетних коштів), пов'язане з виконанням місцевими органами виконавчої влади й органами місцевого самоврядування покладених на них завдань і функцій.

Доцільно охарактеризувати соціальну ефективність використання коштів місцевих бюджетів як відповідність результатів використання коштів основним соціальним потребам і цілям суспільства, інтересам окремої людини, а економічну ефективність - як одержання максимального ефекту від використання мінімального обсягу бюджетних коштів.

Ефективне використання коштів місцевих бюджетів є неможливим без ефективної фінансової діяльності, що проводиться місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування. В умовах управління місцевими бюджетами за програмно-цільовим методом показники ефективності є невід'ємною складовою результативних показників бюджетної програми. Якщо соціальна ефективність може бути виражена показником, що очікується, то економічна ефективність визначається як співвідношення між результатом діяльності та загальними поточними витратами.

Отже, у паспортах бюджетних програм та звітах про хід їх виконання мають бути розмежовані показники соціальної ефективності та економічної ефективності.

Як приклад розглянемо галузь охорони здоров'я і програму «Первинна медична допомога населенню», проект якої запропонований у типовому перелік бюджетних програм та результативних показників їх виконання для місцевих бюджетів у галузі «Охорона здоров'я» для пілотних проектів у Вінницькій, Дніпропетровській, Донецькій областях та м. Києві [5]. Даною програмою передбачено виконання завдання «Забезпечення надання населенню первинної медичної допомоги за місцем проживання (перебування)». Для полегшення оцінки виконання даного завдання розмежуємо показники соціальної й економічної ефективності використання коштів місцевих бюджетів, що можуть застосовуватись місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування (табл. 1).

При формулюванні та визначенні показника соціальної ефективності виставляється соціальна оцінка проведеної діяльності. Така оцінка необхідна для прийняття відповідних рішень щодо використання коштів місцевих бюджетів на виконання даного завдання у подальшому. Соціальна ефективність передбачає дотримання соціальних стандартів, їх відповідність міжнародним стандартам.

Таблиця 1

Показники соціальної й економічної ефективності до завдання «Забезпечення надання населенню первинної медичної допомоги за місцем проживання (перебування)» програми «Первинна медична допомога населенню»

Зміст результативного показника	Одиниця виміру
Ефективність	
Соціальна ефективність:	
- зменшення кількості випадків захворювань порівняно з попереднім періодом;	одиниць
- зменшення рівня смертності порівняно з попереднім періодом;	одиниць
- збільшення кількості видужавших пацієнтів порівняно з попереднім періодом;	осіб
- збільшення рівня тривалості життя населення;	років
- покращення результатів оцінки професіоналізму та рівня знань лікарів;	одиниць або %
- зменшення кількості випадків притягнення до відповідальності лікарів за наявність лікарських помилок.	одиниць
- збільшення кількості та якості медичних послуг, що надаються;	одиниць, %
- забезпечення виявлення захворювань на ранніх стадіях;	одиниць
- поліпшення матеріально-технічної бази лікарень.	одиниць
Економічна ефективність:	
- обсяг витрат на 1 хворого (на одне «ліжко-місце»);	грн./особу
- кількість пролікованих хворих на 1 лікаря, який надає первинну допомогу;	осіб/особу
- витрати на забезпеченість медичними препаратами;	грн./одиницю
- кількість кваліфікованих лікарів на 1 заклад охорони здоров'я.	осіб/одиницю

Тож, місцеві органи виконавчої влади й органи місцевого самоврядування мають досліджувати ступінь задоволення потреб споживачів бюджетних послуг і, виходячи з цього, проводити власну політику та політику держави на своїй території, забезпечуючи тим гідний рівень і високу якість життя населення, яка повністю задовольняє мешканців.

Під гідним життєвим рівнем мається на увазі той рівень обслуговування, що дозволяє населенню не тільки виживати: підтримувати здоров'я і добробут особи і членів її сім'ї у разі хвороби, інвалідності, старості, безробіття та інших випадків втрати засобів до існування, але й насолоджуватися життям: бути забезпеченим об'єктами освіти, культури, мистецтва, спорту, транспортним обслуговуванням тощо [6].

Як було сказано вище, визначаючи економічну ефективність, треба застосовувати співвідношення двох складових: ефекту і витрат. Проте на практиці при формуванні результативного показника ефективності бюджетних програм дуже часто застосовують показники не ефекту, а результату або продукту. Це неправильно, адже ефективність використання бюджетних коштів передусім має бути пов'язана не з економією бюджетних коштів, а з підвищенням якості життя людини. Урахування показника продукту або результату в розрахунку ефективності призводить до появи розбіжностей між звітними даними і реальним станом речей: у звітності спостерігається позитивна тенденція, а в реальності - зовсім інша картина. Тому, необхідно охарактеризувати показники результату, продукту та ефекту для розуміння доречності їх застосування.

Результат є заключним наслідком послідовності дій або подій, виражених якісно або кількісно.

Показники продукту використовуються для оцінки досягнення поставленої мети. Показниками продукту є, зокрема, обсяг виробленої продукції, наданих послуг чи виконаних робіт, передбачених бюджетною програмою, кількість користувачів товарами (роботами, послугами) тощо [4].

Під ефектом, згідно з економічним словником, розуміємо досягнутий результат у його матеріальному, грошовому, соціальному виразі. Показники ефекту від використання коштів місцевих бюджетів – це показники, що забезпечують зростання валового регіонального продукту та визначають стан і зміну об'єкта надання бюджетної послуги (окремих громадян, груп громадян, населення в цілому, організацій, економічних процесів та інше) [7].

Отже, показники продукту й ефекту є певними формами результату. Показники продукту представляють наслідки досягнення поставленої мети, а показники ефекту, крім того, відображають рівень її досягнення. Тому при формуванні та визначенні показника ефективності має враховуватися саме показник ефекту, а не продукту та результату.

Наприклад, кількість прикріпленого населення на 1 лікаря, який надає первинну допомогу, запропонована як показник ефективності у типовому переліку бюджетних програм. Проте даний показник не виявить ефективність, як би нам не хотілося, тому що кількість прикріпленого населення не є навіть показником результату і продукту, адже не всі мешканці страждають на захворювання. Показником продукту є кількість користувачів послугами лікарні: захворіле населення, яке звернулося до лікарні за певний період часу.

Показник ефекту для даного випадку має визначати кількість пролікованих або навіть вилікуваних хворих. Виходячи з цього, ефективність представляє співвідношення між ефектом і витратами: кількістю пролікованих (вилікуваних) хворих на 1 лікаря.

Так само, середня кількість відвідувань на 1 лікаря є звичайно звітним показником діяльності закладу охорони здоров'я. Показником ефективності буде кількість кваліфікованих лікарів на 1 заклад охорони здоров'я, оскільки робота лікарів ефективна лише у разі визначення правильного діагнозу та забезпечення подальшого лікування, що призведе до результату – одужання пацієнта, який звернувся до лікарні.

Отже, розуміння доречності застосування показників ефективності, їх чітке формулювання є важливою передумовою отримання достовірних даних за результатами аналізу та основою для усунення випадків неефективного використання коштів місцевих бюджетів України. Проводячи моніторинг виконання бюджетних програм акцент має базуватись не тільки на аналізі минулого і порівнянні даних з попередніми періодами, а, насамперед, на оцінці відповідності формування показників результативності сучасним реаліям та достатності рівня їх виконання.

Безсумнівно, що серед основних функцій місцевих органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування на першому місці має бути орієнтація на потреби населення з метою якісного надання суспільних послуг. Та, оскільки система визначення ефективності виконання коштів місцевих бюджетів України знаходиться на початковій стадії становлення, для виконання функції вирішення суспільно необхідних завдань потрібно звертатися до цілком неприхованих заходів. При цьому особливої уваги потребує контроль за отриманням бажаних результатів.

Отже, для розвитку системи ефективного використання коштів необхідно забезпечити виконання та контроль за виконанням таких кроків:

по-перше, в частині удосконалення процесу оцінки відповідності виконання бюджетних програм цілям соціально-економічного розвитку формувати результативні показники окремо соціальної та окремо економічної ефективності;

по-друге, з метою підвищення рівня соціальної ефективності враховувати при формуванні даного показника соціальні стандарти та їх відповідність міжнародним стандартам, що забезпечить гідний рівень і високу якість життя населенню;

по-третє, для відповідності даних у звітах щодо використання коштів місцевих бюджетів сучасним реаліям при визначенні економічної ефективності використовувати відношення показника ефекту до витрат, а не продукту та результату до витрат.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проведене дослідження свідчить, що недостатня ефективність використання коштів пов'язана з недосконалістю організації процесу формування, виконання та контролю за виконанням місцевих бюджетів. Для розв'язання цих проблем необхідно розробити цілісну систему заходів, спрямованих на підвищення ефективності використання коштів місцевих бюджетів України.

Визначено, що доцільно розглядати соціальну й економічну ефективність окремо. При цьому головним завданням має бути встановлення вимог до рівня отриманих значень за міжнародними стандартами для різних секторів економіки та соціальної сфери. Розмежування показників соціальної та економічної ефективності дасть змогу зробити соціальну й економічну оцінку діяльності місцевого органу виконавчої влади й органу місцевого самоврядування. Результати оцінки покажуть, чи правильно розставлені пріоритети діяльності місцевими органами виконавчої влади

й органами місцевого самоврядування, чи правильно проводиться діяльність щодо використання коштів місцевих бюджетів згідно з визначеними метою та завданнями.

Із отриманих даних можна робити висновок про існування найбільш і найменш успішних програм, на підставі чого у майбутньому збільшувати, скорочувати чи повністю припинити фінансування відповідної бюджетної програми та її завдань.

Список літератури

1. Зайчикова В.В. Принципи забезпечення ефективності та прозорості в органах місцевого самоврядування / В.В. Зайчикова // Наукові праці НДФІ: зб. наук. праць.- Київ. - 2008. - № 4 (45). – С. 10-22.

2. Скулиш Ю.І. Проблеми та перспективи бюджетного забезпечення соціальної сфери в Україні : [монографія] / Ю.І. Скулиш. - К., 2009. - 288 с.

3. Череп А. В. Ефективність як економічна категорія / А.В. Череп, Є.М. Стрілець // Ефективна економіка. – 2013. - №1. – С. 57-63.

4. Планування місцевих бюджетів на основі програмно-цільового методу: навчальний посібник / [Під заг.ред. В.В. Зубенко]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-ІІ) впровадження». – 4-те видання, виправлене та доповнене – К., 2013. – 120 с.

5. Про затвердження Типового переліку бюджетних програм та результативних показників їх виконання для місцевих бюджетів у галузі «Охорона здоров'я» для пілотних проектів у Вінницькій, Дніпропетровській, Донецькій областях та м. Києві, Наказ Міністерства охорони здоров'я України, Міністерства фінансів України від 21.09.2012 р. 728/1015. [Електронний ресурс] // Міністерство охорони здоров'я України, Міністерство фінансів України – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1650-12

6. Міжнародні соціальні стандарти: навч. посіб. / авт.: А. М. Юшко, Н. М. Швець; за заг. ред. В. В. Жернакова. – Х.: Нац. ун-т "Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого", 2013. – 121 с.

7. Райзберг Б. А. Сучасний економічний словник / Б. А.Райзберг,. Л. Ш. Лозовский, Є.Б. Стародубцева . - М. : Інфра-М. - 2008.- 512 с.

Аннотация

Екатерина Роменская

СОЦИАЛЬНАЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ УКРАИНЫ

Исследовано понятие эффективности относительно средств местных бюджетов Украины, определено понятие социальной и экономической эффективности, проанализированы показатели эффективности использования средств местных бюджетов и предложено усовершенствование формулирования этих показателей.

Ключевые слова: *эффективность, использование средств местных бюджетов, социальная эффективность, экономическая эффективность, результативные показатели, показатели продукта, показатели эффекта.*

Summary

Kateryna Romenska

SOCIAL AND ECONOMIC EFFICIENCY OF USING LOCAL BUDGET FUNDS IN UKRAINE

The conception of the efficiency of using local budget funds was investigated in article, the conception of social and economic efficiency was defined, the indicators of the efficiency of using local budget funds were analyzed and improvement of the formulation of these indicators were proposed.

Keywords: *efficiency, using local budget funds, social efficiency, economic efficiency, performance indicators, performance of the product, performance the effect.*

УДК 381.11

© Легкоступ І. І., Зельонка С. В., 2015
Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича, Чернівці

ФІНАНСОВА АВТОНОМІЯ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ЇЇ РОЗШИРЕННЯ В УКРАЇНІ

Досліджуються джерела формування доходної бази місцевих бюджетів, аналізуються показники фінансової автономії місцевого самоврядування в Україні та перспективи її розширення.
Ключові слова: *фінансова автономія, фінансові ресурси, коефіцієнт фінансової автономії.*

Постановка проблеми. Одними із найважливіших передумов демократичної держави є самостійність і незалежність місцевих органів влади. Прийняття Конституції та Закону України "Про місцеве самоврядування" призвели до появи в Україні нової системи публічної влади. Територіальні громади отримали незалежність та самостійність у здійсненні покладених на них функцій у межах своєї компетенції. Проте тільки наявність достатніх особистих фінансових ресурсів дає змогу органам місцевого самоврядування виконувати свої функції. Неможливо бути справді самостійними, будучи залежними в фінансовому відношенні. Тому, основним завданням побудови ефективної фінансової системи в Україні є її децентралізація. На практиці це призводить до перерозподілу повноважень між органами державного управління й органами місцевого самоврядування в напрямку збільшення ролі останніх. Тому пошук форм і методів посилення фінансової незалежності органів місцевого самоврядування має важливе й актуальне значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми фінансового забезпечення автономних утворень досліджувались багатьма вітчизняними та закордонними вченими, зокрема, значний внесок зробили М. Афанасьев, Ш. Бланкарт, О. Василик, Т. Грицюк, О. Кириленко, В. Кравченко, В. Лексин, І. Луніна, У. Оутс, Д. Полозенко, В. Христенко, Х. Циммерман, І. Чугунов, А. Шах, А. Швецов та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Питання визначення та вимірювання автономії місцевого самоврядування, знаходяться в постійному розвитку, залишаються актуальними та потребують подальшого наукового дослідження в контексті вже розпочатої реформи місцевого самоврядування.

Постановка завдання. Мета статті – вивчення джерел формування доходної бази місцевих бюджетів, аналіз фінансової автономії місцевого самоврядування в Україні та перспектив з її розширення.

Виклад основного матеріалу. Фундаментальним принципом організації та діяльності місцевого самоврядування є його самостійність, або, як часто цей принцип позначається в міжнародних документах і нормативно-правових актах зарубіжних країн, принцип місцевої автономії.

Український дослідник О. Кириленко визначає фінансову автономію місцевих органів влади як фінансову незалежність цих органів при виконанні покладених на них функцій [1, с. 212].

Вітчизняний науковець Д. Іваненко пропонує дати таке визначення фінансовій автономії – це право і можливість прийняття рішень у фінансовій сфері [2, с. 32].

Інший вітчизняний автор зазначає, що фінансова автономія – це самоврядування або надання прав на нього у сфері фінансів, що проявляється, перш за все, стосовно формування, розподілу та використання фінансових ресурсів [3, с. 35].

Звертаючись до визначення місцевого самоврядування у Законі України «Про місцеве самоврядування», вбачаємо, що це право та спроможність органів місцевого самоврядування в межах закону здійснювати регулювання й управління суттєвою часткою суспільних справ, які належать до їхньої компетенції, в інтересах місцевого населення [4].

На наш погляд, фінансова автономія місцевого самоврядування – це сукупність повноважень, прав, обов'язків і відповідальності органів місцевого самоврядування стосовно здійснення і прийняття ними в межах своєї компетенції управлінських рішень щодо формування та використання фінансових ресурсів, реалізації фінансової політики на території свого населеного пункту або регіону.

На нашу думку, основні ознаки самостійності місцевого самоврядування виражаються ось у чому: а) за обсягом повноваження місцевого самоврядування повинні бути достатні для виконання завдань місцевої публічної влади; б) держава повинна законодавчо гарантувати невтручання в права місцевого самоврядування з боку інших суб'єктів правових відносин (органів державної влади, фізичних та юридичних осіб). У ст. 145 Конституції України як гарантію передбачений судовий захист прав місцевого самоврядування; в) обмеження прав місцевого

самоврядування допустимо тільки на підставі закону.

Засобом для досягнення фінансової автономії є фінансове забезпечення, під яким розуміють систему організаційно-правових заходів, спрямованих на створення, розподіл і використання фінансових ресурсів держави, певної адміністративно-територіальної одиниці або іншого суб'єкта правових відносин [5, с. 89].

Важливим показником фінансової автономії є коефіцієнт податкоспроможності адміністративно-територіальної одиниці [6, с. 114]:

$$Кп = \frac{Пт}{Пс}, \quad (1)$$

де $Пт$ – податкоспроможність окремої території,

$Пс$ – середня податкоспроможність у межах країни.

Податкоспроможність території – це показник, який характеризує абсолютний обсяг ВВП, який виробляється в її межах на душу населення і може бути об'єктом комунального оподаткування.

$Кп > 1$ – територія є фінансовим донором.

$Кп < 1$ – територія отримує фінансову допомогу в процесі фінансового вирівнювання.

Коефіцієнт податкоспроможності є показником автономії місцевого органу влади від заходів фінансового вирівнювання його доходів і видатків, котрі здійснюються центральною владою.

Фінансова автономія органів місцевого самоврядування – це їх фінансова незалежність при виконанні покладених на них функцій та повноважень [7, с. 62]. Як уже зазначалося, така автономія проявляється у процесі самостійного формування, розподілу та використання фінансових ресурсів органами місцевого самоврядування.

Для реального забезпечення фінансової автономії органів місцевого самоврядування потрібно виконання наступних вимог до формування бюджетних коштів: достатність фінансових ресурсів і стабільність джерел доходів [8, с. 240].

Доходи місцевих бюджетів є фінансовою базою для виконання органами місцевого самоврядування своїх функцій та повноважень. У структурі доходів основним джерелом є податкові надходження які забезпечують стале та надійне надходження до місцевих бюджетів. Розглянемо структуру доходів місцевих бюджетів України за групами надходжень (табл. 1).

Таблиця 1

Структура доходів місцевих бюджетів України за групами надходжень за 2010-2013 рр.

Доходи	2010 рік		2011 рік		2012 рік		2013 рік	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн.грн.	%
Податкові надходження	67575,6	42,4	73086,9	40,3	85852,0	38,1	91191,1	38,9
Неподаткові надходження	8769,2	5,5	10915,9	6,0	12635,7	5,6	12128,7	5,2
Доходи від операцій з капіталом	2556,3	1,6	1829,8	1,0	1754,3	0,8	1381,6	0,6
Офіційні трансферти	77766,2	48,8	94875,0	52,3	124459,6	55,2	115848,3	49,4
Усього	156667,3	100	180707,6	100	224701,6	100	220549,7	100

Відповідно до БКУ, доходи бюджету класифікуються за такими розділами [9]: податкові надходження; неподаткові надходження; доходи від операцій з капіталом; офіційні трансферти. У звітному періоді структура доходів місцевих бюджетів виглядала так: податкові надходження у 2010 році становили 67575,6 млн. грн. або 42,4% усіх надходжень, у 2011 - 73086,9 млн. грн. або 40,3%, у 2012 - 85852,0 млн. грн. або 38, 1 % , а у 2013 – 91191,1 млн. грн. або 38,9%. Як бачимо, питома вага податкових надходжень з кожним роком зменшувалася. Неподаткові надходження складали у 2010 р. – 8769,2 млн. грн. або 5,5 %, у 2011 р. – 10915,9 млн. грн. або 6,0%, у 2012 р. – 12635,7 млн. грн. або 5,6 %, а в 2013 р. – 12128,7 млн. грн. або 5,2 %. Тут уже тенденція інша: у 2011 р. порівняно з 2010 р. неподаткові надходження зросли на 0,4 %, у 2012 р. порівняно з 2011 р. на 0,4 % зменшилися так само, як і 2013 р. порівняно з 2012 роком. Тенденція зміни доходів від операцій з капіталом виглядала так: у 2010 р. – 2556,3 млн. грн. або 1,6 %, в 2011 р. – 1829,8 млн. грн. або 1,0 %, у 2012 р. – 1754, 3 млн. грн. або 0,8%, а в 2013 – 1381,6 млн. грн. або 0,6 %. Тут чітко можна побачити, що з кожним наступним роком доходи від операцій з капіталом зменшувались: у 2011 р. на

0,6 %, у 2012 р. на 0,2 %, у 2013 р. також на 0,2 %.

Що стосується офіційних трансфертів, то їх надходження виглядали так: у 2010 р. – 77766,2 млн. грн. або 48,8 %, у 2011 р. – 94875,0 млн. грн. або 52,3 %, у 2012 р. – 124459,6 млн. грн. або 55,2 %, у 2013 р. – 115848,3 млн. грн. або 49,4%. Якщо ж податкові надходження з кожним роком зменшувалися, то тут видно, що офіційні трансферти від органів державного управління до 2012 р. включно збільшувались, у 2011 р. порівняно з 2010 р. збільшились на 3,5 %, у 2012 р. порівняно з 2011 р. на 2,9 %, і тільки у 2013 р. порівняно з 2012 р. вони зменшились на 5,8%. З цього можна зробити висновок, що до 2012 р. фінансова автономія місцевих бюджетів зменшувалась, адже допомога зі сторони держави з кожним наступним роком збільшувалась і тільки у 2013 році вона почала потроху збільшуватись, про що свідчить зменшення питомої ваги трансфертів.

Далі розглянемо доходи до місцевих бюджетів від місцевих податків і зборів. У зв'язку з прийняттям Податкового кодексу України, який набрав чинності з 01.01.2011р., змінено перелік місцевих податків і зборів. Зокрема, визначено, що до місцевих податків належать: податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки; єдиний податок

До місцевих зборів належать: збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності; збір за місця для паркування транспортних засобів; туристичний збір.

Структура надходжень до місцевих бюджетів від місцевих податків і зборів відображена у табл. 2.

Таблиця 2

Структура надходжень до місцевих бюджетів від місцевих податків і зборів за 2011 – 2013 рр.

Доходи	2011 рік		2012 рік		2013 рік	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Збір за місця для паркування транспортних засобів	56,6	2,3	68,4	1,3	64,5	0,9
Туристичний збір	27,7	1,1	38,4	0,7	41,7	0,6
Збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності	431,9	17,3	532,5	9,8	547,0	7,5
Єдиний податок	1987,9	79,3	4815,6	88,2	6640,5	91
Всього	2504,1	100	5455,0	100	7293,7	100

До місцевих бюджетів від місцевих податків і зборів у 2011 р. надійшло – 2504,1 млн. грн., 2012 р. – 5455,0 млн. грн., 2013 р. – 7293,7 млн. грн.. Можна зробити висновок, що в 2012 р. порівняно із 2011 р. сума надходжень від місцевих податків і зборів різко зросла на 2950,9 млн. тис. грн. і продовжувала зростати в 2013р. порівняно із 2012 р. різниця становила 1838,7 млн. грн.

Найвагомішим серед місцевих податків і зборів був єдиний податок, який надійшов у 2011 р. - у сумі 1987,9 млн. грн., у 2012 р. - у сумі 4815,6 млн. грн., у 2013 р. – у сумі 6640,5 млн. грн. Таке швидке зростання відбулося, в основному, через збільшення кількості платників податку: фізичних осіб і суб'єктів малого підприємництва.

Нагадаємо, що у зв'язку з прийняттям Податкового кодексу України з 2011 року структура місцевих податків і зборів зазнала суттєвих змін. А саме: відбулося скорочення кількості місцевих податків і зборів з чотирнадцяти до п'яти. Проте зарахування до їх складу єдиного податку привело до підвищення питомої ваги цієї складової у структурі доходів місцевих бюджетів.

З таблиці 2 видно, що до місцевих бюджетів у 2012 році від збору за паркування транспортних засобів надійшло на 11,9 млн. тис. грн. більше в порівнянні із 2011 р. Від туристичного збору у 2013 році надійшло на 3,3 млн. грн. більше, ніж у 2012 р. Обсяг доходу із збору за провадження деяких видів підприємницької діяльності у 2012, порівняно з 2011 роком зріс на 100,6 млн. грн.. Найбільшого росту у 2012 році порівняно з 2011 р. зазнав єдиний податок, його обсяг склав 4815,6 млн. грн., що на 2827,7 млн. грн. більше, ніж у 2011 р.

Якщо порівнювати 2013 і 2012 роки, то можна сказати, що від збору за паркування транспортних засобів в 2013 р. надійшло на 3,9 млн. грн. менше, ніж 2012 р.. Від туристичного збору на 3,3 млн. грн. більше. Сума доходу із збору за провадження деяких видів підприємницької діяльності у 2013, порівняно з 2012 роком збільшилась на 14,5 млн. грн.. Надходження від єдиного податку також збільшилися на 1824,6 млн. грн.

Далі проаналізуємо фінансову незалежність місцевого самоврядування в Україні на основі деяких показників.

Перший показник - це коефіцієнт фінансової автономії, який розраховується наступним чином [10]:

$$К_{ф.а.}=\frac{ПН+НН+К}{\Sigma Д}, \quad (2)$$

де ПН – податкові надходження, НН – неподаткові надходження, К – доходи від операцій з капіталом, Д – сума всіх доходів (з трансфертами).

Отже, коефіцієнт фінансової автономії місцевого самоврядування по Україні у 2010 році становив 0,50, а це свідчить про те, що на 50 % доходів надходило з власних і закріплених джерел, а інші 50 % забезпечувала держава через трансферти. У 2011 році цей коефіцієнт знизився і становив 0,47, в результаті посилення допомоги з боку держави. У 2012 році коефіцієнт фінансової автономії складав лише 0,45 і це свідчить про те, що державне втручання у місцеві бюджети посилюється, і тільки у 2013 році коефіцієнт знову становив 0,47, отже трансферти з боку держави почали потроху зменшуватись.

Другим показником є коефіцієнт фінансової залежності, який розраховується як [10]:

$$К_{ф.з.}=\frac{От}{\Sigma Д}, \quad (3),$$

де ОТ – офіційні трансферти,Д – сума доходів.

Тож коефіцієнт фінансової залежності у 2010 році становив 0,49, у 2011 р. – 0,53, у 2012 р. – 0,55, а у 2013 р. – 0,53. Як бачимо, з кожним роком наступним роком фінансова автономія зменшувалась, а фінансова залежність від надходжень держави посилювалась.

Третім досить значним показником є коефіцієнт податкової автономії [10].

$$К_{п.а.}=\frac{ПН}{\Sigma Д}, \quad (4),$$

де ПН – податкові надходження, Д – сума доходів.

Розрахувавши коефіцієнт податкової автономії отримуємо такі результати: у 2010 р.- 0,43, у 2011 р. – 0,40, у 2012 р. – 0,38 і у 2013 р. – 0,41. А це свідчить про те, що з кожним роком податкові надходження у структурі місцевих бюджетів зменшувались, отже, зменшувалась і їхня автономія.

Ще одним показником є коефіцієнт частки доходів від місцевих податків і зборів у структурі податкових надходжень [10].

$$К_{МПЗ}=\frac{МПЗ}{\Sigma ПН}, \quad (5)$$

де МПЗ – місцеві податки і збори, ПН – сума податкових надходжень.

У 2010 р. він склав 0,01, у 2011 р. – 0,03, у 2012 р. – 0,06, а у 2013 р. – 0,08. З цих коефіцієнтів видно, що з кожним роком питома вага місцевих податків і зборів збільшувалась, а значить збільшився вплив органів місцевого самоврядування на формування власної податкової політики.

Після проведеного аналізу можна зробити висновок, що частка державних трансфертів в доходах місцевих бюджетів зростає, фінансова залежність від державних надходжень посилюється, податкові надходження у структурі місцевих бюджетів зменшуються , що свідчить про зменшення фінансової автономії в цілому.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Практичне дослідження процесу формування місцевих бюджетів довело, що на сьогодні місцеві органи влади не володіють достатніми фінансовими ресурсами для організації управління економікою та соціальною сферою на своєму рівні. Тому, аналіз проблем функціонування місцевих бюджетів базового рівня бюджетної системи, а також теорії та практики існування бюджетних систем в країнах з ринковою економікою дає змогу зробити висновки щодо необхідності здійснення заходів, спрямованих на поліпшення умов формування місцевих бюджетів.

По-перше, необхідно чітко розподілити компетенції щодо розв'язання конкретних завдань між центральними органами влади і органами регіонального та місцевого самоврядування, і поступово здійснювати перехід до децентралізації державних фінансів.

По-друге, потрібно закріпити податок на прибуток підприємств за місцевими бюджетами з перспективою зробити його місцевим, що значно посилить їхню фінансову автономію.

По-третє, необхідно вдосконалити механізм міжтериторіального фінансового вирівнювання. Розв'язання цих та інших проблем стосовно формування та використання місцевих бюджетів у великій мірі визначило б розширення економічної самостійності регіонів країни. Також доцільне удосконалення розрахунку податку на нерухомість, а саме: за базу оподаткування доцільно брати оціночну вартість об'єкта та встановити процентні ставки від неї. Малозабезпечені громадяни повинні бути захищені в цій системі комплексом податкових знижок і пільг.

Список літератури

1. Кириленко О. П. Фінанси [теорія і вітчизняна практика] : навч. посібн. / О. Кириленко. − Тернопіль : Астон, 2012. − 212 с.

2. Іваненко В. Місце та роль місцевих податків і зборів у забезпеченні місцевого самоврядування [Текст] / В. Іваненко // Фінанси України. – 2012. – №4. – С. 32 - 34.

3. Кириленко О. П. Фінансова незалежність місцевого самоврядування / О. Кириленко // Фінанси України. – 2011. - № 1. – С. 34-39.

4. Конституція України : прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28.06.1996 року № 254к/96-ВР : за станом на 28.04.2009 р. / Верховна Рада України. − Офіційн. текст. − Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgibin/laws/main.cgi?nreg=254%EA%2F96-%E2%F0.

5. Нестеренко А. С. Фінансова самостійність місцевого самоврядування та її забезпечення / А. С. Нестеренко // Митна справа. - 2012. - № 6. - С. 88-92.

6. Василенко Л. І. Місцеві фінанси та фінансова незалежність / Л. І. Василенко, П. С. Бабич // Фінанси України. - 2009. - № 8. - С. 112-117.

7. Бюджетний менеджмент: підручник / В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін. ; за заг. ред. В. Федосова. - К., 2007. - 864 с.

8. Таболин В. В. Муниципальное городское право. Правовые и организационные основы деятельности органов местного самоуправления в городах : монография / В. В. Таболин, А. В. Корнев. - М., 2010. - 304 с.

9. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]: офіційний текст: за станом на 16 травня 2013 р. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1011.44.0.

10. Корнєєв М. В. Фінансова автономія органів місцевого самоврядування : дис. канд. екон. наук : 08.00.08 / М. В. Корнєєв. - Суми, 2009. - 275 с.

Аннотация

Игорь Легкоступ, Снежана Зелёнка

ФИНАНСОВАЯ АВТОНОМИЯ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ И НЕОЮХОДИМОСТЬ ЕЕ РАСШИРЕНИЯ В УКРАИНЕ

Исследуются источники формирования доходной базы местных бюджетов, анализируются показатели финансовой автономии местного самоуправления в Украине и перспективы ее расширения.

Ключевые слова: *финансовая автономия, финансовые ресурсы, коэффициент финансовой автономии.*

Summary

Igor Legkostup, Snizhana Zelyonka

FINANCIAL AUTONOMY OF LOCAL SELF-GOVERNMENT AND THE NEED FOR ITS EXPANSION IN UKRAINE

The sources of revenues of local budgets are examined, the financial autonomy of local self-government in Ukraine and prospects for its expansion are analysed.

Keywords: *financial autonomy, financial resources, financial autonomy ratio.*

УДК 336.145

© Дем'янюк А. В., 2015
Тернопільський національний економічний університет, Тернопіль

УДОСКОНАЛЕННЯ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ В УМОВАХ ДЕМОКРАТИЧНИХ І РИНКОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Досліджено основні проблеми здійснення бюджетного процесу в Україні на місцевому рівні. Проаналізовано тенденції реформування бюджетного процесу на місцевому рівні в сучасних умовах. Запропоновано напрями удосконалення бюджетного процесу на місцевому рівні з урахуванням демократичних і ринкових трансформацій в Україні в контексті соціально-економічного розвитку територій та розбудови громадянського суспільства.

Ключові слова: *бюджетний процес, прозорий місцевий бюджет, громадянське суспільство, оптимізаційна модель формування місцевого бюджету.*

Постановка проблеми. Розвиток демократичних і ринкових трансформацій в Україні безпосередньо залежить від обраних шляхів і темпів реформування місцевого самоврядування. Імплементація в українську реальність європейської матриці місцевого самоврядування надзвичайно важлива для здійснення швидких та якісних змін у базових суспільних відносинах. Саме вони слугують рушійною силою демократичних перетворень і гарантією їхньої невідворотності. Реформування має враховувати економічні, соціальні, історичні, демографічні, історико-культурні й етнічні особливості та спиратися на результати наукової експертизи і громадського обговорення. Саме ці підходи до удосконалення бюджетного процесу на місцевому рівні дадуть змогу побудувати інноваційну модель змін і розробити низку проектів його модернізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концептуальні положення та проблеми діючої практики бюджетного процесу досліджували вітчизняні науковці, зокрема В. Андрущенко, Н. Бак, Л. Безгубенко, О.Василик, В. Дем'янишин, М. Карлін, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Луніна, С. Михайленко, В. Опарін, К. Павлюк, Ю. Пасічник, О. Сунцова, В. Федосов, С. Юрій та ін. Важливе значення у виявленні особливостей організації бюджетного процесу здійснили зарубіжні дослідники , зокрема: Ш. Бланкарт, Дж. Б'юкенен, К. Ерроу, Р. Масгрейв, В. Парето, А. Пігу, П. Самуельсон, Дж. Стігліц та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте потребують подальшого дослідження проблеми та перспективи бюджетного процесу на місцевому рівні в умовах демократичних і ринкових трансформацій з урахуванням соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць та розбудови громадянського суспільства.

Постановка завдання. В умовах демократичних трансформацій у суспільстві та розвитку ринкових засад державотворення необхідно забезпечити прозорість процесу планування та виконання місцевих бюджетів, що має передбачати: надання прозорої інформації про порядок складення бюджетів усіх рівнів, фінансовий стан органів місцевого самоврядування, підготовленої на основі єдиної методики збору, обробки та надання інформації; визначення порядку збору й узагальнення інформації, яка характеризує стан і якість управління коштами місцевих бюджетів; удосконалення інформаційно-статистичної бази соціально-економічних показників розвитку адміністративно-територіальних формувань; запровадження публічного обговорення щорічних звітів про виконання місцевих бюджетів органами місцевого самоврядування; уведення міжнародних стандартів фінансової та статистичної звітності для проведення незалежної фінансової експертизи та зовнішнього аудиту на місцевому рівні.

Виклад основного матеріалу. Приєднавшись до Європейської хартії місцевого самоврядування [1], Україна взяла на себе зобов'язання дотримуватися встановлених у цьому документі принципів, які гарантують правову, адміністративну і фінансову автономність територіальних співтовариств та їхніх органів. Експерименти щодо реформування інститутів територіальної організації влади на місцевому рівні, які здійснювалися без достатнього наукового обґрунтування переважно на основі емпіричного досвіду, бажаних результатів не дали.

Наслідком цих перетворень стало створення громіздкої та неефективної системи влади, що спричинило до виникнення значної диспропорції в соціально-економічному розвитку адміністративно-територіальних формувань України. Недосконалість чинного законодавства з цих питань породжує численні конфлікти між різними рівнями влади як по горизонталі, так і по вертикалі та вносить додаткову напругу у відносини між органами виконавчої влади й органами місцевого самоврядування.

Один із суттєвих виявів суперечливості та недосконалості існуючої територіальної організації влади в Україні є надмірна централізація державної влади, яка негативно позначається на розвитку територій, де пряме державне управління превалює над місцевим самоврядуванням. Намагання вбудувати самоврядні інституції в адміністративну державну вертикаль призвело до фактичного підпорядкування і втрати самостійності органами місцевого самоврядування. Дублювання

повноважень та конкуренція щодо компетенцій місцевих державних адміністрацій і місцевих рад, позбавлених значної частини важелів управління, одержання серйозної матеріально-фінансової бази й забезпечення ефективного механізму правового захисту вносять конфліктність і гальмують розвиток суспільних відносин.

Подальше вдосконалення поділу влади по горизонталі – між окремими гілками й однопорядковими підсистемами державної влади – неможливе без поділу влади по вертикалі – між центральними та місцевими органами, вдосконалення системи державного управління в питаннях централізації й децентралізації влади та збалансування загальнодержавних інтересів з інтересами місцевого рівня.

При цьому вирішення означених проблем є можливим тільки за умов поєднання інституційних змін в системі публічної влади з реформою адміністративно-територіального устрою України. Така реформа, не викликаючи сумніву щодо унітарності нашої держави, має впорядкувати існуючу систему адміністративно-територіальних одиниць, раціоналізувати їхні межі та забезпечити формування самодостатніх територіальних громад.

Недосконалість інституційно-функціональної організації влади на місцевому рівні поєднується з нерозробленістю правового регулювання. На сьогодні питання правових відносин між різними рівнями в Україні регулюються кількома сотнями нормативно-правових актів різної юридичної сили. За таких умов дуже важко, з одного боку, забезпечити системність і внутрішню несуперечливість правового регулювання на всій території країни, а з іншого – врахувати місцеві особливості та інтереси, підтримати місцеву ініціативу й прагнення до самоорганізації. Відсутність єдиної концепції розвитку місцевого самоврядування в Україні негативно впливає на процес формування законодавчої основи і, як наслідок, – на стан правового регулювання відповідних суспільних відносин.

Усунення наявних недоліків потребує застосування системного підходу до реформування територіальної організації влади та створення чіткої концептуальної основи. Саме такою науково-методологічною основою для подальших реформ має стати реформування територіальної організації влади в нашій державі [4].

Поряд із вищезазначеною проблемою актуальним у стабілізації місцевих фінансів є забезпечення прозорості місцевих бюджетів стосовно здійснення бюджетного процесу на місцевому рівні. Тому органи місцевої влади повинні сприяти впровадженню плану дій щодо формування системного діалогу з інститутами громадянського суспільства шляхом застосування новітніх інформаційно-комунікаційних технологій і забезпечення інтерактивності з громадянами та представниками приватного підприємництва щодо можливості надання відповідних он-лайн послуг.

На сучасному етапі особливої актуальності набуває проблема забезпечення прозорості процедур бюджетного процесу на всіх рівнях його здійснення. Її можливо розв’язати лише за умови досягнення відкритості бюджетних рішень для громадськості й оприлюднення результатів ефективності діяльності за звітний період [5]. Однак сучасна практика у бюджетній сфері не відповідає вимозі прозорості, оскільки, незважаючи на існуючі законодавчі норми щодо участі громадян у бюджетному процесі, на практиці роль громадськості в ухваленні рішень доволі обмежена.

На сьогодні не існує достатніх можливостей для реалізації права громадськості на інформацію про бюджет і врахування точки зору громадськості при ухваленні кінцевих рішень щодо формування місцевих бюджетів (пріоритети, розподіл ресурсів та ін.). Основний обсяг інформації з питань бюджету, що розміщується на загальнодоступних ресурсах Інтернету, має вузькоспеціалізовану спрямованість, а інформування здебільшого здійснюється суто формально.

Система підтримки прийняття бюджетних рішень, що використовується на сьогодні на місцевому рівні, потребує розширення можливостей у контексті моделювання, прогнозування та візуалізації інформації для підвищення ефективності прийняття рішень.

Своєчасність створення інтегрованої інформаційно-аналітичної системи «Прозорий місцевий бюджет» на місцевому рівні зумовлена такими факторами:

– необхідністю інформування громадськості та представників приватного підприємництва про стан, перспективи й оцінки розвитку фінансово-бюджетного сектору в режимі он-лайн;

– необхідністю забезпечення такої інформаційної та технологічної підтримки роботи органів місцевої влади, яка буде здатна забезпечити підготовку управлінських рішень у сучасних швидкозмінюваних умовах;

– низьким рівнем автоматизації завдань, що виконуються у межах експертно-аналітичної діяльності місцевих органів влади;

– необхідністю модернізації системи інформаційно-аналітичного обслуговування на місцевому рівні всіх сфер діяльності й управління;

– наявністю великої кількості завдань аналітичного і прогнозного характеру.

Ключовими принципами здійснення бюджетних процедур на місцевому рівні повинні бути ефективність і результативність бюджетної політики і загальнодоступність інформації про планування й виконання місцевого бюджету і про фінансову діяльність органів місцевої влади.

Запровадження вказаних принципів висуває нові вимоги не тільки до складу та якості інформації про фінансово-бюджетні операції на місцевому рівні, а й до змісту і взаємозв'язків інформаційних систем, які реалізують ці функції [3].

Тому створення інформаційно-аналітичної системи «Прозорий місцевий бюджет» буде сприяти зростанню якості й обґрунтованості прийняття управлінських рішень при реалізації бюджетної

політики на місцевому рівні й забезпеченню прозорості бюджетного процесу.

Реалізація в повному обсязі концептуальних засад автоматизованої системи «Прозорий місцевий бюджет» сприятиме підвищенню ролі громадян України у бюджетному процесі та більш широкому залученню різних суспільних груп і громадських організацій до розробки бюджету та контролю за його формуванням.

Це, з одного боку, дасть змогу забезпечити формування нової ментальності українських громадян і усвідомлення значущості їхньої ролі у процесі управління визначеною територією, а з іншого, – зростання відповідальності місцевої влади за рівень ефективності використання бюджетних коштів та якості бюджетних послуг.

Розвинені країни світу вкладають великі кошти у забезпечення прозорості роботи всіх рівнів влади і застосовують для цього сучасні технології. Зокрема, Сполучені Штати Америки для підвищення прозорості здійснення бюджетних процедур створили спеціальний веб-портал, на якому шляхом візуалізації на карті країни відображають звіти про використання коштів усіх органів влади та установ, що фінансуються з бюджету. Будь-який відвідувач сайту має змогу дізнатися про обсяги й напрями фінансової підтримки, що спрямовується на його штат, округ і район. У режимі реального часу показується кількість робочих місць, які було збережено або створено за рахунок коштів, виділених державою. У Великобританії змінено концепцію урядового сайту в контексті запровадження можливості реагувати на запити громадян як ключовий принцип прозорості у здійсненні бюджетних процедур [3].

Завдяки створенню системи «Прозорий місцевий бюджет» буде не тільки забезпечене інформування громадськості про хід складання і виконання місцевих бюджетів, а й у межах цієї єдиної системи місцеві органи влади, спеціалісти та експерти отримають інструмент для відстеження, прогнозування фінансової ситуації й прийняття відповідних тактичних рішень у контексті здійснення бюджетних процедур. Інформація порталу «Прозорий місцевий бюджет» може бути також корисною для громадян, громадських організацій, представників засобів масової інформації та бізнесу, органів місцевої влади.

Важливо, щоб у відкритому доступі містилася інформація про:

– виконання місцевих бюджетів усіх рівнів відповідно до джерел доходів і напрямків здійснення видатків за бюджетною класифікацією;

– розподіл офіційних трансфертів з державного бюджету між місцевими бюджетами;

– структуру офіційних трансфертів усіх рівнів місцевих бюджетів;

– рівень податкоспроможності адміністративно-територіальних формувань;

– рівень забезпеченості захищених видатків усіх рівнів місцевих бюджетів;

– середній рівень доходів і видатків місцевих бюджетів з урахуванням і без урахування офіційних трансфертів на одну особу наявного населення відповідно до територій місцевого рівня.

Головний спосіб відображення вищезазначеної інформації має бути представлений у вигляді таблиць, графіків та діаграм.

Створення автоматизованої системи «Прозорий місцевий бюджет» забезпечить досягнення якісно нового рівня управління у сфері бюджетних відносин шляхом:

– посилення відповідальності органів місцевої влади за розроблення та виконання бюджету, оскільки з'явиться можливість підсиленого контролю з боку громадськості за якістю ухвалених рішень щодо бюджету і його виконання;

– збільшення рівня довіри громадськості до місцевої влади за рахунок кращого розуміння її дій, що створює передумови для громадської підтримки влади;

– підвищення ефективності прийняття бюджетних рішень за рахунок моделювання фінансових процесів;

– оперативного реагування на зміни у фінансовій сфері за рахунок прогнозування результатів прийняття тих чи інших рішень;

– зростання рівня правової й економічної культури громадян України та усвідомлення їхньої ролі у процесі управління підвідомчою територією. Функціонування цієї системи матиме позитивний вплив на процеси формування громадянського суспільства і забезпечення прозорості здійснення бюджетних процедур на місцевому рівні.

З метою встановлення впливу інститутів громадянського суспільства на формування бюджету щодо реалізації демократичних засад державотворення в Україні важливе забезпечення прозорості – обов'язкової умови здійснення бюджетного процесу на місцевому рівні у контексті реалізації прав громадян на відчуття себе повноправними споживачами максимального рівня суспільних благ в обмін на сплачені податкові платежі. Розширення впливу громадської участі на бюджетний процес передбачає глибинну реконструкцію інституційних можливостей як по вертикалі (розмежування повноважень між рівнями бюджетної системи), так і по горизонталі між учасниками на субнаціональному рівні (законодавчої й виконавчої влади, інститутів громадянського суспільства, засобів масової інформації).

В умовах трансформаційних процесів надзвичайної важливості набуває питання співвідношення джерел доходів місцевих бюджетів та їхньої оптимальної структури, при яких маємо можливість отримати максимальну ефективність виконання бюджету. Цю задачу можна розв'язати з допомогою побудови оптимізаційної моделі [2].

Місцеві бюджети формуються на основі мобілізації доходів, їхнього міжтериторіального розподілу і використання бюджетних ресурсів та мають відмінності за складом і структурою цих показників, які впливають на соціально-економічний розвиток адміністративно-територіальних формувань. З урахуванням

вищезазначеного, доцільно застосовувати такий механізм формування доходів місцевих бюджетів, який би враховував оптимальні склад і структуру джерел доходів місцевих бюджетів при визначенні напрямів фінансування бюджетного супроводу розвитку адміністративно-територіального формування на короткостроковий та довгостроковий період часу. При формуванні місцевих бюджетів виникає необхідність застосування методів економічних досліджень з урахуванням прогнозних розрахунків джерел доходів і напрямів фінансування видатків у визначені часові періоди з метою отримання їхнього вірогідного прогнозу для зіставлення та врахування потреб стратегії соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних формувань.

У результаті побудови моделі формування місцевого бюджету маємо можливість отримати комплекс оптимальних підходів до структури джерел доходів місцевих бюджетів з урахуванням потреб соціально-економічного розвитку адміністративно-територіального формування. Кінцевим підсумком реалізації економіко-математичного аналізу отриманих розв'язків буде вірогідний розрахунок варіантів формування джерел доходів та напрямів здійснення фінансування видатків місцевого бюджету з урахуванням стратегічних напрямів соціально-економічного розвитку території.

Висновки та перспективи подальших досліджень. З метою попередження потенційних кризових явищ у бюджетній сфері на місцевому рівні необхідно провести ряд заходів, зокрема: здійснення адміністративно-територіальної реформи в контексті зміцнення місцевих фінансів, забезпечення прозорості здійснення бюджетних процедур, упорядкування системи міжбюджетних відносин, збалансування міжтериторіальних пропорцій та застосування економіко-математичних методів моделювання формування бюджетів усіх рівнів. Це дасть змогу підвищити якість бюджетних процедур на місцевому рівні і досягти позитивних зрушень у поліпшенні рівня життя населення України незалежно від території проживання.

Список літератури

1. Європейська хартія місцевого самоврядування від 15 жовтня 1985 р., ратифікована Законом України № 452/97-ВР // Відомості Верховної Ради. — 1997. — № 38. — С. 249.
2. Іващук О. Т., Кулаїчев О. П. Методи економетричного аналізу даних у системі STADIA: Навч. посібник / О. Т. Іващук, О. П. Кулаїчев – Тернопіль: ТАНГ, 2001 – 151 с.
3. Концепція Державної цільової програми створення та розвитку інтегрованої інформаційно-аналітичної системи «Прозорий бюджет» / Міністерство фінансів України від 24 січня 2011 р.
4. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні / Кабінет Міністрів України; Розпорядження, Концепція від 01.04.2014 № 333-р.
5. Розвиток бюджетного процесу в умовах економічних перетворень: монографія / С. І. Юрій, В. Г. Дем'янишин, О. П. Кириленко та ін.; [за ред. С. І. Юрія, В. Г. Дем'янишина]. – К.: Кондор-Видавництво, 2012. – 376 с.

Аннотация

Антонина Демьянюк

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА НА МЕСТНОМ УРОВНЕ В УСЛОВИЯХ ДЕМОКРАТИЧЕСКИХ И РЫНОЧНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

Исследованы основные проблемы осуществления бюджетного процесса в Украине на местном уровне. Проанализированы тенденции реформирования бюджетного процесса на местном уровне в современных условиях. Предложены направления совершенствования бюджетного процесса на местном уровне с учетом демократических и рыночных трансформаций в Украине в контексте социально-экономического развития территорий и созидания гражданского общества.

Ключевые слова: *бюджетный процесс, прозрачный местный бюджет, гражданское общество, оптимизационная модель формирования местного бюджета.*

Summary

Antonina Demyanyuk

IMPROVEMENT OF THE BUDGET PROCESS AT THE LOCAL LEVEL IN DEMOCRATIC AND MARKET TRANSFORMATIONS

The main problems of the budget process in Ukraine at the local level are investigated. The tendencies of reforming the budget process at the local level in modern world were analyzed. Directions improving the budget process at the local level based on democratic and market transformations in Ukraine were suggested in the context of the socio-economic development of territories and civil society.

Key words: *budget process, transparent local budget, civil society, the optimization model of local budget.*

УДК 336.717

© Паньків Х. П., 2015
Львівський національний університет ім. І. Франка, Львів

УПРАВЛІННЯ ПРОБЛЕМНИМИ КРЕДИТАМИ БАНКІВ В УКРАЇНІ

Розглянено підходи до тлумачення понять недіючі кредити та проблемні активи. Проаналізовано основні причини виникнення проблемності активів банків та поточний стан її рівня в Україні. Запропоновано систему індикаторів постійного моніторингу проблемності кредитного портфелю банків в сучасних умовах, а також практичні рекомендації щодо правового регулювання санаційного банку

Ключові слова: *банк, банківський капітал, недіючі кредити, проблемні активи, протермінована заборгованість, Національний банк України, санаційний банк.*

Постановка проблеми. Однією з найгостріших проблем функціонування вітчизняної банківської системи в сучасних умовах є зростаючий рівень проблемної заборгованості, що негативно впливає на структуру і якість кредитних портфелів банків, впливає на показник достатності їхнього регулятивного капіталу, знижує ефективність банківської діяльності, ускладнює процес управління фінансовими потоками, знижує довіру вкладників та інвесторів до банківської системи й істотно зменшує можливості фінансування реального сектору економіки країни. З огляду на це питання оцінки й управління проблемними активами набуло особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань управління проблемною кредитною заборгованістю приділяють увагу багато вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема О. Александров, С. Андрюшин, О. Барановський, В. Герасименко, Р. Герасименко, О. Дзюблюк, Г. Карчева, В. Крилов, С. Кузнєцов, В. Кузнєцова, О. Лаврушин, Х. Мінскі, В. Міщенко, І. Нідзельська, Л. Примостка, А. Хандріков та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на численні дослідження науковців, рівень проблемної заборгованості постійно зростає, що вимагає подальшого вдосконалення роботи з проблемними кредитами.

Формулювання цілей статті. Метою статті є теоретичне обґрунтування понять, що характеризують проблемність кредитів, оцінка рівня проблемних активів, аналіз впливу проблемної заборгованості на фінансовий стан і капітал банку, а також пошук оптимальних методів управління проблемними кредитами.

Викладення основного матеріалу. Перші труднощі виникають ще на рівні термінології, адже НБУ та комерційні банки використовують низку понять для характеристики проблемності кредитів таких як *"сумнівні кредити", "безнадійні кредити", "недіючі кредити", "проблемні кредити", "протерміновані кредити", "протермінована заборгованість"* тощо.

Недіючі кредити відповідно до чинної класифікації НБУ, починаючи з IV кварталу 2012 р., охоплюють сумнівні (IV категорія якості) та безнадійні (V найнижча категорія якості) до повернення кредити, відображені в балансі, та не враховують депозити, позабалансові зобов'язання за гарантіями та з кредитування, за якими оцінюється кредитний ризик. Водночас з 2008 по III квартал 2012 р. до недіючих кредитів зараховували сумнівні та безнадійні кредити, відображені в балансі, а до кінця 2007 р. до них відносили кредити під контролем, субстандартні, сумнівні та безнадійні, відображені в балансі.

Згідно з рекомендаціями МВФ, кредити вважають недіючими, якщо сплата основної суми та процентів за ними протерміновані: 1) на три місяці (90 днів) або більше; 2) менше ніж на 90 днів, проте відповідно до національних норм нагляду вважається, що обслуговування такого кредиту є "слабким" або "незадовільним". Якщо кредит був кваліфікований як недіючий, то він повинен залишатись у цій категорії до списання або отримання виплат. Будь-який кредит, який заміщує кредит, що був кваліфікований як недіючий (реструктуризація, переоформлення, рефінансування кредиту) повинен залишатись у цій категорії до отримання виплат процентів та повернення суми кредиту. До обсягу кредитів, кваліфікованих як недіючі кредити, зараховують загальний обсяг заборгованості за ними, а не тільки протермінований суму.

Поряд з недіючими кредитами виділяють поняття *"проблемні кредити" ("проблемні позики", "проблемні активи")*, до яких зачислюють протерміновані та сумнівні кредити. Проте, глосарій банківської термінології НБУ вказує, що фактично до проблемних кредитів відносять винятково суму протермінованих платежів за кредитом згідно даних бухгалтерської звітності, а не загальний обсяг кредитів, за якими допущено протермінування. Водночас *протерміновані кредити (протермінована заборгованість)* – це сума протермінованих платежів за кредитом, яка не погашена в термін, встановлений договором [11. З огляду на це, можемо стверджувати, що проблемні кредити та протерміновані кредити (протермінована заборгованість) є тотожними поняттями. Отже, обсяг протермінованої заборгованості значно менший у порівнянні із загальним обсягом кредитів, за якими допущено протермінування.

Станом на 01.11.2014 р. обсяг *протермінованої заборгованості* становив 111 054,6 млн. грн. (11,5% від загальної суми наданих кредитів). Донедавна історичний максимум показника становив 84 563,4

млн. грн. (11,2%) на початку 2011 р. (рис. 1). Так, за даними Moody's ,саме кредитування пов'язаних сторін є одним із ключових чинників, що спричинив високий рівень поганих активів у банках країн СНД. Станом на кінець 2010 р. цей вид кредитування становив 10% від валового кредиту та 50% від акціонерного капіталу банків, що у п'ять разів перевищує аналогічні показники банків країн Центральної та Східної Європи та майже вдвічі – банків Близького Сходу [2].

За даними рис. 1, з 2011 р. спостерігається зменшення частки *проблемних позик* з 11,2 до 7,7% на початок 2014 р. Основною причиною поліпшення ситуації було вирішення питання проблемних позик шляхом списання. Приблизно половина щорічного списання проблемних кредитів відбулася в листопаді-грудні після того, як податкова адміністрація погодилася не оподатковувати списання проблемних позик.

Водночас за IV квартал 2012 р. суттєво зросли *недіючі кредити* з 118,6 до 169,3 млрд. грн., причиною чого стало не погіршення якості активів, а запровадження нової класифікації кредитів НБУ 25 січня 2012 року № 23.

Рис. 1. Динаміка обсягу протермінованої заборгованості 2008-2014 рр. [1]

Офіційні дані НБУ дещо відрізняються від оцінок частки проблемних кредитів таких міжнародних рейтингових агенцій як *S&P* (20%), *Moody's* (35%), *Fitch* (20% *NPL* і 25-30% "потенційно проблемних" кредитів) [3].

За результати дослідження міжнародного рейтингового агентства Fitch очікується подальше погіршення якості активів у банків внаслідок порушень економічної діяльності, рецесії, зниження курсу гривні і, в деяких випадках, потенційного перерозподілу економічного впливу й активів. А це, позначиться на показниках капіталізації, хоча серйозність і терміни впливу залежатимуть від того, як розвиватиметься криза, і від ступеня регулятивних послаблень з боку НБУ [4].

Станом на 01.03.2014 р. агрегований показник достатності регулятивного капіталу банківського сектору зменшився до 15,8% порівняно з 18,4% на 01.02.2014 р. [1]. Це зумовлено зниженням абсолютного розміру капіталу (на 8%) і збільшенням активів, зважених за ризиком (також на 8%) [4], що спричинено вищою гривневої вартістю кредитів в іноземній валюті в результаті зниження курсу гривні на 25% упродовж лютого. На нашу думку, зменшення капіталу було зумовлено загалом поєднанням таких чинників як збільшення резервів під знецінення кредитів, зростання неотриманих нарахованих відсотків, які вираховуються з регулятивного капіталу і збитки за відкритими валютними позиціями.

На думку фахівців, фундаментальною причиною погіршення якості активів вітчизняних банків стало завищення вартості застави внаслідок недосвідченості персоналу. Власне тому й виникла суттєва різниця між балансовою вартістю кредиту з відсотками та

реальною вартістю майна позичальника, що перебуває у заставі за кредитною угодою. Також важливим чинником погіршення якості кредитів стала фактична відсутність ефективної системи супроводження кредитів, насамперед моніторингу.

Перешкодою в мінімізації проблемних кредитів є складність процедури списання безнадійних кредитів за методикою НБУ, особливо в частині доказів щодо проведення всіх можливих заходів для стягнення боргу з позичальника. Вітчизняні банки також скаржаться на затягування судами процесу реалізації застав, відмови в задоволенні позовних вимог банку та шахрайські схеми виведення майна з іпотеки.

Однак деякі банки полюбляють приховувати істинний обсяг поганих кредитів, щоб занижувати обсяг резервів. Окрім цього, кожен банк має власну методику класифікації активів, що відкриває можливості для маніпуляцій і заважає аналітикам коректно порівнювати якість активів різних банків. Тобто на кількісні коефіцієнти проблемності істотно впливає прозорість ведення банківської звітності.

Наголосимо, що високі обсяги проблемних кредитів здатні суттєво погіршити фінансовий стан банків, оскільки відбувається втрата активів, які приносять дохід. Крім цього, банки змушені декларувати значні витрати на формування резервів за сумнівними і безнадійними кредитами. Тож, низька якість активів негативно впливає на рентабельність, гальмує кредитну активність і тисне на ліквідність банків, обтяжених проблемною заборгованістю.

Зауважимо, що перелічені недоліки функціонування систем ризик-менеджменту вітчизняних банків разом з несприятливою макроекономічною ситуацією в країні призвели до швидкого погіршення якості кредитного портфеля, підтвердженням чого є стрімке зростання обсягу сформованих банками України резервів за активними операціями з 20,2 млрд. грн. у 2008 р. до 160,6 млрд. грн. за І півріччя 2014 р. (табл. 1). Зазначимо, що банки з метою визначення реального розміру регулятивного капіталу з урахуванням ризиків у своїй діяльності зобов'язані постійно оцінювати якість усіх своїх активів і наданих фінансових зобов'язань (визначати їх класифікацію) та здійснювати відповідні коригування їхньої вартості шляхом формування резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями відповідно до вимог постанови Правління Національного банку України від 25 січня 2012 року № 23.

Таблиця 1

Основні показники діяльності банків України 2008-2014 рр.

Показники	01.01. 2008 р.	01.01. 2009 р.	01.01. 2010 р.	01.01. 2011 р.	01.01. 2012 р.	01.01. 2013 р.	01.01. 2014 р.	І півр 2014 р.
Резерви за активними операціями, млрд. грн.	20,2	48,4	122,4	148,8	157,9	141,3	131,3	160,6
Відношення обсягу резервів за активними операціями до обсягу наданих кредитів, %	4,22	6,10	16,37	19,70	19,13	17,33	14,40	15,77
Результат діяльності, млрд грн	6,6	7,3	-38,5	-13,0	-7,7	4,9	1,4	-10,4
Рентабельність активів, %	1,50	1,03	-4,38	-1,45	-0,76	0,45	0,12	-1,93
Рентабельність капіталу, %	12,67	8,51	-32,52	-10,19	-5,27	3,03	0,81	-13,54

Джерело: побудовано за офіційними даними Національного банку України.

Формування значного обсягу резервів під можливі втрати за кредитними операціями банків убезпечує їх від суттєвої втрати капіталу та банкрутства. Однак, з іншого боку, додаткові витрати банків на формування резервів під активні операції знижує рівень їх регулятивного капіталу, що може призвести до порушення встановлених значень економічних нормативів, а зменшення грошових надходжень до банків від обслуговування кредитів знижує розмір високоліквідних активів, які можуть бути використані ними для виконання поточних зобов'язань перед кредиторами. Усе це спричиняє зниження показників прибутковості банків. Так, показник відношення обсягу резервів за активними операціями банків до обсягу наданих кредитів зріс з 4,22% у 2008 р. до 15,77% за І півріччя 2014 р. Рентабельність активів та капіталу вітчизняних банків значно коливались протягом 2008-2014 рр.: у 2008 р. її рівень становив 1,5 і 12,67% відповідно, у 2010 р. – -4,38 і -32,52%, у 2013 р. – 0,45 і 3,03% та станом на 01.06.2014 р. – -1,93 і -13,54% (табл. 1). Отже, спостерігається обернена взаємозалежність між зростанням обсягу резервів за активними операціями та погіршенням таких

показників як результат діяльності, рентабельність активів та капіталу вітчизняних банків. Окрім того, оскільки проблемним кредитам властивий ризик часткового або повного невиконання зобов'язань позичальниками, втрата активів балансу одночасно призводить до зменшення й пасиву, що в свою чергу позначається на зменшенні розміру власного капіталу. Натомість зменшення витрат на резервування свідчить про поліпшення якості кредитних портфелів банків, що в сучасних умовах не спостерігається.

Законом України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо особливостей проведення заходів з фінансового оздоровлення банків" від 24.07.2009 р. № 1617 Кабінету Міністрів України надано право створювати за поданням Національного банку України санаційний банк, який не є учасником Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. Його основне завдання – захист інтересів вкладників (кредиторів) банків. При цьому не наведено деталізований механізм функціонування санаційного банку. Так Положенням "Про порядок реєстрації, видачі ліцензії, регулювання діяльності санаційного банку та нагляду за ним", затвердженим постановою Правління Національного банку України від 23.12.2011 р. № 471, визначено, що завданням санаційного банку, створеного на базі Родовід-банку, є проведення роботи з активами державних банків і банків, у капіталізації яких узяла участь держава, спрямованої на максимізацію надходжень від повернення цих активів.

Однак банківські установи відмовлялися передавати в Родовід-банк свої борги. ВГО "Фінансова грамота України" подала 22 квітня 2014 р. в Окружний адміністративний суд Києва адміністративний позов до НБУ про відкликання банківської ліцензії та припинення діяльності санаційного ПАТ "Родовід-банк" у зв'язку з тим, що з 2013 року ПАТ "Родовід-банк" займається не передбаченою законом діяльністю, оскільки із закону про банки і банківську діяльність наприкінці 2012 р. зникла повністю ст. 86/1 про санаційний банк, яка передбачає його створення та роботу [5]. За словами експертів, західний досвід санації в українських реаліях знайшов застосування в найкорупованішому банку України – "Родовід-банку", в якому пропало за різними оцінками від 15 до 25 млрд. грн. Таким чином, вже півтора року ПАТ "Родовід-банк" займається не передбаченою законом діяльністю. У лютому 2014 р. Генпрокуратура порушила кримінальну справу за ч.5 ст. 191 Кримінального кодексу України (розкрадання організованою групою в особливо великих розмірах) проти співробітників ПАТ "Родовід Банк". НБУ повинен відкликати ліцензію за діяльність, не передбачену законом. Відповідні листи з цього приводу направила до НБУ та Кабінет Міністрів України ВГО "Фінансова грамота України" спільно з аудиторською компанією і Федерацією страхових брокерів. Однак фахівці в цих організаціях явно не поспішають із відповіддю [6].

Отже, створення санаційного банку на базі Родовід-банку не допомогло знизити навантаження проблемних кредитів на портфель банківських активів. Тому, на нашу думку, в Україні спеціалізовану установу для роботи з проблемними кредитами необхідно створювати від самого початку її організації, тобто директивним способом. Однак варто врахувати схему функціонування санаційного банку, що була реалізована у Німеччині 2009-2010 рр., адже вона найадаптованіша до реалій розвитку вітчизняного банківського сектору. Основні переваги цієї моделі зумовлені подібністю принципів побудови німецької та української банківської сфери, що передбачає переважну орієнтацію фінансової системи на банківський сектор з незначним впливом фінансових посередників небанківського типу. Обов'язковість зворотного викупу проблемної заборгованості в санаційного банку стимулює комерційні банки до більш зваженої позиції щодо ідентифікації проблемних кредитів. Установлення порівняно справедливої ціни продажу активів санаційного банку зумовлює компромісний варіант між обсягом державних видатків і забезпеченням необхідного рівня зростання капіталізації з метою поліпшення фінансового стану банку [7, с. 55].

Однак, на нашу думку, санаційний банк має функціонувати на таких засадах:

1) створення санаційного банку від самого початку його організації, тобто директивним способом;

2) функціонування санаційного банку у недержавній формі власності;

3) діяльність госпітального банку на принципах максимізації прибутку;

4) дотримання балансу між швидкістю реалізації та ціною продажу активів;

5) створення ринку проблемних кредитів з метою визначення справедливої ринкової ціни такої заборгованості;

6) спеціалізована підготовка та навчання персоналу;

7) переважна підтримка системно важливих банків з їхніми проблемними кредитами;

8) тісна взаємодія з представниками державних органів влади, Голови Правління НБУ, Асоціації банків України, голови правління групи найбільших банків країни тощо при ухваленні рішень зі збереженням достатньої власної автономії санаційного банку;

9) участь профільних органів виконавчої влади у формуванні рішень щодо розробки й реалізації стратегій управління проблемними активами, визнаних пріоритетними;

10) усебічний підхід до діагностики перешкод для розвитку й пошуку напрямів їх подолання, гнучкість та експериментування при виборі оптимальних інструментів виконання конкретних завдань;

11) незалежний зовнішній контроль за діяльністю санаційного банку;

12) формування організаційної структури та спеціалізації підпорядкованих підрозділів

відповідно до стратегічних завдань управління проблемними активами та структури портфеля кредитної заборгованості з метою забезпечення ефективного управління ними.

Структуру управління санаційного банку варто побудувати за традиційними підходами до такого типу організації. Вищим органом управління, який би ухвалював усі стратегічні рішення, має бути Спостережна Рада, до складу якої повинні входити вищі посадові особи виконавчої влади країни та з метою мінімізації проявів лобізму представники Асоціації банків України, громадських об'єднань банкірів, керівників органів регіональної влади, провідних наукових експертів тощо. Завдання санаційного банку варто вибудувати відповідно до стратегічних пріоритетів розвитку національної економіки та її окремих секторів. Оцінювати ефективність управління проблемними активами санаційним банком доцільно на основі запропонованої Р. Капланом і Д. Нортоном Системи збалансованих показників (Balanced Scorecard, BSC) стратегічного управління та вимірювання, яка переводить місію і стратегію організації в збалансований комплекс інтегрованих робочих показників.

Висновки та перспективи подальших досліджень. В умовах соціально-економічних трансформацій вітчизняна банківська система потребує ефективного інструменту роботи з проблемною заборгованістю. Таким інструментом є санаційний (госпітальний) банк, створення якого доцільно здійснити директивним способом та у недержавній формі власності. Однак необхідно забезпечити проведення аудиту банків з метою визначення частки проблемних активів і з'ясування обсягів проблемних кредитів за видами та створити широку та дієву нормативно-правову базу, яка регулювала б засади функціонування санаційного банку та створення правових підстав для передачі заставного майна до санаційного банку, впорядкування оподаткування передачі активів тощо.

Список літератури

1. Офіційний сайт Національного банку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua
2. Moody's: Кредитование связанных сторон остается структурным недостатком банков СНГ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://news.finance.ua/ru/~/1/0/all/2011/09/02/250338
3. Корнилюк Р. Рейтинг проблемності кредитних портфелів – 2013 / Р. Корнилюк, Є. Шпитко. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://real-economy.com.ua/publication/ratings/43756.html
4. Fitch: давление на капитал украинских банков более существенное, чем на ликвидность. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.fitchratings.com/creditdesk/press_releases/detail.cfm?pr_id=823833&origin=home
5. Поллок М. Реальний портфель проблемної заборгованості банків майже в 6 разів більший за офіційний / М. Поллок. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://news.finance.ua/ua/~/2/0/all/2014/06/05/327329
6. З 2013 року ПАТ "Родовід банк" працює незаконно, - ВГО "Фінансова грамота України". – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank-ua.com/news/49484/
7. Сирота В. Управління проблемними кредитами як основа антикризових заходів банку / В. Сирота // Вісник Національного банк України. – 2012. – № 11. – С. 51 – 55.

Аннотация

Кристина Панькив

УПРАВЛЕНИЕ ПРОБЛЕМНЫМИ КРЕДИТАМИ БАНКОВ В УКРАИНЕ

Рассмотрены подходы к толкованию понятий недействующие кредиты и проблемные активы. Проанализированы основные причины возникновения проблемности активов банков и текущее состояние ее уровня в Украине. Предложена система индикаторов постоянного мониторинга проблемности кредитного портфеля банков в современных условиях, а также практические рекомендации по правовому регулированию санационного банка.

Ключевые слова: *банк, банковский капитал, недействующие кредиты, проблемные активы, просроченная задолженность, Национальный банк Украины, санационный банк.*

Summary

Khrystyna Pan'kiv

THE MANAGEMEN OF BANK'S PROBLEM LOANS IN UKRAINE

Approaches to concept interpretation "nonperforming loans" and "problem assets" are considered. Main reasons of bank's assets problematicity appearance and current state of its level in Ukraine are analyzed. The indicators system of constant monitoring to bank's credit portfolio problematicity in current conditions and also practical recommendations concerning legal regulation of remedial bank are suggested.

Keywords: *bank, bank capital, nonperforming loans, problem assets, past-due indebtedness, National Bank of Ukraine, remedial bank.*

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

УДК 657.1

© Пономаренко Н.М., 2015
Харківський інститут фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі, Харків

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ В ІНФОРМАЦІЙНІЙ СИСТЕМІ ПІДПРИЄМСТВА

Статтю присвячено питанням формування термінологічних аспектів обліку оборотних активів в інформаційній системі підприємства як важливою складовою загальної величини сукупних активів. Проведено теоретико-методичне обґрунтування та надано пропозиції щодо розв'язання питань визнання, класифікації й оцінки оборотних активів підприємства.

Ключові слова: *оборотні активи, оборотні фонди, поточні активи», оборотний капітал, оборотні засоби*

Постановка проблеми. Оборотні активи є важливою складовою загальної величини сукупних активів, беруть участь одночасно у всіх стадіях кругообігу, забезпечують відтворювальний процес, опосередковують розподіл і перерозподіл суспільного продукту. Для здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства використовують оборотні активи, як економічні ресурси, сформовані за рахунок інвестованого у них капіталу. Вони характеризуються детермінованою вартістю, продуктивністю та здатністю формувати дохід.

Оскільки оборотні активи – одна з ключових ланок облікового процесу у системі теоретичних засад щодо їх формування й використання, важливі їх концепції сутності, класифікації та оцінки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми трактування поняття «оборотні активи» та їх класифікації й методики оцінки досліджували такі вітчизняні і зарубіжні науковці, як: І.В. Алєксєєв, Х. Андерсон, О.С. Бородкін, Л.О. Бетехтіна, В.П. Бечко, М.Д. Білик, М.Ф. Ван Бред, А.Велша, Б. Волькштейн, Т.А. Демченко, Я.Б. Дропа, С.Ф. Голов, З.В. Задорожній, Н.В. Ізмайлова, Н.О. Крамзіна, Я.Д. Крупка, П.В. Круш, Р.С. Коршикова, М.В. Кужельний, В.О. Ластовецький, Б.М. Литвин, Л.Г. Ловінська, Н.М. Малюга, Н.Ю. Невмержицька, І.І. Пилипенко, В.І. Подвігіна. М.С. Пушкар, В.С. Рудницький, В.В. Сопко, Н.М. Урбан, Б.Ф. Усач, І.Д. Фаріон, Дж. Фрідман., В.Г. Швець, С.І. Шкарабан та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте у вітчизняній теорії та практиці ще залишається низка невирішених питань, пов'язаних з ознаками класифікації та оцінкою запасів, біологічних активів, фінансових інвестицій, інших оборотних активів, які потребують більш детального дослідження з метою подальшого удосконалення методичних підходів до їх оцінки у практичній діяльності суб'єктів господарювання, що обумовлює актуальність дослідження.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в уточненні й узагальненні існуючих підходів до визначення сутності поняття «оборотні активи» їх класифікації та оцінки, що забезпечить формування адекватного сприйняття агрегованої інформації про них у фінансовій звітності.

Викладення основного матеріалу. Задля забезпечення безперервного процесу виробництва та реалізації продукції, кожне підприємство повинно мати чітко сформований механізм управління оборотними активами, проте це неможливо без розуміння сутності цієї категорії. Адже у процесі теоретичного вивчення даного поняття стає можливим виявлення існуючих взаємозв'язків серед найважливіших факторів виробничо-господарської діяльності.

Серед сучасних вітчизняних і зарубіжних учених-економістів відсутня узгодженість щодо таких понять: «оборотні активи», «оборотний капітал», «оборотні засоби», «оборотні кошти», «оборотні фонди», «поточні активи». Деякі дослідники вважають ці поняття синонімами [2, 4, 6], інші об'єднують лише деякі поняття [8], третя група вчених зазначають, що економічний зміст указаних понять різний, саме тому ототожнювати їх помилково [1, 9, 3, 7].

Маргасова В.Г. виділяє чотири основні школи у процесі дослідження поняття «оборотний капітал»: класичну, представниками якої є А. Сміт, К. Маркс, Д. Рікардо, Ф. Кене, радянську, сучасну та західну. Саме представники класичної школи вперше запропонували поділяти наявний капітал на «основний» та «оборотний». Представники радянської школи класифікували оборотний капітал на фонди обігу та оборотні виробничі фонди. У радянські часи більш розповсюдженими було поняття «оборотні кошти», основною функцією яких вважалася розрахунково-платіжна, тобто фінансування витрат підприємства [9, с. 42], а поняття «капітал» взагалі на практиці було

вилучено. Пізніше такі терміни як «оборотні кошти» та «оборотні засоби» часто ототожнювались і трактувались як сума інших понять – оборотних фондів і фондів обігу у працях Д'яченко В. П., Усатова І. А., Бойчика І. М. та інших.

Алєксєєв І. В. та Нич О. І. розглядають проблему ототожнення суміжних понять і зазначають, що «за своєю суттю всі вони різні й окреслюють різні економічні поняття». Автори головною відмітністю оборотних активів та оборотних коштів вважають тривалість періоду для функціонування, який для оборотних коштів визначають в один рік або кругообіг, а для оборотних активів – в один рік або в операційний цикл. Поняття «оборотні засоби» автори взагалі вважають невірним і таким, що виникло через неточності перекладу з російського поняття «оборотные средства». Категорію «оборотні активи» автори вважають «всеохоплюючою», оскільки саме вона охоплює всі інші поняття [1, с. 135-136].

Поважний О. С., Крамзіна Н. О. та Кваша Ю. В. у своїх працях також досліджували історію виникнення терміну «оборотні активи», його суть та зв'язок з іншими поняттями. Головною відмітністю між поняттями «оборотні активи» й «оборотні кошти» автори вважають те, що оборотні активи витрачаються у процесі виробництва, тоді як оборотні кошти авансовані у виробництво, тому вони «не витрачаються і не споживаються», унаслідок чого оборотні кошти виступають проміжною ланкою між активом і пасивом балансу [9, с. 47-50].

У працях Бетехтіної Л. О. поняття «оборотних активів», «оборотних коштів» та «оборотного капіталу» розглядаються як тотожні. Автор пропонує таке визначення зазначених понять: оборотний капітал (активи, кошти) – «це активи, які поновлюються з певною регулярністю для забезпечення поточної діяльності, вкладення в які обертаються протягом одного року або виробничого циклу» [2, с. 74]. Сучасні науковці, такі як Поддєрьогін А.М., Білик М.Д. [4, с. 133], Благодатін А.А., Мец В.О. також ототожнюють поняття «оборотні кошти» й «оборотний капітал». На нашу думку, об'єднання вищезазначених понять погіршує процес управління оборотними активами.

На думку Соляник Л.Г., оборотні активи (або поточні активи) це «сукупність матеріальних і фінансових активів, які шляхом структурної трансформації здійснюють безперервний кругообіг форм вартості з метою постійного відновлення процесу виробництва, одержання прибутку, підтримання нормальної ліквідності підприємства, і повинні повністю споживатися протягом одного календарного року чи операційного циклу». Поєднання пасивної форми оборотного капіталу й активної форми оборотних активів формує категорію «оборотних засобів» [10]. Пеняк Ю. С. вважає, що поняття «оборотні фонди» і «оборотний капітал» ідентичні, крім того, пропонує використовувати саме останнє поняття. Також автор об'єднує такі категорії, як «оборотні кошти», «оборотні засоби» й «оборотні активи» [8, с. 5].

На думку Ізмайлової Н.В. у відповідності до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та Положень (стандартів) бухгалтерського обліку України, застосування поняття «оборотні кошти» «не відповідає сутності поняття «оборотні активи», оскільки оборотні кошти пов'язані зі створенням вартості тільки у ході операційної діяльності». Автор вважає, що економічна сутність оборотних активів «полягає у втілених в них грошових коштах, які повністю споживаються чи реалізуються впродовж одного виробничого циклу (або протягом 12 місяців) при здійсненні операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, що сприяє безперервності виробничо-комерційного циклу, а також дозволяє підтримувати достатній рівень ліквідності та прибутковості підприємства» [7, с. 8].

Таким чином, різниця досліджених понять полягає у такому:

1. Категорії «оборотні активи» й «оборотні кошти» самостійні, ототожнювати їх хибно, що підтверджується різницею у деяких характеристиках: – різні складові (до складу оборотних активів належать поточні фінансові інвестиції, які не відносяться до складу оборотних коштів); - різна тривалість періоду для функціонування (для оборотних коштів її визначають в один рік або кругообіг, а для оборотних активів – в один рік або в операційний цикл); - оборотні активи витрачаються у процесі виробництва, тоді як оборотні кошти авансовані у виробництво, тому вони «не витрачаються і не споживаються», внаслідок чого оборотні кошти виступають проміжною ланкою між активом і пасивом балансу.

2. Терміни «оборотні активи» і «оборотний капітал» ототожнювати хибно через те, що оборотний капітал виступає джерелом формування складових оборотних активів, тобто він фіксується в пасиві балансу, тоді як оборотні активи відображають характер їх розміщення і є частиною активу балансу.

За результатами дослідження змін у сучасній економічній теорії з урахуванням місця та ролі оборотних активів у системі ефективного функціонування господарської діяльності, запропоновано таке визначення поняття „оборотні активи" – це спожиті ресурси, які забезпечують ефективне існування операційної, інноваційної та інвестиційної діяльності, процес якісних і кількісних змін, котрий повинен контролюватися та управлятися підприємством з метою підтримки глобальної стратегічної мети підприємства, якою є збереження підприємства та його стійке функціонування.

Важливу роль в об'єктивному інформаційному забезпеченні також відіграє класифікація оборотних

активів, від якої залежить також порядок їх обліку взагалі чи окремого їх складника й ефективність управління. На основі опрацювання та синтезу теоретичних надбань вчених (Ф.Ф. Бутинець, Я.В. Соколов, Н.М. Малюга, Л.Г. Ловінська та інш.), а також аналізу нормативної бази узагальнено класифікацію за такими ознаками: предметом, методом, об'єктами, етапами надходження, видами, функцією. На сьогодні існує необхідність удосконалення класифікації оборотних активів для цілей обліку на основі доповнення класифікаційних ознак в залежності від ступеню ліквідності і ризику, що дозволить виявити якісний склад оборотних активів, та уточнення показників окремих груп, зокрема, розукрупнення дебіторської заборгованості, що дозволить підвищити суттєвість інформації про дебіторську заборгованість, скоротити питому вагу сумнівної дебіторської заборгованості, наявність якої створює загрозу фінансової стійкості підприємства. Класифікаційні ознаки подані на рисунку враховують вплив оборотного капіталу на фінансову стійкість підприємств, ліквідність і ризик діяльності (рис. 1).

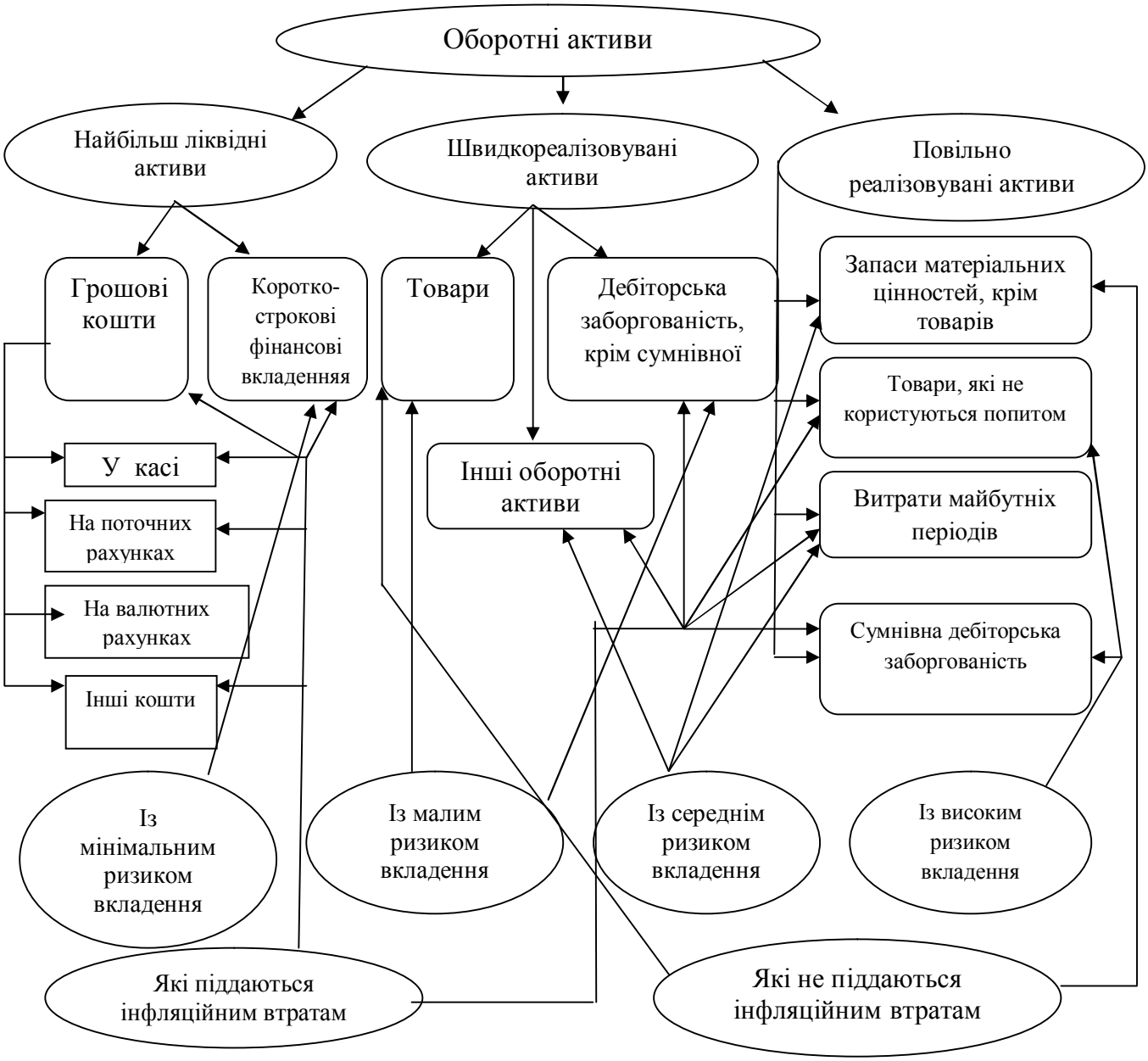


Рис. 1. Класифікація оборотних активів щодо ступеня ліквідності, ризику вкладення та протиінфляційного захисту

Номенклатури поточного обліку можуть передбачати кілька рівнів деталізації облікових ознак, що підвищує аналітичні та контрольні якості облікової інформації (рис. 2).

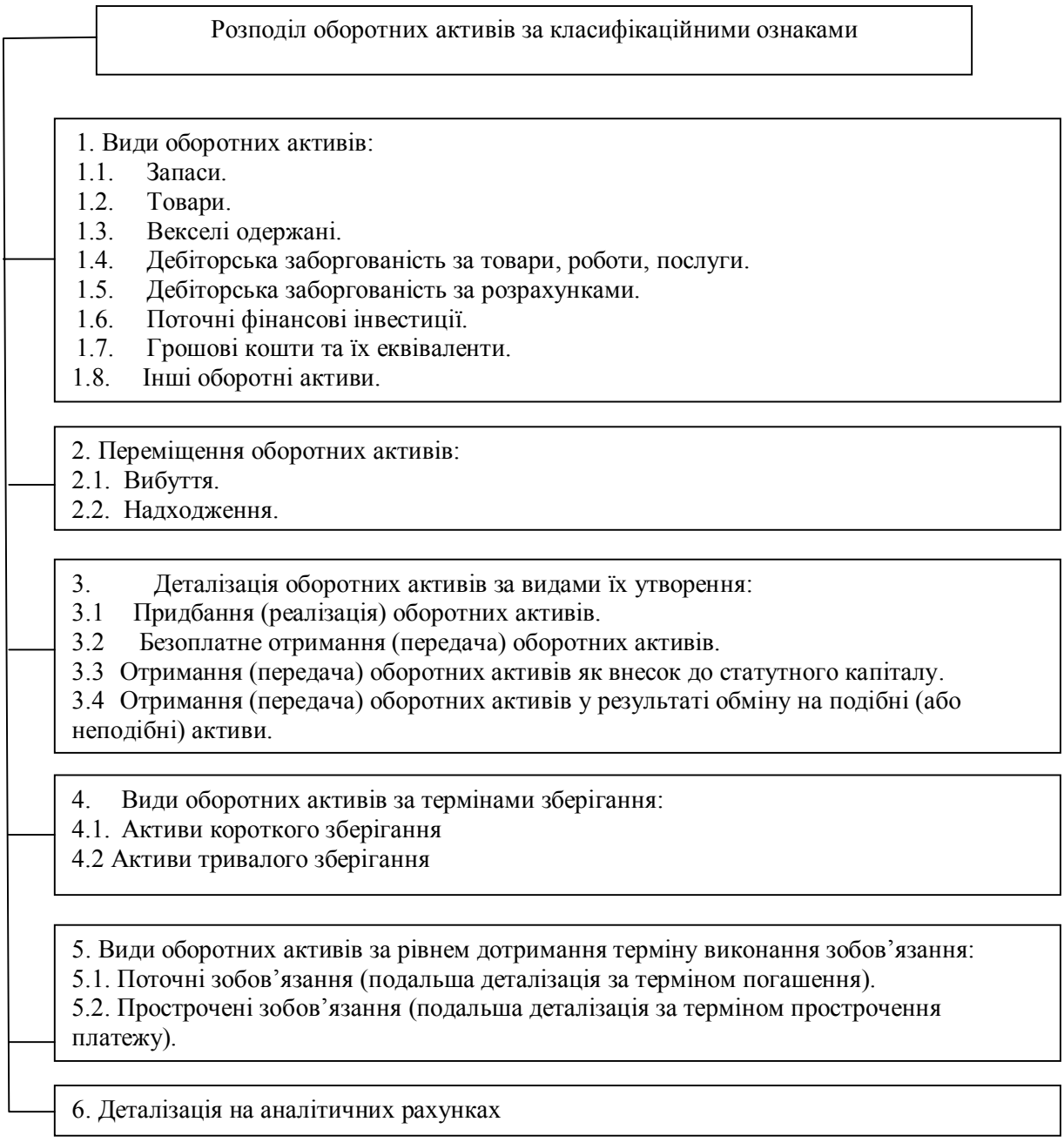


Рис. 2. Структура облікової номенклатури поточного обліку оборотних активів підприємства

Аналіз існуючих методів оцінки оборотних активів, які застосовуються у практичній діяльності підприємств, показав, що вибір певного методу залежить від характеристик, які повинні бути відображені в обліковій інформації, а також від завдань, для вирішення яких застосовується оцінка. Визначено, що в умовах ринкових відносин в основу класифікації методів оцінки доцільно покласти етапи надходження та вибуття оборотних активів на підприємство: оприбуткування (взяття на облік та визнання активом); вибуття; перепродаж; інші операції. Проведений за вищенаведеним розподілом аналіз методів оцінок в П(С)БО, МСБО та МСФЗ дозволив визначити, що кількість методів оцінки в МСБО значно більше, ніж в П(С)БО, що пояснюється більшою різноманітністю інструментів як в операційній, так і в інвестиційній діяльності підприємств-нерезидентів України. Слабким розвитком фондового ринку України зумовлюється відсутність в П(С)БО таких видів оцінок, як поточна ринкова вартість акцій, справедлива вартість опціонів на акції; ціна виконання опціону та ін. Питання класифікації оцінок надзвичайно актуальне на даний час. У бухгалтерському обліку існує значна кількість ознак оцінки, що ускладнює завдання бухгалтера в частині обрання найбільш оптимального методу оцінювання оборотних активів, визначення доцільності застосування того чи іншого виду оцінки. За результатами аналізу теоретичних положень щодо оцінки визначено раціональну класифікацію оцінок оборотних активів підприємств за: видами, етапами надходження, предметом, об'єктом, функцією та методом. Отже, доцільно застосовувати оцінювання оборотних активів залежно від мети, яку ставить перед собою власник, а саме: найбільша сума оцінки – для

випадків, коли підприємству необхідно показати найбільшу суму прибутку з метою залучення інвестицій, за методом обачності в умовах зацікавленості показу меншого прибутку.

Виходячи з концептуальних засад побудови інформаційної системи обліку в управлінні діяльністю підприємства доцільно враховувати елементи моделі інформаційно-аналітичної системи управління оборотними активами, яка впливає на характер забезпечення управлінського процесу обліковою інформацією за відповідними етапами бухгалтерського обліку.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Чітке розуміння сутності оборотних активів має практичне значення, через те що правильне сприйняття економічної термінології, допомагає простежити та виявити взаємозалежності між різними факторами виробничо-господарської діяльності, що у подальшому дозволить не лише раціонально споживати наявні ресурси, а й будувати обґрунтовані економічні прогнози щодо доцільності використання й управління оборотними активами підприємства.

У результаті дослідження проведено теоретико-методичне обґрунтування та надано пропозиції щодо розв'язання питань визнання, класифікації та оцінки оборотних активів підприємства. Уточнення категорії «оборотні активи» в системі суміжних понять виявило підходи щодо визначення їх сутності, поняття оборотних активів розглянуто з точки зору вартісної та матеріально-речовинної категорій, здійснена класифікація існуючих визначень.

Список література

1. Алєксєєв І. В. Поняття «оборотних активів» підприємства як економічної категорії / І. В. Алєксєєв, О. І. Нич // Економічний простір. – 2010. – № 42. – С. 133–137.

2. Бетехтіна Л. О. Економічна сутність оборотного капіталу підприємства / Л. О. Бетехтіна // Бізнес-навігатор. – 2009. – № 1 (16). – С.74–77.

3. Бечко В. П. До питання щодо економічної сутності оборотних засобів / В. П. Бечко // Інноваційна економіка. – 2010. – № 4 (18). – С. 98–102.

4. Білик М. Д. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / М. Д. Білик, О. В. Павловська, Н. М. Притуляк, Н. Ю. Невмержицька. – К. : КНЕУ, 2005. – 592 с.

5. Господарський кодекс України : за станом на 01.01.2014 р. / http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755

6. Дропа Я. Б. Організація управління оборотним капіталом промислових підприємств України : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.02.03 / Я. Б. Дропа ; Львів. нац. ун-т ім. І.Франка. – Львів, 2006. – 20 с.

7. Ізмайлова Н. В. Управління оборотними активами підприємств : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.08 / Н. В. Ізмайлова ; Київ. нац. екон. ун-т ім. В.Гетьмана. – К., 2009. – 20 с.

8. Пеняк Ю. С. Формування та ефективність використання оборотних засобів сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Ю. С. Пеняк ; Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. – Х., 2010. – 20 с.

9. Полторак А.С. визначення сутності оборотних активів: сучасні науково-методологічні підходи / А.С. Полторак // Економічний простір. – 2012. – №12/2. – С. 41–52.

10. Соляник Л. Г. Оборотні засоби промислового підприємства: оптимізація управління : монографія / Л. Г. Соляник; за ред. О.С. Галушко. – Дніпропетровськ : Вид-во НГУ, 2009. – 239 с.

Аннотация

Наталья Пономаренко

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА ОБООРОТНЫХ АКТИВОВ В ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена вопросам формирования терминологических аспектов учета оборотных активов в информационной системе предприятия, как основная составляющая общей величины совокупных активов. Проведено теоретико-методическое обоснование и представлены предложения по уточнению определения, классификации и оценки оборотных активов предприятия.

***Ключевые слова**: оборотные активы, оборотный фонды, текущие активы, оборотный капитал, оборотные средства.*

Summary

Natalia Ponomarenko

THE THEORETICAL ASPECTS ACCOUNTING CURRENT ASSETS IN INFORMATION SYSTEM ENTERPRISES

The article deals with the formation of terminological aspects of the treatment of negotiable assets in the enterprise information system , as the main component of the total value of total assets. Conducted theoretical and methodological rationale and presents proposals to clarify the definition , classification and evaluation of current assets.

***Keywords**: current assets , working funds, current assets , working capital, working capital.*

УДК 657.1.011.56

© Бондаренко Н.М., Боровська К.С., 2015
Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара, Дніпропетровськ

ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Розглянуто основні елементи організації внутрішнього контролю кредиторської заборгованості, визначено його мету та завдання. Обґрунтовано актуальність проведення такого контролю на вітчизняних підприємствах.

Ключові слова: *контроль, внутрішній контроль, розрахунки, кредиторська заборгованість, управління.*

Постановка проблеми. Розрахунки з контрагентами є невід'ємною складовою діяльності кожного суб'єкта господарювання. Нерозривно пов'язані з усіма грошовими потоками підприємства, вони виступають основою процесу забезпечення безперервної діяльності суб'єктів господарювання.

У сучасних умовах розвитку економіки в Україні поширеним явищем стає безконтрольне зростання кредиторської заборгованості. Тому в таких умовах одним з головних завдань, що постають перед органами управління суб'єкта господарювання, є здійснення безперервного контролю за розмірами, строками погашення кредиторської заборгованості, проведення аналізу її структури та визначення оптимального її розміру, який забезпечив би стабільний фінансовий стан та стійкість підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток теоретичних і емпіричних основ організації внутрішнього контролю на підприємстві здійснили такі вітчизняні вчені, як М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Н.Г. Виговська, Є.О. Кочерін, Л.М. Крамаровський, В.О. Шевчук та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблема управління кредиторською заборгованістю на підприємствах в сучасних умовах господарювання стоїть дуже гостро, тому є однією з найбільш досліджуваних у вітчизняній науковій літературі. Проте, незважаючи на це, досить мало уваги приділяється питанням організації та застосування у практиці вітчизняних підприємств засад внутрішнього контролю кредиторської заборгованості. У зв'язку з цим, незважаючи на значні наукові здобутки, питання організації внутрішнього контролю кредиторської заборгованості в сьогоднішніх умовах нестабільної економічної ситуації та постійних змін законодавства, залишаються актуальними та потребують подальшого ґрунтовного дослідження.

Постановка завдання. Мета статті полягає у визначенні основних складових організації внутрішнього контролю кредиторської заборгованості та його ролі в системі управління підприємством за ринкових умов господарювання.

Викладення основного матеріалу дослідження. Одним із завдань бухгалтерського обліку в умовах зростаючої кризи неплатежів є управління кредиторською заборгованістю. Всі штрафи та неустойки, що виникають внаслідок несвоєчасного погашення заборгованості, мають значний негативний вплив на фінансовий стан підприємства. Крім того, внаслідок систематичного затримання погашення платежів підприємство на ринку отримує статус ненадійного партнера, що також негативно в подальшому вливає на його ділові відносини з контрагентами. А це зумовлює управлінську ланку здійснювати постійний, безперервний контроль за величиною та структурою кредиторської заборгованості, строками її погашення та співвідношенням з дебіторською заборгованістю. У таких умовах на допомогу суб'єктам господарювання у зміцненні фінансового стану та платоспроможності підприємства може прийти внутрішній контроль кредиторської заборгованості.

Внутрішній контроль, присутній на всіх стадіях і протягом усього часу реалізації управлінських рішень, є важливим елементом загальної структури управління підприємством і дозволяє керівництву шляхом здійснення нагляду, перевірок і спостереження за його господарською діяльністю переконатися, що остання проходить відповідно до розробленої стратегії розвитку, прийнятої керівництвом маркетингової політики, інструкцій, інших нормативних документів і вимог діючого законодавства [1].

Незважаючи на те, що внутрішній контроль є одним з небагатьох доступних на даний момент ресурсів для підвищення ефективності та стійкості фінансово-господарської діяльності, на вітчизняних підприємствах він присутній лише у вигляді проведення інвентаризацій, чого, звісно, недостатньо для проведення ефективного управління.

Ефективність здійснюваного внутрішнього контролю на підприємстві залежить від належної його організації. Процес організації внутрішнього контролю починається з формування мети та відповідних завдань проведення контролю. Мета і завдання внутрішнього контролю кредиторської заборгованості показані на рисунку 1.

МЕТА:

Установлення достовірності даних щодо кредиторської заборгованості, повноти та своєчасності відображення інформації у зведених документах і облікових реєстрах, правильності ведення обліку кредиторської заборгованості відповідно до прийнятої облікової політики, достовірності відображення залишків у звітності господарюючого суб'єкта.

ЗАВДАННЯ:

- перевірка наявності та правильності оформлення договорів і бухгалтерських документів, своєчасності їх подання до бухгалтерії та реєстрації у відповідних журналах;
- вивчення законності операцій з кредиторською заборгованістю, реальності та правомірності її визнання, оцінки, відображення в обліку;
- перевірка дотримання вітчизняного законодавства з бухгалтерського обліку щодо питань списання заборгованості на доходи, перенесення її на інші рахунки балансу, закриття кредиторської заборгованості нетиповими бухгалтерськими проведеннями, сторнування одержаних товарів (робіт, послуг);
- перевірка правильності документального оформлення операцій з кредиторською заборгованістю і відображення цих операцій в обліку та звітності;
- оцінка стану синтетичного й аналітичного обліку розрахунків на підприємстві, яке перевіряється, якості відображення господарських операцій у бухгалтерському обліку, облікових реєстрах і звітності;
- перевірка дотримання підприємством податкового законодавства по операціях, пов'язаних із розрахунками з різними кредиторами;
- перевірка правильності відображення в бухгалтерському обліку списання безнадійної кредиторської заборгованості;
- визначення причин виникнення заборгованості з терміном позовної давності, що минув, ікола винних у цьому осіб;
- проведення перевірки відповідності даних бухгалтерського й аналітичного обліку;
- перевірка правильності списання нестач, втрат і псування запасів з вини постачальників, своєчасності виставлення претензій постачальникам.

Рис. 1. Мета і завдання внутрішнього контролю кредиторської заборгованості

Об'єктами внутрішнього контролю кредиторської заборгованості в загальному вигляді виступають договори, укладені підприємством, розрахункові операції, записи в первинних документах, облікових реєстрах і звітності. Більш детально об'єкти внутрішнього контролю розкриті на рисунку 2.

Об'єкти контролю операцій з кредиторською заборгованістю

Укладені підприємством господарські договори:
- форма договору (проста письмова чи нотаріальна);
- наявність додаткових умов договору, які в майбутньому можуть вплинути на величину кредиторської заборгованості;
- наявність і належне оформлення первинних документів, складання яких передбачене договірними відносинами щодо кредиторської заборгованості;
- наявність істотних умов договору.

Господарські операції з обліку фактів зміни кредиторської заборгованості в контексті розрахунків з постачальниками та підрядниками.

Записи в первинних документах, облікових реєстрах і звітності даних, які стосуються обліку операцій з кредиторською заборгованістю та фактів їх зміни.

Інформація про порушення та зловживання у веденні обліку операцій з кредиторською заборгованістю, які знайшли документальне підтвердження в актах ревізії, перевірок, висновках аудиторів, постановах правоохоронних органів.

Рис. 2.Об'єкти внутрішньогосподарського контролю операцій з кредиторської заборгованості

Належне функціонування системи працівників, яким доручена відповідна внутрішнього контролю залежить від діяльність. Система відбору, найму, просування

по службі, навчання та підготовки кадрів повинна забезпечувати високу кваліфікацію і чесність відповідного персоналу [2].

Відповідальність за здійснення та підтримання внутрішнього контролю кредиторської заборгованості на належному рівні покладені на керівника та підлеглі йому суб'єкти внутрішнього контролю (табл. 1).

Важливим в організації ефективної системи внутрішнього контролю розрахунків з контрагентами є забезпечення надійності збереження інформації від сторонніх осіб, зокрема перевірка системи зберігання документації, функціонування архівної служби, порядку інвентаризації документів в архіві та забезпечення доступу до документів тощо.

Загалом ефективність проведення внутрішньогосподарського контролю за дебіторською та кредиторською заборгованістю можливий при тісній взаємодії між бухгалтерією підприємства, його юридичним і фінансовим відділами [3].

Таблиця 1

Суб'єкти внутрішнього контролю

Суб'єкт внутрішнього контролю	Виконуване завдання
Бухгалтерія	Контроль за достовірністю, повнотою та своєчасністю відображення в обліку операцій з кредиторською заборгованістю.
Відділ внутрішнього контролю	Контроль за станом розрахунків із кредиторами, своєчасністю виконання підприємством своїх зобов'язань.
Відділ економічного аналізу	Прогнозування й оцінка майбутнього стану кредиторської заборгованості з урахуванням впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, діагностика й аналіз очікуваних її змін на фінансовий стан підприємства.
Планово-фінансовий відділ	Перевірка здійснених фінансових розрахунків підприємства.
Юридичний відділ	Контроль правильності, повноти та юридичної сили укладених господарських договорів, що призводять до виникнення у підприємства зобов'язань.
Спеціальні служби (спостережна рада, ревізійна комісія, інвентаризаційна комісія, комісія з розслідування надзвичайних подій, аудиторська служба)	Зниження або ліквідація (реструктуризація) кредиторської заборгованості; оцінка фінансового стану підприємства на основі вивчення стану кредиторської заборгованості; виявлення причин прострочення термінів виконання зобов'язань тощо.

Для своєчасного та належного виконання всіх поставлених завдань перед внутрішнім контролем кредиторської заборгованості завдань суб'єкт контролю повинен бути забезпечений необхідною інформацією. Джерелами отримання такої інформації є: наказ про облікову політику; первинні документи щодо обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками (договори купівлі-продажу (в т.ч. зовнішньоекономічні), акти приймання робіт, послуг, накладні, податкові накладні, рахунки-фактури, рахунки, товарно-транспортні накладні, вантажні, митні декларації, приймальні акти тощо); реєстри аналітичного та синтетичного бухгалтерського обліку; довідки бухгалтерії про наявність курсових різниць при перераховуванні заборгованості, бухгалтерські довідки; Журнал 2 та 3 (відомості 3.3 та 3.4); Головна книга; фінансова та оперативна звітність підприємства; акти та довідки попередніх ревізій, аудиторські висновки та інша документація, що узагальнює результати внутрішнього контролю.

При організації системи внутрішньогосподарського контролю повинні братися до уваги основні принципи її ефективності, дотримання яких є ключовою умовою успішного функціонування системи і які містять ряд основних правил: відповідальності, збалансованості, своєчасності повідомлення про відхилення, інтеграції, відповідності контролюючої та контрольованої систем, постійності, комплексності, узгодженості пропускної здатності різних ланок системи внутрішнього контролю, розподілу обов'язків, дозволу та схвалення [4].

Розробка послідовності етапів проведення внутрішнього контролю кредиторської заборгованості є важливим етапом організації цього виду господарського контролю.

Схематично етапи внутрішнього контролю кредиторської заборгованості можна зобразити так (рис. 3). Ефективність внутрішнього контролю підвищується завдяки вмілому поєднанню різних методів, способів і прийомів його здійснення. Метод характеризується використанням загальнонаукових (аналіз, синтез, індукція. Дедукція, аналогія, моделювання, абстрагування, конкретизація, системний огляд, функціонально-вартісний аналіз) і власних прийомів і способів контролю (ревізія, інвентаризація, тематична перевірка, обстеження, внутрішній аудит, економічний аналіз, експертиза, перевірка прийнятих рішень) [5].

Отже, належно сформований на підприємстві внутрішній контроль – це важливий ресурс для підвищення ефективності діяльності, надійний та ефективний діючий засіб контролю за станом бухгалтерського, внутрішньогосподарського (управлінського) та статистичного обліку в умовах нестабільності економічного та політичного середовища.

Рис. 3. Етапи внутрішнього контролю кредиторської заборгованості

Поряд з усім, існує проблема того, що в Україні внутрішній контроль ніяк не закріплений на законодавчому рівні: не визначена його роль у системі управління підприємством, не висвітлені елементи його організації та методика проведення. Тобто вітчизняне законодавство не створило ніякої організаційної та методичної основи для розвитку й удосконалення внутрішнього контролю. Тому для регламентації внутрішнього контролю необхідно розробити на рівні підприємства внутрішні стандарти контролю, які визначали б порядок організації та проведення внутрішнього контролю в межах окремого підприємства: встановлювали регламенти для проведення контрольних заходів, порядок узагальнення їх результатів та реалізації керівництвом відповідних управлінських рішень.

Для формалізації здійснення внутрішнього контролю необхідно також на підприємстві затвердити типові робочі документи для контролера. Ці робочі документи повинні мати всі обов'язкові згідно із законодавством реквізити та різнитися за змістом залежно від підконтрольної ділянки обліку.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, дослідивши організаційні аспекти внутрішнього контролю кредиторської заборгованості, можна зробити висновок, що такий вид контролю є ефективним інструментом для досягнення мети та підвищення ефективності діяльності підприємства в нестабільному середовищі. На жаль, керівники вітчизняних підприємств не в повній мірі розуміють той потенціал, який містить цей вид господарського контролю, та не вважають за необхідне витрачати додаткові кошти на створення та фінансування такого підрозділу, тоді як у високорозвинених країнах майже на кожному великому підприємстві існує така система контролю.

Належно організований на підприємстві внутрішній контроль дозволить керівництву здійснювати достовірний та безперервний контроль за рівнем кредиторської заборгованості, правильно відображати в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності інформацію щодо зобов'язань, вчасно реагувати та приймати відповідні управлінські рішення, встановити з контрагентами сприятливі стосунки. Тому ми вважаємо, що в існуючих умовах економічної та політичної нестабільності, керівникам вітчизняних підприємств необхідно перейняти досвід зарубіжних управлінців.

Список літератури

1. Мушинський В.В. Внутрішньогосподарський контроль забезпечення виконання зобов'язань підприємства та фактів їх зміни: методичний підхід / В.В. Мушинський // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки. − 2012.− № 1 (22).– С. 263-269.
2. Кулаковська Л.П. Організація і методика аудиту/ Л.П. Кулаковська, Ю.В. Піча. − К.: Каравела, 2004. – 568 с.
3. Москалюк Г.О. Система внутрішнього контролю дебіторської та кредиторської заборгованості: напрямки удосконалення і розвитку / Г.О. Москалюк // Ефективна економіка. – 2013. – № 4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua
4. Бєлокоз О. Внутрішній аудит дебіторської та кредиторської заборгованостей торговельних підприємств / О. Бєлокоз // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2011. – Вип. 9. – Ч 1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/ portal/Soc_Gum/Ecan/2011_9_1/pdf/ byelokoz.PDF.
5. Травінська С. Організація внутрішнього контролю поточних зобов'язань на підприємстві / С. Травінська // Економічний аналіз. – 2010 − № 6. – С. 509-512.

Аннотация

Наталья Бондаренко, Ксения Боровская

ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Рассмотрены основные элементы организации внутреннего контроля кредиторской задолженности, определены его цели и задачи. Обоснована актуальность проведения такого контроля на отечественных предприятиях.

Ключевые слова: *контроль, внутренний контроль, расчеты, кредиторская задолженность, управление.*

Summary

Natalia Bondarenko, Kseniia Borovska

ORGANIZATION OF INTERNAL CONTROL OF ACCOUNTS PAYABLE AT THE ENTERPRISE

The article describes the main elements of internal control of accounts payable, it defines goals and objectives of this control. The urgency of carrying out such controls on domestic enterprises was substantiated.

Keywords: *control, internal control, calculations, accounts payable, management.*

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

УДК 330.4: 332.1

© Піскунова О.В., Осипова О.І., 2015

Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана, Київ

МОДЕЛЮВАННЯ МІЖРЕГІОНАЛЬНОЇ КОНВЕРГЕНЦІЇ В УКРАЇНІ ЗА РІВНЕМ СПОЖИВАННЯ БАЗОВИХ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ

Проводиться аналіз диференціації регіонів України за рівнем споживання базових продуктів харчування на підґрунті теорії конвергенції та методів економетричного моделювання, зокрема з використанням регресійних моделей панельних даних. Результати аналізу σ- та β-конвергенції регіонів України протягом 2000-2013 рр. показали тенденцію до зменшення ступеня їх диференціації в часі, проте й досі в країні існують суттєві міжрегіональні відмітності у рівнях споживання населенням базових продуктів харчування.

Ключові слова: *теорія конвергенції, економетричне моделювання, моделі регресії, панельні дані, міжрегіональні відмінності, споживання базових продуктів харчування.*

Постановка проблеми. Споживання окремих видів харчових продуктів у розрахунку на душу населення – один із ключових індикаторів продовольчої безпеки країни. Середньодушові обсяги споживання населенням харчових продуктів мають відповідати сучасним вимогам раціонального харчування та забезпечувати повноцінне активне і здорове життя. Суттєва міжрегіональна диференціація за показниками добробуту населення, зокрема за обсягами споживання продуктів харчування, що склалась унаслідок різних соціально-економічних та історичних умов існування регіонів, може виявитися досить небезпечною через загрозу різного роду соціальних конфліктів та криз. Зусилля державних та регіональних органів влади в Україні повинні бути спрямовані на зменшення міжрегіональних нерівностей та забезпечення високого рівня якості життя населення регіонів. Розв'язання даної проблеми має спиратись на дослідження динаміки регіональної нерівності, у тому числі на дослідження особливостей диференціації регіонів України за рівнем споживання населенням базових продуктів харчування. Поглиблений науковий аналіз повинен ґрунтуватись на економіко-математичних методах, зокрема на методах економетричного моделювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню конвергенції (дивергенції) економічних об'єктів, тобто процесу їх поступового зближення (розбіжності) з часом, присвячена низка праць зарубіжних та вітчизняних учених. Зокрема в [1, 2, 3, 4, 5] проводиться аналіз конвергенції (дивергенції) регіонального простору країн-учасниць ЄС, регіонів України та регіонів Росії, у [6, 7] досліджуються тенденції розвитку малого бізнесу в регіональному розрізі, [8] присвячена проблемі регіональних диспропорцій у виробництві продукції.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Для аналізу показників, що характеризують забезпеченість населення регіонів продовольством, теорія конвергенції досі не використовувалася.

Формулювання цілей статті. Мета статті – дослідження розбіжності регіонів України за показниками споживання базових продуктів харчування на підґрунті теорії конвергенції з використанням сучасного інструментарію економетричного моделювання.

Викладення основного матеріалу. Оцінювання розбіжності регіонів за рівнем споживання здійснюватимемо на основі аналізу середньодушових обсягів споживання 10 груп базових продуктів харчування: м'яса та м'ясних продуктів (група 1); молока та молочних продуктів (група 2); яєць (група 3); хлібних продуктів (група 4); картоплі (група 5); овочів і баштанних продовольчих культур (група 6); плодів, ягід і винограду (група 7); риби та рибних продуктів (група 8); цукру (група 9); олії (група 10). Джерелом статистичної інформації є дані Державної служби статистики України [9].

У табл. 1 наведено середньодушові обсяги споживання базових продуктів харчування у 2000 та 2013 рр.: середні за регіонами $Y_{сер}$; максимальні за регіонами $Y_{\max}$; мінімальні за регіонами $Y_{\min}$, а також наведено значення коефіцієнта осциляції $V_R = (Y_{\max} - Y_{\min}) / Y_{сер}$. На основі аналізу табл. 1 можна зробити такі висновки. По-перше, слід зазначити, що у період з 2000 по 2013 рр. відбулося значне зростання фактичного споживання майже всіх базових продуктів харчування (за винятком хліба та хлібопродуктів, обсяги споживання яких дещо зменшились, а

також картоплі та цукру, обсяги споживання яких збільшились несуттєво). Натомість значно збільшились обсяги споживання дефіцитних груп продуктів харчування - м'яса, яєць, фруктів та риби.

Таблиця 1

Споживання базових продуктів харчування в регіонах України

Базові продукти харчування	Обсяги споживання, кг/рік у розрахунку на 1 особу населення						Коефіцієнт осциляції V_R	
	в середньому за регіонами		максимальні за регіонами		мінімальні за регіонами			
	2000 р.	2013 р.	2000 р.	2013 р.	2000 р.	2013 р.	2000 р.	2013 р.
М'ясо та м'ясні продукти	34	53	42	73	23	43	0,54	0,57
Молоко та молочні продукти	216	225	295	270	122	188	0,80	0,36
Яйця, шт	166	306	221	339	119	268	0,61	0,23
Хлібні продукти	127	112	158	125	102	88	0,44	0,33
Картопля	147	144	200	190	79	101	0,83	0,62
Овочі та баштанні продовольчі культури	104	164	175	202	68	125	1,03	0,47
Плоди, ягоди та виноград	29	53	55	76	14	40	1,44	0,68
Риба та рибні продукти	8	14	11	20	5	9	0,79	0,84
Цукор	37	38	41	50	32	31	0,23	0,50
Олія	9	13	11	15	7	12	0,46	0,27

Разом з тим, аналізуючи дані, наведені у табл. 1, можна помітити, що на протязі всього досліджуваного проміжку часу існували суттєві розбіжності у величинах мінімальних, максимальних та середніх обсягів споживання, хоча у період з 2000 по 2013 рр. і відбулося скорочення розриву між максимальними та мінімальними значеннями обсягів споживання базових продуктів харчування (за винятком цукру). Найбільше скоротився розрив для таких груп, як молоко - на 44%, яйця - на 38%, овочі - на 56%, фрукти - на 76%. Міру розсіювання крайніх значень досліджуваної сукупності спостережень навколо середнього значення характеризує коефіцієнт осциляції V_R. Величина цього показника з 2000 по 2013 рр. зменшилася майже для всіх груп харчових продуктів. Проте для таких важливих груп як м'ясо та м'ясні продукти, риба та рибні продукти, а також цукор, значення коефіцієнта осциляції збільшились.

Дослідження міжрегіональних відмінностей у споживанні продуктів харчування на підґрунті теорії конвергенції. Для більш поглибленого дослідження проаналізуємо динаміку міжрегіональних відмінностей на підґрунті теорії конвергенції. В економічній літературі термін конвергенція означає явище поступового зближення економічних параметрів між собою або наближення їх до певного наперед заданого рівня, термін дивергенція характеризує протилежне явище - процес віддалення економічних параметрів один від одного.

Як правило розглядаються два типи конвергенції: σ- та β-конвергенція. Під σ-конвергенцією розуміють процес зменшення диференціації економічних показників. Такий тип конвергенції має місце, коли спостерігається зближення показників за регіонами протягом усього розглядуваного періоду часу та, як наслідок, відбувається скорочення розриву наприкінці періоду. β-конвергенція відповідає такому процесу, коли регіони з порівняно низькими початковими значеннями економічних показників у середньому характеризуються більш високими темпами зростання, ніж регіони з більш високими початковими значеннями показників. Зазначимо, що β-конвергенція необхідна, але не достатня умова існування σ-конвергенції. Тобто, гіпотези σ- та β-конвергенції подібні, проте не тотожні [6, 8].

У нашому дослідженні за показник σ-конвергенції було обрано середньоквадратичне відхилення натуральних логарифмів обсягів споживання базових продуктів харчування σ_t, яке розраховується за формулою:

$$\sigma_t = \sqrt{\frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n}\left(\ln y_{it} - \mu_t\right)^2}\,, \qquad (1)$$

де y_{it} – середньодушові обсяги споживання певного продукту харчування в i-му регіоні у період часу t; $\mu_t -$ середнє за регіонами значення натуральних логарифмів обсягів споживання у період часу t; n – кількість регіонів. Якщо з часом відбувається зменшення показника σ_t: $\sigma_t < \sigma_{t-1}$, то спостерігається явище конвергенції, у разі його збільшення: $\sigma_t > \sigma_{t-1}$ - явище дивергенції.

Результати проведених розрахунків σ-конвергенції регіонів України за середньодушовими обсягами споживання базових продуктів харчування Y^s ($s = \overline{1,10}$ - номер групи) для періоду з 2000 по 2013 рр. представлені в табл. 2.

Таблиця 2

σ-конвергенція середньодушових обсягів споживання базових продуктів харчування в регіонах України

Роки	Значення σ-конвергенції для показників Y^s ($s = \overline{1,10}$)									
	Y^1	Y^2	Y^3	Y^4	Y^5	Y^6	Y^7	Y^8	Y^9	Y^{10}
2000	0,156	0,239	0,180	0,133	0,270	0,251	0,355	0,246	0,063	0,138
2001	0,129	0,228	0,145	0,101	0,238	0,251	0,281	0,280	0,090	0,145
2002	0,099	0,201	0,106	0,066	0,303	0,226	0,266	0,278	0,085	0,119
2003	0,095	0,181	0,105	0,082	0,301	0,212	0,272	0,236	0,092	0,114
2004	0,098	0,172	0,117	0,088	0,266	0,208	0,255	0,216	0,091	0,120
2005	0,101	0,168	0,081	0,094	0,246	0,174	0,227	0,209	0,105	0,120
2006	0,097	0,159	0,067	0,088	0,245	0,162	0,218	0,188	0,106	0,081
2007	0,114	0,141	0,068	0,088	0,242	0,141	0,208	0,211	0,111	0,085
2008	0,119	0,133	0,080	0,080	0,245	0,151	0,194	0,200	0,094	0,084
2009	0,117	0,130	0,073	0,076	0,249	0,139	0,187	0,244	0,070	0,084
2010	0,117	0,129	0,062	0,086	0,248	0,133	0,172	0,227	0,100	0,077
2011	0,115	0,128	0,066	0,087	0,219	0,123	0,174	0,234	0,090	0,074
2012	0,123	0,108	0,064	0,090	0,215	0,110	0,162	0,228	0,102	0,078
2013	0,117	0,100	0,054	0,082	0,190	0,104	0,156	0,210	0,106	0,068

Аналіз табл. 2 показує, що у період з 2000 по 2013 рр. спостерігалась σ-конвергенція регіонів України за обсягами споживання харчових продуктів. Проте зближення регіонів не було монотонним майже для всіх базових продуктів харчування (за винятком молока та молочних продуктів). В окремі роки для деяких продуктів спостерігалось явище дивергенції. Це, зокрема 2004 р., коли посилилися міжрегіональні розбіжності в обсягах споживання м'яса та м'ясних продуктів, яєць, хлібних продуктів та олії, 2007-2008 рр., коли зросла диференціація обсягів споживання м'яса та м'ясних продуктів, яєць, картоплі, овочів та баштанних продовольчих культур, риби та рибних продуктів, а також 2011 р., коли збільшилась нерівність в обсягах споживання яєць, хлібних продуктів, плодів, ягід і винограду та риби і рибних продуктів. Крім того, процес конвергенції обсягів споживанням харчових продуктів у регіонах України характеризувався нерівномірними у часі темпами зменшення міжрегіональної диференціації. На рис. 1 показано динаміку показників σ-конвергенції для деяких базових груп продуктів харчування.

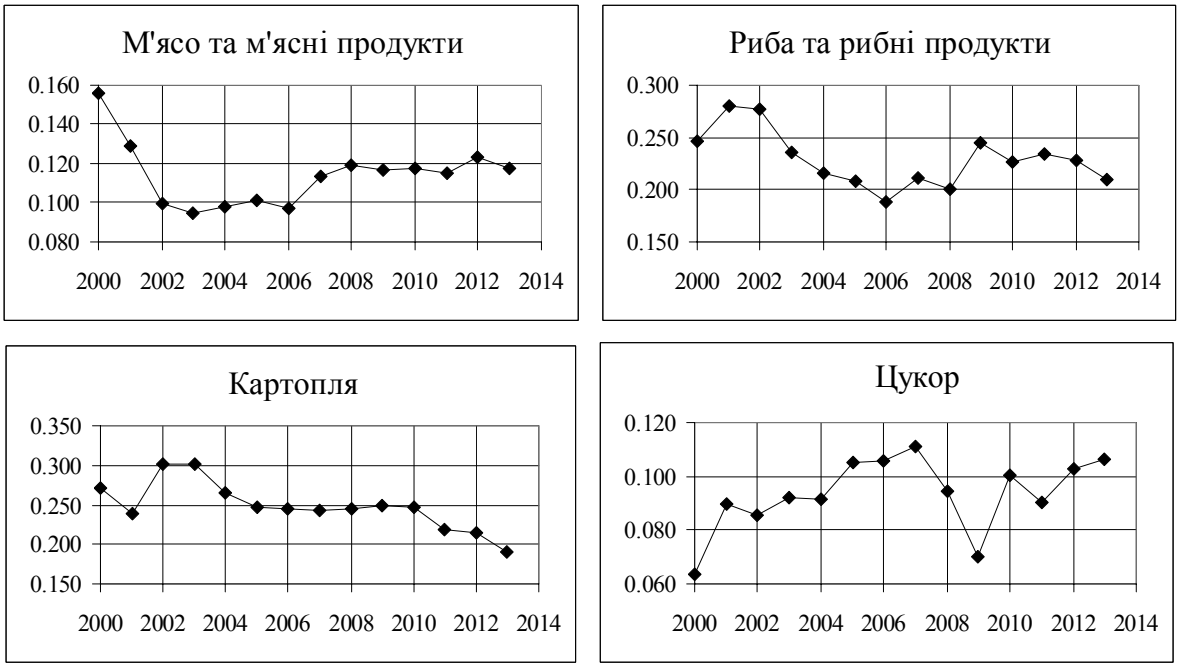


Рис. 1. Динаміка показника σ-конвергенції регіонів України для деяких продовольчих груп

Проаналізуємо β-конвергенцію регіонів України, яка показує наявність від'ємної кореляції між темпами зміни досліджуваних економічних показників та їх початковим рівнем. Для її оцінювання використовуються моделі «регресії зростання до його початкового рівня» (growth-initial level regression), в яких залежною змінною є темпи зростання розглядуваного показника, а незалежною змінною – його початковий рівень. Найпростіша регресія для виявлення β-конвергенції може бути подана так:

$$\frac{\ln y_{iT} - \ln y_{i0}}{T} = a + b \cdot y_{i0} + \varepsilon_i, \qquad (2)$$

де y_{i0} – значення досліджуваного показника для i-го об'єкта у початковий період часу; y_{iT} – значення показника для i-го об'єкта у кінцевий період T; a, b – параметри моделі регресії, що мають бути оцінені; ε_i - випадкові помилки.

Індикатором наявності конвергенції є знак параметру b: якщо $b < 0$ існує конвергенція, якщо $b > 0$ - дивергенція. На основі регресійної моделі (2) можна розрахувати швидкість конвергенції β [7]:

$$\beta = -\frac{\ln(1 + T \cdot b)}{T}. \qquad (3)$$

Показник β указує, на скільки відсотків скорочується розрив між досліджуваними об'єктами за один проміжок часу. Іноді ще розраховують час τ, необхідний для скорочення міжоб'єктної нерівності за розглядуваним індикатором у два рази: $\tau = \ln(2)/\beta$. Ця характеристика прийнята за аналогією з процесом напіврозпаду в ядерній фізиці [8].

У табл. 2 наведено результати дослідження середньодушових обсягів споживання Y^s ($s = \overline{1,10}$ - номер групи) базових продуктів харчування в регіонах України щодо наявності β-конвергенції. У табл. 2 наведено отримані оцінки параметра регресії b для моделі (2), рівень його значимості (*P*- значення) за *t*-критерієм Стьюдента, а також розраховані за формулою (3) величини швидкості конвергенції β. Оцінювання рівняння регресії (2) здійснювалось як для всього розглядуваного проміжку часу з 2000 по 2013 рр., так і для його відрізків: з 2000 по 2005 рр. та з 2005 по 2013 рр.

Таблиця 3

Результати оцінювання β-конвергенції регіонів України за базовими продуктами харчування

Показник	Значення параметра b			P-значення			Швидкість конвергенції β, %		
	2000 - 2013рр.	2005 - 2013рр.	2000 - 2005рр.	2000 - 2013рр.	2005 - 2013рр.	2000 - 2005рр.	2000 - 2013рр.	2005 - 2013рр.	2000 - 2005рр.
Y^1	-0,083	-0,020	-0,178	0,0000	0,3555	0,0000	-	2,1	44
Y^2	-0,049	-0,059	-0,067	0,0000	0,0000	0,0000	7,9	7,9	8,2
Y^3	-0,083	-0,103	-0,150	0,0000	0,0000	0,0000	-	22	28
Y^4	-0,067	-0,055	-0,125	0,0000	0,0044	0,0000	16	7,2	20
Y^5	-0,031	-0,043	-0,031	0,0000	0,0005	0,0405	4,0	5,3	3,4
Y^6	-0,056	-0,073	-0,080	0,0000	0,0000	0,0000	10	11	10
Y^7	-0,063	-0,061	-0,144	0,0000	0,0000	0,0000	13	8,5	26
Y^8	-0,020	-0,013	-0,049	0,0067	0,2919	0,0054	2,3	1,3	5,6
Y^9	-0,030	-0,082	-0,031	0,2407	0,0032	0,6045	3,9	13	3,4
Y^{10}	-0,068	-0,090	-0,063	0,0000	0,0000	0,0094	17	16	7,5

Як показує аналіз табл. 3, для всіх досліджуваних груп базових продуктів харчування та для всіх трьох розглядуваних періодів часу отримано від'ємні значення параметру b. Для періоду часу з 2000 по 2013 рр. для всіх продовольчих груп, крім цукру, цей параметр виявися значимим на рівні значимості, меншим за 1%, що свідчить про наявність β-конвергенції регіонів України у даний період. Проте швидкості конвергенції для різних продуктів суттєво відрізнялись: 2-4% для риби і рибних продуктів, цукру та картоплі і 16-17% для хлібних продуктів і олії. Період з 2000 по 2005 рр. та з 2005 по 2013 рр. було виділено для окремого аналізу, оскільки з 2004-2005 рр. суттєво змінився розподіл за регіонами обсягів споживання базових продуктів харчових. Відповідно з табл. 3 можна бачити, що для вказаних періодів швидкості конвергенції β суттєво відрізняються (за винятком таких продуктів як молоко та молочні продукти, яйця, картопля, овочі та баштанні продовольчі культури).

Моделювання міжрегіональної конвергенції у споживанні харчових продуктів з використанням панельних регресій. Крім описаних вище результатів дослідження β-конвергенції для трьох відрізків часу, проведено також оцінювання рівняння регресії (2) для кожного року окремо. На підгрунті отриманих оцінок параметра b розраховано швидкості конвергенції β, значення яких наведено у табл. 4. Тут зірочкою відзначені швидкості β, обчислені на основі параметра регресії b, значимого на рівні значимості, меншим за 10%, двома зірочками – на рівні значимості, меншим за 5%, трьома зірочками – на рівні значимості, меншим за 1%.

Результати, наведені у табл. 4, узгоджуються з аналізом σ-конвергенції регіонів країни, представленим у табл. 2. Так, в окремі роки спостерігалось явище β-дивергенції для певних продуктів харчування (це стосується всіх харчових продуктів крім молока та молочних продуктів, овочів і плодів, ягід і винограду). Процес β-конвергенції у різні роки мав різну швидкість, значення якої, наприклад для м'яса коливались від 3 до 35%, для хлібних продуктів – від 1 до 62%, для яєць – від 9 до 128%.

Таблиця 4

Швидкості β-конвергенції регіонів України за базовими продуктами харчування

Роки	Швидкості β-конвергенції для показників Y^s $(s=\overline{1,10})$, %									
	Y^1	Y^2	Y^3	Y^4	Y^5	Y^6	Y^7	Y^8	Y^9	Y^{10}
2001/2000	35^{***}	$5{,}3^{**}$	31^{***}	31^{***}	16^{***}	5,8	31^{***}	-8,2	-17	-2,8
2002/2001	31^{***}	14^{***}	53^{***}	62^{***}	-21^{***}	13^{***}	16^{*}	4,4	22^{*}	27^{***}

Роки	Швидкості β-конвергенції для показників Y^s ($s=\overline{1,10}$), %									
	Y^1	Y^2	Y^3	Y^4	Y^5	Y^6	Y^7	Y^8	Y^9	Y^{10}
2003/2002	14	12***	5,6	-1,1	3,6	9,3*	27	22***	13	15
2004/2003	15	5,9**	72**	0,5	14***	5,3	13*	10***	15	3,5
2005/2004	6,4	2,7*	128***	-3,5	10**	23***	23**	7,1	-4,0	2,1
2006/2005	7,4	7,4*	27***	17	1,9	8,0***	20	11***	3,7	42***
2007/2006	-11	14***	15	5,5	2,2	26**	19*	-9,2*	7,1	15
2008/2007	-1,5	7,2**	-11	15**	1,0	12	14*	9,2	25***	28*
2009/2008	7,0	4,0	9,3***	16*	0,5	21**	15	-14	67***	23
2010/2009	2,6	1,9	21***	-0,3	1,3	5,9	12**	9,8**	-15	15**
2011/2010	4,1	2,7	10	4,4	16***	17*	1,4	-1,0	50***	12
2012/2011	-4,1	20***	9,1	1,2	2,5	15**	13*	4,2	1,3	3,5
2013/2012	8,3	10**	21***	12**	14***	7,9	5,7	11**	5,2	21***
Панельна регресія, re	12***	11***	12***	12***	5,4***	12***	10***	10***	23***	28***
Панельна регресія, fe	30***	41***	15***	41***	49***	16***	19***	91***	83***	55***
F-критерій	2,57	1,31	0,77	2,4	2,08	0,28	0,48	2,7	2,04	1,07
P-значення	0,0002	0,1659	0,7742	0,0006	0,0037	0,9998	0,9819	0,0001	0,0048	0,3877

При проведенні представлених розрахунків регресійне рівняння (2) оцінювалося за даними для регіонів України окремо для кожного року. Проте за наявної структури даних, коли значення показників зафіксовані для певних об'єктів за декілька періодів часу (так звана панель даних), доцільно застосовувати моделі панельних регресій. Перевагою панельного підходу, по-перше, є значне збільшення кількості спостережень, за якими оцінюється регресія, по-друге, це введення у модель часового фактору, та по-третє, при використанні панельних регресій з фіксованими ефектами з'являється можливість врахування індивідуальних особливостей регіонів. Як зазначається у [5], недоліком підходу є зміщеність оцінок у бік завищення швидкості конвергенції, причиною чого є вплив короткострокових коливань, тоді як сама конвергенція є довгостроковим процесом.

Здійснено оцінювання моделей панельних даних за регіонами України для 2005-2013 рр. Побудовано панельні регресії як з випадковими (re), так і з фіксованими (fe) ефектами. Швидкості конвергенції β, розраховані на основі отриманих оцінок параметра b, наведено у табл. 4. Крім того, для панельної регресії з фіксованими ефектами наведено розрахункові значення *F*–статистики Фішера та відповідні рівні значимості *P*, за допомогою яких можна спростувати або підтвердити гіпотезу про наявність індивідуальних ефектів. Як і у [5], моделювання конвергенції між регіонами з використанням панельного підходу дало завищені оцінки швидкості збіжності β. Так, за панельною регресією з фіксованими ефектами швидкість конвергенції споживання риби та рибних продуктів склала 91%, цукру – 83%, олії – 55%.

Зазначимо, що за результати *F*–тесту припущення про відсутність індивідуальних ефектів обґрунтовано спростовується для моделей конвергенції споживання м'яса, хлібних продуктів, картоплі, риби та цукру.

На рис.2 наведено оцінки фіксованих ефектів, отримані за моделями міжрегіональної конвергенції обсягів споживання м'яса і м'ясних продуктів та картоплі. Як зазначалося вище, в основу дослідження β-конвергенції покладено моделі економічного зростання: аналіз ґрунтується на припущенні про те, що регіони, в яких на початковому етапі рівень розглядуваного економічного показника був нижчим, характеризуються вищими темпами зростання даного показника, тобто фактором зростання показника є його початковий рівень. Фіксовані ефекти враховують вплив усіх інших факторів, характерних для певного регіону, що впливають на зростання показника, але не включені до складу регресорів. Як показує аналіз рис. 2, в моделі конвергенції споживання м'яса та м'ясних продуктів більші значення оцінок фіксованих ефектів отримані для індустріальних економічно розвинених регіонів (Київська, Донецька, Дніпропетровська, Харківська області та АР Крим). Водночас для моделі конвергенції споживання картоплі більші величини оцінок фіксованих ефектів відповідають менш економічно розвиненим аграрним регіонам (Житомирська, Сумська, Хмельницька, Івано-Франківська, Волинська області).

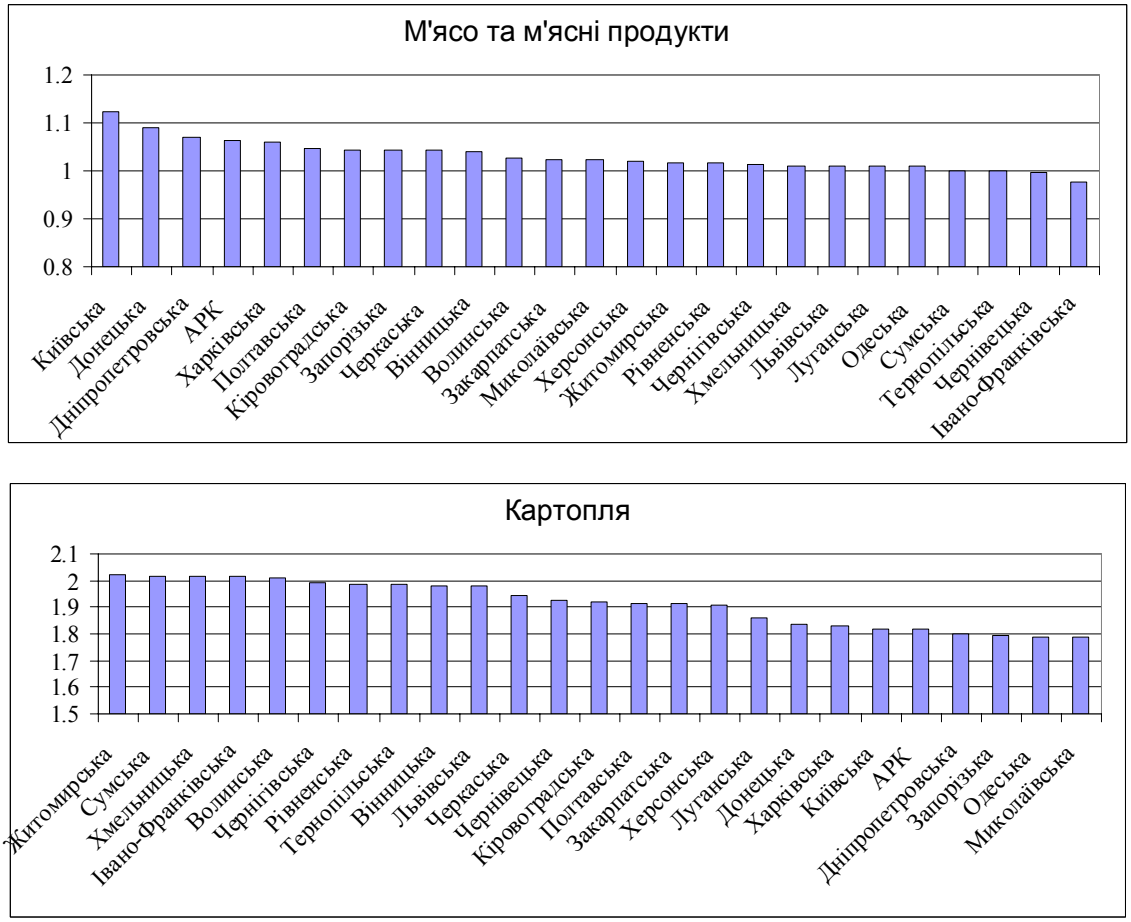


Рис. 2. Значення фіксованих ефектів для моделей конвергенції споживання м'яса і м'ясних продуктів та картоплі

Висновки та перспективи подальших досліджень. Нами проведено дослідження регіонів України на предмет існування міжрегіональних відмітностей у рівнях споживання базових продуктів харчування на підґрунті теорії конвергенції. Існування міжрегіональних відмінностей перевірялося за допомогою показників σ- та β- конвергенції. Проведений аналіз дозволив установити наявність явищ конвергенції, тобто поступового зменшення міжрегіональної диференціації у рівнях споживання всіх груп базових продуктів харчування за виключенням цукру. Зважаючи на наявність обох видів конвергенції, можна сказати, що для регіонів України характерне як поступове зближення регіональних рівнів споживання базових продуктів харчування (σ-конвергенція), так і скорочення розриву між регіонами з максимальними та мінімальними обсягами споживання продуктів харчування (β-конвергенція). Найбільші вирівнювання у рівнях споживання за досліджуваний період характерні для таких груп продовольства як м'ясо, яйця, хліб, плоди, ягоди та олія, зовсім незначного вирівнювання у споживанні між регіонами зазнали такі продовольчі групи як картопля та риба, для решти базових груп продовольства темпи конвергенції можна назвати середніми. Та все ж, незважаючи на процес поступового вирівнювання міжрегіональних відмітностей, наразі регіони України ще й досі характеризуються суттєвими розбіжностями у рівнях споживання базових продуктів харчування.

Список літератури

1. Воронов В. В., Лавриненко О. Я. Процессы конвергенции и дивергенции в регионах Европейского Союза: особенности и квалиметрия// Балтийский регион. – 2013. - № 3 (17). – С. 65-81.

2. Гурьянова Л. С., Прокопович С. В. Модели оценки влияния межрегионального взаимодействия на процессы конвергенции развития территорий.// Бизнес-информ. - 2013. - № 1. – С. 62-67.

3. Неравномерность и цикличность динамики социально-економического развития регионов: оценка, анализ, прогнозирование: Монография/ Под ред. Т. С. Клебановой, Н. А. Кизима. – Х.: ФЛП Александрова К. М.; ИД «ИНЖЄК», 2012. – 512 с.

4. Шильцин Е. А. Оценка конвергенции и дивергенции регионального пространства России и Сибири: автореф. дис. на соискание науч. степени к. е. н.: спец 08.00.05. «Экономика и управление народным хозяйством: региональная экономика»/ Е. А. Шильцин. – Новосибирск, 2010. – 22 с.

5. Иодчин А. А. Эконометрическое моделирование межрегиональной конвергенции в России: : автореф. дис. канд. экон. наук: спец 08.00.13.

«Математические и инструментальные методы экономики»/ А. А. Иодчин. – Москва, 2007. – 27 с.

6. Басараева В. Г. Институциональные особенности развития малого бизнеса в регионах России. – М.:EERC, 2002. – 60 с.

7. Пиньковецкая Ю. С. Анализ межрегиональной конвергенции на примере малого предпринимательства в России// Современные научные исследования. Выпуск 1. - Концепт. - 2013. Режим доступа: http://e-koncept.ru/2013/53627.htm.

8. Толмачев Н. М. Теоретические и эмпирические подходы к конвергенции сельскохозяйственного производства// Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3 «Экономика. Экология». – 2012. - №1. – С. 193-199.

9. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України. Статистичний збірник/ [Відп. за вип. О. М. Прокопенко]. - К.: Державний комітет статистики України. – 2014. – 57 с.

Аннотация

Пискунова Елена, Осипова Ольга

МОДЕЛИРОВАНИЕ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЙ КОНВЕРГЕНЦИИ В УКРАИНЕ ПО УРОВНЮ ПОТРЕБЛЕНИЯ БАЗОВЫХ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ

Проводится анализ дифференциации регионов Украины по уровню потребления базовых продуктов питания на основе теории конвергенции и методов эконометрического моделирования, в том числе с использованием регрессионных моделей панельных данных. Результаты анализа σ- и β-конвергенции регионов Украины в 2000-2013 гг. показали тенденцию к уменьшению степени их дифференциации во времени, однако до сих пор в стране существуют существенные межрегиональные различия в уровнях потребления населением базовых продуктов питания.

Ключевые слова: *теория конвергенции, эконометрическое моделирования, модели регрессии, панельные данные, межрегиональные различия, потребление базовых продуктов питания.*

Summary

Elena Piskunova, Olha Osypova

MODELING OF INTER-REGIONAL CONVERGENCE IN UKRAINE IN TERMS OF CONSUMPTION OF BASIC FOODSTUFFS

The article analyzes the differentiation of regions of Ukraine in terms of consumption of basic food products on the basis of the convergence theory and econometric modeling techniques, including regression models using panel data. The analysis σ- and β-convergence regions of Ukraine for 2000-2013 years has tended to reduce their degree of differentiation over time, but still in the country there are significant regional differences in the levels of consumption of basic foodstuffs.

Keywords: *convergence theory, econometric modeling, regression model, panel data, regional differences, consumption of basic foods.*

УДК 519.866

© Григорків В.С., Скращук Л.В., 2015
Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича, Чернівці

МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОСНОВНОГО ТА ДОПОМІЖНОГО ВИРОБНИЦТВ В ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ

Досліджено умови оптимальної взаємодії основного та допоміжного виробництв в еколого-економічних системах, на основі яких можна спрогнозувати рівень вкладень у допоміжне виробництво, який забезпечує його можливе зростання.

Ключові слова: основне виробництво, допоміжне виробництво, оптимальне керування, оптимальна швидкодія.

Постановка проблеми. Необхідність постановки задач планування й управління еколого-економічними системами зумовлена науково-технічним прогресом, а також підприємствами, які і досі застосовують екстенсивні методи розвитку, що призводять до необдуманого використання природно-ресурсного потенціалу. Затяжна системна економічна криза в Україні, що характеризується неадекватними результатами й економічними наслідками, лише посилює екологічну кризу в державі.

Проте, останнім часом визнання екологічних пріоритетів призвело до того, що екологічний фактор почав набувати все більш важливого значення в економічних відносинах, забезпечуючи актуальність процесів збалансованої еколого-економічної взаємодії. Оскільки деградація навколишнього середовища є серйозною перешкодою для економічного розвитку, то одним із основних завдань економічного розвитку став захист навколишнього середовища.

Тому актуальним завданням сьогодення є формування нового підходу до еколого-економічного управління виробництвом, орієнтованого на досягнення сталого розвитку, який передбачає забезпечення рівноваги між виробництвом і безпекою навколишнього середовища [1-7].

Розв'язання зазначених проблем неможливе без їх глибокого наукового обґрунтування, розробки адекватних методів і моделей дослідження еколого-економічних систем, а також прийняття відповідних оптимальних рішень у процесах управління цими системами.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми планування та прогнозування динаміки еколого-економічних систем належать до актуальних проблем сучасної науки. Чимало наукових досліджень присвячено оптимальному керуванню екологічно збалансованою економікою, дослідженню балансових і динамічних міжгалузевих моделей, аналізу гіпотез соціально-економічного розвитку і варіантів науково-технічного прогресу, аналізу темпів і пропорцій економічного зростання задля забезпечення сталого розвитку. Завдання економіко-математичного моделювання екологічно збалансованої економіки і практичної реалізації отриманих наукових результатів були і є предметом досліджень багатьох учених, зокрема А.Г. Аганбегяна, А.Г. Гранберга, В. Глушкова, В. Михалевича, І. Ляшенка, В. Григорківа, О. Волошина, О. Ляшенко, З. Герасимчук, О. Рюміної, Ю. Іванілова, О. Лотова, В. Макарова, А. Мараховського, В. Новожилова, О. Рубінова, О. Петрова, І. Поспєлов, О. Шананіна та інших. Їхні праці стали науковою основою для розв'язання проблем керування еколого-економічними процесами.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак ціла низка питань, пов'язаних з методологією дослідження проблем еколого-економічної взаємодії, потребує свого подальшого розвитку.

Формулювання цілей статті. Розвиток економіки суттєво залежить від структури та адекватності розподілу основного матеріального ресурсу, які залежать від рівня обґрунтованості й оптимальності відповідних рішень. У зв'язку з цим потрібні глибокі наукові дослідження процесів розподілу матеріального ресурсу в економіці на її просте та розширене відтворення, зокрема у випадку еколого-економічної взаємодії. Метою даної праці є моделювання оптимальної взаємодії основного та допоміжного виробництв в еколого-економічних системах. Моделі такої взаємодії дозволяють визначити умови оптимального зростання допоміжного виробництва, яке займається утилізацією забруднення.

Викладення основного матеріалу. Розглянемо економіку, у якій функціонує основне виробництво (виробництво матеріальної продукції) та допоміжне виробництво (утилізація або знищення забруднювачів).

Нехай t – змінна часу; $x(t)$ – матеріальний ресурс (продукція) основного виробництва; $z(t)$ – матеріальний ресурс допоміжного виробництва; $\alpha_1 x(t)$ – частина ресурсу, задіяна у простому відтворенні в основному виробництві

$\left(\alpha_1 \in [0,1]\right)$; $\alpha_2 z(t)$ – частина ресурсу, задіяна у простому відтворенні в допоміжному виробництві $\left(\alpha_2 \in [0,1]\right)$; $\beta_1 \dot{x}(t)$ – капітальні вкладення у розширене відтворення основного виробництва $\left(\beta_1 > 0\right)$; $\beta_2 \dot{z}(t)$ – капітальні вкладення у розширене відтворення допоміжного виробництва $\left(\beta_2 > 0\right)$; $y(t)$ – кінцева продукція. Підкреслимо, що $\dot{x}(t)$ та $\dot{z}(t)$ – це абсолютні прирости основного та допоміжного виробництв, а β_1 та β_2 – це коефіцієнти капіталомісткості приросту матеріального ресурсу в основному та допоміжному виробництвах (показують, яку кількість ресурсу (продукції) потрібно вкласти для збільшення виробничої потужності на одиницю).

Зауважимо також, що прирости $\dot{x}(t)$ та $\dot{z}(t)$ можуть бути лише невід'ємними, тобто $\dot{x}(t) \geq 0$, $\dot{z}(t) \geq 0$. Якщо позначити через γ $\left(\gamma \in [0,1]\right)$ частку кінцевої продукції у загальному обсязі основної продукції, то матимемо таке балансове співвідношення:

$$x(t) = \alpha_1 x(t) + \alpha_2 z(t) + \beta_1 \dot{x}(t) + \beta_2 \dot{z}(t) + y(t) = \\ = (\alpha_1 + \gamma) x(t) + \alpha_2 z(t) + \beta_1 \dot{x}(t) + \beta_2 \dot{z}(t). \quad (1)$$

Співвідношення (1) є агрегованою моделлю еколого-економічної взаємодії. Залежно від тієї чи іншої стратегії керування еколого-економічними процесами можна розглядати різні постановки задач оптимального керування.

Наприклад, однією із таких задач може бути досягнення максимального зростання допоміжного виробництва за мінімальний термін часу. Зупинимося на цій задачі детальніше, ввівши параметр керування, який відповідає частці вкладень в основне виробництво, а саме:

$$u(t) = \frac{\beta_1 \dot{x}(t)}{\beta_1 \dot{x}(t) + \beta_2 \dot{z}(t)}. \quad (2)$$

Зрозуміло, що $u \in [0,1]$. Визначивши із (2) та (1) $\dot{z}(t)$ та прирівнявши відповідні вирази, отримаємо

$$\dot{x}(t) = \frac{1}{\beta_1} u(t)\left[(1 - \alpha_1 - \gamma) x(t) - \alpha_2 z(t)\right]. \quad (3)$$

Підставивши (3) у (2), матимемо рівняння динаміки для $\dot{z}(t)$:

$$\dot{z}(t) = \frac{1}{\beta_2}(1 - u(t))\left[(1 - \alpha_1 - \gamma) x(t) - \alpha_2 z(t)\right]. \quad (4)$$

Припускаючи, що відомі умови

$$x(0) = x_0,\ z(0) = z_0,\ z(t^*) = z^*, \quad (5)$$

уточнимо поставлену перед нами задачу: за мінімальний термін часу перевести систему зі стану (x_0, z_0) у стан (x^*, z^*), вважаючи, що рух системи здійснюється згідно наведеними вище співвідношеннями. Це задача на оптимальну швидкодію.

Для зручності таких викладень введемо позначення $x_1 = (1 - \alpha_1 - \gamma)x$, $x_2 = \alpha_2 z$, $\nu = (1 - \alpha_1 - \gamma)/\beta_1$, $\mu = \alpha_2 / \beta_2$, $x_1(0) = (1 - \alpha_1 - \gamma)x(0)$, $x_2(0) = \alpha_2 z(0)$, $x_2(t^*) = \alpha_2 z(t^*)$. Тоді матимемо таку задачу на оптимальну швидкодію:

$$\begin{cases} t^* \to \min, \\ \dot{x}_1(t) = \nu u(t)\left[x_1(t) - x_2(t)\right], \\ \dot{x}_2(t) = \mu\left(1-u(t)\right)\left[x_1(t) - x_2(t)\right], \\ x_1(0) = x_1^{(0)},\ x_2(0) = x_2^{(0)},\ x_2(t^*) = x_2^*, \\ 0 \le u(t) \le 1,\ t \in \left[0, t^*\right]. \end{cases} \tag{6}$$

Підкреслимо, що додатність або в загальному випадку невід'ємність x_1, x_2, $\dot{x}_1$, $\dot{x}_2$ (а значить і x, z, $\dot{x}$, $\dot{z}$) забезпечується умовами

$$x_1^{(0)} > x_2^{(0)},\ x_1(t) > x_2(t),\ t \in \left[0, t^*\right], \tag{7}$$

тобто нас буде цікавити тільки той розв'язок задачі оптимального керування (6), який задовольняє (7). Стосовно задачі (6) зазначимо, що початковий момент часу $t = 0$ і лівий кінець траєкторії (задані $x_1^{(0)}$, $x_2^{(0)}$) вважаються закріпленими (фіксованими), а кінцевий момент часу t^* та правий кінець траєкторії – рухомими (насправді рухомою є тільки компонента x_2, а x_1 – вільна). Якщо брати до уваги (7), то на фазовій площині $x_1 O x_2$ фазова точка може рухатися лише у тій частині першого квадранта, у якій $x_1 > x_2 > 0$.

Функція Понтрягіна для (6) має вигляд

$$H(t, x_1, x_2, u, \lambda_0, \psi_1, \psi_2) = -\lambda_0 + \psi_1 \nu u (x_1 - x_2) + \psi_2 \mu (1-u)(x_1 - x_2) =$$
$$= -\lambda_0 + \psi_2 \mu (x_1 - x_2) + (x_1 - x_2)(\nu\psi_1 - \mu\psi_2)u, \tag{8}$$

де λ_0 – сталий множник Лагранжа, що відповідає цільовому функціоналу, ψ_1, ψ_2 – так звані спряжені змінні, що є функціями часу. Згідно з теорією оптимального керування [8], якщо $\left(u^*(t), x_1^*(t), x_2^*(t)\right)$, $t \ge 0$ – оптимальний процес задачі (6), то існують одночасно не рівні нулю λ_0^*, ψ_1^*, ψ_2^*, що виконуються необхідні умови оптимальності, які включають рівняння еволюції системи, рівняння для спряжених змінних, умови трансверсальності, принципу максимуму, стаціонарності по t^* та невід'ємності:

$$\begin{cases} \dot{x}_1^*(t) = \nu u^*(t)\left[x_1^*(t) - x_2^*(t)\right], \\ \dot{x}_2^*(t) = \mu\left(1-u^*(t)\right)\left[x_1^*(t) - x_2^*(t)\right]; \end{cases} \tag{9}$$

$$\begin{cases} \dot{\psi}_1^*(t) = -\left[\nu\psi_1^*(t) - \mu\psi_2^*(t)\right]u^*(t) - \mu\psi_2^*(t), \\ \dot{\psi}_2^*(t) = \left[\nu\psi_1^*(t) - \mu\psi_2^*(t)\right]u^*(t) + \mu\psi_2^*(t); \end{cases} \tag{10}$$

$$\psi_1^*(0) = \lambda_1^*,\ \psi_2^*(0) = \lambda_2^*,\ \psi_1^*(t^*) = \lambda_3^* \cdot 0 = 0,\ \psi_2^*(t^*) = -\lambda_4^*; \tag{11}$$

$$H\left(t, x_1^*(t), x_2^*(t), u^*(t), \lambda_0^*, \psi_1^*(t), \psi_2^*(t)\right) =$$
$$= \max_{u \in [0,1]} \left[-\lambda_0^* + \psi_2^* \mu (x_1^* - x_2^*) + (x_1^* - x_2^*)(\nu\psi_1^* - \mu\psi_2^*)u\right]; \tag{12}$$

$$\lambda_0^* - \mu\psi_2^*(t^*)\left[x_1^*(t^*) - x_2^*(t^*)\right] - \left[x_1^*(t^*) - x_2^*(t^*)\right] \times$$

$$\times\left[\nu\psi_1^*\left(t^*\right)-\mu\psi_2^*\left(t^*\right)\right]u^*\left(t^*\right)=0,\quad \lambda_0^*\geq 0. \tag{13}$$

Співвідношення (9)-(13) служать основою для розв'язання задачі (6).

Із принципу максимуму випливає, що

$$u^*\left(\psi_1^*,\psi_2^*\right)=\begin{cases}0, & \nu\psi_1^*-\mu\psi_2^*\leq 0,\\ 1, & \nu\psi_1^*-\mu\psi_2^*>0.\end{cases} \tag{14}$$

Умови трансверсальності на правому кінці означають, що вектор $\psi^*\left(t^*\right)$ ортогональний до множини точок $x_2=x_2^*$ (тобто до прямої). Очевидно, що вектор $\psi^*\left(t^*\right)=\left(\psi_1^*\left(t^*\right),\psi_2^*\left(t^*\right)\right)=(0,1)$ (ψ^* визначається з точністю до постійного множника), тобто

$$\psi_1^*\left(t^*\right)=0,\ \psi_2^*\left(t^*\right)=1. \tag{15}$$

Підставивши (15) у (14), отримаємо $u^*\left(t^*\right)=0$ (зауважимо, що із (11) і (13) випливає, що $\lambda_4^*=-1$, $\lambda_0^*=\mu\neq 0$).

Система рівнянь (10) має перший інтеграл $\psi_1\left(t\right)+\psi_2\left(t\right)=C=const$. Очевидно, що $C=\psi_1\left(t^*\right)+\psi_2\left(t^*\right)=1$. Тепер легко розв'язати системи (9) і (10) при $u^*\left(t\right)=0$ і $u^*\left(t\right)=1$, а саме при $u^*\left(t\right)=0$ маємо

$$\begin{cases}x_1^*=C_1,\ x_2^*=C_1+C_2e^{-\mu t},\\ \psi_2^*=C_3e^{\mu t},\ \ \psi_1^*=C_4-\dfrac{C_3}{\mu}e^{\mu t},\end{cases}, \tag{16}$$

а при $u^*\left(t\right)=1$

$$\begin{cases}x_2^*=\tilde{C}_1,\ x_1^*=\tilde{C}_1+\tilde{C}_2e^{\nu t},\\ \psi_1^*=\tilde{C}_3e^{-\nu t},\ \ \psi_2^*=\tilde{C}_4-\tilde{C}_3e^{-\nu t}=1-\tilde{C}_3\,\mathrm{e}^{-\nu t}.\end{cases} \tag{17}$$

Довільні сталі C_i, $\tilde{C}_i$ $\left(i=\overline{1,4}\right)$ визначаються з умов

$$\psi_1^*\left(t^*\right)=0,\ \psi_2^*\left(t^*\right)=1,\ C=1,\ u^*\left(t^*\right)=0. \tag{18}$$

Із (18) випливає, що

$$C_4-\frac{C_3}{\mu}e^{\mu t^*}=0,\ C_3e^{\mu t^*}=1,$$

тобто

$$\psi_2^*\left(t\right)=e^{\mu\left(t-t^*\right)},\ \psi_1^*\left(t\right)=\frac{1}{\mu}\left(1-e^{\mu\left(t-t^*\right)}\right)$$

при $\tilde{t}\leq t\leq t^*$, де $\tilde{t}$ – момент останнього переключення. Крім того, в момент $\tilde{t}$ згідно з (14) маємо $\nu\psi_1^*\left(\tilde{t}\right)-\mu\psi_2^*\left(\tilde{t}\right)=0$, $\psi_1^*\left(\tilde{t}\right)+\psi_2^*\left(\tilde{t}\right)=1$ або

$$\psi_1^*\left(\tilde{t}\right)=\frac{\mu}{\nu+\mu},\ \psi_2^*\left(\tilde{t}\right)=\frac{\nu}{\nu+\mu}. \tag{19}$$

Отже, згідно із (19)

$$\tilde{t}=t^*+\frac{1}{\mu}\ln\frac{\nu}{\nu+\mu}. \tag{20}$$

Врахувавши, що функція $\psi^*\left(t\right)=\nu\psi_1^*\left(t\right)-\mu\psi_2^*\left(t\right)$ монотонно спадає, то вона може змінювати свій знак лише один раз, тобто може бути не більше однієї точки переключення. Справді, при $\tilde{t}\leq t\leq t^*$

$\psi^*(t)=\frac{\nu}{\mu}-\left(\frac{\nu}{\mu}+\mu\right)e^{\mu(t-t^*)}$, тому можна визначити з умови неперервності $\psi_2^*(t)$ у точці $\tilde{t}$, тобто з умови $\dot{\psi}^*(t)<0$ (функція спадна). При $0\le t\le\tilde{t}$ $\psi^*(t)=\tilde{C}_3(\nu+\mu)e^{-\nu t}-\mu$. Оскільки $\tilde{C}_3$

$1-\tilde{C}_3e^{-\nu\tilde{t}}=e^{\mu(\tilde{t}-t^*)}$, то $\tilde{C}_3=\frac{1-e^{\mu(\tilde{t}-t^*)}}{e^{-\nu\tilde{t}}}=\frac{\mu\psi_1^*(\tilde{t})}{e^{-\nu\tilde{t}}}=\frac{\mu\cdot\frac{\mu}{\mu+\nu}}{e^{-\nu\tilde{t}}}=\frac{\mu^2e^{\nu\tilde{t}}}{\mu+\nu}>0$. Отже $\dot{\psi}^*(t)<0$, що й потрібно було встановити. Отже,

$$u^*=\begin{cases}1,\ 0\le t\le\tilde{t},\\ 0,\ \tilde{t}\le t\le t^*,\end{cases}$$

тобто точка $\tilde{t}\in(0,t^*)$, тому оптимальна стратегія розвитку допоміжного виробництва (знищення забруднювачів) передбачає певний рівень розвитку основного виробництва, який наступає у момент $\tilde{t}$. Це підтверджує аналіз отриманих розв'язків (16), (17). Із (17) випливає, що при $0\le t\le\tilde{t}$

$$x_2^*=x_2^{(0)},$$
$$x_1^*=x_2^{(0)}+\left(x_1^{(0)}-x_2^{(0)}\right)e^{\nu t},$$

а із (16) при $0\le t\le\tilde{t}$ –

$$x_1^*=C_1=x_2^{(0)}+\left(x_1^{(0)}-x_2^{(0)}\right)e^{\nu\tilde{t}}=x_1^*(\tilde{t}),$$
$$x_2^*=C_1+C_2e^{-\mu t},$$

тобто

$$x_2^*(t^*)=C_1+C_2e^{-\mu t^*}=x_2^*,$$
$$x_2^*(\tilde{t})=C_1+C_2e^{-\mu\tilde{t}}=x_2^{(0)}$$

або

$$\frac{x_2^*-C_1}{x_2^{(0)}-C_1}=\frac{C_2e^{-\mu t^*}}{C_2e^{-\mu\tilde{t}}}=e^{-\mu(t^*-\tilde{t})}=e^{\mu(\tilde{t}-t^*)}=e^{\frac{1}{\mu}\ln\frac{\nu}{\nu+\mu}}=e^{\ln\left(\frac{\nu}{\nu+\mu}\right)^{1/\mu}}=\left(\frac{\nu}{\nu+\mu}\right)^{1/\mu},\ C_1=x_1^*(\tilde{t}).$$

Отже,

$$x_2^*=x_1^*(\tilde{t})+\left[x_2^*(\tilde{t})-x_1^*(\tilde{t})\right]\left(\frac{\nu}{\nu+\mu}\right)^{1/\mu}=x_1^*(\tilde{t})\left[1-\left(\frac{\nu}{\nu+\mu}\right)^{1/\mu}\right]+x_2^*(\tilde{t})\left(\frac{\nu}{\nu+\mu}\right)^{1/\mu}$$

або

$$\left(\frac{\nu}{\nu+\mu}\right)^{-1/\mu}x_2^*=\left(\frac{\nu}{\nu+\mu}\right)^{-1/\mu}\cdot\left[1-\left(\frac{\nu}{\nu+\mu}\right)^{1/\mu}\right]x_1^*(\tilde{t})+x_2^*(\tilde{t}),\qquad(21)$$

де $\tilde{t}$ – момент зростання допоміжного виробництва, $x_2^*(\tilde{t})$ – початковий рівень розвитку допоміжного виробництва, що відповідає цьому моменту. Якщо припустити, що співвідношення між рівнем розвитку основного і допоміжного виробництва в момент $\tilde{t}$ має вигляд $x_2^*(\tilde{t})=\theta x_1^*(\tilde{t})$ $(0<\theta<1)$, то із (21) можна спрогнозувати рівень розвитку допоміжного виробництва, а саме

$$x_2^*=\left[1-\left(\frac{\nu}{\nu+\mu}\right)^{1/\mu}\right]x_1^*(\tilde{t})+x_2^*(\tilde{t})\left(\frac{\nu}{\nu+\mu}\right)^{1/\mu}=$$

$$= \left[1 - \left(\frac{\nu}{\nu+\mu}\right)^{1/\mu}\right] x_1^*(\tilde{t}) + \theta\left(\frac{\nu}{\nu+\mu}\right)^{1/\mu} \cdot x_1^*(\tilde{t}) =$$

$$= \left[1 - \left(\frac{\nu}{\nu+\mu}\right)^{1/\mu} + \theta\left(\frac{\nu}{\nu+\mu}\right)^{1/\mu}\right] x_1^*(\tilde{t}).$$

Якщо до того ж вважати, що $x_2^* = \eta x_1^*(\tilde{t})$ $(0 < \eta < 1, \theta < \eta)$, то

$$x_2^* = \left[1 - \left(\frac{\nu}{\nu+\mu}\right)^{1/\mu} + \theta\left(\frac{\nu}{\nu+\mu}\right)^{1/\mu}\right] x_1^*(\tilde{t}) = \eta x_1^*(\tilde{t})$$

або

$$\left[1 - \left(\frac{\nu}{\nu+\mu}\right)^{1/\mu} + \theta\left(\frac{\nu}{\nu+\mu}\right)^{1/\mu}\right] = \eta. \qquad (22)$$

Співвідношення (22) дозволяє визначити величину

$$\theta = \left[\eta + \left(\frac{\nu}{\nu+\mu}\right)^{1/\mu} - 1\right] \cdot \left(\frac{\nu}{\nu+\mu}\right)^{-1/\mu},$$

яка власне кажучи і визначає той рівень вкладів у допоміжне виробництво, що може забезпечити його можливе зростання.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Запропонована модель взаємодії основного та допоміжного виробництв в еколого-економічній системі дозволяє розв'язати задачу досягнення максимального зростання допоміжного виробництва за мінімальний термін часу. Зміст цієї задачі полягає у тому, що:

1) допоміжне виробництво може розвиватися лише за умови певного рівня розвитку основного виробництва;

2) оптимальна траєкторія розвитку основного та допоміжного виробництв має лише один момент переключення, який залежить від параметрів моделі та оптимального терміну швидкодії;

3) при певних співвідношеннях між основним і допоміжним виробництвами можна спрогнозувати оптимальний рівень розвитку допоміжного виробництва;

4) отримані результати можуть бути використані на практиці при дослідженні процесів еколого-економічної взаємодії в економічних системах.

Список літератури

1. Рюміна Е.В. Экологический фактор в экономико-математических моделях. – М. : Наука, 1980. – 166 с.
2. Ляшенко І.М., Коробова М.В., Столяр А.М. Основи математичного моделювання економічних, екологічних та соціальних процесів : навч. пос. – Тернопіль : Навчальна книга – Богдан, 2006. – 304 с.
3. Григорків В.С. Моделювання еколого-економічної взаємодії : навчальний посібник. – Чернівці : Рута, 2007. – 84 с.
4. Григорків В.С. Моделювання економіки : навчальний посібник. – Чернівці : ЧНУ, 2009. – 320 с.
5. Скращук Л.В. Процеси сталого розвитку та екологічна безпека як актуальні об'єкти наукових досліджень // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. – Чернівці: Книги-XXI, 2009. – Вип. IV (36). Економічні науки. – С. 156-166.
6. Скращук Л.В. Сучасний стан еколого-економічних систем у контексті переходу України на засади сталого розвитку // Науковий вісник Буковинського фінансово-юридичного університету. – Чернівці : Книги – XXI, 2010. – Економічні науки. – С. 296-305.
7. Скращук Л.В. Побудова та дослідження розв'язків динамічної міжгалузевої моделі Леонтьєва-Форда // Науковий вісник Чернівецького національного університету : зб. наук. праць. – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т. – 2013. – Вип. 650-652. Економіка. – С. 338-343.
8. Григорків В.С. Оптимальне керування в економіці : навч. посібник / В.С. Григорків. – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т : 2011. – 200 с.

Аннотация

Василий Григоркив, Лариса Скращук

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ ФУКЦИОНИРОВАНИЯ ОСНОВНОГО И ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВ В ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

Исследованы условия оптимального взаимодействия основного и дополнительного производств в эколого-экономических системах, на основании которых можно спрогнозировать уровень вложений в дополнительное производство, обеспечивающий его возможный рост.

***Ключевые слова**: основное производство, дополнительное производство, оптимальное управление, оптимальное быстродействие.*

Summary

Vasiliy Grygorkiv., Larisa Skraschuk.

MODELLING OF FUNCTIONING PROCESSES OF PRIMARY AND AUXILIARY PRODUCTION IN THE ECO-ECONOMIC SYSTEMS

Conditions for optimal interaction between primary and auxiliary productions in the eco-economic systems have been investigated. They are the basis for prediction the of the investment level into auxiliary production, which provides its possible growth.

***Keywords**: primary production, auxiliary production, optimal control, optimal speed of response, maximum growth.*

УДК 519.866:332.7

© Григорків В.С., Іщенко С.В., 2015
Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича, Чернівці

МОДЕЛЮВАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ ВЛАСНИКІВ ЗЕМЛІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ З УРАХУВАННЯМ ВПЛИВУ ПОДАТКІВ

Розроблено економіко-математичну модель, яка описує господарську діяльність власників земель сільськогосподарського призначення, з урахуванням основних категорій податків. Апробація моделі на експертних даних дозволила отримати ряд важливих концептуальних висновків.

***Ключові слова**: модель, ринок землі сільськогосподарського призначення, податки, оренда, заощадження.*

Постановка проблеми. З переходом до ринкових відносин, зокрема і на ринку землі, формування тут класу власників і вдосконалення системи оподаткування виникає необхідність в розробці нових методик оцінювання вартості земельних ділянок, які би враховували існуючі ринкові тенденції. Для цього необхідно адаптувати вже існуючі моделі або розробити нові, які будуть базуватися на реальній ринковій інформації, тобто потрібне налагодження моніторингу даного ринку [1].

Моделювання ринку землі, зокрема ринку землі сільськогосподарського призначення, необхідне для багатьох суб'єктів ринку. Так, оцінювання землі за її ринковою вартістю необхідне для створення бази оподаткування та його реалізації, що може значно підвищити надходження до бюджету. Також ефективні методики оцінювання вартості земель сільськогосподарського призначення є однією з основних умов створення прозорого ринку землі з розвиненою ринковою інфраструктурою, що дозволить державі здійснювати контроль за угодами купівлі-продажу землі за реальними, а не фіктивними цінами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти формування ринку землі сільськогосподарського призначення та реформування існуючих аграрних відносин досліджувалися такими українськими ученими, як М. Дем'яненко, Л. Новаковський, М. Федоров, В. Месель-Веселяк, А. Тихонов. Стосовно питань удосконалення та розвитку ринку сільськогосподарських земель варто виокремити праці таких учених, як Д. Добряк, М. Малік, С. Смоленська, М. Калінчик.

Оподаткування землі в системі аграрного сектора економіки знайшло своє відображення у працях М. Дем'яненка [2], основна заслуга якого полягає в удосконаленні механізму оподаткування землі шляхом запровадження фіксованого сільськогосподарського податку. Цей же напрямок досліджень продовжено в працях В. Синчака [3], Є. Опрі [4], С. Юшка [5] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте в даних дослідженнях немає комплексного дослідження впливу ставок оподаткування на ринок землі сільськогосподарського призначення та на економіку в цілому, зокрема, на процес наповнення бюджету.

Формулювання цілей статті. Метою даного дослідження є вивчення впливу основних категорій податків на функціонування ринку землі сільськогосподарського призначення після можливого дозволу продавати землю сільськогосподарського призначення та на економіку в цілому. Для досягнення вказаної мети необхідно: зібрати та проаналізувати доступну статистичну інформацію; розробити динамічну модель ринку землі сільськогосподарського призначення з урахуванням основних категорій власників земель сільськогосподарського призначення, врахувавши в ній вплив податків на динаміку досліджуваних економічних показників; провести імітаційні експерименти з побудованою моделлю.

Викладення основного матеріалу. Перехід до ринкових відносин спричиняє появу класу власників, зокрема власників земель сільськогосподарського призначення, зумовлює необхідність вдосконалення системи оподаткування. Тому з'являється необхідність у розробці нових і вдосконаленні вже існуючих методик оцінювання вартості земельних ділянок, результатів господарської діяльності основних суб'єктів економіки, зокрема ринку землі сільськогосподарського призначення тощо, оскільки існуючі методики розраховані на вже існуючий ринок землі, з великим обсягом статистичної інформації та налагодженою системою моніторингу даного ринку [53, 115, 147]. Одним із можливих підходів до вироблення грамотної методології опису та прогнозування розвитку ринку землі сільськогосподарського призначення є побудова динамічної моделі такого ринку.

Будь-яке явище чи процес найдоцільніше досліджувати у взаємозв'язку із факторами, що здійснюють прямий чи опосередкований вплив на нього. У даному контексті такими факторами є люди та суспільство у цілому.

Деталізуємо ті категорії осіб, що володіють землею сільськогосподарського призначення (ЗСГП): селяни-пенсіонери – власники паїв, які можуть здаватися в оренду або продаватись (n_1); одноосібні власники паїв працездатного віку

(n_2), які можуть самостійно обробляти землю та продавати її; власники середніх земельних господарств (n_3); власники великих земельних господарств (n_4).

У процесі своєї господарської діяльності перераховані категорії осіб отримують прибуток, який надалі назвемо заощадженнями i -ої групи і який залежить від різниці доходів і витрат і є динамічною змінною. Заощадження будемо позначати через y_i $\left(i=\overline{1,4}\right)$.

Припустимо, що вказані власники ЗСГП, мають земельні володіння площею v_i ($i=\overline{1,4}$), які є одинаковими за площею для всіх членів всередині кожної групи. Крім того, нехай V – загальна площа ЗСГП. Також позначимо: s_1 – пенсія непрацюючих пенсіонерів; s_5 – зарплата найманих працівників (їх кількість n_5) сільського господарства (s_1, s_5 надалі вимірюється у грошових одиницях).

Зауважимо, що наймані працівники сплачують податок з доходу за ставкою k_0. Усі перераховані групи осіб витрачають частку α_i ($i=\overline{1,5}$) своїх заощаджень на споживання агрегованого сільськогосподарського продукту (обсяги попиту описує функція $Q_a(\alpha_i y_i/p_a)$, яка залежить від купівельної спроможності $\alpha_i y_i/p_a$ ($i=\overline{1,4}$), де p_a – ціна агрегованого сільськогосподарського продукту) громадян. Функції попиту можуть мати різні специфікації, зокрема належати класу функцій [6].

Власники ЗСГП, крім селян-пенсіонерів, які є власниками паїв, ще витрачають частку своїх заощаджень γ_i ($i=\overline{2,4}$) на виробничі потреби.

Кількість продукту, виробленого одним власником ЗСГП групи i $\left(i=\overline{2,4}\right)$ з одиниці площі земельних угідь описує виробнича функція $F_a\left(\dfrac{\gamma_i y_i}{\nu p_a}\right)$. Загальна кількість аграрного продукту, виробленого власником ЗСГП, дорівнює добутку виробничої функції на площу оброблюваної ЗСГП.

Власники ЗСГП сплачують також податок за землю (ставка k_1), а «середні» і «великі» землевласники ще й виплачують зарплату s_1 найманим працівникам аграрного виробництва.

Логічним є припущення, що власники ЗСГП купують і продають земельні угіддя. Позначимо вартість одиниці площі ЗСГП через p_v; μ_i $(i=\overline{1,4})$ – частка заощаджень землевласника на придбання землі; ξ_i $(i=\overline{1,4})$ – частка ЗСГП, яку землевласник виділяє у продаж; $Q_v(\mu_i y_i/p_v)$ – функція попиту на ЗСГП, а $G_v(\xi_i v_i)$ – функція пропозиції ЗСГП *i*-го власника. У найпростішому випадку ці функції можуть бути лінійні, наприклад, $Q_v(\mu_i y_i/p_v)=\mu_i y_i/p_v$; $G_v(\xi_i v_i)=\xi_i v_i$.

Зауважимо, що заощадження перерахованих груп власників ЗСГП розподіляються так: $\alpha_1+\mu_1\le 1$; $\alpha_i+\gamma_i+\mu_i\le 1$, ($i=\overline{2,4}$).

Перейдемо до побудови основних математичних співвідношень моделі.

Площі земельних угідь власників ЗСГП змоделюємо виходячи із припущення, що для кожного власника ЗСГП середній приріст її площі в часі пропорційний з коефіцієнтом $\omega_i>0$, наприклад $\omega_i=1$ (коефіцієнтом інерційності) різниці між попитом і пропозицією, тобто рівняння динаміки площ ЗСГП для власників кожної з перелічених вище груп мають вигляд

$$\frac{dv_i}{dt}=\omega_i\left(Q_v\left(\frac{\mu_i y_i}{p_v}\right)-G_v\left(\xi_i v_i\right)\right),\ i=\overline{1,4}. \qquad (1)$$

Відзначимо, що питання оренди землі у рівняннях (1) не враховані.

Базуючись на припущенні, що середній приріст шуканої динамічної змінної (заощадження чи ціни) прямопропорційний відповідній різниці між доходами і витратами чи між попитом і пропозицією, можна побудувати інші рівняння моделі.

Дохід селян-пенсіонерів, які є власниками паїв, переданих в оренду, складається з пенсії s_1, виручки від проданої частини землі та коштів, отриманих від зданої в оренду землі (вважається, що пенсіонер всю свою землю віддає в оренду), а витрати пов'язані зі споживанням агрегованого сільськогосподарського, несільськогосподарського (промислового тощо) продукту і коштами, виділеними на купівлю землі. Отже,

$$\frac{dy_1}{dt} = s_1 + p_v G_v(\xi_1 v_1) + Rp_a \left[d_3 v_1 F_a \left(\frac{\gamma_3 y_3}{\left(v_3 + v_3^*\right) p_a} \right) + d_4 v_1 F_a \left(\frac{\gamma_4 y_4}{\left(v_4 + v_4^*\right) p_a} \right) \right] -$$

$$- p_a Q_a \left(\frac{\alpha_1 y_1}{p_a} \right) - y_1^* - p_v Q_v(\mu_1 y_1 / p_v), \qquad (2)$$

де y_1^* – витрати на продукцію несільськогосподарського виробництва (промислову тощо),

R – частка доходу, яку орендар повертає орендодавцю як плату за орендовану землю,

$d_i \left(i = 3,4\right)$ – коефіцієнт, що відображає частку розподілу орендованої землі між «середніми» і «великими» власниками ЗСГП, $d_i = n_i \gamma_i y_i / \left(n_3 \gamma_3 y_3 + n_4 \gamma_4 y_4\right), \quad i = \overline{3,4}$, $\left(d_3 + d_4 = 1\right)$.

Заощадження одноосібних власників землі зростають завдяки доходу від збуту виробленої сільськогосподарської продукції та продажу частини ЗСГП і спадають у зв'язку з витратами на споживання агрегованого сільськогосподарського, несільськогосподарського (промислового тощо) продукту, придбання ЗСГП, сплатою податку за землю, видатками на обробіток землі. Рівняння динаміки заощаджень одноосібних власників землі має вигляд:

$$\frac{dy_2}{dt} = \frac{D_2}{n_2} p_a \sum_{i=1}^{4} n_i Q_a(\alpha_i y_i / p_a) + \frac{D_2}{n_2} p_a E + p_v G_v(\xi_2 v_2) - p_a Q_a(\alpha_2 y_2 / p_a) -$$

$$- y_2^* - p_v Q_v(\mu_2 y_2 / p_v) - k_1 p_v v_2 - \left[k_2 + \lambda_2\right] p_a v_2 F_a \left(\frac{\gamma_2 y_2}{v_2 p_a} \right), \qquad (3)$$

де y_2^* – витрати (у г. о.) на продукцію несільськогосподарського виробництва (промислового тощо),

λ_2 – частка виробничих витрат,

k_1 – ставка податку на землю,

k_2 – ставка податку на додану вартість,

D_2 – коефіцієнт розподілу ринку збуту сільськогосподарської продукції між різними групами власників ЗСГП $\left(D_i = n_i \gamma_i y_i / \sum_{i=2}^{4} n_i \gamma_i y_i, \; i = \overline{2,4} \right)$,

E – обсяг сільськогосподарської продукції, який витрачається на іншу частину суспільства (тобто на всіх людей, що не володіють землею).

Зміна заощаджень середніх фермерських господарств також залежить від різниці між їх доходами й видатками. Складовими доходу є вартість проданого сільськогосподарського продукту та кошти від продажу землі. Видатки здійснюються на споживання агрегованого сільськогосподарського, несільськогосподарського (промислового тощо) продукту, придбання ЗСГП, зарплату найманим працівникам та податок на фонд заробітної плати, сплату податку за землю, виробничі витрати на обробіток землі, податок на додану вартість, та витрати на частку доходу, яка повертається орендодавцю у вигляді орендної плати. Рівняння зміни заощаджень формалізується так:

$$\frac{dy_3}{dt} = \frac{D_3}{n_3} p_a \sum_{i=1}^{4} n_i Q_a \left(\frac{\alpha_i y_i}{p_a} \right) + \frac{D_3}{n_3} p_a E + p_v G_v \left(\xi_3 v_3\right) - p_a Q_a \left(\frac{\alpha_3 y_3}{p_a} \right) - y_3^* -$$

$$- p_v Q_v \left(\frac{\mu_3 y_3}{p_v} \right) - D_3^{**} \frac{n_5 s_5 \left(1 + k_0\right)}{n_3} - k_1 p_v \left(v_3^* + v_3\right) -$$

$$-\left(k_2+\lambda_3\right)p_a\left(v_3+v_3^*\right)F_a\left(\frac{\gamma_3 y_3}{\left(v_3+v_3^*\right)p_a}\right)-Rp_a\frac{n_1 d_3 v_1}{n_3}F_a\left(\frac{\gamma_3 y_3}{\left(v_3+v_3^*\right)p_a}\right), \qquad (4)$$

де y_3^* – витрати на споживання продукції несільськогосподарського виробництва (промислового тощо) середніми фермерськими господарствами;

$d_i = n_i\gamma_i y_i / \left(n_3\gamma_3 y_3 + n_4\gamma_4 y_4\right)$, $i=\overline{3,4}$, $\left(d_3+d_4=1\right)$;

$v_i^* = \dfrac{d_i n_1 v_1}{n_i}$ – площа орендованої землі у розрахунку на одного середнього чи великого землевласника.

Зауважимо, що $D_i^{**} = n_i\gamma_i y_i / \sum_{i=3}^{4} n_i\gamma_i y_i$, $i=3,4$ (коефіцієнт розподілу працівників між групами власників ЗСГП).

Аналогічно моделюється та інтерпретується рівняння динаміки заощаджень великих землевласників:

$$\frac{dy_4}{dt}=\frac{D_4}{n_4}p_a\sum_{i=1}^{4}n_i Q_a\left(\frac{\alpha_i y_i}{p_a}\right)+\frac{D_4}{n_4}p_a E+p_v G_v\left(\xi_4 v_4\right)-p_a Q_a\left(\frac{\alpha_4 y_4}{p_a}\right)-y_4^*-$$

$$-p_v Q_v\left(\frac{\mu_4 y_4}{p_a}\right)-D_4^{**}\frac{n_5 s_5\left(1+k_0\right)}{n_4}-k_1 p_v\left(v_4^*+v_4\right)-$$

$$-\left(k_2+\lambda_4\right)p_a\left(v_4+v_4^*\right)F_a\left(\frac{\gamma_4 y_4}{\left(v_4+v_4^*\right)p_a}\right)-Rp_a\frac{n_1 d_4 v_1}{n_4}F_a\left(\frac{\gamma_4 y_4}{\left(v_4+v_4^*\right)p_a}\right), \qquad (5)$$

де y_4^* – витрати на споживання продукції несільськогосподарського виробництва (промислового тощо) великими фермерськими господарствами.

Швидкість зміни ціни агрегованого сільськогосподарського продукту пропорційна різниці між обсягами його споживання (попиту) та виробництва (пропозиції):

$$\frac{dp_a}{dt}=\theta_a\left\{\sum_{i=1}^{4}n_i Q_a\left(\frac{\alpha_i y_i}{p_a}\right)+E-n_2 v_2 F_a\left(\frac{\gamma_2 y_2}{v_2 p_a}\right)-\right.$$

$$\left.-\sum_{i=3}^{4}n_i\left(v_i+v_i^*\right)F_a\left(\frac{\gamma_i y_i}{\left(v_i+v_i^*\right)p_a}\right)\right\}, \qquad (6)$$

де θ_a – коефіцієнт інерційності ринку сільськогосподарської продукції.

Швидкість зміни ціни ЗСГП пропорційна різниці між обсягами її купівлі та збуту, а також різниці між доходністю землі та затратами на організацію виробництва:

$$\frac{dp_v}{dt}=\theta_v\sum_{i=1}^{4}n_i\left[G_v\left(\xi_i v_i\right)-Q_v\left(\frac{\mu_i y_i}{p_v}\right)\right]+$$

$$+r_v\left\{n_2 p_a v_2 F_a\left(\frac{\gamma_2 y_2}{v_2 p_a}\right)+\sum_{i=3}^{4}n_i p_a\left(v_i+v_i^*\right)F_a\left(\frac{\gamma_i y_i}{\left(v_i+v_i^*\right)p_a}\right)-\right.$$

$$-n_2\left(k_2+\lambda_2\right)p_a v_2 F_a\left(\frac{\gamma_2 y_2}{v_2 p_a}\right)-\sum_{i=3}^{4} n_i\left(k_2+\lambda_i\right)p_a\left(v_i+v_i^*\right)F_a\left(\frac{\gamma_i y_i}{\left(v_i+v_i^*\right)p_a}\right)-$$

$$-n_2 k_1 p_v v_2-\sum_{i=3}^{4} n_i k_1 p_v\left(v_i+v_i^*\right)\Bigg\}, \qquad (7)$$

де θ_v, r_v – коефіцієнти пропорційності, що відображають інерційність ринку.

Під час купівлі та продажу земельних угідь сума всіх площ ЗСГП має залишатися сталою, тобто $\sum_{i=1}^{4} n_i v_i(t) = V = const.$

Побудована модель (1)–(7), описує зміни заощаджень основних груп власників ЗСГП та динаміку площ земельних володінь в умовах дозволу продавати ЗСГП. Дана модель є системою звичайних диференціальних рівнянь і має єдиний розв'язок при початкових умовах:

$$y_i(0)=y_i^{(0)}\left(i=\overline{1,4}\right),\ v_i(0)=v_i^{(0)}\left(i=\overline{1,4}\right),\ p_a(0)=p_a^{(0)},\ p_v(0)=p_v^{(0)}. \qquad (8)$$

Рівняння моделі (1)–(7) з початковими умовами (8) описують процеси формування та витрат заощаджень, а також процеси ціноутворення на агрегований продукт сільського господарства та ЗСГП.

Дослідимо залежність динамічних змінних досліджуваної моделі від ставок оподаткування. Установлення ставок оподаткування вважають важливим засобом регулювання економіки. Щоб дослідити цей вплив, визначено залежність розв'язків моделі (1)–(8) від ставок оподаткування k_i ($i=0,1,2$). Нижче викладено результати цих обчислювальних експериментів.

Зміна податкової ставки з доходу працівників k_0 має односпрямований вплив на зміну обсягів землі одноосібних власників паїв $v_2(t)$ (рис. 1) та на їхні заощадження $y_2(t)$. Решта динамічних змінних спадає зі зростанням ставки цього податку. Цей висновок логічний, оскільки пенсіонери та одноосібні власники паїв не платять податку зі свого доходу і їхні заощадження (прибуток) не зменшуються від збільшення податку k_0. Господарський стан всіх решти учасників економіки погіршується зі зростанням ставки податку k_0. Проте даний регуляторний засіб непридатний для суттєвого впливу на аграрне виробництво, адже він проявляється в тих економічних групах, де надзвичайно важливі інші фактори, які не враховані в розробленій моделі – обслуговування виробничих фондів, організація збуту продукції тощо.

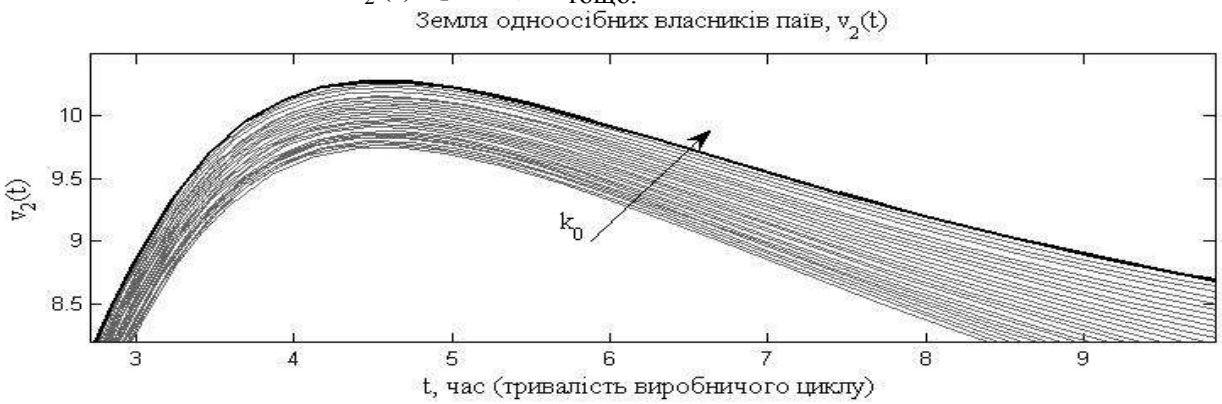


Рис. 1. Графіки залежності площі землі одноосібних власників паїв $v_2(t)$ від ставки k_0 податку на дохід

Зупинимося детальніше залежностях динамічних змінних від параметра k_0. Так, на рис. 2а, 2б показано залежність відповідно розв'язку $y_4(t)$ (заощадження власників великих фермерських господарств) та розв'язку $v_4(t)$ (земля власників великих фермерських господарств) моделі (1)–(8) від зміни ставки оподаткування k_0. Зауважимо, що на рис. 2б графіки всіх розв'язків збігаються і вони відображені однією лінією. На рис. 2в, 2г зображено відповідно графіки залежностей середніх значень розв'язків $\overline{y}_4(k_0)$, $\overline{v}_4(k_0)$ від ставки оподаткування k_0. Ці графіки відображають типову закономірність, яка повторюється для всіх параметрів і динамічних змінних моделі.

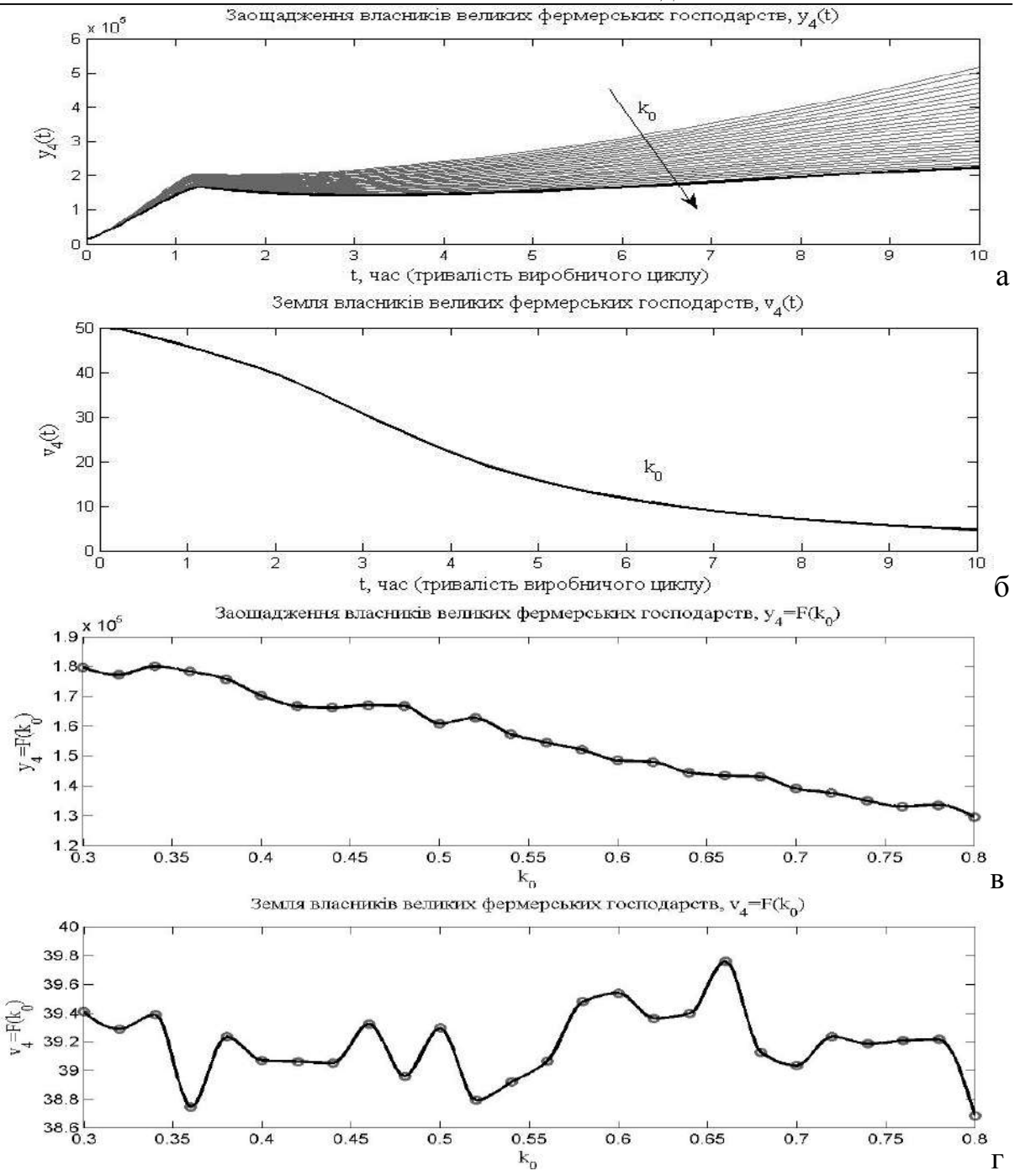


Рис. 2. Графіки залежності розв'язків $y_4(t)$ (а), $v_4(t)$ (б) від k_0, та графіки залежності середніх значень розв'язків від $\overline{y}_4(k_0)$ (в), $\overline{v}_4(k_0)$ (г) від k_0

Якщо параметр k_0 суттєво впливає на динаміку розв'язку $y_4(t)$ (рис. 2а), то залежність середнього значення цього розв'язку $\overline{y}_4(k_0)$ від k_0 є монотонною функцією (рис. 2в). Якщо параметр k_0 суттєво не позначається на динаміці розв'язку $v_4(t)$ (рис. 2б), то залежність середнього значення цього розв'язку $\overline{y}_4(k_0)$ від k_0 є немонотонною функцією (рис. 2г).

Описана вище закономірність дає підстави зробити такий висновок. Зміна параметрів моделі ринкової економіки або сильно позначається на динаміці її розв'язків, тоді функція залежності середніх значень розв'язків від деякого параметра є монотонною, або слабко позначається на динаміці її розв'язків, і тоді функція середніх значень розв'язків є немонотонною. Так виявлено два види впливу параметрів моделі на її розв'язки. Умовно назвемо їх відповідно слабким і сильним впливом. В економіці такий сильний і слабкий вплив проявляється відповідно як суттєва і малопомітна дія окремих факторів, зовнішніх і внутрішніх чинників на діяльність підприємств.

Визначимо тепер, як ставка податку на землю k_1 впливає на динаміку розв'язків досліджуваної моделі. Експериментально встановлено, що збільшення ставки податку за землю k_1 приводить до суттєвого зменшення ціни землі, обсягів землі середніх і великих фермерських господарств, заощадження власників великих фермерських господарств. На незначних проміжках часу підвищення ставки k_1 призведе до зростання обсягів земельних володінь у групі одноосібних власників паїв, а в довгостроковій перспективі до їх поступового зменшення (рис. 3). Решта динамічних змінних моделі (1)–(8) слабко залежить від зміни ставки податку на землю

Рис. 3. Графіки залежності площі землі одноосібних власників паїв $v_2(t)$ від ставки k_1 податку на землю

Такі економічні тенденції дозволяють зробити висновок про те, що зростання ставки податку на землю відразу позначиться на обсягах її купівлі середніми та великими фермерами і з деяким часовим лагом на обсягах купівлі учасниками економіки із меншими земельними площами (селянами-пенсіонерами та одноосібними власниками землі).

Спад попиту на землю призведе до зменшення її ціни, що еквівалентно скороченню витрат на її придбання та зменшенню виробничих витрат, а отже, і зменшенню ціни агрегованого продукту. Такі тенденції проявляються під час незначного збільшення ставки податку на землю. Якщо ця ставка збільшена суттєво, то відбувається зменшення продуктивності в усіх групах аграрних виробників. Це призводить до підвищення ціни аграрного продукту через відповідні збільшення витрат споживання аграрного продукту.

Ще складніше впливає на економічні процеси зміна ставки k_2 податку на додану вартість. Протягом коротких проміжків часу зміна k_2 зумовлює однонаправлену зміну земельної власності пенсіонерів-власників паїв і одноосібних власників паїв. У довготривалій перспективі зміна ставки податку на додану вартість призводить до протилежно направленої зміни земельних площ і заощаджень усіх учасників економіки. Проте, цікавим є факт, що збільшення цієї ставки податку приводить до того, що економічні події в аграрному секторі відбуваються в більш ранні моменти часу, а інтенсивність їхнього виявлення меншає або більшає, якщо вони пов'язані відповідно зі зростанням або спаданням заощаджень учасників економіки. Це, зокрема, випливає з графіків на рис. 4. Збільшення k_2 призведе то того, що обсяги земельної власності одноосібних господарств v_2 починають стрімко зростати і досягають максимуму у більш ранні моменти часу, але абсциса цього максимуму знижується. Одночасно обсяги землі власників фермерських господарств зменшуються, тобто регулювання податку на додану вартість зміщує в часі настання таких економічних подій, як виникнення (і зникнення) попиту на землю та аграрний продукт на рівні середніх потреб.

Отже, збільшення ставки податку на додану вартість впливає на фінансовий стан всіх учасників економіки і цей вплив тим сильніший, чим більші землеволодіння чи фінансові заощадження має відповідна група.

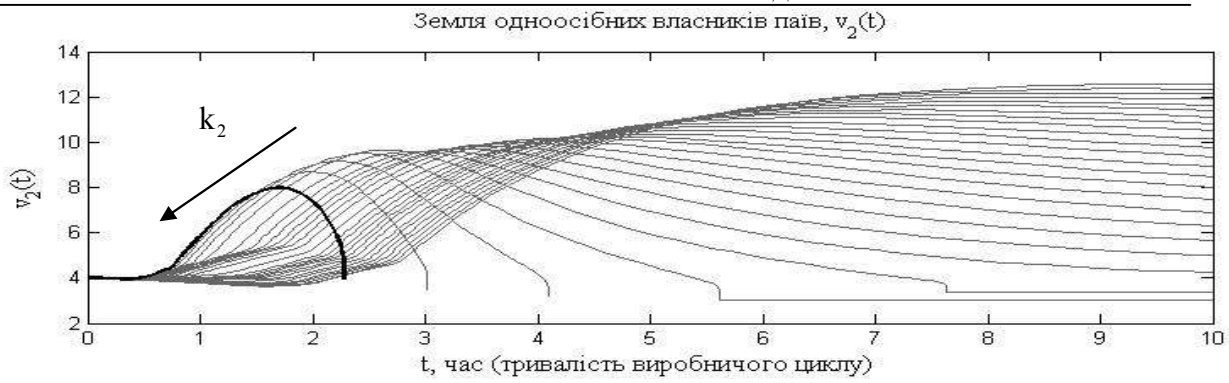


Рис. 4. Графіки залежності розв'язків $v_2(t)$ від ставки k_2 податку на додатну вартість

Зазначимо, що змодельована тут зміна структури земельної власності в нашій країні відбувалася після аграрних реформ другої половини 19 століття. За існуючих тенденцій збільшення ставки податку на додану вартість призведе до зникнення одноосібних власників паїв (рис. 4).

Висновки та перспективи подальших досліджень. Протягом короткотривалих проміжків часу збільшення ставки податку на дохід поліпшує конкурентний стан аграрних підприємств, які отримують державні дотації. Зміна ставки податку на землю зумовлює хвилю економічних наслідків, які проявляються спершу на великих агарних підприємствах, – потім на середніх і малих, пізніше – на інших секторах економіки. Зміна ставки податку на додану вартість зміщує в часі настання багатьох економічних подій, причому напрям цього зміщення залежить від того, чи фінансова спроможність платника податку більша, чи менша за рівень споживання, що відповідає прожитковому мінімуму.

Список літератури

1. Харитонюк Т. До питання специфіки та особливостей моделювання сільського господарства України [Електронний ресурс] / Т. Харитонюк. – Режим доступу : http://naub.org.ua/?p=1233.

2. Дем'яненко М. Я. Проблеми адаптації податкової системи до умов агропромислового виробництва / М. Я. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2008. – № 2. – С. 17–25.

3. Синчак В. П. Критерії визначення платників фіксованого сільськогосподарського податку / В. П. Синчак // Фінанси України. – 2003. – № 8. – С. 33–40.

4. Опря Є. Параметри удосконалення механізму спеціального прямого оподаткування в аграрному секторі / Є. Опря // Облік і фінанси АПК. – 2007. – № 7–8. – С. 52–57.

5. Юшко С. Фіксований сільськогосподарський податок: історія виникнення та перспективи застосування. / С. Юшко // Фінанси України. – 2009. – № 11. – С. 63–72.

6. Чернавский А. С. О проблемах физической экономики / А. С. Чернавский, Н. Н. Старков, А. В. Щербаков // УФН, 2002. – № 9. – С. 1047–1067.

Аннотация

Василий Григоркив, Святослав Ищенко

МОДЕЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ЗЕМЛИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ С УЧЕТОМ ВЛИЯНИЯ НАЛОГОВ

Разработано экономико-математическую модель, описывающую хозяйственную деятельность собственников земель сельскохозяйственного назначения с учетом основных категорий налогов. Апробация модели на экспертных данных позволила получить ряд важных концептуальных выводов.

Ключевые слова: *модель, рынок земли сельскохозяйственного назначения, налоги, аренда, накопления.*

Summary

Vasiliy Hryhorkiv, Svyatoslav Ishchenko

MODELING OF FINANCIAL FLOWS OWNERS OF FARM LAND WITH THE INFLUENCE OF TAX

This paper developed economic and mathematical model that describes the business activities of owners of agricultural land, with the main categories of taxes. Testing the model expert analysis allowed to get some important conceptual conclusions.

Keywords: *model, the market of agricultural land, taxes, rent, savings.*

УДК 330.4:519.866

© Григорків М.В., 2015
Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича, Чернівці

ОДНОСЕКТОРНІ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИНАМІКИ З УРАХУВАННЯМ ПРОЦЕСІВ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

Розроблено динамічні моделі односекторної економіки з урахуванням процесів утилізації створеного забруднення та суспільно-економічної структуризації. Запропоновані моделі дозволяють визначити основні закономірності та тренди економічного розвитку в умовах екологізації економіки.

Ключові слова: *односекторна модель, утилізація створеного забруднення, економічна структура суспільства.*

Постановка проблеми. Починаючи з 90-х років минулого століття проблеми еколого-економічної взаємодії та сталого розвитку набули особливої актуальності, зокрема вони сформували один із пріоритетних напрямків сучасних наукових досліджень [1-7]. Не тільки для науковців, але й для багатьох практиків-економістів, суспільно-політичних і державних організацій екологізація економіки стала не просто ідеєю, а й базовим принципом їхньої діяльності. Розуміння того, що конфлікти людини з природою в кінцевому результаті призводять чи можуть призвести до екологічних криз регіонального або й планетарного масштабу все більше активізує намагання людського суспільства не допустити настання таких криз та нейтралізувати наявне на сьогодні агресивне ставлення до природного середовища. Отже, питання розробки та реалізації загальнонаціональних програм і заходів встановлення еколого-економічної рівноваги та побудови суспільства сталого розвитку є вкрай важливими для людської цивілізації та потребують глибокого наукового обґрунтування як на теоретичному, так і на прикладному рівні. У цьому плані особлива роль належить економіко-математичному моделюванню.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами еколого-економічної взаємодії та сталого розвитку займались і займаються багато зарубіжних і вітчизняних учених. До них належать зокрема В. Леонтьєв, Д. Форд, Дж. Форрестер, Д. Медоуз, Р. Айрес, А. Ніс, Д. Уіллен, І. Шімацу, Т. Тінберг, Х. Дейлі, Р. Раяцкас, В. Суткайтіс, В. Гурман, В. Вернадський, М. Мойсеєв, О. Петров, І. Поспєлов, О. Шананін, О. Лотов, О. Горстко, Г. Угольницький, О. Рюміна, З. Герасимчук, Л. Гринів, Л. Загвойська, С. Дорогунцов, Б. Данилишин, І. Ляшенко, М. Михалевич, В. Григорків, О. Волошин, І. Благун, М. Коробова, Л. Пінчук, Л. Буяк, А. Онищенко, Р. Білоскурський, Ю. Тадеєв, О. Якутова, А. Верстяк, О. Єдинак, Л. Хрущ та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Праці вищезазначених і інших науковців суттєво поповнили базу знань та інструментарій дослідження еколого-економічної взаємодії та сталого (стійкого) розвитку. Однак дана проблематика є багатогранною, тому цілий ряд питань й досі залишається актуальним предметом наукових досліджень, у тому числі питань, пов'язаних з розробкою моделей еколого-економічної динаміки.

Формулювання цілей статті. Економіко-математичне моделювання складних систем, до яких власне належить економічна система, є одним із найбільш ефективних і економних методів їх дослідження, оскільки не потребує проведення експериментів з реальною дійсністю. На економічні процеси та їх результати впливає багато зовнішніх і внутрішніх факторів, до яких також належать екологічні та соціальні чинники, тому з позиції системного аналізу економічну систему залежно від рівня її опису та характеристики потрібно вивчати як еколого-економічну, соціально-економічну, соціо-еколого-економічну систему тощо. Що стосується еколого-економічної системи, то абсолютна більшість відомих на сьогодні моделей цих систем не враховують економічну структуру суспільства, до основних показників якої належать заощадження або ліквідні накопичення віднесених до цих структурних суспільних груп. Метою нижченаведених викладень власне і є побудова моделей еколого-економічної системи з урахуванням показників економічної структури суспільства. Такі моделі дозволяють дослідити основні закономірності та тренди еколого-економічного розвитку та його соціально-економічні наслідки для суспільства. Крім того, вони формують відповідну методологічну та інформаційну базу для аналізу економічної динаміки і підтримки процесів прийняття адекватних управлінських рішень.

Викладення основного матеріалу. Нехай економічна структура суспільства [8] відображена такими групами (кластерами) громадян: K_0 – пенсіонери, що не працюють ($n_0 = \nu_0 n$, n – число всіх громадян); K_1 – пенсіонери, що працюють $(n_1 = \nu_1 n)$; K_2 – всі зайняті соціально-економічною діяльністю члени суспільства (усе зайняте населення країни, регіону тощо) непенсійного віку, які працюють в установах усіх можливих форм власності та

виробляють агрегований суспільний продукт (матеріальний продукт, послугу тощо) та здійснюють утилізацію забруднювачів як екологічно шкідливих відходів соціально-економічної діяльності $(n_2 = \nu_2 n)$; K_3 – власники (держава, фізичні, юридичні особи) установ різних форм власності, де виробляється агрегований суспільний продукт (чи послуга) та здійснюється утилізація створених забруднювачів $(n_3 = \nu_3 n)$. Вище через $\nu_i (i = \overline{0,3})$ позначено частку кількості членів $i-$тої групи громадян в їх загальній кількості, у яку не включені діти, студенти, безробітні (їх потреби неявно включені у потреби громадян груп K_0, K_1, K_2, K_3). Громадяни, які формують економічну структуру суспільства, мають ліквідні заощадження (гроші, цінні папери) $z_i (i = \overline{0,3})$, які всередині кожної групи вважаються однаковими.

Заощадження z визначають відповідну фінансову спроможність $s = z/p$ у сфері попиту та пропозиції, де p – або ціна певного продукту або вартість деякої виробничої операції чи послуги. Зрозуміло, що економічні змінні, які визначають фінансову спроможність, є динамічними змінними. У нашому випадку заощадження (як фінансові засоби) витрачаються на купівлю агрегованого суспільного продукту $(\alpha_i z_i)$ за ціною p_A, утилізацію відходів соціально-економічної діяльності $(\beta_i z_i)$ за тарифом p_B, а також на виробничі потреби $(\gamma_i z_i)$. Частки $\alpha_i, \beta_i, \gamma_i$ невід'ємні величини і задовольняють умову $\alpha_i + \beta_i + \gamma_i \le 1$ $(i = \overline{0,2})$. Вважатимемо, що $\gamma_i = 0$ та $\beta_i = 0$ для $i = \overline{0,2}$. Крім того, нехай:

попит на агрегований суспільний продукт окремого споживача визначається величиною $q\left(\frac{\alpha_i z_i}{p_A}\right)$, $i = \overline{0,3}$ ($\alpha_i z_i$ – частина заощаджень одного споживача $i-$тої групи, які можуть витрачатись на споживання продукту, q – функція попиту); пропозиція виробленого агрегованого продукту, що припадає на одного працівника (на одне робоче місце) груп K_1, K_2 – величиною $f\left(\frac{n_3 \gamma_3 z_3}{(n_1 + n_2) p_A}\right)$ ($\gamma_3 z_3$ – частина заощаджень одного власника, які можуть бути використані у створенні агрегованого продукту, f – виробнича функція або функція пропозиції основного продукту в розрахунку на одного працівника).

Будемо припускати також, що загальна кількість забруднення прямо пропорційна з деяким коефіцієнтом λ $(0 < \lambda < 1)$ до загальної кількості виробленого агрегованого продукту (в розрахунку на одного працівника ця кількість дорівнює $\lambda f\left(\frac{n_3 \gamma_3 z_3}{(n_1 + n_2) p_A}\right)$). Будемо вважати, що виділені власником кошти на утилізацію повністю засвоюються.

Пенсіонери і всі зайняті соціально-економічною діяльністю громадяни отримують сталий дохід відповідно d_0 і d_2 (у натуральних одиницях ((н.о.)), який у певний період часу, як правило, є сталою величиною.

Граничний приріст заощаджень (або миттєва швидкість зміни заощаджень) непрацюючого пенсіонера у будь-який момент часу дорівнює різниці між його доходом і видатками на споживання агрегованого продукту:

$$\frac{dz_0}{dt} = p_A \left[d_0 - q\left(\frac{\alpha_0 z_0}{p_A}\right)\right], \tag{1}$$

а представника групи K_1 – різниці між його доходом (одна частина якого складається із пенсії, а інша – із зменшеного на величину податку (ставка k_0) доходу (зарплати) працівника) і видатками на споживання агрегованого продукту:

$$\frac{dz_1}{dt} = p_A \left[d_0 + d_2 (1 - k_0) - q\left(\frac{\alpha_1 z_1}{p_A}\right)\right]. \tag{2}$$

Рівняння динаміки заощаджень зайнятого соціально-економічною діяльністю працівника непенсійного віку відрізняється від (2) лише відсутністю у правій частині доданку $p_A d_0$ та величиною попиту, тобто

$$\frac{dz_2}{dt} = p_A \left[d_2 (1 - k_0) - q\left(\frac{\alpha_2 z_2}{p_A}\right)\right]. \tag{3}$$

Власники (група K_3), крім податку на дохід (ставка k_0) сплачують також податок на фонд заробітної плати (ставка k_1), податок на додану вартість (ставка k_2) і додатково витрачають деякі кошти на потреби своєї діяльності (частка витрат на внутрішні потреби – λ^*). Зміна заощаджень власника характеризується різницею між його доходом від збуту виробленої продукції, зменшеним на величину податку та видатками на особисте споживання, утилізацію виробничих відходів, заробітну плату, податок на фонд заробітної плати, внутрішні потреби своєї діяльності, податок на додану вартість:

$$\frac{dz_3}{dt} = \frac{p_A}{n_3}\cdot(1-k_0)\cdot\sum_{i=0}^{3} n_i q\left(\frac{\alpha_i z_i}{p_A}\right) - p_A q\left(\frac{\alpha_3 z_3}{p_A}\right) - p_B \psi\left(\frac{n_3\beta_3 z_3}{(n_1+n_2)p_B}\right) -$$

$$- \frac{p_A}{n_3}\left[(n_1+n_2)d_2(1+k_1) + (n_1+n_2)(\lambda^*+k_2) f\left(\frac{n_3\gamma_3 z_3}{(n_1+n_2)p_A}\right)\right], \quad (4)$$

де ψ – функція попиту одного власника на утилізацію забруднення.

Динаміка ціни агрегованого суспільного продукту залежить від різниці між попитом на нього та його пропозицією:

$$\frac{dp_A}{dt} = \theta_A\left[\sum_{i=0}^{3} n_i q\left(\frac{\alpha_i z_i}{p_A}\right) - (n_1+n_2) f\left(\frac{n_3\gamma_3 z_3}{(n_1+n_2)p_A}\right)\right], \quad (5)$$

де θ_A – сталий коефіцієнт регулювання ціни, що відображає інерційність ринку.

Швидкість зміни тарифу p_B за утилізацію одиниці решток (ціни знищення забруднювача) також залежить від різниці між сумарним попитом на забруднювачі та їх загальною пропозицією:

$$\frac{dp_B}{dt} = \theta_B\left[n_3\psi\left(\frac{n_3\beta_3 z_3}{(n_1+n_2)p_B}\right) - (n_1+n_2)\lambda f\left(\frac{n_3\gamma_3 z_3}{(n_1+n_2)p_A}\right)\right], \quad (6)$$

де θ_B – сталий коефіцієнт регулювання тарифу. Зазначимо, що у квадратних дужках рівняння (6) вказана та частина забруднювачів, яка є неутилізована.

Доповнимо систему рівнянь (1)-(6) початковими умовами (умовами Коші):

$$z_i(t_0) = z_i^{(0)}(i=\overline{0,3}),\ p_A(t_0) = p_A^{(0)},\ p_B(t_0) = p_B^{(0)}. \quad (7)$$

Система співвідношень (1)-(7) формалізує односекторну модель економічної динаміки з урахуванням процесів утилізації забруднення.

Тепер зазначимо таке. Рівень екологізації економіки визначається певними екологічними стандартами, тобто допустимими обмеженнями (квотами) на обсяги незнищених забруднювачів (наприклад, квотами на викиди парникових газів). Нехай θ – величина (залежна від часу) вказаної квоти для загального обсягу неутилізованого забруднення. Тоді умову

$$(n_1+n_2)\lambda f\left(\frac{n_3\gamma_3 z_3}{(n_1+n_2)p_A}\right) - n_3\psi\left(\frac{n_3\beta_3 z_3}{(n_1+n_2)p_B}\right) = \theta \quad (8)$$

можна прийняти за основне обмеження, що відображає екологічно збалансовану економічну діяльність. Зауважимо, що у більш загальному випадку у обмеженні (8) знак «=» потрібно замінити знаком «≤». Очевидно, з урахуванням (8) рівняння (4)-(6) можна конкретизувати в дещо іншій формі, а значить отримати новий варіант односекторної моделі.

Узагальненням моделі (1)-(7) буде модель, яка враховує рівняння динаміки забруднення довкілля. Якщо обсяг цього забруднення позначити динамічною змінною ξ і вважати, що його середній приріст у часі прямо пропорційний різниці між створеним і знищеним забрудненням (частина забруднення утилізується, а інша частина асимілюється природним середовищем), то рівняння динаміки ξ матиме вигляд:

$$\frac{d\xi}{dt} = (n_1+n_2)\lambda f\left(\frac{n_3\gamma_3 z_3}{(n_1+n_2)p_A}\right) - n_3\psi\left(\frac{n_3\beta_3 z_3}{(n_1+n_2)p_B}\right) - \eta\xi\ , \quad (9)$$

де η – коефіцієнт асиміляції (природного спаду) забруднення. Доповнивши рівняння (9) початковою умовою

$$\xi(t_0) = \xi^{(0)}, \tag{10}$$

отримаємо ще один варіант односекторної моделі ((1)-(7), (9), (10)) економічної динаміки з урахуванням процесів еколого-економічної взаємодії.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Запропоновані вище моделі у математичному плані – задачі Коші для системи звичайних диференціальних рівнянь. Розв'язками цих задач є динамічні змінні, що відображають заощадження включених у економічну структуру суспільства груп, ціну на агрегований суспільний продукт, тариф на утилізацію створеного забруднення та обсяг незнищеного забруднення (забруднення довкілля). Знайшовши ці розв'язки (у загальному випадку вони можуть бути знайдені числовими методами), можна здійснити якісний аналіз їх динаміки, що дозволяє визначити як ретроспективні, так і прогнозні закономірності та показники розвитку економічних систем з урахуванням процесів еколого-економічної взаємодії та економічної структури суспільства. Моделі можуть бути використані як на регіональному, так і на макрорівні (рівні окремої країни). Їх цільове застосування залежить від рівня параметризації. Зазначимо також, що вони можуть бути у різний спосіб модифіковані, зокрема за рахунок розширеної кластеризації тієї частини суспільства, яка є активним учасником економіки. Адекватність запропонованих моделей суттєво залежить від їх інформаційного забезпечення.

Список літератури

1. Гринів Л. С. Екологічно збалансована економіка : проблеми теорії : [монографія] / Л. С. Гринів. – Львів : ЛНУ ім. І. Франка, 2001. – 240 с.

2. Концепція сталого розвитку України / [Волошин В. В., Гордієнко Н. М., Горленко І. О., Данилишин Б. М., Дорогунцов С. І.]. – К., 1997. – 17 с.

3. Буравльов Є. П. Критерії сталого розвитку / Є. П. Буравльов // Экотехнологии и ресурсосбережение. – 1997. – №3. – С. 33-39.

4. Григорків В. С. Моделювання еколого-економічної взаємодії / В. С. Григорків. – Чернівці : Рута, 2007. – 84 с.

5. Дробноход М. Україна в контексті апокаліптичного розвитку людства / М. Дробноход // Наукові записки АН ВШ України. – 2010. – Том V. – С. 5-36.

6. Ляшенко І. М. Економіко-математичні методи та моделі сталого розвитку / І. М. Ляшенко. – К. : Вища школа, 1999. – 236 с.

7. Онищенко А. М. Моделювання еколого-економічної взаємодії в процесі виконання рішень Кіотського протоколу : [монографія] / А. М. Онищенко. – Полтава : Полтавський літератор, 2011. – 398 с.

8. Григорків М. В. Економічна структура суспільства та її роль у процесах соціально-економічної та еколого-економічної взаємодії / М. В. Григорків // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2011. – Вип. IV (44). Економічні науки. – С. 42-49.

Аннотация

Мария Григоркив

ОДНОСЕКТОРНЫЕ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ С УЧЕТОМ ПРОЦЕССОВ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Разработано динамические модели односекторной экономики с учетом процессов утилизации созданного загрязнения и общественно-экономической структуризации. Предложенные модели позволяют определить основные закономерности и тренды экономического развития в условиях экологизации экономики.

Ключевые слова: *односекторная модель, утилизация созданного загрязнения, экономическая структура общества.*

Summary

Mariia Hryhorkiv

SINGLESECTORAL MODELS OF ECONOMIC DYNAMICS IN VIEW OF THE PROCESSES OF ECOLOGIC-ECONOMIC INTERACTION

Developed the models of singlesectoral economy taking into account the utilization of the created contamination and socio-economic structurization. The proposed model allows to identify the main patterns and trends of economic development in a greening economy.

Keywords: *singlesectoral model, utilization of the created contamination, economic structure of a society.*

УДК 330.46, 519.866

© Вінничук І.С., 2015
Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича, Чернівці

АНАЛІЗ ПРОЕКЦІЙ ФАЗОВИХ ТРАЕКТОРІЙ РОЗВ'ЯЗКІВ МОДЕЛІ ВЗАЄМОДІЇ ТІНЬОВОЇ ТА ЛЕГАЛЬНОЇ ЕКОНОМІК

У статті розглянуто модель взаємодії тіньової та легальної економік, яка дозволяє визначити динаміку заощаджень економічно активного населення та ціни на агрегований продукт. Імітаційні експерименти надають можливість дослідити фактори легалізації тіньової економіки.

Ключові слова:*тіньова економіка, економічна структура суспільства, імітаційне моделювання*

Постановка проблеми. Аналіз української економіки підтверджує наявність багатьох негативних явищ, в тому числі незаконне виробництво та незаконна заробітна платня, ухилення від сплати податків, хабарництво, корупція. Протягом останніх років з'явилось багато досліджень, присвячених аналізу тіньової економіки, в яких використовуються різні підходи та інструменти аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Одним з найбільш поширених підходів до аналізу тіньової економіки є використання панельних даних для розуміння того, які фактори впливають на рівень тіньової економіки. Зокрема, Дж. Альм і А. Ембає використовують динамічну модель панельних даних для оцінки тіньової економіки з використанням методу попиту на валюту [5]. Вони виявили, що співвідношення валюти до грошової маси, як правило, вище для економік із слабкішим потенціалом забезпечення виконання податкової політики та вищими темпами інфляції. Отримані вченими результати також показують, що розмір тіньової економіки істотно варіюється залежно від рівня доходів:країни з низьким рівнем доходу мають вищій рівень тіньової економіки у порівнянні з розвинутими країнами.

Гонсалес-Фернандес М. і Гонсалес-Веласко К. проаналізували з використанням панельних даних залежність між тіньовою економікою та корупцією як детермінантами державного боргу [8]. Їх результати показують, що як обсяг тіньової економіки, так і рівень корупції мають значний вплив на регіональний державний борг, але вплив рівня корупції нижче, ніж обсягу тіньової економіки.

У статті [7] автори, використовуючи динамічну модель загальної рівноваги,визначилиобсяги тіньової економіки. Вони виявили негативний зв'язок між обсягом тіньової економіки та інфляцією на рівні країни.

Елгін Ц. та Урас Б. вивчили взаємозв'язок між ризиком неплатоспроможності держави і розміру тіньової економіки [6]. Автори довели, що існують сильніпричинно-наслідкові зв'язки між обсягом тіньової економіки та оцінкою ризику неплатоспроможності держави та державнимборгом країни.

У перехідних суспільствах спостерігається високий рівень тіньової економіки. У зв'язку з цим особлива увага повинна приділятися моделюванню взаємодії тіньової та правової економіки.

В статті [3] побудовано математичну модель динаміки взаємодії корупції, тіньової талегальної економік. Автори отримали аналітичні вирази мажорантного типу по відношенню до оцінювання обсягів складових економічної еволюції та ступенем ризику їх співіснування.

Коляда Ю. і Семашко К. розширили зазначені вище результати, використовуючи площинну динамічну модель, яка описує економічний стан суспільства, в якому співіснують офіційна та нелегальна економіка [4]. Автори отримали формули для оцінки ризику співіснування легальної та тіньової економік, які можуть бути використані для прогнозування в довільний момент часу t. На якість прогнозування впливаютьобрані коефіцієнтиматематичної моделі, початкові умови і обсяглегальної економіки.

У книзі "Complex-ValuedModelinginEconomicsandFinance" Светуньков С. описав можливість моделювання тіньової економіки за допомогою комплексних функцій [10]. Використовуючи теорію комплексних чисел, побудованомодель для оцінки вартості основних засобів, що використовуються в незаконному виробництві, кількості співробітників, залучених до тіньової економіки, та обсягу тіньової економіки. Однак розрахунки в цій моделі мають умовний характер через відсутність достовірних початкових даних.

Формулювання цілей статті. Розглянуті публікації, якчастина інших, спрямовані або на оцінювання впливу тіньової економіки на економічний розвиток, або оцінювання рівня тіньової економіки та визначення того, як впливають різні соціальні та економічні зміни на тіньову економіку. Метою даного дослідження є вивчення процесів прямої взаємодії між легальною та тіньовою економіками із врахуванням економічної структури суспільства. Для цієї мети була побудована математична модель економіки з урахуванням тіньового сектору[1, 2].

Викладення основного матеріалу. В роботах[1, 2] зазначено, що в моделі враховано наступну структуру суспільства: непрацюючі

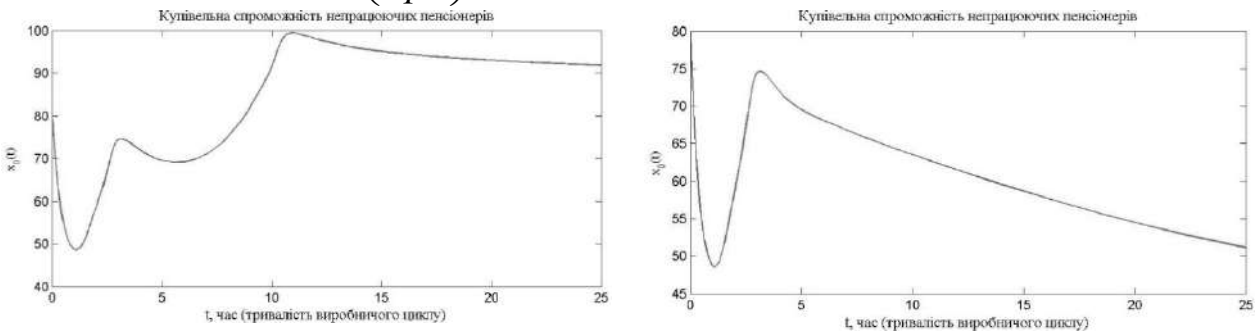
пенсіонери (із заощадженнями x_0), працівники реального сектора (x_1), власники підприємств або підприємці (x_2), працівники бюджетних організацій (x_3), пенсіонери, що працюють у реальному секторі (x_4), пенсіонери, що працюють у бюджетних організаціях (x_5), еліта (x_6). У даній роботі аналізуються також результати імітаційних експериментів з моделлю взаємодії тіньової та легальної економік, що розширюють результати, відображені в праці[9, 11].

Для розширення і доповнення результатів імітаційних експериментів досліджено динаміку попиту на легальний товар або послугу для кожної групи населення $G_i\left(\frac{\alpha_i x_i}{p}\right)$ $(i=\overline{0,6})$.

Також досліджено динаміку купівельної спроможності для кожної групи населення $\frac{x_i}{p}$ $(i=\overline{0,6})$.

Проведені експерименти показують, що купівельна спроможність усіх груп населення, окрім власників підприємств, спочатку зростає, а потім починає зменшуватись до певної горизонтальної асимптоти.

В умовах зростання частки тіньової економіки зменшення купівельної спроможності відбувається стрімкіше, ніж в умовах детінізації економіки. Прикладом такої закономірності є динаміка купівельної спроможності непрацюючих пенсіонерів (рис. 1).

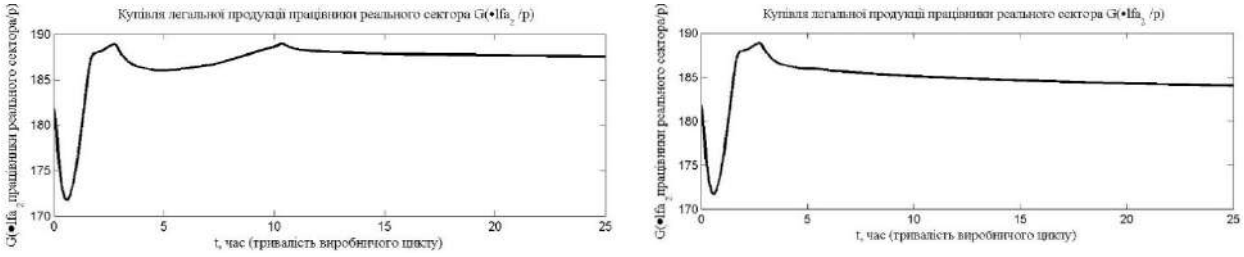


а) б)

Рис. 1. Купівельна спроможність непрацюючих пенсіонерів

Досліджено також динаміку попиту на легальні товари та послуги для різних груп населення. В умовах зростання рівня тінізації економіки попит на легальні товари та послуги всіх груп населення, крім власників підприємств або підприємців, спочатку зростає до певного локального максимуму, який співпадає з точкою максимуму ціни агрегованого продукту, а далі починає спадати до горизонтальної асимптоти. Цей рівень попиту на легальні товари встановлюється на рівні купівлі товарів другої категорії.

Типовим є графік динаміки попиту на легальну продукцію для працівників реального сектору (рис. 2).



а) б)

Рис. 2. Попит на легальну продукцію для працівників реального сектору

В умовах детінізації економіки динаміка попиту на легальну продукцію всіх груп населення при $t \approx 10$ має характерну точку перегину, в якій попит починає знижуватись. Це відповідає точці, в якій уповільнюється зменшення частки тіньової економіки. З цього можна зробити висновок, що гальмування зниження рівня тіньової економіки спричинює зниження попиту на легальну продукцію.

На базі отриманих розв'язків моделі, які знайдені на часовому періоді $t \in [t_0, t_n]$, де t_0 – початковий період часу, t_n – кінцевий період часу, побудовано проекції фазових траєкторій на

площини $\left(x_i, x_j\right) (i, j = \overline{1,10}, \quad i \neq j)$. Ці проекції пояснюють властивості знайдених розв'язків досліджуваної моделі взаємодії легальної та тіньової складових.

На рис. 3 показано графік проекції фазової траєкторії моделі на площину $\left(x_4, x_3\right)$ (заощадження працівників бюджетних організацій та власників підприємств). Цей графік ілюструє динаміку співвідношення заощаджень між двома учасниками ринку, які належать до різних за природою економічної активності груп населення. Кружечок на графіку визначає початкові умови експерименту.

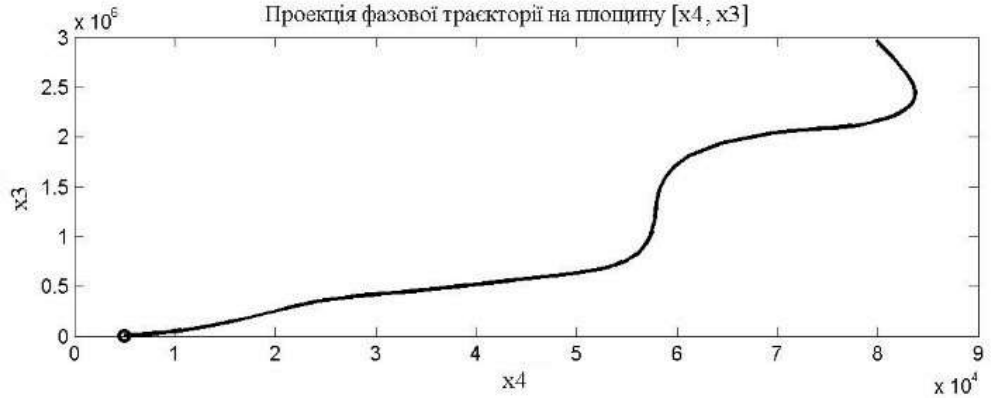
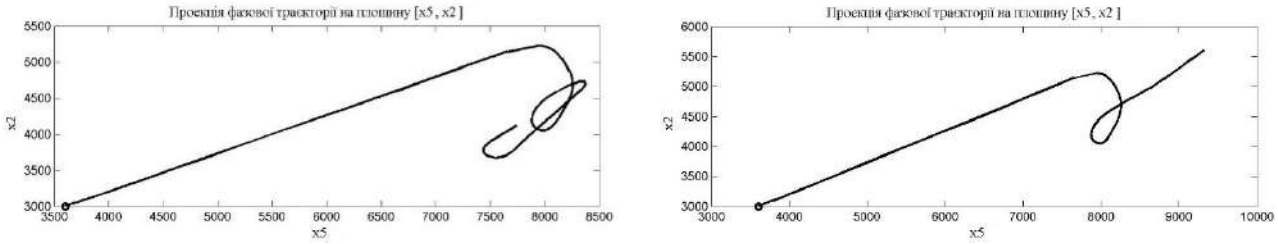


Рис. 3. Проекція фазової траєкторії SL-моделі на площину (x_4, x_3)

Графік показує кусково-лінійне зростання обох показників. Потрібно зауважити, що точка спершу переміщується вздовж однієї координати, а потім вздовж іншої. Це свідчить про черговість зміни заощаджень, то працівників бюджетних організацій, то власників підприємств, тобто коливання їхніх заощаджень відбувається у протифазі. Така зміна характерна для груп, в яких фінансова спроможність значно відрізняється.

Цікавою є також проекція розв'язку на площину $\left(x_5, x_2\right)$, що відображають заощадження пенсіонерів, які працюють у реальному секторі, та заощадження працівників реального сектору (рис. 4).

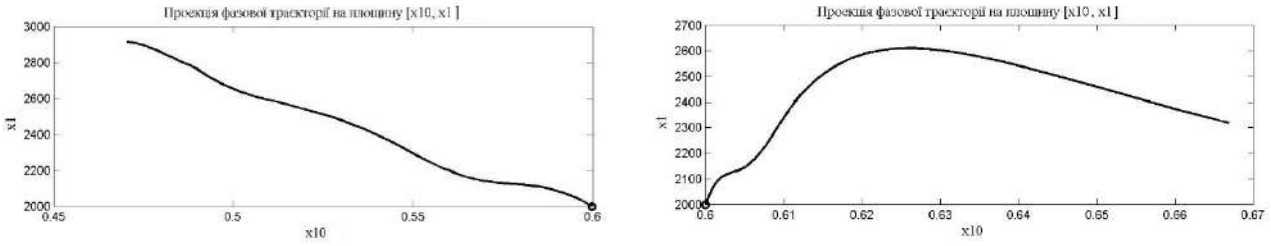


а) б)

Рис. 4. Проекція фазової траєкторії SL-моделі на площину (x_5, x_2)

На цьому графіку в умовах детінізації економіки можна спостерігати дві «точки повороту», в яких починається коливання динамічних змінних. В одній з цих точок швидше починає спадати $x_2(t)$, а в іншій – $x_5(t)$. Однак після певного падіння заощаджень, вони знову починають зростати. Ці коливання відбуваються в певному діапазоні, який можна вважати у деякому сенсі точкою рівноваги.

Проаналізуємо проекції фазової траєкторії на площини, утворені динамічними змінними, що моделюють заощадження груп населення, які отримують доходи від держави, та часткою тіньової економіки β. Типова ілюстрація відображена на рис. 5.

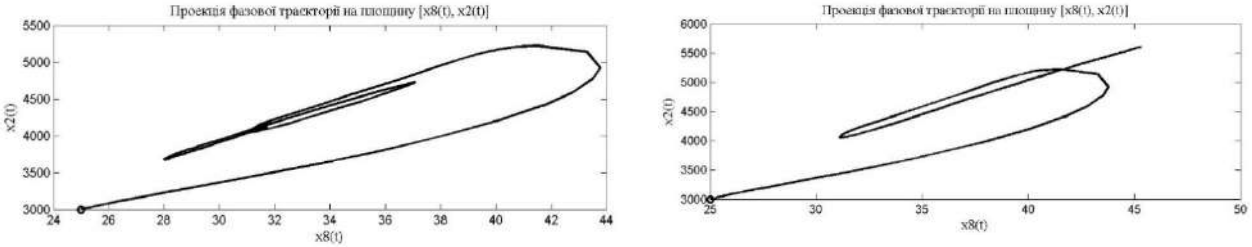


а) б)

Рис. 5. Проекція фазової траєкторії SL-моделі на площину (β, x_1) (коефіцієнт β та заощадження пенсіонерів)

На рис. 5 відображено проекцію фазової траєкторії моделі на площину (β, x_1), яка відображає заощадження пенсіонерів та коефіцієнт β. На рис. 5-а відображено проекцію у випадку детінізації економіки. Очевидно, що при зменшенні тіньової економіки доходи зростають, тобто спостерігається обернений зв'язок. У випадку зростання рівня тіньової економіки (рис. 5-б) спостерігається віддалення точок у початковий і кінцевий момент часу. Як випливає із графіку, збільшення частки тіньової економіки приносить короткостроковий ефект у вигляді збільшення заощаджень, однак в подальшому зростання тіньової економіки призводить до падіння рівня заощаджень.

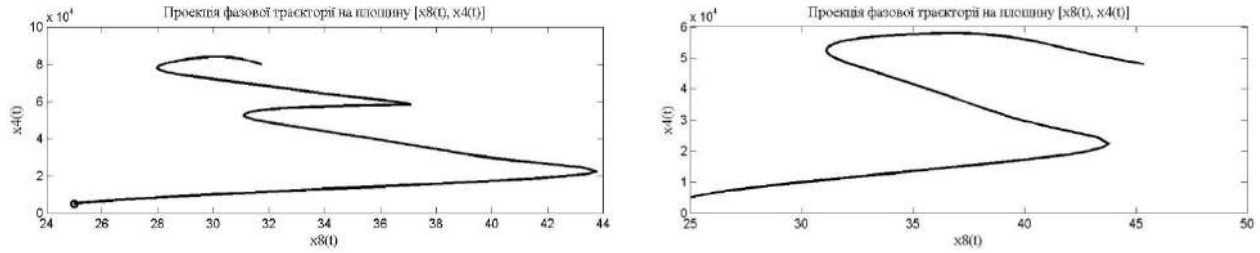
Проаналізуємо фазові траєкторії на площини динамічних змінних, які моделюють ціну агрегованого продукту та заощадження різних груп населення. У випадку ціни агрегованого продукту та заощаджень працівників реального сектора (рис. 6) спостерігається одночасне лінійне зростання обох показників та їх лінійне спадання. В умовах детінізації економіки можна спостерігати чотири точки повороту, в яких змінюється динаміка процесів. Між ціною агрегованого продукту та заощадженнями працівників реального сектору існує тісний зв'язок, оскільки зміна напряму траєкторії ціни призводить до зміни напряму руху заощаджень. Цей зв'язок можна пояснити залежністю ціни від виробництва продукції, яке забезпечують вище зазначені групи. Можливість власників підприємств збільшувати заробітну платню залежить від їх фінансових результатів, на які випливає ціна продукції. Дані коливання мають циклічний характер.



а) б)

Рис. 6. Проекція фазової траєкторії моделі на площину (p, x_2) (ціна агрегованого продукту та заощадження працівників реального сектора)

Проекції фазової траєкторії на площини, утворені динамічними змінними, які моделюють ціну агрегованого продукту та заощаджень непрацюючих пенсіонерів, власників підприємств, працівників та пенсіонерів, що працюють в бюджетних організаціях, відображають схожі тенденції в умовах детінізації економіки (типова ілюстрація на рис. 7-а). На фоні коливань ціни рівень заощаджень даних соціальних груп відображає тенденцію до поступового зростання. В умовах детінізації зростають фінансові можливості держави і вона має можливість забезпечити осіб, що залежать від бюджетної сфери, нівелюючи зростання ціни активною соціальною політикою. Так само можна спостерігати значно швидше зростання заощаджень в умовах, коли ціна на агрегований суспільний продукт має тенденцію до зменшення.

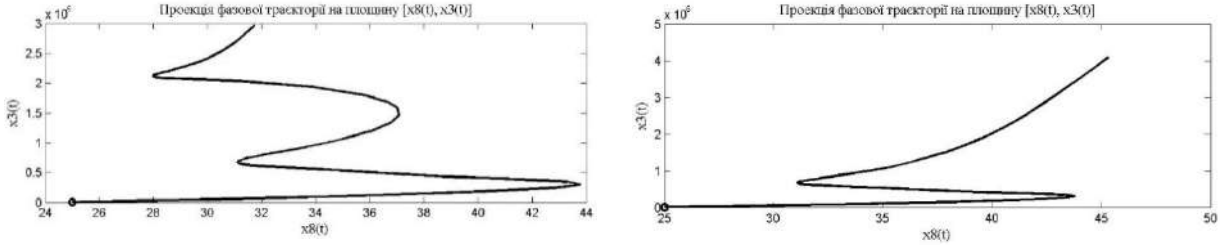


а) б)

Рис. 7. Проекція фазової траєкторії моделі на площину (p, x_4) (ціна агрегованого продукту та заощадження працівників бюджетних організацій)

В умовах тінізації економіки для непрацюючих пенсіонерів, працівників бюджетних організацій та пенсіонерів, що працюють в бюджетних організаціях, спостерігається схожа тенденція і траєкторія має дві точки повороту (рис. 7-б). Спочатку в умовах зростання ціни заощадження розглянутих груп населення також незначно зростають, однак в умовах зменшення ціни доходи починають зростати швидше. Подальше зростання ціни призводить до падіння рівня заощаджень, що є небажаною тенденцією досліджуваної економіки.

На рис. 8-б відображено проекцію траєкторії розв'язків моделі на площини динамічних змінних, які моделюють заощадження підприємців та ціну агрегованого продукту. Як випливає з рисунку після досить повільного зростання заощаджень в умовах значного підвищення ціни, далі заощадження і ціна знаходяться в протифазі. Після точки повороту ціна і заощадження підприємців починають зростати на відміну від ситуації, коли спостерігається детінізація економіки і заощадження чотирьох розглянутих вище груп мають тенденцію до зростання, в умовах тіньового ринку заощадження зростають тільки для власників підприємств, що підтверджує їх вигоду від тіньової економіки.



а) б)

Рис. 8. Проекція фазової траєкторії SL-моделі на площину (p, x_3) (ціна агрегованого продукту та заощадження власників підприємств)

Висновки. Аналіз проекцій фазових траєкторій, утворених розв'язками моделі взаємодії легальної та тіньової економік, дозволяє дійти до висновку, що заощадження членів суспільства зі сталими доходами мають характерні точки, в яких траєкторії повертаються у зворотному напрямі. Це описує своєрідні «протилежно-направлені» економічні процеси. Для членів різних суспільних груп такі «повороти» наступають в різні моменти часу.

На основі обчислювальних експериментів з комплексом моделей взаємодії легальної та тіньової складових соціально-економічної системи виявлено залежність розв'язків моделі від її параметрів та встановлено закономірності впливу ряду факторів на динаміку процесів, що відбуваються у досліджуваній економіці, зокрема подолання тіньової економіки можливе. Для цього необхідно впровадити комплекс заходів, що враховують загальні макроекономічні тенденції взаємодії тіньового й легального секторів економіки, ефективно використати важелі ризику в припиненні тіньових явищ і сприятливої легалізації тіньових виробництв. Все це формує відповідні рекомендації щодо вдосконалення управління та державного регулювання економіки.

Список літератури

1. Буяк Л. М. Моделювання тіньової економічної діяльності в Україні / Л. М. Буяк, *І. С. Вінничук* // Науковий вісник Чернівецького національного університету : Збірник наук. праць. – Чернівці : ЧНУ. – 2009. – Вип. 456. Економіка. – С. 130-138.

2. Вінничук І.С. Модель взаємодії легальної та тіньової економік з розширеною економічною

структурою суспільства / І.С. Вінничук // Інноваційна економіка : Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – Тернопіль. – № 12 (38).– 2012. – С. 54–58.

3. Вітлінський В.В., Коляда Ю.В. Аналітичне оцінювання динаміки ризику економічної еволюції з урахуванням корупції і тіньової економіки, *Вісник Запорізького національного університету : Економічні науки*, 2010 №1(5): 84 – 88.

4. Коляда Ю.В., Семашко К.А. Динаміка ризику співіснування легальної та тіньової економіки за допомогою площинної моделі нелінійної економічної динаміки, "*Молодий вчений*", 2014. № 6 (9) : С. 145-147.

5. Alm, J., and Embaye, A. (2013) Using Dynamic Panel Methods to Estimate Shadow Economies Around the World, 1984–2006, *Public Finance Review,* 41(5): 510-543.

6. Elgin, C., Uras, B.R., Public debt, sovereign default risk and shadow economy, Journal of Financial Stability, 9 (4): 628–640.

7. Gomis-Porqueras, P., Peralta-Alva, A., Waller, C., (2014) The shadow economy as an equilibrium outcome, *Journal of Economic Dynamics & Control*, 41: 1–19.

8. Gonzalez-Fernandez, M., and Gonzalez-Velasco, C. (2014) Shadow economy, corruption and public debt in Spain, *Journal of Policy Modeling*

9. Grygorkiv V., Vinnychuk I. Analysis of simulation experiments with shadow and legal economies interaction model // In Proceedings of the 4-th International Scientific Conference «Whither our economies – 2014», (Vilnius, Lithuania, 12 – 13 November 2014). – MykolasRomerisUniveristy, 2014. – P. 133-142. – [Electronic resource]. – Access mode : http://woe.mruni.eu/wp-content/uploads/2013/06/Proceedings-edited1.pdf. Назва з екрану (ISSN 2029-8501).

10. Svetunkov S. (2012) Complex-Valued Modeling in Economics and Finance. – New York : Springer : 318 p.

11. Vinnychuk I., Ziukov S. Shadow economy in Ukraine // In Proceedings of the 3-rd International Scientific Conference «Practice and research in private and public sector», (Vilnius, Lithuania, 11 – 12 April 2013). – MykolasRomerisUniveristy, 2013. – P. 320-328. – [Electronic resource]. – Access mode : http://prpps.mruni.eu/wp-content/uploads/2013/04/PRPPS-2013-PROCEEDINGS.pdf. Назва з екрану (ISSN 2029-7378).

Аннотация

Игорь Винничук

АНАЛИЗ ПРОЕКЦИЙ ФАЗОВЫХ ТРАЕКТОРИЙ РЕШЕНИЙ МОДЕЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ТЕНЕВОЙ И ЛЕГАЛЬНОЙ ЭКОНОМИК

В статье рассмотрена модель взаимодействия теневой и легальной экономик, которая позволяет определить динамику сбережений экономически активного населения и цены на агрегированный продукт. Имитационные эксперименты дают возможность исследовать факторы легализации теневой экономики.

Ключевые слова: *теневая экономика, экономическая структура общества, имитационное моделирование*

Summary

Igor Vinnychuk

ANALYSIS OF PHASE TRAJECTORIES PROJECTION OF SOLUTIONS OF LEGAL AND SHADOW ECONOMY INTERACTION MODEL

In the article a model of shadow and legal economies interaction is described. It allows to determine the dynamics of savings economically active population and the price of the aggregate product. Simulations make it possible to investigate the factors of the shadow economy legalization.

Keywords: *shadow economy, economic structure of society, simulation*

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ

УДК 331.5:332.1

© Ворвинець Б.М., 2015
Чернігівський національний технологічний університет, Чернігів

НАПРЯМКИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА У СФЕРІ ЗАЙНЯТОСТІ

Досліджуються умови формування інституційного середовища ринку праці в Україні. Визначено ряд факторів, які впливають на формування інституційного середовища, приведена схема інституційного середовища ринку праці та запропоновано ряд напрямів його модернізації.

Ключові слова: *модернізація, інституційне середовище, ринок праці, формальні інститути, неформальні інститути, зайнятість.*

Постановка проблеми. В умовах прискорення інтеграційних процесів України у світові політичні та економічні процеси, а також посилення тиску глобалізації постає завдання побудови суспільства інновацій і визначення ефективних траєкторій та ймовірних контурів модернізації економіки, що дасть змогу ввійти до числа високорозвинених країн і зайняти високу рейтингову позицію в динамічно мінливій структурі світу. Особливо актуально це для соціально-трудових відносин у країні, регулювання яких має виразно ситуативний, а подекуди асоціативний характер. Ефекти модернізації визначаються готовністю і спроможністю суспільства не лише впроваджувати новітні технологічні досягнення, а й модернізувати відносини ринку праці: відтворювати необхідні соціально-професійні верстви населення і структуру зайнятості, адаптувати систему соціальних цінностей у сфері праці та інституційне середовище, нівелювати соціально-трудові ризики і потрясіння.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу інституційного середовища ринку праці присвячено багато робіт як вітчизняних, так і закордонних авторів. Аналіз законодавства про захист зайнятості та його вплив на ринок праці представлений в роботах таких закордонних авторів як Дж. Ботеро, Ф. Хайек, В.Сіберт і ін. Серед вітчизняних авторів, які займались дослідженням інституційного середовища вітчизняного ринку праці, можна виділити науковий доробок Бондура С.І., Бутка М.П., Онікієнка В.В., Заяць Т.А., Макарової О.М., Ліанової Е.М., Садової У.Я., Семів Л.К., Чернявської О.В., Безтелесної Л.І., Мазурок П.П., Мурашка М.І. та ін. [1].

Вплив інституціонального аспекту на економічний розвиток та якість життя населення має широке визнання в світі. За даною темою існує велика кількість праць як закордонних, так і вітчизняних вчених: Олейника А.М., Кундакчян Р.М., Гукалової І.В., Фахрутдинової Е.В. Вивченню проблем інституційної економіки присвячені роботи Т. Веблена, О.Уільямсона, Д. Норта, В. Попова та інших відомих економістів [2, 3].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість досліджень з питань інституційного середовища ринку праці лишається багато важливих питань з проблеми інституційної перебудови для забезпечення належної якості життя населення, з визначенням функціональних особливостей інституційного середовища вітчизняного ринку праці тощо.

Формулювання цілей статті. Метою статті – є необхідність здійснити аналіз розвитку інституційного середовища ринку праці, виявити, які фактори впливають на його розвиток та виділи напрям його модернізації в сучасних умовах розвитку.

Викладення основного матеріалу. Серед основних факторів економічного росту кожної країни найважливішою складовою є людський фактор. За даними Всесвітнього банку, який дослідив 192 країни, тільки 16% економічного росту в країнах з перехідною економікою обумовлений тільки виробничим потенціалом (обладнання, споруди, виробнича інфраструктура), 20% – природні ресурси, а решта 64% пов'язані з людським та соціальним капіталом [4, с. 97-100].

Прогрес світової цивілізації в XX ст. переконливо показав, що найбільших успіхів досягли ті країни, які послідовно здійснювали переорієнтацію економіки з екстенсивного на інтенсивний шлях розвитку, коли їх міць визначається не тільки і не стільки обсягами, скільки структурою і якістю виробництва, швидкістю оборотності та оновлення, матеріалізацією досягнень сучасної науково-технічної революції відповідно до потреб людини, необхідністю збереження та поліпшення зовнішнього середовища. Ці чинники органічно пов'язані з формуванням якісно нових потенційних можливостей людини в його творчій діяльності [5, с. 370-403].

Недосконаліть відповідного інституціонального середовища в країні найбільшою мірою стосується формування інститутів ринку праці, незважаючи на те, що на початку ринкових перетворень були запроваджені такі базові інститути, як мінімальна заробітна

плата, єдина тарифна сітка для оплати праці бюджетників, державна програма зайнятості населення, система страхування від безробіття; виникли об'єднання роботодавців, були переформатовані профспілки.

Проте слід відзначити, що загальносвітовий процес інституціалізації ринку праці в Україні має свою специфіку, відбувається складно й суперечливо, супроводжується реформуванням існуючих інститутів або створенням нових, що не завжди ефективно функціонують.

Формування інституціонального середовища в країні відбувалося практично в спонтанному режимі, без необхідного взаємозв'язку між державою, підприємцями, працівниками, наслідком чого було зростання безробіття, поглиблення диференціації та зниження реальних доходів населення, соціальна невдоволеність різних верств населення (підприємців, чорнобильців, афганців, працівників освіти та ін.) [6, с. 11-29].

В цих умовах важливого значення набувають теоретичні дослідження методологічних основ формування інституціонального середовища ринку праці як важливого фактора соціально-економічного розвитку.

Д. Норт і Л. Девіс розглядають інституційне середовище як сукупність основоположних політичних, соціальних та юридичних правил, які створюють базис для виробництва, обміну, розподілу та споживання обмежених благ 17 вищого і нижчого порядків [7].

Інституційне середовище – це стійкі економічні та соціальні зв'язки між людьми, норми і правила, на основі яких формуються економічні та соціальні відносини і реалізується той чи інший спосіб господарювання. Дієве інституційне середовище сприяє зниженню управлінських ризиків, трансакційних витрат і збільшує сукупний доход нації.

Інституціональне середовище – це, передусім, законодавча база держави та інші інституціональні структури, що створюються на її основі, а також соціальні механізми, які ними визначаються (у політиці – вибори, в економіці – ринок).

Під інститутами розуміють розроблені людьми формальні (закони, конституції) і неформальні (договори і добровільно прийняті кодекси поведінки) обмеження, а також фактори примусу, що структурують соціальну взаємодію суб'єктів та визначають «правила гри» в суспільстві.

Основоположник інституціоналізму Д. Норт виділяє три головні елементи у складі інститутів [8]:

1) формальні інститути – це інститути, в яких об'єм функцій, засобів і методів регулюються приписами законів чи інших правових актів, формально затверджених розпоряджень, постанов, правил, регламентів, та ін. Формальними соціальними інститутами є правила, закони, нормативні акти, які реалізуються через діяльність держави, суду, сім'ї та інших організацій. Свої управлінські і контрольні функції ці інститути здійснюють на основі чітко встановлених формальних негативних та позитивних санкцій;

2) неформальні інститути – це інститути, що створені в результаті культурної та соціальної інформації. Неформальні інститути властиві сучасній економічній системі. Їх існування обумовлене необхідністю координації дій суспільства, що не регулюються формальними законами. Являючись засобами координації форм людської взаємодії, що послідовно повторюються, неформальні інститути носять характер соціально-санкціонованих норм поведінки продовження, розвитку, модифікації формальних правил.

3) механізми примусу, що забезпечують дотримання правил (суди, міліція і т.д.).

При цьому основними функціями інститутів є: координаційна (узгодження інтересів); перерозподільна; зниження трансакційних витрат (в сфері обміну).

Соціально-економічні та політичні інститути детермінують роль індивіда в суспільстві (найманий працівник, власник, чиновник, політик), вводять його дії у прийнятні для суспільства рамки і, певною мірою, впливають на вибір рішень. Проте – і це одна з обов'язкових умов прогресу – людина приймає рішення, керуючись внутрішніми, індивідуальними мотивами, джерелом яких є потреби та особистісні властивості [6].

Таким чином, інституціональна структура економічного розвитку – це сукупність взаємопов'язаних інститутів (формальних і неформальних відносин), що створюють механізм соціального розвитку.

Сучасний етап прогресу неформальних структур на основі використання інформаційних, телекомунікаційних та інтелектуальних технологій, а також людського фактору стає одним з домінуючих. Відповідно кінцевою ціллю соціально-економічного та інституціонального розвитку країни і її регіонів є забезпечення добробуту усього населення і підвищення якості життя окремої особистості [3].

В розширеному вигляді структуру інституційного середовища можна представити у вигляді двох взаємопов'язаних підсистем (рис. 1):

1) нормативно-правова підсистема інституційного середовища;

2) організаційно-технічна підсистема інституційного середовища.

Нормативно-правова підсистема інституційного середовища включає суспільні стереотипи, ділову етику, умовності та обмеження поведінки, які під впливом особливостей кожної сфери діяльності перетворюються у специфічні форми поведінки громадських суб'єктів – виробничу, споживчу, трансакційну.

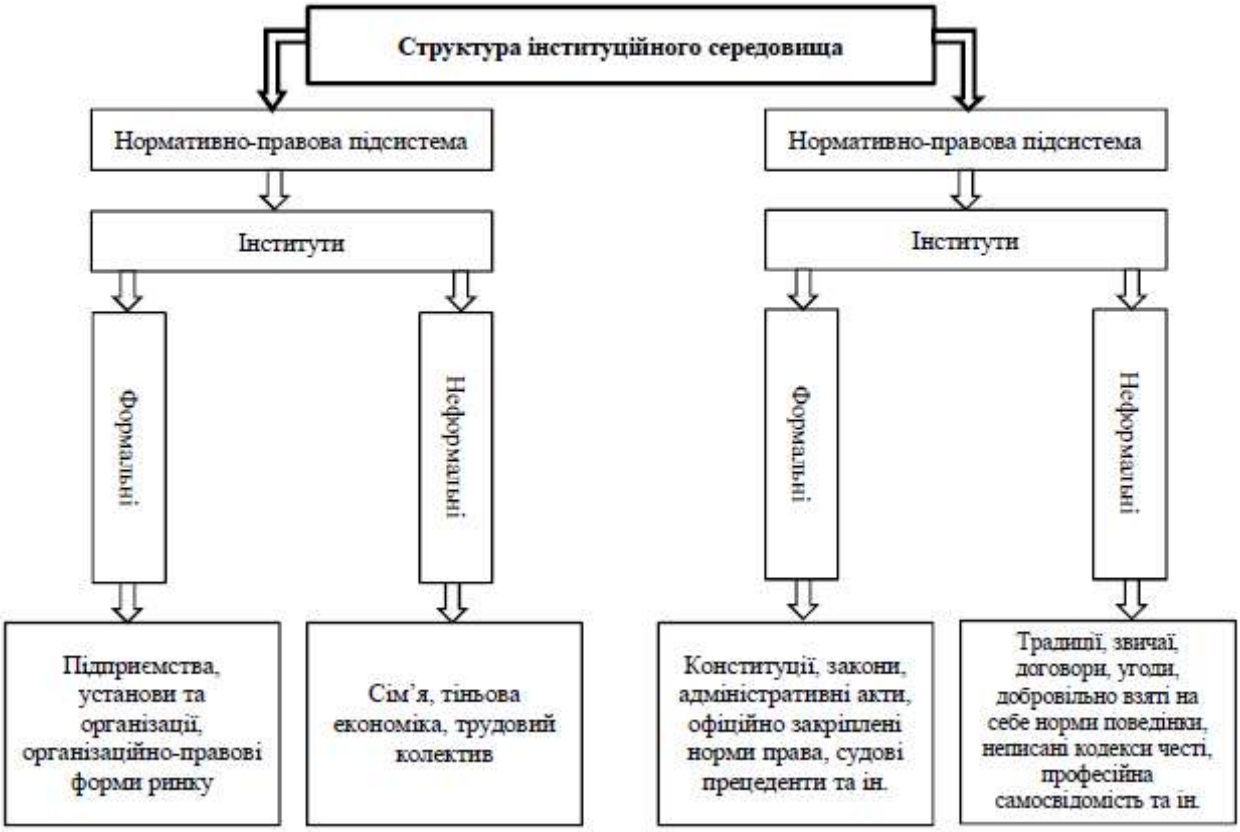


Рис. 1. Структура інституційного середовища

* Джерело: складено за [3, 9]

У рамках організаційно-технічної підсистеми виділяються організаційні структури суб'єктів та їхні організаційно-правові форми, а також рівні організації взаємодій: товарні, фінансові, регіональні, загальнонаціональні ринки. Такий підхід до розгляду структури інституційного середовища є доцільним, оскільки дає уяву про формування основних видів інститутів, які здатні впливати на формування та розвиток процесів в будь-якій сфері економічного життя як країни так і її регіональних складових.

Інституційне середовища формується під впливом відповідних чинників, а саме:

– чинники відносин – сімейні, навчально-виховні, виробничо-ділові тощо;

– чинники впливовості – (правові, ідеологічні, культурно-історичні тощо;

– чинники регулювання (важелі) – адміністративні, організаційно-економічні, мотиваційні, правові тощо.

На процес трансформації інституційного середовища впливають ряд факторів: природно-географічні фактори, соціально-культурні фактори, технологічні фактори, економічні та політичні фактори.

Вплив кожного з цих факторів не є рівноцінним у процесі трансформації інституційного середовища. Вплив природно-географічних факторів є стабільним якщо не відбувається глобальних природних та історичних катаклізмів (зміна клімату, переселення народів, екологічні та техногенні катастрофи). Якщо все ж таки відбуваються такі зміни то вони будуть носити масштабний і революційний характер. Природно-географічний та соціально-культурний фактори завдяки своїй стабільності формують поведінкові стереотипи в довготривалому періоді (менталітет) і через еволюцію неформальних інститутів впливають на формальні. Економічне та політичне середовище є найбільш динамічним і рухливим у часі та впливає на правову нормотворчість. Зміни відбиваються, насамперед, на динаміці формальної складової інституційного середовища, діючи на неформальні інститути опосередковано. Технологічні фактори, будучи більш динамічними, безпосередньо впливають на формування правових актів та адаптацію поведінки суб'єктів, оскільки високі технології вимагають нового менталітету. Зрушення в технологічному, природно-географічному середовищі носять революційний і незворотний характер. Зміни у політичній системі зазвичай бувають викликані випередженням розвитку неформальних інститутів, а в разі революційних політичних змін можливий інституційний розрив, що призводить до системної нестабільності; поступова ж еволюція політичної системи забезпечує адекватну рівновагу інститутів. Ситуація інституційної рівноваги

зовсім не означає, що всі суб'єкти задоволені існуючими інституційними рамками. Вона означає лише те, що за певних відносних втрат і вигід від проведення інституційних змін невигідно здійснювати інституційні трансакції. Відсутність стабільних інституційних рамок ускладнює координацію дій суб'єктів суспільства і тим самим не сприяє забезпеченню ефективного функціонування соціально-економічної системи [6].

Розглянемо інституційне середовище українського ринку праці. Відносини щодо забезпечення зайнятості та працевлаштування регулюються Законом України «Про зайнятість населення» від 5.07.2012 р. (з подальшими змінами і доповненнями) [10], Кодекс законів про працю України (розділ III-А «Забезпечення зайнятості вивільнених працівників») [11], а також соціально-партнерськими угодами і колективними договорами.

У забезпеченні зайнятості в нашій країні беруть учать державні органи двох видів: загальні та спеціальні. До загальних органів, які здійснюють свої діяльність у сфері зайнятості є Міністерство соціальної політики України та його органи на місцях. До спеціальних органів працевлаштування відносяться Державна служба зайнятості Міністерства соціальної політики України, яка складається з центру зайнятості Автономної Республіки Крим, обласних, Київського і Севастопольського міських, районних, міськрайонних, міських та районних у містах центрів зайнятості, центрів організації професійного навчання незайнятого населення і центрів професійної орієнтації населення, інспекцій контролю за дотриманням законодавства про зайнятість населення. До складу професійної служби зайнятості входять також навчальні заклади професійної підготовки незайнятого населення, інформаційно-обчислювальні центри, територіальні та спеціалізовані бюро зайнятості, центри реабілітації населення, підприємства, установи та організації, підпорядковані службі зайнятості.

Діяльність державної служби зайнятості здійснюється під керівництвом Міністерства соціальної політики України, місцевих державних адміністрацій і органів місцевого самоврядування.

Інституційне середовище є важливою складовою при реалізації політики модернізації у сфері зайнятості. В цьому процесі приймають участь такі державні органи (рис. 2):

1) Верховна Рада України – приймає законодавчі акти в сфері регулювання працевлаштування та зайнятості населення;

2) Кабінет Міністрів України – координує діяльність Міністерства соціальної політики України, приймає нормативні акти, щодо проведення політики у сфері зайнятості та сприянні працевлаштуванню;

3) Міністерство соціально політики України – головним органом у системі центральних органів виконавчої влади з формування та забезпечення реалізації державної політики у сферах зайнятості населення та трудової міграції, трудових відносин, соціального захисту, соціального обслуговування населення, волонтерської діяльності, з питань сім'ї та дітей, оздоровлення та відпочинку дітей, а також захисту прав депортованих за національною ознакою осіб, які повернулися в Україну. Також Мінсоцполітики України є спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади з питань забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків, попередження насильства в сім'ї та з питань протидії торгівлі людьми. Мінсоцполітики України є центральним органом виконавчої влади, до повноважень якого належать питання усиновлення та захисту прав дітей.

4) Державна служба зайнятості – основними завданнями якої є: реалізація державної політики у сфері зайнятості населення та трудової міграції; внесення Міністрові пропозицій щодо формування державної політики у сфері зайнятості населення та трудової міграції; сприяння громадянам у підборі підходящої роботи; надання роботодавцям послуг з добору працівників; участь в організації проведення громадських та інших робіт тимчасового характеру; сприяння громадянам в організації підприємницької діяльності, зокрема шляхом надання індивідуальних та групових консультацій; участь у реалізації заходів, спрямованих на запобігання масовому вивільненню працівників, профілактика настання страхових випадків, сприяння мобільності робочої сили та зайнятості населення в регіонах з найвищими показниками безробіття, монофункціональних містах та населених пунктах, залежних від містоутворюючих підприємств; організація підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації безробітних з урахуванням поточної та перспективної потреби ринку праці; проведення професійної орієнтації населення; додаткове сприяння у працевлаштуванні окремих категорій громадян, які неконкурентоспроможні на ринку праці; здійснення контролю за використанням роботодавцями та безробітними коштів Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття [13].

5) Обласні державні адміністрації – забезпечують виконання державних і регіональних програм соціально-економічного та культурного розвитку, програм охорони довкілля, програми зайнятості населення області, та взаємодіють з органами місцевого самоврядування;

6) Міські ради – співпрацюють з обласними державними адміністраціями в сфері виконання програм соціально-економічного розвитку та програм зайнятості населення;

7) Інститути громадського суспільства – здійснюють моніторинг виконання державних та

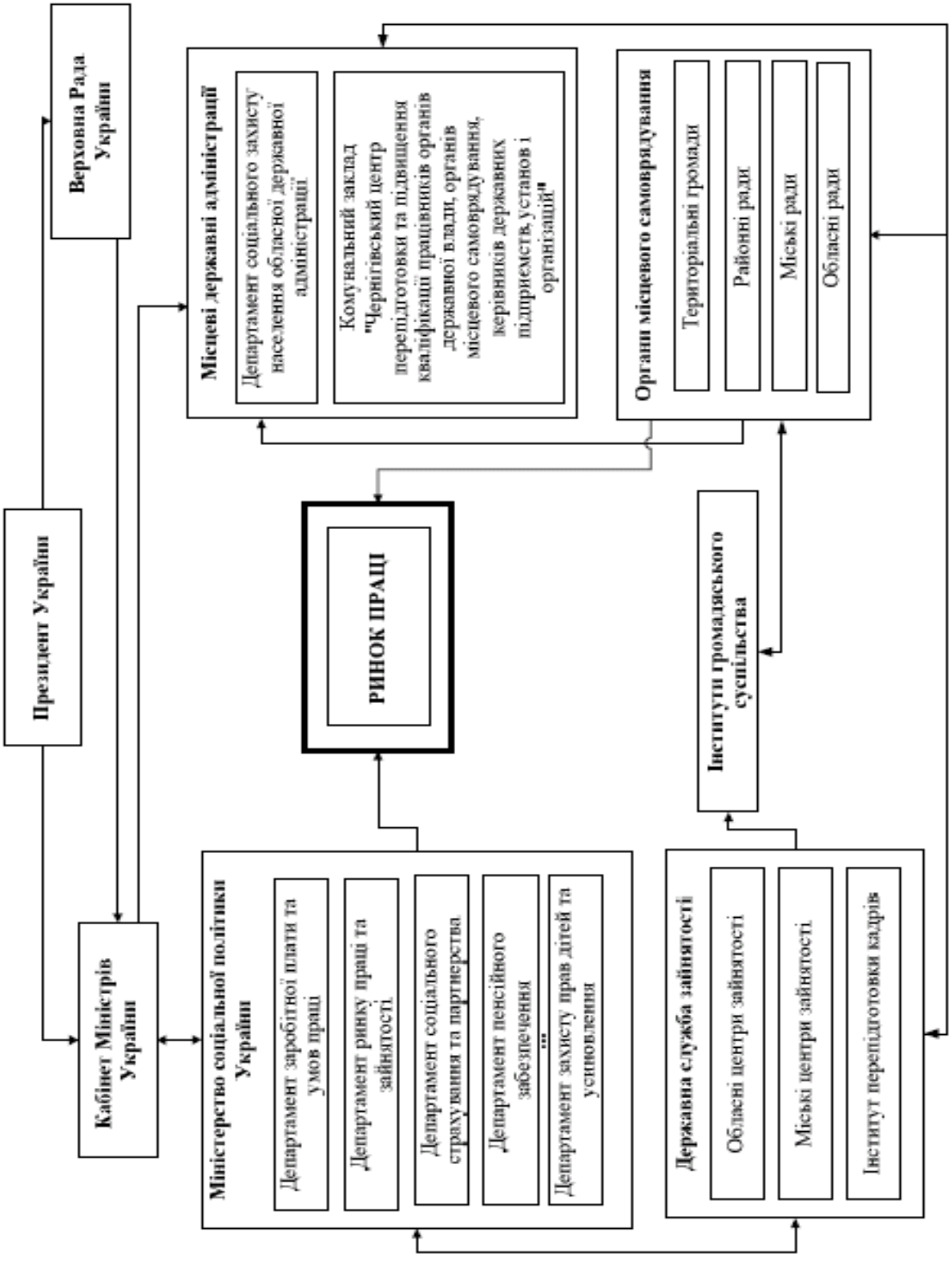


Рис. 2. Інституційне середовище ринку праці*

* Складено автором

регіональних програм зайнятості населення та розповсюдження його результатів в засобах масової інформації, а також займаються правовими питання з захисту прав безробітних та ін.

Для подолання інституційної недосконалості вітчизняного ринку праці та вирішення виявлених інституційних проблем, на нашу думку є необхідним: вдосконалити трудове законодавство та законодавство про зайнятість населення, наприклад, прийняття Трудового кодексу України, привести норми трудового законодавства у відповідність до міжнародних норм та ін.; переглянути систему державного управління в сфері зайнятості населення, зокрема, передбачити більш широку участь регіонів в регулюванні ринку праці, розмежувати повноваження державних та регіональних органів виконавчої влади; внести зміни до Закону України «Про зайнятість населення»; здійснювати постійний моніторинг ситуації на ринку праці при цьому необхідно постійно вдосконалювати систему моніторингу та прогнозування ситуації на ринку праці; сприяти розвитку кадрового потенціалу країни, зокрема, створювати фонди зайнятості на підприємствах з метою фінансування процесів вивільнення, перерозподілу та перекваліфікації працівників, залучати до фінансування кошти інших зацікавлених підприємств та ін.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже виходячи із проведеного дослідження можна сказати, що особлива роль при формуванні інститутів ринку праці належить формальним інститутам, серед яких найвагоміше значення мають інститути та норми трудового законодавства. Запровадження запропонованих заходів в життя дозволить покращити інституційну складову ринку праці та дозволить більш точно визначати попит та пропозиції робочої сили на ньому.

Список літератури

1. Гончарова С.Ю. Аналіз інституційного середовища вітчизняного ринку праці/ С.Ю. Гончарова, Ю.В. Осадча. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://repository.hneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/4735
2. Williamson O.E. The economic institution of capitalism. – New York; London: Routledge, 1985. – P.4.
3. Рибак Г.І. Інституціональні фактори підвищення якості життя населення регіонів України / Г.І. Рибак. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://khg.kname.edu.ua/index.php/khg/article/view/74
4. Терон І.В. Модернізація соціально-трудових відносин: сценарії, пріоритети, ефекти / І.В. Терон [Електронний ресурси] // Економічний часопис XXI. – № 7-8(1). – 2013. – С. 97-100 – Режим доступу до журн.: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DB.
5. Пирожков С.І. Вибрані наукові праці: У 2 т. – Т.1. Демографічний і трудовий потенціал. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 934 с.
6. Онікієнко В.В. Ринок праці та соціальний захист населення України: ретроаналіз, проблеми, шляхи вирішення: [науково-аналітична монографія] / В.В. Онікієнко – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, 2013. – 456 с.
7. Davis L. Institutional Change and American Economic Growth / L. Davis, D. North. – Cambridge, 1971. – P. 5-6.
8. Норт Д. Институты./Д.Норт – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http:// www.koism.rags.ru/teach/lectures/01.php
9. Звіт про конкурентоспроможність України 2012 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.feg.org.ua/docs/FEG_report_2012_body_ua_20.11.2012.pdf
10. Закон України «Про зайнятість населення» від 05.07.2012 № 5067-VI. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5067-17
11. Колекс законів про працю України від 10.12.1971 № 322-VIII [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/322-08
12. Положення про Міністерство соціальної політики України від 06.04.2011 № 389/2011 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/389/2011 (Указ Президента)
13. Положення про Державну службу зайнятості від 16.01.2013 № 19/2013. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/19/2013 (Указ Президента)

Аннотация

Богдан Ворвинец

НАПРАВЛЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ В СФЕРЕ ЗАНЯТОСТИ

Исследуются условия формирования институциональной среды рынка труда в Украине. Определен ряд факторов, влияющих на формирование институциональной среды, приведена схема институциональной среды рынка труда и предложен ряд направлений его модернизации.

Ключевые слова: *модернизация, институциональная среда, рынок труда, формальные институты, неформальные институты, занятость.*

Summary

Bogdan Vorvynec

DIRECTIONS MODERNIZATION OF THE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT OF EMPLOYMENT

The article investigates the conditions of formation of the institutional environment of the labor market in Ukraine. Identified a number of factors that influence the formation of the institutional environment, is a diagram of the institutional environment of the labor market and proposed a number of areas of its modernization.

Keywords: *modernization, institutional environment, labor market, formal institutions, informal institutions, employment.*

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Губатюк І.В. Діалектика національних, регіональних і глобальних інтересів у процесі інвестиційної реструктуризації економіки України..... **3**
Гражевська А.О. Теоретико-методологічні новації інституціоналізму в дослідженні рентних відносин..... **8**
Сідуняк О.В. Методи оцінки ефективності державно-приватного партнерства: економічний та соціальний аспекти..... **12**

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Лопатинський Ю.М. Сталий розвиток аграрного сектора національної економіки у контексті євроінтеграції..... **17**
Шпикуляк О.Г. Інституційні засади та соціально-економічні детермінанти стимулювання сталого розвитку сільських територій: теоретичний аспект..... **21**
Пчелянська Г.О. Агропродовольчий комплекс: теоретичний та практичний аспекти..... **26**
Осіпова Л.В. Державне регулювання цін на продовольчі товари..... **33**
Дериховська В.І. Парадокс невідповідності між зростаючою кількістю випускників ВНЗ та незадоволеністю потреби національної економіки у спеціалістах з вищою освітою..... **37**
Никифорак О.Я. Формування стратегії управління запасами національної економіки..... **41**

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Крисанов Д.Ф., Стешенко Л.,І., Водянка Л.Д. Системи менеджменту якості та безпечності агрохарчової продукції в Україні: виклики і відповіді..... **47**
Крупенна І.А., Буднікевич І.М. Особливості розвитку теорії маркетингового комплексу..... **56**
Луцяк В. В., Стратійчук В. М. Особливості формування товарної стратегії підприємства..... **60**
Семирак О.С. Механізм адаптивного планування розвитку автомобілебудування в Україні..... **63**
Колосінський Є.Ю., Колосінська М. І. Теоретичні аспекти інноваційної діяльності в туристичній сфері України..... **68**
Наденко І.С. Роль маркетингу у сучасній інноваційній моделі розвитку регіону..... **73**
Пепчук С.М. Використання територіального маркетингу як засобу підвищення конкурентоздатності регіону..... **77**
Оболенцева Л.В., Дуфала В.П. Сіті-маркетинг та його вплив на формування туристського іміджу території..... **80**
Осіпова А.Ю. Показники ефективності використання персоналу підприємств та їх моніторинг..... **84**
Костинюк Н.М. Інформаційне забезпечення як основний чинник інноваційного розвитку підприємства..... **88**

Вавдійчик І.М. Дослідження основних тенденцій забезпечення підприємств роздрібної торгівлі України товарними ресурсами..... **91**

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Шилепницький П.І. Особливості ефективності використання державно-приватного партнерства в регіонах..... **95**
Шевченко О.В. Стимулювання міжрегіонального співробітництва як основа нової регіональної політики в Україні..... **103**
Антохов А.А. Вплив науково-технічного прогресу на розвиток регіональної економіки в площині факторної множинності..... **110**
Вардеванян В.А. Кон'юнктурні коливання меблевого ринку та зміни в оцінках іміджу виробників-продавців меблів..... **116**
Шевченко Н.В. Структурна концепція аналізу системи продовольчого забезпечення регіону..... **120**

ФІНАНСИ. ПОДАТКИ

Буряк П.Ю., Свірська Г.Г. Стратегічні орієнтири гармонізації податкової політики України в контексті європейської інтеграції..... **123**
Савчук С. В. Управління бюджетом: концептуальні засади становлення та розвитку..... **127**
Роменська К.М. Соціальна та економічна ефективність використання коштів місцевих бюджетів України..... **132**
Легкоступ І.І., Зельонка С.В. Фінансова автономія місцевого самоврядування та необхідність її розширення в Україні..... **136**
Дем'янюк А.В. Удосконалення бюджетного процесу на місцевому рівні в умовах демократичних і ринкових трансформацій..... **141**
Паньків Х.П. Управління проблемними кредитами банків в Україні..... **145**

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

Пономаренко Н.М. Теоретичні аспекти обліку оборотних активів в інформаційній системі підприємства..... **150**
Бондаренко Н.М., Боровська К.С. Організація внутрішнього контролю кредиторської заборгованості на підприємстві..... **155**

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

Піскунова О.В., Осипова О.І. Моделювання міжрегіональної конвергенції в Україні за рівнем споживання базових продуктів харчування..... **160**
Григорків В.С., Скращук Л.В. Моделювання процесів функціонування основного та допоміжного виробництв в еколого-економічних системах **168**
Григорків В.С., Іщенко С.В. Моделювання фінансових потоків власників землі сільськогосподарського призначення з урахуванням впливу податків..... **175**
Григорків М.В. Односекторні моделі економічної динаміки з урахуванням процесів еколого-економічної взаємодії..... **183**
Вінничук І.С. Аналіз проекцій фазових траєкторій розв'язків моделі взаємодії тіньової та легальної економік..... **187**

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ

Ворвинець Б.М. Напрямки модернізації інституційного середовища у сфері зайнятості..... **193**