

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

Журнал заснований у 1918 році

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

Серія: Економіка і управління

Том 28 (67). № 2, 2017

**Київ
2017**

Головний редактор:

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

Члени редакційної колегії:

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

Кармазіна Наталія В'ячеславівна – доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку та аудиту Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

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

Шевченко Наталія Олександрівна – доктор наук з державного управління, доцент, професор кафедри економіки та підприємництва Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

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

Іваненко Валентина Василівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту та міжнародних економічних відносин Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

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

Іляшко Олександр Олександрович – кандидат юридичних наук, доцент, директор Навчально-наукового гуманітарного інституту Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

Чечель Анна Олександрівна – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри публічного управління та адміністрування Донецького державного університету управління.

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

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

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

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

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського
(протокол № 1 від 29.08.2017 року)**

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

ЗМІСТ

1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Жнакіна Е.Г.

УМОВИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ
У КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ..... 1

Журба І.Є.

ІНТЕГРАЦІЙНІ ІМПЕРАТИВИ РОЗВИТКУ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА
КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ..... 6

2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Voyt S.M., Zavgorodniy K.V.

INVESTMENT MECHANISMS OF TRANSPORT INFRASTRUCTURE
LOGISTICS UKRAINE AND REGIONS..... 12

Окселенко Н.О.

СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКА ГАЛУЗЬ УКРАЇНИ:
СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ..... 16

3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Верхоглядова Н.І., Коваленко Є.В.

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА..... 23

Грицина В.В.

ОСОБЛИВОСТІ КОРПОРАТИВНОЇ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ..... 29

Грозний І.С.

КВАЛІМЕТРИЧНА ОЦІНКА ЯКОСТІ ВИРОБНИЧИХ ПРОЦЕСІВ..... 33

Демчук Н.І.

ІНДИКАТОРИ І КРИТЕРІЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ
ТА ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ХАРЧОВИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 37

Єлькін А.В.

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ТА СТРУКТУРИ ОСНОВНИХ
ВИРОБНИЧИХ ФОНДІВ ПІДПРИЄМСТВА..... 43

Ігнатенко М.М.

СТАНДАРТИ ТА КОНЦЕПЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ НА РІВНІ
ХАРЧОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ..... 50

Irtysheva I.O., Yakovleva I.G.

LOGISTICS INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT IN UKRAINE MARITIME ECONOMY..... 55

Казакова Т.С.

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ
В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ..... 59

Коваленко О.В., Биткін С.В., Големба В.Є., Балюра Ю.О.

РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИХ ДЖЕРЕЛ
У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ БЕЗПЕКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА..... 63

4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Антошкін В.К.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВРАХУВАННЯ ТА РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ
СКЛАДОВИХ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНІВ КРАЇНИ 71

Koval V.V.

TERMS OF INSTITUTIONAL TRANSFORMATION TRANSACTION COSTS
IN BUSINESS TELECOMMUNICATION SERVICES MARKET..... 76

Міронова Л.Г., Макаренко О.І. ОЦІНЮВАННЯ НЕРЕАЛІЗОВАНОГО ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	81
Stroyko T.V. THE ROLE OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN REGIONAL DEVELOPMENT.....	85

5. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Лебедєва О.А. ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ТА СКЛАДОВИХ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	89
Мармуть Л.О. СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ЦІН НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКУ ПРОДУКЦІЮ У РЕГІОНАХ УКРАЇНИ	97

6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Боголиб Т.М. ФИНАСОВАЯ СИСТЕМА КАК СОСТАВНАЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ.....	102
Власенко Т.А. ВИЗНАЧЕННЯ СЦЕНАРІЇВ ФОРМУВАННЯ СИНТЕЗОВАНОГО КАПІТАЛУ ПІД ВПЛИВОМ ЧИННИКІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА.....	111
Покатаєва О.В., Давидков С.О. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ЧИННИКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ.....	116
Khrushch N.A., Prystupa L.A. FINANCIAL AND ECONOMIC ESSENCE AND TRENDS OF CROWDFUNDING IN TODAY'S BUSINESS ENVIRONMENT.....	124

CONTENTS

1. WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Zhnakina E.H.

CONDITIONS FOR THE FORMATION OF THE INNOVATION
AND INVESTMENT POTENTIAL OF UKRAINE WITHIN THE CONTEXT
OF RISING INTERNATIONAL COMPETITIVENESS.....1

Zhurba I.Ie.

INTEGRATION IMPERATIVES OF EVOLUTION OF THE CROSS-BORDER COOPERATION
IN CENTRAL AND EASTERN EUROPE.....6

2. ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Voyt S.M., Zavgorodniy K.V.

INVESTMENT MECHANISMS OF TRANSPORT INFRASTRUCTURE
LOGISTICS UKRAINE AND REGIONS.....12

Okselenko N.O.

AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE:
CURRENT CONDITION AND DIRECTION OF DEVELOPMENT.....16

3. ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Verkhohliadova N.I., Kovalenko Ye.V.

THE ANALYSIS OF APPROACHES TO DEFINITION THE ESSENCE
OF POTENTIAL OF ENTERPRISES.....23

Hrytsyna V.V.

FEATURES OF CORPORATE RESTRUCTURING IN MODERN CONDITIONS.....29

Hroznyi I.S.

QUALIMETRY ASSESMENT OF PRODUCTION PROCESS.....33

Demchuk N.I.

INDICATORS AND CRITERIA OF EFFICIENCY OF INVESTMENTS
AND INVESTMENT MAINTENANCE OF FOOD BUSINESSES.....37

Yelkin A.V.

ANALYSIS OF THE DYNAMICS AND STRUCTURE
OF BASIC PRODUCTION ASSETS OF THE ENTERPRISE.....43

Ihnatenko M.M.

STANDARDS AND THE CONCEPT OF SOCIAL RESPONSIBILITY
OF BUSINESS-LEVEL FOOD ENTERPRISES OF UKRAINE.....50

Irtysheva I.O., Yakovleva I.G.

LOGISTICS INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT IN UKRAINE MARITIME ECONOMY.....55

Kazakova T.S.

CURRENT APPROACHES TO THE DEFINITION OF CORPORATE GOVERNANCE
IN TERMS OF THE INFORMATION ECONOMY.....59

Kovalenko O.V., Bytkin S.V., Holembo V.Ie., Baliura Yu.O.

THE ROLE OF INFORMATION AND ANALYTICAL SOURCES
IN SAFETY OF THE ENTERPRISE FUNCTIONING.....63

4. DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

Antoshkin V.K.

METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF ACCOUNTING
AND REGULATION OF THE SOCIAL COMPONENTS OF ECONOMIC SECURITY
OF THE REGIONS OF THE COUNTRY.....71

Koval V.V.

TERMS OF INSTITUTIONAL TRANSFORMATION TRANSACTION COSTS
IN BUSINESS TELECOMMUNICATION SERVICES MARKET.....76

Mironova L.H., Makarenko O.I. UNREALIZED LABOUR POTENTIAL ASSESSMENT OF THE UKRAINIAN REGIONS.....	81
Stroyko T.V. THE ROLE OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN REGIONAL DEVELOPMENT.....	85
5. DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS	
Lebedieva O.A. ASSESSING THE LEVEL AND CONSTITUTE SOCIAL DEVELOPMENT OF UKRAINE.....	89
Marmul L.O. SOCIAL ASPECTS OF THE FORMATION OF PRICES OF AGRICULTURAL PRODUCTS IN THE REGIONS OF UKRAINE.....	97
6. MONEY, FINANCES AND CREDIT	
Boholyb T.M. FINANCIAL SYSTEM AS A COMPONENT OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COUNTRY.....	102
Vlasenko T.A. SCENARIO DEFINITION OF FORMATION SYNTHESIZED CAPITAL UNDER THE INFLUENCE OF ENVIRONMENTAL FACTORS.....	111
Pokataieva O.V., Davydkov S.O. CONCEPTUAL FRAMEWORK RESEARCH TAX POLICY AS A FACTOR OF SOCIO-ECONOMIC COUNTRY DEVELOPMENT.....	116
Khrushch N.A., Prystupa L.A. FINANCIAL AND ECONOMIC ESSENCE AND TRENDS OF CROWDFUNDING IN TODAY'S BUSINESS ENVIRONMENT.....	124

1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.92:330.341.1

Жнакіна Е.Г.

Херсонський національний технічний університет

УМОВИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

У статті проаналізовано стан розвитку інноваційно-інвестиційних процесів в Україні. Запропоновано комплекс заходів, спрямованих на активізацію та більш ефективне управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємств. Визначено напрями вдосконалення управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємств на державному рівні.

Ключові слова: інноваційна активність, інноваційна модель розвитку, інноваційно-інвестиційний потенціал, міжнародна конкурентоспроможність, інноваційно-інвестиційна політика

Постановка проблеми. Інтеграція України у світову економічну систему можлива, якщо продукція вітчизняних суб'єктів господарювання буде конкурентоспроможною на зовнішньому ринку. Вирішення проблеми нарощування інноваційного потенціалу зумовлюється наявністю та розвитком таких складових інноваційного потенціалу промислового підприємства, як інтелектуальна власність; наукові працівники; висококваліфіковані кадри; конструкторські підрозділи; інформаційно-комунікаційна система; науково-дослідне обладнання; фінансове забезпечення інновацій. Визначальною умовою формування інноваційного потенціалу підприємств є об'єм інвестицій у сферу науково-технічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання необхідності підвищення інноваційної активності досліджуються в роботах Г. Андрощука, Н. Гончарової, С. Кацури, А. Мокія, І. Павленко, А. Поручника, О. Степанова, М. Туган-Барановського, В. Чужикова, О. Швиданенка та інших. Дослідження проблематики і розвитку інвестиційного потенціалу країни знайшло відображення у працях О. Балацького, К. Покатаєвої, С. Сафіуліної, В. Ткачука, П. Мірошніченка та інших.

Постановка завдання. Разом із тим процес формування інноваційно-інвестиційного потенціалу України у контексті підвищення її міжнарод-

ної конкурентоспроможності потребує подальшого дослідження щодо виявлення головних тенденцій і закономірностей розвитку країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поєднання понять «потенціал», «інновації», «інвестиції» дає нам можливість трактувати інноваційно-інвестиційний потенціал країни як сукупність інвестиційних ресурсів країни, спрямованих на впровадження науково-технічних розробок з метою освоєння випуску інноваційної продукції та забезпечення міжнародної конкурентоспроможності країни.

Інноваційна активність підприємств визначається вибором і реалізацією відповідної стратегії інноваційного розвитку підприємства, ступенем забезпеченості підприємства тими чи іншими ресурсами в інноваційній сфері та якістю інноваційного менеджменту на самих підприємствах. Їх питома вага та результативність у національній економіці безпосередньо пов'язані з ефективністю державної інноваційної політики і розвитком інноваційної інфраструктури в країні.

Так, у 2013 році інноваційною діяльністю у промисловості займалися 1715 підприємств, тоді як у 2012 році – 1758, а в 2011 році – 1679 (табл. 1).

Найбільший обсяг інноваційних витрат припадає на підприємства із виробництва тютюнових виробів (42,9%), основних фармацевтичних

Інноваційна активність підприємств в Україні [3]

Найменування показників	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю	1679	1758	1715
Мали витрати на інноваційну діяльність	1348	1362	1337
Впроваджували інновації	1327	1371	1312
Впроваджували інноваційні види продукції	731	704	683
Впроваджували нові технологічні процеси	605	598	665
Реалізували інноваційну продукцію	1043	1037	1031
Загальна сума витрат за напрямками інноваційної діяльності, млн. грн.	14333,9	11480,6	9562,6
у т.ч. на дослідження і розробки	1079,9	1196,3	1638,5
придбання машин обладнання та програмного забезпечення	10489,1	8051,8	5546,3
придбання інших зовнішніх знань	324,7	47,0	87,0
інші витрати	2440,2	2185,5	2290,9

продуктів і фармацевтичних препаратів хімічної та нафтохімічної промисловості (41,0%), інших транспортних засобів (39,1%), комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (35,7%), електричного устаткування (28,5%).

Серед регіонів більшою за середню в Україні частка інноваційно-активних підприємств була в Запорізькій (28,8%), Миколаївській (24,9%), Херсонській (23,6%), Харківській (23,2%), Івано-Франківській (21,4%), Чернігівській (20,7%), Вінницькій (19,4%), Кіровоградській (18,3%), Хмельницькій (18,2%) областях, а також у м. Києві (25,6%).

У 2013 році підприємствами та організаціями України було створено 486 передових технологій, з яких 13,6% – принципово нові, 16,0% – створені за державним контрактом. Майже третину технологій було створено підприємствами і організаціями м. Києва, 18,1% – Харківської, 6,6% – Дніпропетровської, 5,8% – Донецької і 5,6% – Житомирської областей; в розрізі видів економічної діяльності: понад третину передових технологій було створено науковими організаціями, 29,0% – промисловими підприємствами, 27,8% – установами освіти. Майже кожна п'ята технологія створювалася для застосування у сфері охорони здоров'я, 18,5% – для виробництва, обробки та складання, 17,3% – проектування та інжинірингу, 11,1% – комунікацій та управління.

Крім передових технологій у 2013 році 428 підприємств та організацій України у своїй діяльності використали 2161 винахід, 28,8% яких створено за рахунок коштів державного бюджету, 3058 корисних моделей (41,2%), 582 промислові зразки (2,6%), а також 146 підприємств використали 11583 раціоналізаторські пропозиції.

Найбільше фактів використання підприємствами винаходів відбулося у Харківській (22,2%) і Дніпропетровській (11,5%) областях та у містах Київ і Севастополь (відповідно 17,0% і 9,4%),

корисних моделей – у Харківській (42,7%), Полтавській (6,1%) і Вінницькій (5,9%) областях та м. Києві (20,4%), промислових зразків – у Тернопільській (26,1%), Запорізькій (15,6%), Харківській (10,7%) та Вінницькій (7,4%) областях. У розрізі видів економічної діяльності найбільше винаходів впроваджувалося на підприємствах переробної промисловості (48,1%), в організаціях, що виконували дослідження і розробки (24,5%), в установах освіти (15,9%); найбільша кількість корисних моделей – в освітніх установах (47,6%) та наукових організаціях (25,8%), промислових зразків – на підприємствах переробної промисловості (92,8%).

Серед усіх регіонів найвищі показники інноваційних витрат мають підприємства м. Києва, Дніпропетровської, Донецької, Миколаївської, Вінницької та Харківської областей. Порівняно з 2012 роком кількість підприємств, що витрачали кошти на інноваційну діяльність, зменшилась на 2%. Обсяг інноваційних витрат у 2013 році склав 9,6 млрд грн. (табл. 1).

Один з основних напрямів інноваційної діяльності підприємств України полягав, насамперед, у придбанні машин, обладнання та програмного забезпечення для виробництва нових або значно поліпшених продуктів і послуг, про що повідомили майже три чверті підприємств із технологічними інноваціями. Досить вагома частка підприємств проводила навчання та підготовку персоналу для розроблення і/або впровадження ними нових або значно вдосконалених продуктів і процесів, здійснювала ринкове запровадження інноваційних продуктів та послуг, здійснювала процедури та технічну підготовку до запровадження нових або значно вдосконалених продуктів і процесів, виконувала науково-дослідні роботи.

Протягом звітної періоду впровадили у виробництво нові види продукції та інноваційні процеси 1312 підприємства.

У 2013 році 1031 підприємство реалізували інноваційну продукцію в обсязі 35,9 млрд грн. (у 2012 році – 36,2 млрд грн.), або 3,3% загального обсягу промислової продукції.

Майже кожне четверте підприємство реалізувало продукцію, яка була новою для ринку. Обсяг такої продукції становив 12,4 млрд грн., 53% якої 102 підприємства поставили на експорт. При цьому більшість підприємств у 2013 році (86%) реалізувало продукцію, яка була новою виключно для підприємства. Її обсяг становив 23,5 млрд грн., 40,4% якої 271 підприємство реалізувало за межі України.

Динаміку інноваційної активності підприємств в Україні протягом 2009–2013 років представлено на рис. 1.

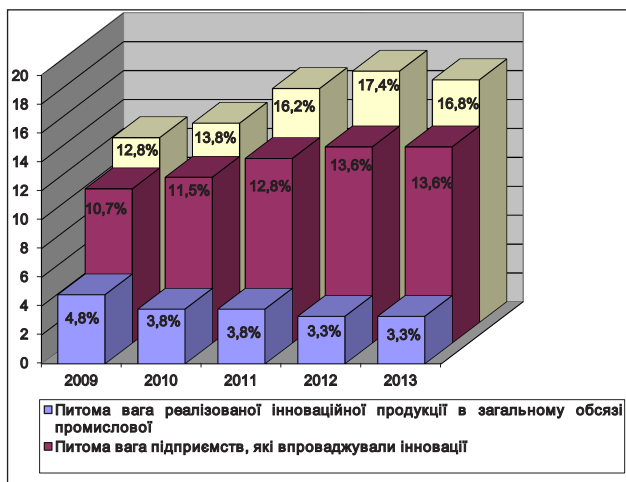


Рис. 1. Динаміка інноваційної активності промислових підприємств в Україні, 2009–2013 років, % [3]

Результати аналізу свідчать, що до 2012 року в Україні спостерігалось збільшення питомої ваги промислових підприємств, що займалися інноваціями та впроваджували інновації. Однак, незважаючи на незначні масштаби інноваційної діяльності, її позитивний вплив на економічні показники роботи підприємств є очевидним та безперечним. Більшість підприємств, які впроваджували інновації, одержали приріст продукції, підвищили її конкурентоспроможність, розширили ринки збуту, оновили асортимент виробів, знизили матеріалові та енергоємність виробництва.

Встановлено негативні тенденції, що склалися в інноваційній сфері, а саме: нестача власних коштів промислових підприємств, недостатня фінансова підтримка держави, значний обсяг витрат на інновації, високий економічний ризик, недосконалість законодавчої бази країни, відсутність кваліфікованого персоналу, що послаблює інноваційний потенціал України.

Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності у 2013 році були власні кошти підприємств, обсяг яких становив 7,0 млрд грн. (7,3 млрд грн. у 2012 році). Фінансову підтримку держави отримали 10 підприємств із держбюджету і 24 з місцевих бюджетів, загальна частка яких становила – 1,9%. По 12 підприємств отримали кошти вітчизняних та іноземних інвесторів, їхня частка становила 1,3% і 13,1% відповідно; 55 підприємств скористалося кредитними коштами, частка яких значно скоротилася і склала 6,6% (рис. 2).

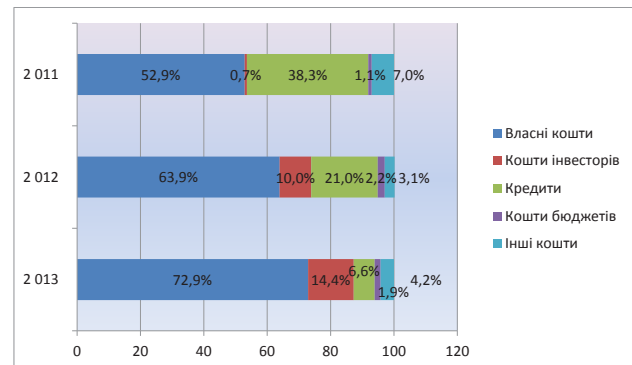


Рис. 2. Розподіл обсягу фінансування інноваційної діяльності за джерелами, % [3]

Незважаючи на значний потенційний прибуток від реалізації інновацій інвестування інноваційної діяльності підприємств є досить проблематичним. Для таких інвестицій характерний більш тривалий період окупності, високий ризик, пов'язаний з невизначеністю кінцевого результату реалізації інновацій. Інвестиції в інноваційну діяльність потребують великих одноразових капітальних вкладень [4, с. 40–41].

Одним із потужних засобів інноваційного розвитку вітчизняної економіки є державний фінансовий сектор. За допомогою бюджетних коштів потрібно стимулювати таких виробників, які не можуть розвиватися та функціонувати самостійно за рахунок власних ресурсів, особливо це стосується суб'єктів інноваційної сфери. Серед доходів бюджету особливе місце займають кошти, отримані від приватизації державного майна, які можуть слугувати потужним джерелом фінансування інноваційного оновлення і модернізації державних підприємств.

Важливою складовою політики фінансового забезпечення інноваційного розвитку в Україні на сучасному етапі є податкова політика. У контексті утвердження інноваційної моделі економічних перетворень ефективною буде лише податкова політика, яка ґрунтуватиметься на таких засадах: максимальній узгодженості та взаємозалежності

фінансової, інноваційної та податкової політики; активізації функціонування податкової системи у забезпеченні інноваційного розвитку економіки; застосуванні податкових пільг, пільгового кредитування інноваційних проектів та відповідної амортизаційної політики і політики для стимулювання інноваційної діяльності [5, с. 63–69].

На основі аналізу проблем оподаткування суб'єктів підприємницької та науково-технічної діяльності експертами доведено, що вітчизняна система оподаткування потребує радикального реформування щодо диференційованого і жорсткого упорядкування механізму надання податкових пільг та посилення контролю за цільовим використанням коштів від їх отримання. Крім того, пільговий режим оподаткування мав охоплювати всі стадії життєвого циклу інновацій, а також етапи розробки, виробництва, реалізації, використання та обслуговування нововведень.

Аналіз чинного законодавства щодо регулювання інноваційної та інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств підтверджує, що в Україні не забезпечено на достатньому рівні методичної основи для конструктивного регулювання результатів інвестування. Отже, управління інноваційно-інвестиційною діяльністю на макrorівні відбувається безсистемно і за відсутності комплексної оцінки результатів впливу прийнятих актів на інноваційно-інвестиційний розвиток економіки.

Невід'ємною складовою стратегії фінансової підтримки інноваційного розвитку є створення умов для найширшого залучення різноманітних джерел фінансування суб'єктів інноваційного процесу. В Україні ні фінансовий ринок, ні банківська система не можуть у повному обсязі задовольнити потреб інноваційного розвитку національної економіки. Однією з основних проблем банківської системи є домінування короткострокових кредитів, які не здатні забезпечити повний цикл реалізації інноваційних продуктів.

В Україні дотепер не набула достатнього рівня розвитку інституційна інфраструктура фінансової

підтримки інноваційної діяльності. Так, фонди підтримки наукових ініціатив та спеціалізовані фінансово-кредитні установи не стали дієвими учасниками реалізації на макро- і мікрорівнях інноваційно-інвестиційної політики, спрямованої на технічну модернізацію підприємств, упровадження новітніх науково-технічних розробок та відродження вітчизняного конкурентоспроможного виробництва [6].

Таким чином, для створення сприятливих умов формування інноваційно-інвестиційного потенціалу України необхідно:

- розробити і запровадити механізм надання пільг промисловим підприємствам, які впроваджують і реалізують інноваційну продукцію;
- поширити практику надання інноваційним підприємствам середньострокових кредитів зі знижкою кредитної ставки;
- сформулювати сприятливе для інновацій бізнес-середовище;
- розширити інституційну базу фінансового забезпечення інноваційної діяльності;
- оптимально розподілити обмежені фінансові ресурси з метою концентрації на важливих напрямках науково-технічного прогресу;
- розробити виважену послідовну інвестиційну політику держави шляхом створення правової бази інвестиційної діяльності у відповідності до європейських стандартів.

Висновки з проведеного дослідження. З вищезазначеного можна зробити наступні висновки. Вітчизняні наукові школи відомі унікальними науково-технічними розробками, пов'язаними з розвитком біотехнології, електроніки, комунікацій і зв'язку, інформатики, електрозварювання, фізики низьких температур ті інших прогресивних напрямків дослідження. Важливо не лише зберегти цей потенціал, а й сприятливі передумови для формування загальної всеохоплюючої інноваційної моделі розвитку у контексті підвищення міжнародної конкурентоспроможності України.

Список літератури:

1. Пропріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон України від 16.01.2004 р. №433–IV// Офіційний вісник України. – 2004. – № 7. – Ст. 271.
2. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 р. №1560–XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>
3. Статистична інформація. Наука та інновації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Голубенко А. А. Инвестиционная поддержка инновационной деятельности предприятия / А. А. Голубенко // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2002. – № 5(51). – С. 38–45.

5. Овчаренко Т. С. Проблеми інноваційно-інвестиційної діяльності промислових підприємств / Т. С. Овчаренко // Вісник Київського національного університету. Сер. «Економіка». – Вип. 58. – 2002. – С. 63–69.
6. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава. Програма економічних реформ на 2010–2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/>
7. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / [Я. А. Жаліло, Я. Б. Базилюк, Я. В. Белінська та ін.]; за заг. ред. Я. А. Жаліла. – Київ: НІСД, 2005. – 388 с.

УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ ПОВЫШЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

В статье проанализировано состояние развития инновационно-инвестиционных процессов в Украине. Предложен комплекс мероприятий, направленных на активизацию и более эффективное управление инновационно-инвестиционной деятельностью предприятий. Определены направления совершенствования управления инновационно-инвестиционной деятельностью предприятий на государственном уровне.

Ключевые слова: инновационная активность, инновационная модель развития, инновационно-инвестиционный потенциал, международная конкурентоспособность, инновационно-инвестиционная политика.

CONDITIONS FOR THE FORMATION OF THE INNOVATION AND INVESTMENT POTENTIAL OF UKRAINE WITHIN THE CONTEXT OF RISING INTERNATIONAL COMPETITIVENESS

The trend of innovation–investment processes' development in Ukraine is analyzed. The complex of actions for the intensification and more effective management of enterprises' innovation-investment activity is offered. There're determined the directions of improvement of the enterprises' innovation-investment activity management at the state level.

Key words: innovative activities, innovative development model, innovation and investment potential, international competitiveness, innovation and investment policy

Журба І.Є.

Хмельницький національний університет

ІНТЕГРАЦІЙНІ ІМПЕРАТИВИ РОЗВИТКУ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ

Стаття присвячена дослідженню концептуальних засад функціонування системи транскордонного співробітництва країн названого регіону в доінтеграційний період. Автором було визначено основні детермінанти трансформації транскордонного співробітництва країн ЦСЄ в умовах євроінтеграції. Було з'ясовано причини посткризової еволюції транскордонного співробітництва країн цього регіону. Отже, у роботі було обґрунтовано інтеграційні імперативи розвитку транскордонного співробітництва країн Центральної та Східної Європи.

Ключові слова: транскордонне співробітництво, інтеграційні імперативи, єврорегіони, транскордонні регіони, трансформація, конкурентні переваги, детермінанти.

Постановка проблеми. Особливої актуальності набуває дане дослідження у контексті парфування угоди про Асоціацію та поглиблену Зону вільної торгівлі між Україною та ЄС, а також реалізації програми «Східне партнерство». В умовах соціально-економічних перетворень у прикордонні особлива увага приділяється пошуку нових форм ТКС задля підвищення ефективності співпраці та утворення повномасштабного інтегрованого простору. Так, на кордонах України та ЄС почали функціонувати «транскордонні кластери» та «транскордонні промислові зони», які повинні стати «полюсами зростання» в периферійних прикордонних регіонах.

Отже, для визначення спільних прикордонних проблем і обґрунтування механізмів та інструментів раціонального їх розв'язання необхідне комплексне дослідження системи транскордонного регіону як основи функціонування транскордонного співробітництва, що вимагає належної науково-теоретичної та методичної бази.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремим аспектам даної проблеми присвячено наукові дослідження українських та зарубіжних економістів-міжнародників: О. Амоша, П. Беленький, М. Долішній, Н. Луцишин, Ю. Макогон, Н. Мікула, В. Пила, В. Чужиков. Значний доробок серед зарубіжних мають вчені Німеччини – Д. Віллерс; Швейцарії – Г.М. Чуді, Р. Ратті; Польщі – А. Стасяк, З. Зьоло, З. Макела; Росії – Й. Зверев. Переважна більшість зазначених дослідників торкалися питань соціальної, економічної основи розвитку певних транскор-

донних регіонів та їх організаційно-функціональних складників – єврорегіонів. Проте проблеми трансформації транскордонного співробітництва країн Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) в умовах розширеного ЄС та визначення місця і ролі у цьому процесі України потребують подальших досліджень на засадах сучасних теоретичних та методологічних підходів стосовно новітніх імперативів соціально-економічного розвитку.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в обґрунтуванні концептуальних засад функціонування системи транскордонного співробітництва країн Центрально-Східної Європи в доінтеграційний період; визначити основні детермінанти трансформації транскордонного співробітництва країн ЦСЄ в умовах євроінтеграції, а також дослідження причин посткризової еволюції транскордонного співробітництва країн цього регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Обґрунтовано, що прикордоння країн Центральної та Східної Європи пов'язане з єврорегіоналізацією, відрізняється певною специфікою. Західне і східне прикордоння має комплементарну (коопераційну) економічну структуру щодо транскордонних сусідів, південне ж – конкуренційну. Комплементарність структур сприяє транскордонному співробітництву (такі висновки можна зробити із західноєвропейського досвіду).

У дисертації систематизовано за соціально-економічними ознаками організаційно-структурні

форми транскордонного співробітництва – євро-регіони. Досліджено закономірності формування кількісних та якісних параметрів транскордонного співробітництва країн Центральної та Східної Європи і їх вплив на суспільний розвиток та якість життя у прикордонні [1-2].

Виділено три групи єврорегіонів:

I – єврорегіони, створені на кордонах між старими та новими країнами-членами ЄС, для яких характерні рівень компетенції територіальних органів влади, економічного розвитку, життя населення, відсутність спільної законодавчої бази. Фінансова допомога забезпечувалася програмами INTERREG / PHARE CBC та INTERREG / TACIS CBC;

II – єврорегіони між новими країнами-членами ЄС, до яких можна віднести єврорегіони, створені на кордонах між Польщею, Чехією, Словаччиною, Угорщиною та Румунією. Хоча рівень економічного розвитку та життя населення тут дуже схожий, однак характерною особливістю цієї групи є низький рівень компетенції регіональних та місцевих органів влади, недостатній для самостійного, без втручання держави, вирішення багатьох питань. Фінансова допомога забезпечувалася за підтримки програм INTERREG/PHARE CBC та PHARE CBC/ TACIS CBC.

III – єврорегіони на зовнішніх кордонах країн-членів ЄС (Польща, Словаччина, Угорщина, Румунія) та за участю західного регіону України. Тут діють програми TACIS CBC (до 2007 року), а також Європейський інструмент сусідства та партнерства (ЄІСП).

У єврорегіонах першої групи через програми Єврокомісії надається допомога з нівелювання кордонів та зникнення економічних бар'єрів. Саме це – одна з реальних можливостей для прискореного входження в існуючі європейські структури з використанням багатого досвіду держав – старих членів (ЄС-15).

У роботі зазначається, що за умов трансформації транскордонного співробітництва у країнах ЦСЄ в посткризовий період необхідне ефективне використання обмежених економічних ресурсів, що є основою конкурентних переваг. Застосовуючи метод огортаючих даних (DEA-

аналіз), проаналізовано ефективність функціонування господарської діяльності транскордонних регіонів країн Центральної та Східної Європи (рис. 1). Використовуючи модель оцінювання, за вхідні параметри взято субіндекси сталого розвитку: економічний, екологічний, соціальний. Вихідними даними є: ВВП на 1 особу (євро), а також валова додана вартість (млн. євро).

Доведено, що за досліджений період економічно ефективнішими були транскордонні регіони Австрії, Німеччини, Чехії. У 2011 році високі показники економічної ефективності отримали такі транскордонні регіони: Верхня Австрія / Чехія – 1,0; Нижня Австрія / Словаччина – 1,22 (Австрія); Мекленбург – Передня Померанія / Польща – 1,39; Саксонія / Чехія – 1,39 (Німеччина). До групи низькоефективних потрапили регіони Польщі та України (Люблінське / Волинська – 4,94, Підкарпатське / Львівська – 4,86), Угорщини та Румунії (Південно-Задунайський / Марамуреш). Показники економічної ефективності транскордонних регіонів цих держав у 2011 році погіршилися порівняно з показниками попередніх років [4-5].

У результаті дослідження з'ясовано систему суспільно-економічних просторових транскордонних зв'язків (рис. 2).

Доведено, що основою формування транскордонних виробничо-економічних систем є

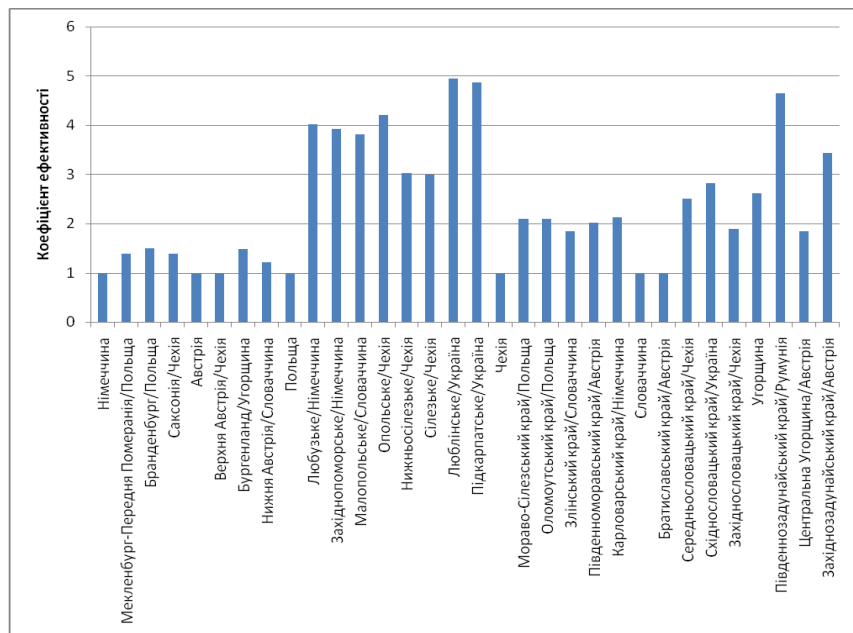


Рис. 1. Ранжування транскордонних регіонів країн Центральної та Східної Європи за коефіцієнтом ефективності (за станом на 01.01.2011 р.)

Джерело: [Електронний ресурс] http://www.library.lg.ua/eu/pdf/4materials/Europe_in_figures_all.pdf

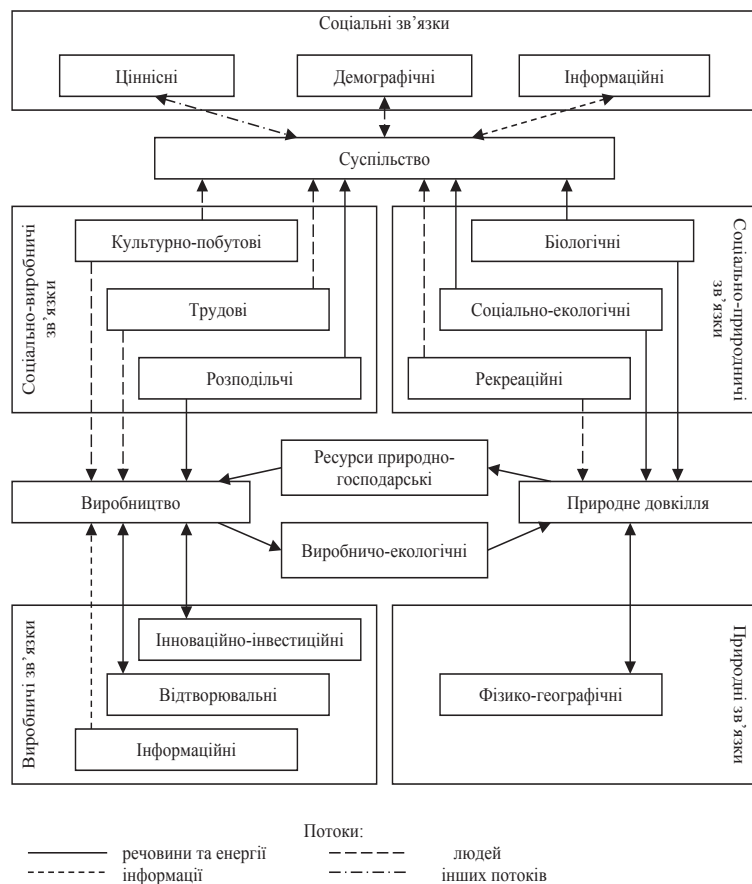


Рис. 2. Система суспільно-економічних просторових зв'язків у процесі транскордонного співробітництва

Джерело: розроблено автором

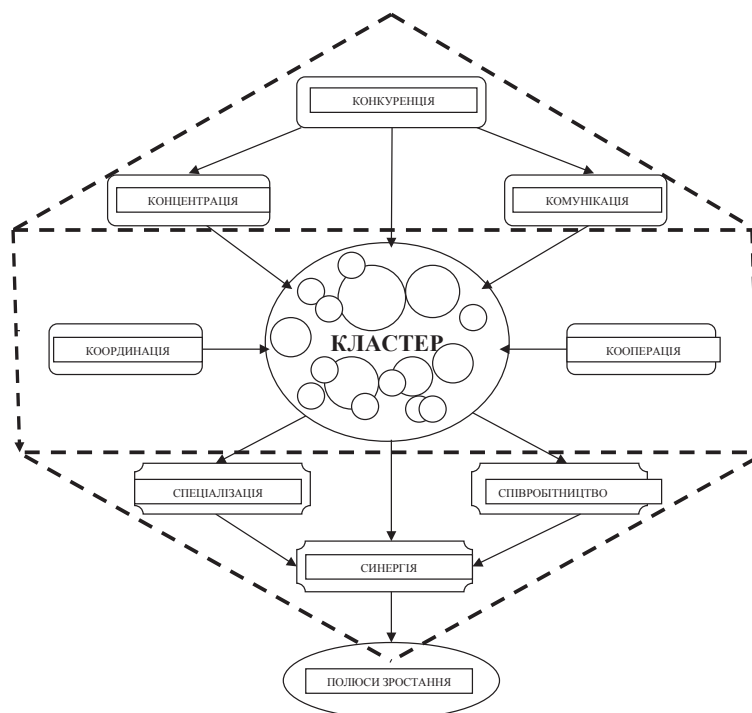


Рис. 3. Складники діяльності транскордонних кластерних об'єднань

Джерело: розроблено автором

транскордонні енерговиробничі цикли та кластери. З'ясовано, що транскордонні енерговиробничі цикли – це вся сукупність виробничих процесів, які послідовно розгортаються у транскордонному економічному районі на основі поєднання певних видів енергії та економічної сировини від первинних форм добування і збагачення до одержання всіх видів готової продукції, які можна виробляти на місці, виходячи з наближення виробництва до джерел сировини й енергії та раціонального використання усіх компонентів сировини й енергетичних ресурсів по різні боки кордону сусідніх держав [2-3].

На основі дослідження зроблено висновок, що формування транскордонних кластерних моделей в економіці перебуває між двома умовно окресленими «трикутниками»: кластероутворюючим – три «К» (концентрація, комунікація й конкуренція) і кластеропідтримуючим – три «С» (спеціалізація, співробітництво й синергія) (рис. 3).

Три «К» є додатковими умовами глобалізації та транскордонного співробітництва, що об'єктивно приводять до появи в окремих адміністративно-територіальних одиницях нових утворень типу кластерів.

У дисертації зазначено, що лише під впливом даних «трикутників» трансформаційний кластер координує господарську діяльність та формує прикордонну кооперацію між сусідами. Отже, кластери стають полюсами транскордонного зростання [3-5].

Обґрунтовано, що у ЦСС існує два типи євро регіонів:

а) модель, що базується на адміністративному управлінні (євро регіони: «Карпатський Євро регіон», «Буг», «Німан», «Балтика»);

б) модель, що функціонує на засадах самоуправління (євро регіони: «Нейсе-Ниса-Ніса», «Нейсе-Шпрее-Бобер», «Про Європа Віадрина», «Померанія», «Глаценсіс», «Прадід», «Сілезія», «Бескиди»).

Узагальнюючи зазначимо, що перша модель базується на інституціоналіза-

ції «згори» (утворенні міжрегіонального зв'язку, укладанні угод, централізованому управлінні); друга модель – це інституціоналізація «знизу» (самоуправління, ініціатива місцевих громад та органів самоврядування).

Для групування (аналізу) транскордонних регіонів країн ЦСЄ у роботі застосовані такі параметри: індекс сталого розвитку (субіндекси економічний, екологічний, соціальний); ступінь гармонізації; індекси якості та безпеки життя; ВВП (загальний); ВВП на одну особу; валову додану вартість. Це дало можливість визначити спільні характерні соціально-економічні ознаки, необхідні для процесу формування сучасної транскордонної політики (табл. 1).

На основі використання методу групування (кластерного аналізу), за показниками соціально-економічного розвитку транскордонні регіони ЦСЄ було поділено на 6 груп. Найбільш характерними для цього регіону є кластери – 1, 2, 6. За досліджуваними показниками, найбільш наближеними до України є кластери – 4, 5.

Обґрунтовано, що без обміну інформацією про потенційні можливості регіону, його пріоритети, інвестиційну привабливість та перспективи розвитку неможливо отримати будь-яку інвестиційну пропозицію від потенційних інвесторів. Тільки економічний інтерес від вкладеного капіталу може бути гарантією успішної реалізації будь-якого реального інвестиційного проекту.

Таблиця 1

**Групування транскордонних регіонів ЦСЄ
за показниками соціально-економічного розвитку (станом на 01.01.2011 р.)**

х	Транскордонні регіони	Номер кластера	Коротка характеристика кластера	Евклідова відстань
x3	Саксонія/Чехія	1	Транскордонний регіон з найвищими показниками ВВП (49,9 млрд. євро); ВВП на одну особу (32,8 тис. євро); ВДВ (45,0 млрд. євро); індекс сталого розвитку (3,074)	2352,16
x5	Нижня Австрія/Словаччина			1338,84
x6	Верхня Австрія/Чехія			1847,79
x1	Мекленбург - Передня Померанія/Польща	2	Соціально-економічні показники вищі від середнього: ВВП (40,5 млрд. євро); ВВП на одну особу (21,2 тис. євро); ВДВ (38,0 млрд. євро); індекс сталого розвитку (3,060)	2774,72
x13	Сілезьке/Чехія			2031,72
x25	Центральна Угорщина/Австрія			1760,69
x2	Бранденбург/Польща	3	Транскордонний регіон із середніми регіональними показниками: ВВП (25,5 млрд. євро); ВВП на одну особу (19,6 тис. євро); ВДВ (22,7 млрд. євро); індекс сталого розвитку (3,060)	2492,01
x9	Малопольське/Словаччина			1513,14
x11	Нижньосілезьке/Чехія			1588,40
x17	Злінський край/Словаччина			823,61
x23	Західнословачький край/Чехія			806,52
x7	Любленське/Україна	4	Транскордонний регіон із показниками нижчим від середнього: ВВП (16,5 млрд. євро); ВВП на одну особу (11,6 тис. євро); ВДВ (14,9 млрд. євро); індекс сталого розвитку (2,872)	1204,98
x8	Підкарпатське/Україна			1195,92
x14	Західнопоморське/Німеччина			707,90
x15	Мораво-Сілезький край/Польща			785,46
x16	Оломоуцький край/Польща			1611,69
x18	Південноморавський край/Австрія			965,33
x19	Карловарський край/Німеччина			703,59
x21	Середньословацький край/ Австрія			249,13
x22	Східнославацький край/Україна			433,04
x10	Опольське/Чехія	5	Регіони з нижчими соціально-економічними показниками: ВВП (5,9 млрд. євро); ВВП на одну особу (6,3 тис. євро); ВДВ (5,05 млрд. євро), індекс сталого розвитку (2,8)	166,61
x12	Любуське/Німеччина			66,71
x24	Південнозадунайський край/ Румунія			548,26
x26	Західнозадунайський край/Австрія			710,55
x4	Бургенланд/Угорщина	6	Регіони з низькими показниками: ВВП (6,3 млрд. євро); та ВДВ (5,7 млрд. євро) і високим ВВП на одну особу (28,4 тис. євро); індекс сталого розвитку (2,930)	2613,40
x20	Братиславський край/Австрія			2613,40

Джерело: розроблено автором на основі даних Євростату [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>

Висновки з проведеного дослідження. Базуючись на результатах проведеного дослідження, можна зробити такі висновки:

1. Доведено, що закономірності трансформації транскордонного співробітництва країн ЦСЄ у доінтеграційний період формувалися на засадах загальноприйнятих принципів міжнародного поділу праці, спеціалізації, інтернаціоналізації виробництва і обміну.

2. Обґрунтовано, що прикордоння країн Центральної та Східної Європи пов'язане з євро регіоналізацією, відрізняється певною специфікою. Західне і східне прикордоння має комплементарну (коопераційну) економічну структуру щодо транскордонних сусідів, південне ж – конкуренційну.

3. Проведено ранжування транскордонних регіонів країн Центральної та Східної Європи за коефіцієнтом ефективності. Автором доведено, що до групи низькоефективних потрапили регіони Польщі та України (Люблінське/Волинська – 4,94, Підкарпатське / Львівська – 4,86), Угор-

щини та Румунії (Південно- Задунайський / Марамуреш). Показники економічної ефективності транскордонних регіонів цих держав у 2011 році погіршилися порівняно з показниками попередніх років.

4. З'ясовано, що система суспільно-економічних просторових зв'язків є обов'язковою у процесі транскордонного співробітництва. Визначено сутність та структуру енерговиробничих циклів і транскордонних кластерів; обґрунтовано функціонування торговельно-інвестиційної зони в системі транскордонного співробітництва.

5. Здійснено групування транскордонних регіонів ЦСЄ за показниками соціально-економічного розвитку. Даний метод групування (кластерного аналізу), за показниками соціально-економічного розвитку транскордонні регіони ЦСЄ дав можливість виділити 6 груп у регіоні. Він дає можливість використати передовий досвід ТКС євро регіонів передових країн світу і застосувати його у практиці національного господарського комплексу України.

Список літератури:

1. Герасимчук З. В. Регіональна політика транскордонного співробітництва: механізм формування та реалізації / З. В. Герасимчук, О. М. Лютак. – Луцьк: Надстир'я, 2010. – 188 с.
2. Журба І. Є. Транскордонне співробітництво країн Центральної та Східної Європи в умовах розширеного ЄС (питання теорії та практики): Монографія. – Хмельницький: ХНУ, 2008. – 311 с.
3. Журба І. Є. Пріоритетні форми трансформації транскордонного співробітництва в умовах наближення України до ЄС»: Монографія / І. Є. Журба. – Хмельницький: ХНУ, 2012. – 295 с.
4. Журба І. Є. Економічна природа транскордонного співробітництва // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький. – 2012. – № 4. – Т. 2. – С. 36-42.
5. Мокій А. І. Інноваційна модель транскордонного співробітництва України та Польщі / А. І. Мокій // Інноваційні аспекти транскордонного співробітництва: матеріали роботи між нар. наук.-практ. семінару / за ред. А. І. Мокія. – Л.: ЛФ НІСД, 2006. – С. 16-21.
6. Третяк В. В. Проблеми теорії та практики розвитку інтеграційних зв'язків регіону: монографія / В. В. Третяк, Н. А. Куденко; Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. – Луганськ: Ноулідж, 2010. – 223 с.

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ИМПЕРАТИВЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА СТРАН ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

Статья посвящена исследованию концептуальных основ функционирования системы трансграничного сотрудничества стран названного региона в доинтеграционный период. Автором были определены основные детерминанты трансформации трансграничного сотрудничества стран ЦВЕ в условиях евроинтеграции. Были выяснены причины посткризисной эволюции трансграничного сотрудничества стран этого региона. Итак, в работе были обоснованы интеграционные императивы развития трансграничного сотрудничества стран Центральной и Восточной Европы.

Ключевые слова: трансграничное сотрудничество, интеграционные императивы, еврорегионы, трансграничные регионы, трансформация, конкурентные преимущества, детерминанты.

INTEGRATION IMPERATIVES OF EVOLUTION OF THE CROSS-BORDER COOPERATION IN CENTRAL AND EASTERN EUROPE

In the article are investigated the conceptual foundations of the functioning of cross-border cooperation between the countries in this region during the period before integration. The author identified the main determinants of cross-border transformation of the cooperation in CEE countries in terms of European integration. There were found the causes of post-crisis evolution of cross-border cooperation in the region. So in the work were justified integration imperatives of cross-border cooperation in Central and Eastern Europe.

Key words: cross-border cooperation, integration imperatives, Euroregion, cross-border regions, transformation, competitive advantages, determinants.

2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

UDC 65.012.34:656(477)

Voyt S.M., Zavgorodniy K.V.
Southern Machine-Building Plant
named after A. Makarov (Dnepropetrovsk)

INVESTMENT MECHANISMS OF TRANSPORT INFRASTRUCTURE LOGISTICS UKRAINE AND REGIONS

In the article the investment mechanisms of transport and logistics infrastructure and its regions. The problems of transport logistics.

Key words: *transport logistics, investment mechanism, national economy, development of transport and logistics infrastructure.*

Introduction. For stable operation and successfully solve the problem of transport services transport economy of the Black Sea should have modern material and technical base, advanced technology transportation process, conveying and transportation capacity. This requires enhancing the investment activity, providing expanded reproduction, restoration and modernization of fixed assets, which directly depends on the financial support.

According to the general concept of reforming transport, it shall provide organizational transformation circuit expansion investment financing sources related to the formation of the competitive environment in the transport market, auctioning and greater economic independence of market entities. In this connection, to strengthen strategic advantages in a competitive transport sector requires continuous improvement of its mechanism of investment and expansion of production and economic potential by mobilizing all sources of financing.

Analysis of recent research and publications. Theoretical and practical aspects of the development of logistics and transport system in a changing environment considered in scientists such as A.A. Bakaev, Irtysheva I.O., Pisarenko V.V., Savina N.B., Sobkevych O.V., Stroyko T.V.

Setting objectives. The article is to highlight investment mechanisms of transport and logistics infrastructure and its regions.

The main material research. The crisis forced a review of the role of government in funding a num-

ber of industries that require significant upgrading existing infrastructure and creating new innovation to achieve growth of national economy. In terms of private business financial instability (because of its unwillingness to finance long-term risky projects) took a wait, but the government afford this can not, as required to ensure the growth of the national economy in all, including crisis situation.

Fundamental sectoral features transport products as reproductive irreplaceable by any other production and inability spatial interchangeability of the transport of products (its shortage in one region can not be compensated by an excess of production in the other), determine the need and importance of balanced development of financial security and material base vehicle both in industry and in the regional aspects of the structure of the transport sector.

In an effort to socio-economic development of the regional economy can not be interested in increasing the proportion of transport costs in the cost of financial products, increasing transport 'gross domestic product. The conclusion: no matter how large or small the total cost of living and past social work and work on the development of the transport sector, they can provide economic benefit only indirectly, through other branches of material and non-material production. Therefore, the role of transport in improving economic efficiency is reducing in various transport 'gross domestic product (specific public transport costs per unit of production) and the maximum reduction of all types of loss and damage in transportation.

A number of major shortcomings of modern transport operation region in particular is to provide a low technical level and the poor state of its industrial and technological base, decline in construction and reconstruction of infrastructure.

Despite the multiple increase of tariffs for transportation of passengers and cargo, the financial position of transport companies failed to normalize. Passenger traffic in the domestic message for all modes of transport (except intercity bus transportation and regular air lines) losses and profitability of transport for cargo is minimal. The share of unprofitable large and medium enterprises according to statistics the Black Sea region in 2010 amounted to 29.2% of railway transport, road and urban electric transport – 50.2%. The main reasons of low profitability and loss is reduction in transport transport work while maintaining all types of transport and infrastructure slight decrease the number of production staff and lagging growth rates of revenue growth in prices for transport fuel consumed, energy, materials and facilities. Allocated budget subsidies are generally not fully cover the loss in revenue transportation companies, resulting from state regulation of tariffs for passenger transportation. It should be noted that these factors influence regardless of ownership transport organizations. RAILWAY transport, referred to industries and natural monopolies are state owned, also operates with low profitability.

Thus, in the region there were significant limitations of economic growth due to the development of the transport system. Required very extensive financial resources and investment for the integrated development and modernization of basic modes. At this time, the global economy emerged following sustainable patterns of transport which will certainly be taken into account when developing long-term transport strategy and its financial support:

- The growth in traffic both in kind and in value;
- Change the topology of the transport network, transferring it to the «ring – Radius» for creating global crossing traffic major intermodal centers;
- Growth container and lihternyh transport;
- Increased attention to the logistics of transportation, create logistic centers;
- A sharp increase in economic value «last kilometer» – cargo delivery vehicle from the last node to the final consumer;
- Improving the environmental requirements of transport;
- An increase in losses associated with the customs processing of goods;
- The threat of terrorism in transport.

These trends, in fact, represent two important long-term economic trends: globalization – the transition to the world of open geo-economic status and mobility trend growth of trade and human flows due to the emergence of post-industrial economic structures. These trends, we believe, and will be in the long term. To adequately respond to conditions that form, which will operate the transport system of the Black Sea, in our opinion, should focus on the following areas:

1. Formation of a favorable infrastructural environment, through developing effective mechanisms for its financial support. This trend implies primarily supporting the development of the transport network, ensuring the availability of transport services for business and population, solving local transport problems in some regions, modernization of fleet of vehicles based on the new generation of rolling stock.

2. The development and improvement of system of financing the modernization and development of the transport sector.

Sectoral peculiarities of transport that are manifested in the regulation of tariffs for certain types of transport services, high capital intensity and long payback periods caused by the prevalence of state funding. In recent years, the main instruments of budgetary financing transport sector were targeted special state program.

Analysis of the institutional framework of program-oriented approach in modern Ukrainian economy shows that in many areas was created a serious backlog in the regulatory and legislative framework that established new principles of interaction between financial budget system of the country and the transport sector. However, a number of very important areas of funding for a number of reasons, progress was not achieved. Today, clearly shows the major disadvantages of using program-target method of budget planning. In particular, remain high and onerous intervention of state authorities at all levels in the activities of economic entities on the background of absence of their responsibility for implementation of decisions.

The value of financial and economic aspects of public-private partnership (PPP) for the effective implementation of the projects under the strategy of socio-economic development of the Black Sea region at this time should not be underestimated. Many of the problems of low investment attractiveness or reluctance of private investors to invest in a particular sector are not economic and not even a legal plane. Business often sees no strategic investment goals set by the state, nor of the readiness of the state to form a coalition with the business on an equal basis, ie on

the basis of partnership. Addressing the functioning of the Institute PPP in transport by developing the necessary tools for its operation is possible with the following tasks:

1. Regulatory framework governing PPPs Black Sea.
2. Development of the procedure of selection and implementation of projects under the PPP, based on the financial performance of the project.

3. Development of contractual obligations on which the activities of the PPP and defining financial and fiscal risks taken by the state.

4. Implementation of contractual obligations of the state under the PPP, formed in the following forms:

- a) implementation of budgetary investment in capital construction objects of transport infrastructure, including the development of project documentation on objects, funding training and competitions for the right to conclude concession agreements and funding for the preparation of construction area and land plots;

- b) subsidies to regional budgets joint financing of capital construction objects of state property regions or at subsidized prices from the budgets of regions on finance of capital construction of municipal property;

- c) subsidies on finance design documentation for capital construction objects of state property regions proposed for implementation under concession or subsidized prices from the budgets of regions on finance design documentation for capital construction objects of municipal property,

offered for implementation under the concession agreements;

- d) the allocation of budget appropriations in the authorized capital of joint stock companies, including through participation in their education;

- e) allocation of budget appropriations in investment funds created in the regions;

- e) provision of state guarantees in achieving compliance in the return of principal on borrowings commercial organizations carried out in the form of loan attracted from credit organizations.

5. Ensuring transparency of budget accounting and full disclosure of fiscal risks.

Conclusions and prospects for further research.

The entry of Ukraine into the world community as an equal partner will contribute to the development of interaction between transport and logistics infrastructure and the creation of regional transport and logistics systems, their further integration with the national and international transport and logistics systems cargo and goods movement. This circumstance requires substantial revision mechanisms functioning transport system of Ukraine's regions based logistics approach, the formation of integrated systems of organizational, economic, information and other procedure whose purpose is not only to provide a better level of customer service, but in the globalization of economic activity, enhance performance international requirements in the field of transport and safekeeping of goods.

References:

1. Improving the management of marine trade ports: Textbook / V.I. Chekalovets, A.L. Kolodin, G.P. Stolyarov, and others. – Odessa: ONMU, 2002. – 142 p.
2. Stepanov O.N. Strategic management of development of sea ports. / O.N.. Stepanov. – Odessa: Astroprint, 2008. – 324 p.
3. Merkt E.V. Strategic priorities of the global port system / E.V. Merkt // Development of management and management on transport: ST. Sciences. Prace Odeska nat. morsk. Univ. – Vip. 7. – Odessa, 2011. – P. 17-26.
4. Krushkin E.D. Business management port. / E.D. Krushkin // Development of management and management on transport: ST. Sciences. Prace Odeska nat. morsk. Univ. – Vip. 7. – Odessa, 2012. – P. 80-96.
5. E.A. Golikov Marketing and Logistics: Textbook. allowance. – 2nd ed. – M.: Publishing House. House «Dashkov & Co», 2000. – 412 p.
6. Logistics: management of freight transport and logistics systems: Proc. manual / Ed. L.B. Mirotin. – M.: Jurist, 2002. – 414 p.
7. Transport and logistics systems, the nature and purpose of the functioning. – Acces: <http://transportnaya-logistika.ru/logisticheskie-sistemy/ponyatie-transportno-logisticheskaya-sistema.html>.

ІНВЕСТИЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ ТА ЇЇ РЕГІОНІВ

У статті висвітлено інвестиційні механізми розвитку транспортно-логістичної інфраструктури та її регіонів. Розглянуто проблеми розвитку транспортної логістики.

Ключові слова: транспортна логістика, інвестиційний механізм, національна економіка, розвиток, транспортно-логістична інфраструктура.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ УКРАИНЫ И ЕЕ РЕГИОНОВ

В статье освещены инвестиционные механизмы развития транспортно-логистической инфраструктуры и ее регионов. Рассмотрены проблемы развития транспортной логистики.

Ключевые слова: транспортная логистика, инвестиционный механизм, национальная экономика, развитие, транспортно-логистическая инфраструктура.

Окселенко Н.О.

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКА ГАЛУЗЬ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ

Досліджено сучасний стан сільськогосподарської галузі України та обґрунтовано напрями її розвитку в умовах обмеженості ресурсів. Подано класифікацію зовнішніх і внутрішніх факторів та інтерпретовано вплив цих факторів на ефективність використання оборотних активів підприємств сільськогосподарської галузі. Доведено, що проблема ефективного управління оборотними активами є одночасно й проблемою підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва.

Ключові слова: сільськогосподарська галузь, стан, розвиток, перспективи, ефективність.

Постановка проблеми. Проведені економічні заходи щодо стабілізації економіки сільськогосподарської галузі України були спрямовані насамперед на його ринкову адаптацію та структурну перебудову. Однак проблема ефективності сільськогосподарської галузі не тільки не вирішилась, але й набула гостроти. Особливо це відобразилося на використанні обмежених ресурсів, зокрема, оборотних активів підприємств сільськогосподарської галузі.

Специфіка підприємств сільськогосподарської галузі полягає в значному обсязі оборотних активів в структурі їх сукупних активів, тому для підприємств цієї галузі проблеми підвищення ефективності використання оборотних активів мають ще більш суттєвий характер, ніж для фондоемних галузей. Ефективність роботи сільськогосподарських підприємств залишається низькою. Однією з причин є нестача оборотних активів і низька їх віддача.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стан та перспективи розвитку сільськогосподарської галузі України розглядалася в працях В. Андрійчука, І. Вініченка, О. Дація, М. Корецького, Л. Мельника, О. Ульянченко та інших. Проблеми підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва присвячені праці Ф. Бутинця, Н. Грабової, Н. Дубенко, В. Плаксієнка, А. Маргуліс та інших вчених. Водночас існуючі розробки потребують подальшого розвитку у напрямі формування цілісної системи підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва за допомогою більш ефективного використання наявних ресурсів, оптимізації дже-

рел їх формування, що є необхідною умовою та одним з найбільш перспективних напрямків розвитку сільськогосподарської галузі України.

Мета статті. На основі викладеного можна сформулювати мету, яка полягає в обґрунтуванні пріоритетних напрямів та перспектив розвитку сільськогосподарської галузі України за умов підвищення економічної ефективності сільського господарства та обмеженості ресурсів.

Виклад основного матеріалу. Сільськогосподарська галузь в Україні є важливим сектором економіки країни і станом на кінець 2013 року об'єднує 48423 підприємства, на яких працює більше 3 млн. осіб. Частка цієї галузі становить 8–10% загального обсягу валової доданої вартості [3]. Вже тривалий період економічне становище сільськогосподарських підприємств є складним. Жорстка податкова політика, щорічне поглиблення диспаритету цін негативно вплинули на розвиток сільськогосподарського виробництва.

Значна частина сільськогосподарських підприємств перебуває на межі банкрутства, а в інших спостерігається щорічне зменшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції. Навіть окремі успіхи останніх років не дають підстав передбачати стабільний розвиток сільськогосподарського виробництва в перспективі. Аналіз обсягів виробництва основних видів продукції рослинництва і тваринництва (табл. 1) у 2013 році порівняно з 2008 роком свідчить про зростання обсягів виробництва за такими видами продукції: яйця на 35,9%, вовна майже на 8%; зернові культури – на 57,76%, цукрові буряки майже на 9%, виробництво насіння соняшнику збільшилось

вдвічі, картопля – на 21,72%, овочі (відкритого і закритого ґрунту) – на 46,55%.

Тенденції щодо зниження обсягів виробництва упродовж періоду, що аналізується, спостерігаються за такими позиціями: м'ясо усіх видів у живій вазі на 20,23%, молоко – на 7,21%, що обумовлено скороченням поголів'я, слабкою кормовою базою і низькою продуктивністю худоби. Наряду зі зростанням виробництва основних видів продукції ми можемо спостерігати також позитивний загальний фінансовий результат сільськогосподарських підприємств.

Проте, незважаючи на ріст обсягів виробництва майже усіх видів сільськогосподарської продукції, позитивний фінансовий результат загалом у галузі (сучасний стан української економіки) характеризується певним ступенем збитковості усіх галузей народного господарства і сільського господарства зокрема. Причиною є нестабільність економічного середовища й велика кількість дестабілізуючих факторів, які безпосередньо впливають на сільськогосподарські підприємства України і на склад та структуру їх оборотних активів зокрема. Глобальна проблема неплатежів і збільшення збитків призвели до росту дефіциту оборотних активів, що обумовили неможливість розвитку виробничого

потенціалу, розширення ринків збуту або впровадження у виробництва нових видів продукції. Відтак оборотні активи є важливим критерієм у визначенні прибутку підприємства.

Збитковість сільськогосподарських підприємств може бути викликана багатьма факторами, одним з таких факторів є неефективне використання оборотних активів. В умовах кризи неплатежів значну частину оборотних активів становить дебіторська заборгованість, або фактично товарні кредити дебіторам. З метою аналізу в цьому разі оборотні активи можна розділити:

– на вкладення у виробництво – засоби, що обслуговують виробництво і його потреби (запаси, інструменти, вкладення в незавершене виробництво, готову продукцію, кошти);

– на відволікання з виробництва – дебіторська заборгованість. Зростання обсягів дебіторської заборгованості нібито свідчить про поліпшення збуту продукції, прискорення обертання оборотних активів, але це відбувається на тлі скорочення матеріальних запасів, тобто на тлі зменшення обсягів виробництва продукції. Своєю чергою, скорочення залишків коштів свідчить про гострий дефіцит цих коштів, зумовлений інфляцією, кризою неплатежів, недосконалою податковою політикою.

Таблиця 1

Виробництво основних видів продукції галузей тваринництва та рослинництва у 2008–2013 роках в Україні

Продукція	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2013 до 2008
Продукція галузі тваринництва							
М'ясо усіх видів (у живій вазі), тис. т	2770	2723	2738	2923	2144	2210	79,77
Молоко, тис. т	12262	11761	11610	11254	11086	11378	92,79
Яйця, млн. шт.	14063	14957	15908	16965	18690	19111	135,90
Вовна, т	3449	3755	4111	4187	3877	3724	107,97
Продукція галузі рослинництва							
Зернові культури, тис. т	29295	53290	46028	39271	56747	46216	157,76
Цукрові буряки, тис. т	16978	13438	10068	13749	18741	18439	108,61
Насіння соняшнику, тис. т	4174	6526	6364	6772	8671	8387	200,92
Картопля, тис. т	19102	19545	19666	18705	24248	23250	121,72
Овочі (відкритого і закритого ґрунту), тис. т	6835	7965	8341	8122	9833	10017	146,55

Джерело: розрахунки автора за даними [3]

Таблиця 2

Фінансовий результат до оподаткування сільськогосподарських підприємств України, млн. грн.

Країна/область	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Темп росту
Україна	7624	6042	7997	17989	25566	26993	354,04
Дніпропетровська область	640	574	712	1038	2035	1377	215,24

Джерело: розрахунки автора за даними [3]

Організація та ефективність використання оборотних активів кожного окремого підприємства сільськогосподарської галузі мають велике значення для забезпечення безперервного процесу суспільного відтворення, стійкого фінансового стану всіх суб'єктів господарювання, нормального грошового обігу, нагромадження національного багатства країни. Проте управління оборотними активами сільськогосподарських підприємств має низку специфічних особливостей. Земля в галузі є не тільки об'єктом праці, як в інших галузях матеріального виробництва, але її предметом, а також основним засобом, що обумовлює територіальну розпорошеність виробництва, населених пунктів, побудову органів управління в основному за територіально-виробничим принципом.

Економічне відтворення переплітається з природним, що ставить його в залежність від ґрунтово-кліматичних умов, які за зонами країни і навіть областей різні. Сезонність виробництва, різні коливання у використанні матеріальних, трудових, фінансових та інших ресурсів упродовж року вимагають від управляючої системи знаходження шляхів їх вирівнювання. В результаті виникає надмірна напруга праці керівників і спеціалістів в окремі періоди сільськогосподарських робіт, значного збільшення тривалості їх робочого дня. Деякий вплив на організацію управління здійснює і особливість технології виробництва, пов'язані з живими організмами – рослинами, тваринами, мікроорганізмами, що ставить особливі вимоги до зберігання, транспортування і збуту продукції. Врахування особливостей управління оборотними активами сільськогосподарських підприємств обов'язкове тому, що вони значною мірою визначають ефективність всієї системи управління сільськогосподарським

виробництвом. Оборотні активи як невід'ємна частина всіх активів, задіяних у процесі виробництва й реалізації продукції, впливають на формування економічного результату. У деяких випадках цей вплив може бути вирішальним для результатів поточного фінансування підприємства і його фінансового стану в майбутньому. Підвищення ефективності використання оборотних активів може здійснюватися насамперед через оптимізацію складу та структури оборотних активів.

Склад оборотних активів – це сукупність вартості окремих елементів оборотних виробничих фондів і фондів обігу [1, с. 101]. У різних галузях народного господарства він може мати певні особливості. Відтак у виробничій сфері основні статті оборотних активів – це сировина, основні матеріали, незавершене виробництво, готова продукція. В окремих галузях є статті оборотних активів, що характерні лише для них. Наприклад, у сільському господарстві в оборотних активах враховується вартість поточних біологічних активів. У процесі управління оборотними активами підприємств особлива увага приділяється аналізу питомої ваги оборотних активів в структурі сукупних активів підприємств (табл. 3).

Специфіка підприємств деяких галузей народного господарства полягає в значному обсязі оборотних активів у складі їх сукупних активів. Відповідно до даних таблиці 1 оборотні активи підприємств галузей сільського господарства, промисловості, будівництва, торгівлі, фінансової діяльності становлять більшість всіх її активів. Для підприємств цих галузей проблеми організації й ефективності використання оборотних активів мають суттєвий характер.

Структура оборотних активів також має значні коливання в окремих галузях народного господар-

Таблиця 3

Питома вага оборотних активів в структурі балансу підприємств України на 1 січня 2014 р., млн. грн.

Вид економічної діяльності	Оборотні активи	Активи разом	Питома вага оборотних активів, %
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	139993,4	228308	61,32
Промисловість	713575,4	1385960	51,49
Будівництво	107481,1	178312	60,28
Торгівля	858473,1	1061988	80,84
Готелі та ресторани	7438,7	27530,7	27,02
Транспорт і зв'язок	104653,5	356494	29,36
Фінансова діяльність	264895,8	339730	77,97
Операції з нерухомістю	371888,3	1031715	36,05
Освіта	594,6	2191,9	27,13
Всього	2584162,5	4676102	55,26

Джерело: розрахунки автора на основі даних [3]

ства. Структура оборотних активів – це питома вага вартості окремих статей оборотних виробничих фондів і фондів обігу в загальній сумі оборотних активів [1, с. 102]. Необхідно структурувати оборотні активи так, щоб їх ліквідність і платоспроможність підприємства перебували в рівновазі тому, що якщо гроші, дебіторська заборгованість і виробничо-матеріальні запаси підтримуються на відносно низькому рівні, то ймовірність неплатоспроможності або нестачі засобів для забезпечення рентабельної діяльності підприємства досить велика. Згідно з таблицею 4 у народному господарстві України запаси становили 24,31%, дебіторська заборгованість – 58,04%, у сільському господарстві відповідно – 46,39 та 45,29%.

Розглядаючи структуру оборотних активів в окремих галузях народного господарства, слід

зазначити, що у всіх галузях найбільшу питому вагу займає дебіторська заборгованість. Для галузей з високою матеріаломісткістю продукції характерною особливістю є значна питома вага оборотних активів у запасах сировини й основних матеріалів. Це такі галузі, як сільське господарство і промисловість, у яких запаси становлять 46,39 та 26,51% в структурі оборотних активів відповідно. Для сільського господарства серед факторів, що впливають на структуру оборотних активів, визначальне значення мають виробничі фактори. Питома вага виробничих запасів у досліджуваній галузі на 15–25% вище, ніж за іншими галузями.

У таблиці 5 проаналізовані оборотні активи підприємств за видами економічної діяльності за останні 6 років.

Таблиця 4

**Структура оборотних активів підприємств різних галузей народного господарства
станом на 1 січня 2014 року, %**

Галузь народного господарства	Оборотні активи, разом	у тому числі				
		запаси	дебіторська заборгованість	поточні фінансові інвестиції	грошові кошти та їх еквіваленти	інші оборотні активи
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	100,00	46,39	45,29	0,55	5,57	2,21
Промисловість	100,00	26,51	63,69	1,83	5,40	2,57
Будівництво	100,00	20,53	57,53	11,16	5,68	5,10
Торгівля	100,00	20,01	59,56	10,29	5,46	4,67
Готелі та ресторани	100,00	14,95	57,59	9,66	14,07	3,73
Транспорт і зв'язок	100,00	19,95	59,85	2,23	14,69	3,28
Фінансова діяльність	100,00	32,97	41,19	18,84	6,64	0,36
Операції з нерухомістю	100,00	18,36	60,24	11,70	6,18	3,52
Освіта	100,00	10,70	50,79	2,71	32,71	3,09
Всього	100,00	24,31	58,04	8,18	6,12	3,34

Джерело: розрахунки автора на основі даних [3]

Таблиця 5

Величина оборотних активів підприємств України за видами економічної діяльності, млн. грн.

Галузь народного господарства	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Відношення 2013 р. до 2008 р., %
Сільське господарство	31582	46092	73284	35930	139993	139993	443,28
Промисловість	290520	364160	481337	133379	713575	713575	245,62
Будівництво	43704	70816	99514	20548	107481	107481	245,93
Торгівля	334771	466424	607380	119024	858473	858473	256,44
Готелі та ресторани	2991	4546	4953	815	6827	7439	248,68
Транспорт і зв'язок	36368	51953	66230	12384	85660	104654	287,76
Фінансова діяльність	59525	89230	115309	2474	235930	264896	445,01
Операції з нерухомістю	94505	125569	206447	51221	327670	371888	393,51
Комунальні послуги	3345	5206	7089	640	8581	11516	344,32
Всього	899824	1226964	1665320	377159	2162604	2584163	287,19

Джерело: розрахунки автора на основі даних [3]

Аналіз динаміки оборотних активів підприємств за видами економічної діяльності (табл. 5) свідчить про зростання загальної вартості оборотних активів у 2013 році порівняно з 2008 роком. Зокрема вартість оборотних активів сільськогосподарських підприємств зросла майже в 4 рази (темп росту 443,28%), що може бути пов'язано із збільшенням кількості сільськогосподарських підприємств, зростанням виробництва або з неефективним використанням наявних оборотних активів і нагромадженням неліквідних елементів оборотних активів.

Рациональна структура, склад та стан оборотних активів як складова ефективного управління ними має певні особливості не лише в різних галузях, а навіть і на різних підприємствах однієї галузі внаслідок багатьох причин, які можна розділити на зовнішні, що впливають незалежно від інтересів підприємства, і внутрішні, на які підприємство може і повинно активно впливати. До впливу зовнішніх факторів підприємство може лише пристосовуватися. Різноманітні зовнішні та внутрішні фактори впливають також на тривалість обороту оборотних активів, на ділову активність господарюючого суб'єкта. Під впливом цих факторів можуть формуватися або сприятливі умови, які стимулюватимуть активну поведінку суб'єкта господарювання, або передумови до згорання його ділової активності.

З урахуванням цього необхідно обґрунтувати доцільність і можливість управління факторами ефективного використання оборотних активів сільськогосподарськими підприємствами, з огляду на принципи: забезпечення відповідності внутрішніх факторів вимогам динамічного зовнішнього середовища; управління насамперед факторами, які безпосередньо впливають на використання оборотних активів сільськогосподарського підприємства; адаптація до некерованих факторів з урахуванням регіональної та галузевої специфіки. У зв'язку з цим для практичного вирішення завдань управління ефективністю використання оборотних активів важливого значення набуває класифікація факторів її зростання. Усі фактори доцільно класифікувати за обмеженою кількістю групувальних ознак, що сприяє визначенню головних напрямів і шляхів підвищення ефективності.

Найбільш поширеною є класифікація факторів за можливістю впливу на діяльність підприємства. До неї звертаються практично всі автори, які досліджують фактори впливу на діяльність підприємства. Водночас спостерігаються деякі відмінності при включенні конкретних факторів в ту чи іншу групу. Дуже часто ці відмінності зумовлені тим, що класифікація проводиться з

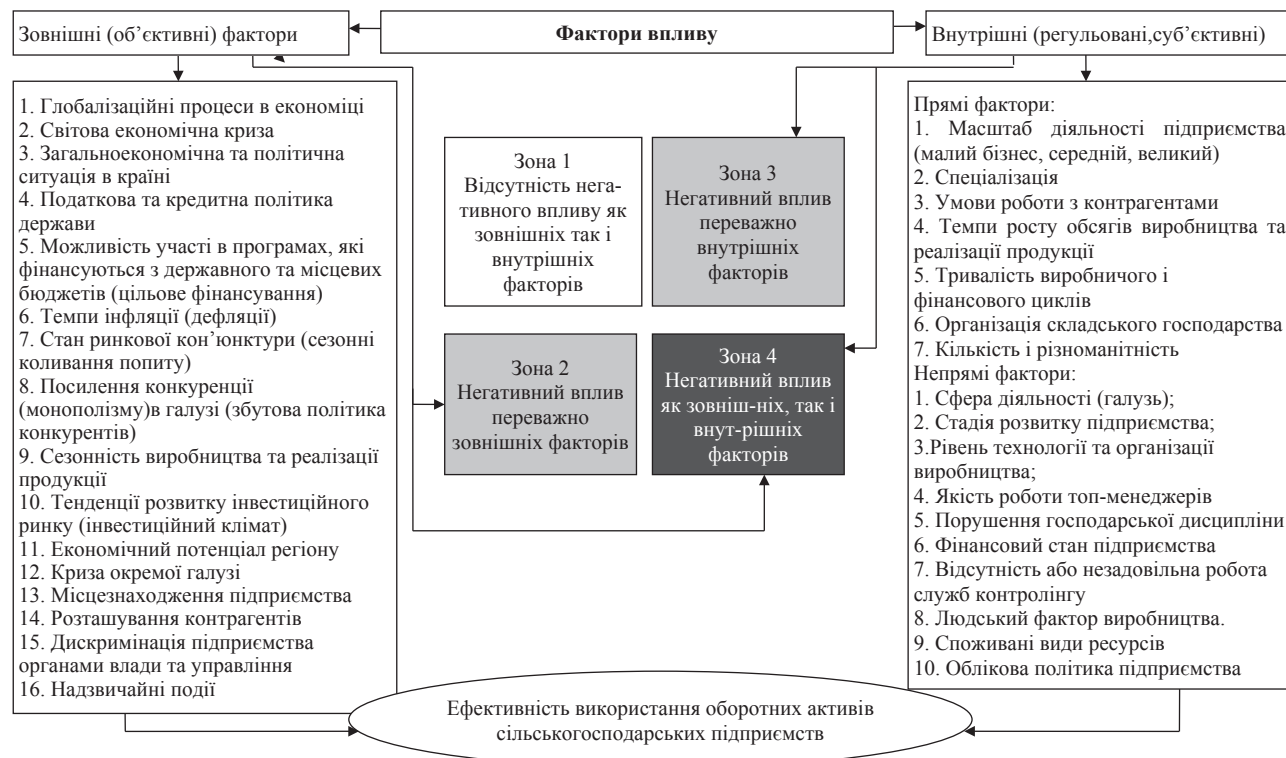


Рис. 1 Класифікаційна схема зовнішніх і внутрішніх факторів впливу на ефективність використання оборотних активів сільськогосподарських підприємств

Джерело: розробка автора

прив'язкою до конкретного виду діяльності та галузі (сільське господарство, торгівля, страхування, банківська справа).

На основі класифікації зовнішніх та внутрішніх факторів, що впливають на діяльність підприємства, В.І. Гринчуцького [2, с. 42–44] та М.Х. Корецького [4, с. 23–26] нами запропоновано доповнити цю класифікацію та інтерпретувати вплив цих факторів на ефективність використання оборотних активів сільськогосподарських підприємств, що на відміну від існуючої враховує поділ внутрішніх факторів на прямі та непрямі стосовно впливу на ефективність використання оборотних активів. На основі вивчення й узагальнення літературних джерел стосовно досліджуваного питання нами сформульовано основні класифікаційні ознаки й виділено відповідні їм фактори впливу на ефективність використання оборотних активів підприємств сільськогосподарської галузі. Зовнішні фактори визначають межі, в яких підприємство може маніпулювати внутрішніми чинниками раціонального руху оборотних активів. Зовнішні фактори здатні обмежувати гнучкість управління оборотними активами.

Внутрішні фактори, що впливають на обсяг та структуру оборотних активів сільськогосподарського підприємства можна умовно поділити на прямі та непрямі. Прямими вважаються фактори, які безпосередньо впливають на обсяг, структуру та ефективність використання оборотних активів сільськогосподарських підприємств. Непрямі фактори – це умови, що дозволяють реалізувати наявні у сільськогосподарського підприємства можливості для ефективного використання оборотних активів.

Поділ внутрішніх факторів на прямі і непрямі уможливорює досить чітко визначення шляхів підвищення ефективності: покращення умов роботи з контрагентами, зниження тривалості виробничого та фінансового циклів, поліпшення організації складського господарства. Активне використання перелічених шляхів підвищення ефективності виробництва передбачає здійснення

комплексу заходів, які за своїм змістом характеризують основні напрями розвитку і удосконалення виробництва (друга ознака групування факторів).

На практиці усі групи факторів є взаємозалежними й часто переплітаються один з одним. Класифікація внутрішніх і зовнішніх факторів впливу на склад, структуру, функціонування та ефективність використання оборотних активів сільськогосподарського підприємства показана на рис. 1. Подана класифікація факторів впливу дозволяє спростити їхній якісний аналіз, визначити потенційні сфери виникнення, визначити всі основні дестабілізуючі фактори й обрати стратегію управління ними.

Своєю чергою, завдання управління обсягом та структурою оборотних активів сільськогосподарських підприємств в умовах ринкової економіки визначають вивчення можливостей підприємства активно впливати на окремі фактори з метою доведення обсягів та структури оборотних активів до оптимального рівня.

Висновки. Перспективи розвитку сільськогосподарської галузі України та вдосконалення сільськогосподарського виробництва є об'єктивною передумовою стабільного і динамічного соціально-економічного розвитку країни. Ця галузь виконує важливу роль у розвитку всієї економіки, у вирішенні завдань матеріального і соціального забезпечення людей. Оскільки частка оборотних активів досягає більше 50% від суми усіх сукупних активів, то формування фінансових результатів, а також загальний фінансовий стан підприємств сільськогосподарської галузі значною мірою визначаються також станом та ефективністю використання оборотних активів. З погляду впливу на ефективність використання оборотних активів підприємств сільськогосподарської галузі і необхідності врахування впливу факторів під час управління ними визначальними внутрішніми факторами є: галузева належність суб'єкта господарювання та структура продукції, що випускаються підприємством, її частка в загальному платоспроможному попиті.

Список літератури:

1. Верхоглядова Н.І. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / Н.І. Верхоглядова, Д.М. Ядранський, Н.А. Іваннікова. – К. : «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 384 с.
2. Гринчуцький В.І. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / В.І. Гринчуцький, Е.Т. Карапетян, Б.В. Погрішук. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 304 с.
3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Корецький М.Х. Стратегічне управління : [навч. посіб.] / М.Х. Корецький, А.О. Дехтяр, О.І. Дацій. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 240 с.

**СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ ОТРАСЛЬ УКРАИНЫ:
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ**

Исследованы современные состояния сельскохозяйственной отрасли Украины и обосновано направлений ее развития в условиях ограниченности ресурсов. Представлена классификация внешних и внутренних факторов и интерпретировано влияние этих факторов на эффективность использования оборотных активов предприятий сельскохозяйственной отрасли. Доказано, что проблема эффективного управления оборотными активами является одновременно и проблемой повышения эффективности сельскохозяйственного производства.

Ключевые слова: сельскохозяйственная отрасль, состояние, развитие, перспективы, эффективность.

**AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE:
CURRENT CONDITION AND DIRECTION OF DEVELOPMENT**

It is investigated in the article the current state of the agricultural sector of Ukraine and the justification of its development directions in resource-limited conditions. It is presented the classification of external and internal factors and it is interpreted their influence on the efficiency of the current assets usage of the agricultural industry. It is proved that the problem of the current assets efficient management is also the problem of increasing the efficiency of agricultural production.

Key words: agricultural sector; condition, development, prospects, efficiency.

3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658:330

Верхоглядова Н.І., Коваленко Є.В.

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто та проаналізовано основні теоретичні підходи до визначення категорії «потенціал». Розглянуто переваги та недоліки підходів. Досліджено сутність потенціалу галузі. Визначено основні розбіжності та сформований висновок щодо сутності категорії.

Ключові слова: потенціал, сутність потенціалу, конкурентоспроможність потенціалу, підходи, потенціал галузі.

Постановка проблеми. Сучасний стан економіки України та проблеми, що існують у теперішній час, висувають перед її структурними ланками принципово нові вимоги, однією з яких є забезпечення конкурентоспроможності потенціалу окремих галузей, у тому числі і будівельної галузі. Формування конкурентоспроможності потенціалу галузі має прямий зв'язок із його можливостями. Тож, для успішного вивчення цієї проблеми доцільно перш за все визначити сутність потенціалу галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою визначення категорії «потенціал» у різні часи займалися багато вчених, серед них такі науковці, як Н. Побережна, І. Лукінов, А. Онищенко, Б. Пасхавер, Е. Фігурнов, В. Гусак, А. Анчишкін, Л. Костирко, Л. Абалкін, К. Воблій, А. Воронов, О. Федонін, І. Репіна, О. Олексик, І. Оленко, І. Должанська, Т. Загорна, С. Радько, І. Ансофф, О. Гетьман, В. Шаповал, Г. Герасимчук, Р. Марушков, Л. Сосненко, В. Ковальов, О. Волкова, М. Іванов, Ю. Одегов, К. Андрєєв, Б. Мочалова, Л. Ревуцький, Є. Лапіна, Б. Бачевський, І. Заблоцька, О. Решетняк та інші.

Постановка завдання. Метою роботи є вивчення теоретичних підходів до визначення категорії «потенціал».

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день термін «потенціал» широко використовується в економічній літературі, тому доцільно детально вивчити його сутність. При

вивченні сутності будь-якого поняття необхідно приділити належну увагу дослідженню його етимології. Щодо терміну «потенціал», то більшість вчених погоджуються з тим, що він походить або від латинського слова «potencia», що означає «сила», «можливість», «напруга», або від французького слова «potentiel», що перекладається як «здатний». Таким чином, терміни «потенціал», «потенціальний» означають наявність у кого-небудь або чого-небудь прихованих можливостей, що досі не виявлені, або здатність діяти в певних сферах [1, с. 137].

У Великому тлумачному словнику потенціал визначається як «засоби, запаси, джерела, що є в наявності й можуть бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення певної мети, здійснення плану, вирішення будь-яких завдань; можливості окремої особи, суспільства, держави в певній сфері» [2, с. 98]. Тлумачний словник української мови під цим терміном розуміє «приховані можливості, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов» [3, с. 286].

Таке широке трактування сутності потенціалу дає змогу застосовувати його в різних галузях науки та діяльності людини, залежно від того, які засоби, запаси та джерела, приховані можливості та сили мають на увазі [4, с. 152].

З огляду на це, у сучасній науковій літературі поняття «потенціал» знайшло широке застосування. Так, на сьогодні практично немає об'єкта, відносно якого б не використовувалося визначення

потенціалу. Воно використовується як в природничих та гуманітарних науках, так і в економіці [5, с. 91].

Як справедливо зазначено у працях вчених, економічна наука запозичила термін «потенціал» з фізики, де він означає кількість енергії, яку накопичила система і яку вона спроможна реалізувати в роботі [6, с. 125-140].

Вперше цей термін в економічній науці було використано ще на початку минулого століття,

проте у широкий вжиток серед науковців-економістів він увійшов лише у 80-90-х роках. Саме цей період відзначився підвищеною увагою науковців до різних аспектів цього поняття [7, с. 84-88]. Дослідження думок науковців щодо сутності поняття «потенціал», представлених у сучасній економічній літературі, дає змогу виділити основні п'ять підходів до його трактування (таблиця 1).

Першим та найбільш розповсюдженим підходом до трактування поняття «потенціал» є ресурс-

Таблиця 1

Підходи до трактування поняття «потенціал»

Підхід	Сутність потенціалу	Представники	Переваги	Недоліки
Ресурсний	сукупність наявних ресурсів, якими володіє певна соціо-економічна система	І. Лукінов, А. Онищенко, Б. Пасхавер, Е. Фігурнов, В. Гусаков, А. Анчишкін, Л. Костирко, Л. Абалкін, Д. Черніков, С. Белова, В. Авдєєнко, В. Котлов, В. Архипов, В. Вейц, Д. Шевченко, В. Архангельський, В. Хомяков, І. Бакум, І. Репіна, С. Шумська, В. Немчинов, І. Гуніна, Н. Краснокутська, Ю. Сазонов, Н. Завієна, Б. Райзберг, Л. Лозовський, Е. Стародубцева, О. Горяча	враховує ресурсну його складову як базу для формування потенціалу	не враховуються інші складові потенціалу, а також не конкретизуються результати, які можуть бути отримані в перспективі
Функціональний	можливості виконувати певні функції (здійснювати виробничу діяльність, виготовляти матеріальні блага, задовольняти суспільні потреби)	К. Воблий, А. Воронов, О. Федонін, І. Репіна, О. Олексик, І. Оленко, І. Должанська, Т. Загорна, С. Радько, І. Ансофф, О. Гетьман, В. Шаповал, Г. Герасимчук	враховує можливості, які має господарська система, що дають їй спроможність виконувати певну, конкретизовану функцію	ігноруються складові потенціалу
Цільовий	здатність досягати поставлених цілей	Р. Марушков, Л. Сосненко, В. Ковальов, О. Волкова, М. Іванов, Ю. Одегов, К. Андрєєв	цільова орієнтація потенціалу	не конкретизуються ресурси та можливості, які є необхідними для досягнення поставлених цілей та можливих результатів
Результативний	отриманий результат за певних умов	Б. Мочалова, Л. Ревуцький, Є. Лапіна, Б. Бачевський, І. Заблоцька, О. Решетняк	окреслює результати, що можуть бути отримані в перспективі	не приділяється увага складовим
Діяльнісний	сукупність відносин між суб'єктами господарювання з приводу створення матеріальних благ і послуг	Л. Самоукін, М. Чумаченко	врахування взаємовідносин у ході формування та використання потенціалу	неврахування складових потенціалу

ний підхід, згідно з яким потенціал представляє собою сукупність наявних ресурсів, якими володіє певна соціо-економічна система. Представниками цього підходу є І. Лукінов, А. Онищенко, Б. Пасхавер, Е. Фігурнов, В. Гусаков, А. Анчишкін, Л. Костирко, Л. Абалкін, Д. Черніков, С. Белова, В. Авдєєнко, В. Котлов, В. Архипов, В. Вейц, Д. Шевченко, В. Архангельський, В. Хомяков, І. Бакун, І. Репіна, С. Шумська, В. Немчинов, І. Гуніна, Н. Краснокутська, Ю. Сазонов, Н. Завієзна, Б. Райзберг, Л. Лозовский, Е. Стародубцева, О. Горяча.

І. Лукінов, даючи визначення потенціалу, акцентує увагу на тому, що він характеризується кількістю та якістю ресурсів, якими володіє та або інша господарча система [8, с. 39-40]. Такої ж думки щодо сутності потенціалу дотримуються А. Онищенко та Б. Пасхавер [8, с. 39-40]. Представник першого підходу Е. Фігурнов трактує потенціал як характеристику ресурсів виробництва, кількісних і якісних їх параметрів, що визначають максимальні можливості суспільства по виробництву матеріальних благ в кожний даний момент. Подібні визначення дають Л. Абалкін та В. Гусаков [9, с. 89].

За визначенням А. Анчишкіна, потенціалом можна вважати набір ресурсів, які в процесі виробництва приймають форму факторів виробництва. Як органічне сполучення технічних, організаційних, управлінських та результативних факторів виробництва трактує потенціал Л. Костирко [10, с. 78-84].

Д. Черніков та С. Белова визначають потенціал як сукупність ресурсів без урахування їх реальних взаємозв'язків, які складаються в процесі виробництва [11, с. 88-96]. Натомість В. Авдєєнко та В. Котлов трактують потенціал як складну систему ресурсів виробництва, які знаходяться у взаємозв'язку та взаємозалежності.

Як узагальнену характеристику системи ресурсів, до складу якої входять виробничі фонди, кадри, ресурси управління та організації виробництва, а також науково-технічна інформація, визначає потенціал В. Архипов. Схожим є визначення потенціалу В. Вейц та О. Горячої.

Дещо ширшим є визначення, запропоноване у роботі Д. Шевченка, згідно з яким потенціал характеризує сукупність виробничих ресурсів, об'єднаних у процесі виробництва та таких, що мають певні потенційні можливості у сфері виробництва матеріальних благ та послуг. Близьким є визначення потенціалу, надані В. Архангельським, В. Хомяковим та І. Бакум.

Б. Райзберг, Л. Лозовский, Е. Стародубцева зазначають, що потенціал – це наявні і потенційні можливості виробництва, наявність факторів виробництва, забезпеченість його визначальними видами ресурсів.

Найбільш широке визначення потенціалу в рамках першого підходу наводить І. Репіна. На її думку, потенціал – це сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних тощо), навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу щодо виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства [12, с. 54-64].

С. Шумська визначала потенціал як сукупність накопичених ресурсів та їх використаних і невикористаних потенційних можливостей у сфері виробництва матеріальних благ та послуг з метою найбільш повного задоволення потреб суспільства. Як ресурсні можливості національної економіки для здійснення економічного зростання визначає потенціал В. Немчинов [13, с. 73-77].

До першого підходу може бути віднесено трактування потенціалу, запропоноване Н. Краснокутською, І. Гуніною, Ю. Сазоновим, Н. Завієною, Е. Горбуновим та А. Шереметом.

Перевагою ресурсного підходу до трактування сутності поняття «потенціал» є те, що він враховує ресурсну його складову як базу для формування потенціалу. Водночас у рамках ресурсного підходу не враховуються інші складові потенціалу, а також не конкретизуються результати, які можуть бути отримані в перспективі.

Другий підхід до трактування сутності поняття «потенціал» може бути умовно названий функціональним. За цим підходом потенціал представляє собою можливості виконувати певні функції (здійснювати виробничу діяльність, виготовляти матеріальні блага, задовольняти суспільні потреби). Представниками цього підходу є К. Воблій, А. Воронов, О. Федонін, І. Репіна, О. Олексик, І. Оленко, І. Должанська, Т. Загорна, С. Радько, І. Ансофф, О. Гетьман, В. Шаповал, Г. Герасимчук.

К. Воблій визначає потенціал як потенційну можливість країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення. На думку А. Воронкової, потенціал являє собою сукупність вартісних та натурально-речовинних характеристик виробничої бази, яка виражається в потенційних можливостях виробляти продукцію певного складу, технічного рівня і якості в необхідному обсязі [13, с. 73-77].

О. Федонін, І. Репіна, О. Олексюк трактують потенціал як інтегральне відображення (оцінку) поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи у такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси.

І. Отенко характеризує потенціал не лише як діалектичну єдність можливостей, але й як процеси їхньої реалізації. На думку цього автора, потенціал відображає здатності робітників підприємства пізнавати та створювати можливості, інтегруючи у просторі й часі процеси трансформації усіх видів ресурсів для виробництва матеріальних благ і послуг [12, с. 54-64].

І. Должанська та Т. Загорна стверджують, що потенціал представляє собою реальну або ймовірну здатність виконувати цілеспрямовану роботу. На думку С. Радько, потенціал є відображенням сукупної можливості трудового колективу для виконання поставлених перед ним завдань. І. Ансофф визначає потенціал як спроможність комплексу ресурсів економіки виконати поставлені перед ним завдання [10, с. 78-84].

О. Гетьман та В. Шаповал стосовно виробничого потенціалу дають визначення як можливостей підприємства щодо виготовлення продукції певного асортименту, номенклатури і якості у потрібній споживачам кількості. Г. Герасимчук визначає потенціал як максимальні можливості об'єкта функціонування з урахуванням чинників впливу шляхом раціонального використання усіх видів ресурсів для досягнення потенційних цілей [13, с. 73-77].

Перевагою другого підходу є те, що він враховує можливості, які має господарська система, що дає їй спроможність виконувати певну, конкретизовану функцію. Водночас у рамках цього підходу ігнорується ресурсна складова потенціалу.

Згідно з третім підходом, який може бути названий цільовим, потенціал характеризується здатністю досягати поставлених цілей. Представниками цього підходу є Р. Марушков, Л. Сосненко, В. Ковальов, О. Волкова, М. Іванов, Ю. Одегов, К. Андрєєв.

Р. Марушков визначає потенціал як здатність підприємства забезпечувати своє довгострокове функціонування та досягнення стратегічних цілей на основі використання системи наявних ресурсів. Аналогічне визначення наведено у працях Л. Сосненка.

В. Ковальов та О. Волкова характеризують потенціал як здатність підприємства досягати поставлених перед ним цілей, використовуючи наявні матеріальні, трудові та фінансові ресурси. М. Іванов, Ю. Одегов та К. Андрєєв визначають потенціал як систему матеріальних та трудових факторів, що забезпечують досягнення мети виробництва [13, с. 73-77].

Перевагою третього підходу є цільова орієнтація потенціалу. Проте в рамках цього підходу часто не конкретизуються ресурси та можливості, які є необхідними для досягнення поставлених цілей, і можливі результати.

Четвертий підхід передбачає розгляд потенціалу з точки зору можливого за певних умов отримання результату в перспективі. Представниками цього підходу можна вважати Б. Мочалова, Л. Ревуцького, Є. Лапіна, Б. Бачевського, І. Заблоцьку, О. Решетняк.

Так, Б. Мочалов стверджує, що потенціал країни, галузі, підприємства характеризується обсягом виробництва матеріальних благ та послуг, які можна досягнути в перспективі, при оптимальному використанні наявних ресурсів [13, с. 73-77].

Л. Ревуцький, досліджуючи номінальний виробничий потенціал, трактує його як об'єм робіт в приведених одиницях виміру витрат праці (нормо-години), який може бути виконано упродовж деякого періоду (наприклад, року) основними виробничими робітниками на базі наявних виробничих фондів при двох-трьох-змінному режимі роботи та оптимальній організації праці та виробництві [14, с. 14-16].

Є. Лапін стверджує, що економічний потенціал підприємства відображає реальну, фактичну здатність до створення максимального обсягу матеріальних благ з урахуванням конкретних ресурсних обмежень, збалансованості трудових та матеріальних ресурсів.

Б. Бачевський, І. Заблоцька, О. Решетняк визначають потенціал як його властивість забезпечити очікуваний суб'єктом оцінки позитивний (або негативний) результат в існуючій системі зовнішніх обмежень з урахуванням здатності носія до розвитку [12, с. 54-64].

Перевага четвертого підходу в тому, що він окреслює результати, що можуть бути отримані в перспективі. Однак не приділяється увага його складовим.

За п'ятим підходом, потенціал визначається сукупністю відносин між суб'єктами господарювання з приводу створення матеріальних благ і послуг. Представником цього підходу є Л. Само-

укін, який трактує потенціал як виробничі відносини, що виникають між окремими працівниками, трудовими колективами, а також управлінським апаратом з приводу повного використання їхніх здібностей зі створення матеріальних благ і послуг. М. Чумаченько визначає потенціал як відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату [15, с. 56-61].

Перевага п'ятого підходу у врахуванні взаємовідносин у ході формування та використання потенціалу. Недоліком є неврахування складових потенціалу.

Висновки з проведеного дослідження. Аналізуючи вивчені матеріали, праці вчених, що розглядали категорію «потенціал», можемо зазначити, що потенціал – це наявні або приховані

сукупні можливості, ресурси, запаси або джерела, що використовуються чи можуть бути використані для досягнення певної мети. З одного боку, потенціал – це наявні можливості та ресурси, що є в наявності, з іншого – це невикористані можливості. Проаналізувавши існуючі підходи до визначення сутності поняття «потенціал», можна погодитися, що основним критерієм і невід'ємною частиною трактування потенціалу є ресурси або їх система; загальна характеристика потенціалу як економічної категорії з часом змінюється, розширюється та трансформується; немає одностайності щодо визначення категорії «потенціал» як узагальнюючого поняття та є підміна поняття «потенціал» його окремими видами, коли аналіз переходить із загальнотеоретичної сфери у сферу прикладних розрахунків.

Список літератури:

1. Толковый словарь ruLib.info [Електронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rulib.info/default.htm>.
2. Прохоров А.М. Большой энциклопедический словарь / А.М. Прохоров. – М. : Большая Российская Энциклопедия ; СПб. : Норинт, 2004. – 1456 с.
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови / За ред. В.Т. Бусел. – Київ, Ірпінь : ВТФ Перун, 2005.
4. Економічний словник / За ред. П.І. Баргія, С.І. Дорогунцова. – К. : Головна редакція УРЕ, 1973. – 623 с.
5. Степанов А.Я. Категория «потенциал» в экономике [Електронный ресурс] / А.Я. Степанов, Н.В. Иванова. – Режим доступа : <http://www.marketing.spb.ru/read/article/a66.htm>.
6. Игнатенко Н.Г. Природно-ресурсный потенциал территории: Географический анализ и синтез / Н.Г. Игнатенко, В.П. Руденко. – Львов, 1986. – 164 с.
7. Гуляк Р.Е. Розробка методологічних принципів економічної діагностики та їх застосування при створенні механізму діагностики розвитку ресурсної компоненти економічного потенціалу міста / Р.Е. Гуляк // Економіка та держава. – 2011. – № 6. – С. 84-88.
8. Чаленко А. Онеопределенности понятия «потенциал» в экономических исследованиях / А. Чаленко. – Луганск : Проблемы экономической теории, 2011. – С. 39-40.
9. Абалкин Л.И. Новый тип экономического мышления / Л.И. Абалкин. – М. : Экономика, 1987. – 192 с.
10. Цимбал О.І. Сутність та підходи щодо оцінювання трудових ресурсів потенціалу промисловості в контексті регіону / О.І. Цимбал, О.О. Лукашов // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 5. – С. 78-84.
11. Черников Д.А. Эффективность использования производственного потенциала и конечные народнохозяйственные результаты / Д.А. Черников // Экономические науки. – 1981. – № 10. – С. 88-96.
12. Краснокутська П.Е. Дефініція поняття «потенціал підприємства» в контексті розвитку мікроекономічної теорії / П.Е. Краснокутська // Вісник КНТЕУ. – 2008. – № 5. – С. 54-64.
13. Березюк Ю.Б. До питання аналізу сутності економічної категорії потенціалу / Ю.Б. Березюк // Економіка АПК. – 2011. – № 1. – С. 73-77.
14. Матковський Р.Б. Виробничий потенціал / Р.Б. Матковський. – К. : Видавничий центр «Академія», 2001. – Т. 1. – С. 196.
15. Бикова В.Г. Фінансово-економічний потенціал підприємств загальнодержавного значення – оцінка та управління / В.Г. Бикова, Ю.М. Ряснянський // Фінанси України. – 2005. – № 6. – С. 56-61.

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены и проанализированы теоретические подходы к определению категории «потенциал». Рассмотрены преимущества и недостатки подходов. Исследована сущность потенциала отрасли. Определены основные несовпадения и сформирован вывод по поводу сущности категории.

Ключевые слова: потенциал, сущность потенциала, конкурентоспособность потенциала, подходы, потенциал отрасли.

THE ANALYSIS OF APPROACHES TO DEFINITION THE ESSENCE OF POTENTIAL OF ENTERPRISES

The article considers and analyzes the theoretical approaches to the definition of the category «potential». The advantages and disadvantages of the approach are studied. It's researched the essence of branch potential. The main mismatches are considered and a conclusion about the nature the category is formed.

Key words: potential, essence of potential, competitiveness of potential. approaches, potentials of branch.

Грицина В.В.

Херсонський державний університет

ОСОБЛИВОСТІ КОРПОРАТИВНОЇ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті розглянуто процес корпоративної реструктуризації в сучасних умовах функціонування, наведено різні наукові підходи до визначення цього поняття. Показано зміну етапів корпоративної реструктуризації відповідно до тенденцій розвитку корпоративного сектору національної економіки.

Ключові слова: маркетинг, корпоративна реструктуризація, корпоративне підприємство, корпоративне управління, реструктуризація, фінанси, реорганізація.

Постановка проблеми. Посилення євроінтеграційних процесів і глобалізація економіки зумовили виникнення нового явища – процесу корпоративної реструктуризації, який дедалі ширше використовують у світовій практиці як невеликі акціонерні товариства, так і транснаціональні корпорації. Вважають, що корпоративна реструктуризація належить до найбільш складних форм реструктуризації. Тому висвітлення цієї проблеми в науковій літературі має важливе теоретичне значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом вітчизняні та зарубіжні вчені зосередили свої дослідження на таких теоретичних і практичних аспектах корпоративної реструктуризації: корпоративні стратегії в реструктуризації (И. Ансофф [1], А. Гохан Патрик [2]), корпоративна реструктуризація та реорганізація (О. Терещенко [9]), корпоративна реструктуризація підприємств і акціонерних компаній (Л. М. Кузьменко [4], І. Мазур, В. Шапіро [7]), сутність та зміст корпоративної реструктуризації (В. Сердюк [8], І. О. Лепьохіна [6]). Слід зазначити, що наукові погляди на проблему корпоративної реструктуризації у різних авторів мають суттєві відмінності.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у дослідженні особливостей корпоративної реструктуризації в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. З формуванням ринкових відносин в Україні та активізацією трансформаційних процесів, реструктуризації підприємств і організацій усіх галузей економіки виникла велика кількість акціонерних товариств. За останні 20 років корпоративні форми організації процесу набули значного

поширення як у приватному секторі, так і в державному, що дозволило вирішити низку проблем (проведення реорганізації, реструктуризації, підвищити рівень фінансової стійкості тощо).

У літературних джерелах, присвячених дослідженню реструктуризації підприємств, залежно від характеру заходів, які застосовуються, виділяють такі форми реструктуризації, що мають місце в Україні [9, с. 41]:

- реструктуризація виробництва;
- реструктуризація активів;
- фінансова реструктуризація;
- корпоративна реструктуризація (реорганізація).

Корпоративна реструктуризація належить до найбільш масштабних та всеохоплюючих форм реструктуризації, що активно розвивається. Корпоративна реструктуризація пов'язана з реорганізацією корпоративного підприємства, її наслідком є повна або часткова зміна власника статутного фонду, створення нових юридичних осіб та (або) форми організації бізнесу.

Науковці по-різному підходять до визначення самого поняття «корпоративна реструктуризація». Так, зокрема, О. Терещенко прирівнює корпоративну реструктуризацію до звичайної реорганізації [10, с. 352]; І. Мазур і В. Шапіро вважають, що корпоративна реструктуризація – це будь-які зміни у виробництві, структурі капіталу або власності, що не відносяться до повсякденного ділового циклу компанії [7, с. 443]; в енциклопедичному довіднику «Фінансові послуги України» знаходимо таке визначення: «найскладніший вид реструктуризації, що передбачає реорганізацію підприємства, яке має на меті змінити власника статутного фонду, створення нових юридичних осіб або нову організаційно-правову форму» [10, с. 541].

На нашу думку, під поняттям «корпоративна реструктуризація» доцільно розуміти процес зміни організаційно-правового статусу, структури активів, статутного капіталу, відповідно до зовнішніх умов, стратегії та внутрішніх потреб розвитку для підвищення вартості корпоративного підприємства.

У сучасних умовах функціонування економіки можна окреслити найбільш характерні риси, які мають бути покладені в основу визначення поняття «корпоративна реструктуризація» як соціально-економічної категорії.

1. Системність корпоративної реструктуризації виявляється комплекс(систему) структурних перетворень. У процесі її проведення має бути забезпечена комплексність змін в корпоративному управлінні, а не зміни тільки однієї сфери функціонування підприємства (маркетинг, фінанси тощо). Якщо структура розглядається як «сукупність внутрішніх зв'язків, будова, внутрішня упорядкованість об'єкта», як сукупність стійких зв'язків об'єкта, що забезпечують його цілісність і тотожність самому собі, тобто збереження основних властивостей при різних зовнішніх і внутрішніх змінах, то корпоративну реструктуризацію можна розглядати як зворотній процес, покликаний здійснити перебудову цих зв'язків у вигляді реакції на зміни усередині організації та поза її межами, створити оптимальні структури для досягнення певних цілей. Структурні перетворення підприємства в процесі його реструктуризації мають проводитися на системній основі. Спектр засобів, які використовуються у рамках проектів реструктуризації, досить широкий. Адже деякі підприємства потребують проведення простих санаційних заходів з метою поліпшення стану своєї фінансово-господарської діяльності, а в інших випадках необхідне впровадження складних довготривалих проектів [8, с. 41].

2. Стратегічність корпоративної реструктуризації повинна бути орієнтована на дослідження стратегії його розвитку. При цьому, на нашу думку, критерієм ефективності проведення корпоративної реструктуризації слід розглядати реалізацію поставлених завдань у процесі її здійснення та ступінь досягнення стратегічних цілей функціонування підприємства.

3. Адаптивність. Розглядаючи корпоративну реструктуризацію як систему певних заходів, необхідно виділити таку властивість системи, як її адаптивність, тобто здатність ефективно виконувати задані функції в певному діапазоні мінливих умов. Адаптацію до нових умов господарювання

можна вважати провідною характеристикою корпоративної реструктуризації. Таким чином, корпоративну реструктуризацію не слід розглядати як одноразову реалізацію проміжної (короткострокової) мети (наприклад, запобігання банкрутству), це регулярно використовуваний інструмент пристосування до нових умов господарювання.

4. Управлінські рішення в процесі проведення реструктуризації повинні мати перспективну спрямованість відповідно до змін факторів зовнішнього середовища. Існування залежності між станом зовнішнього середовища та поведінкою корпоративного підприємства, його внутрішнім середовищем призводить до необхідності професійно керувати трансформаційними процесами [5, с. 161].

Соціально-економічна сутність корпоративної реструктуризації виявляється через такі підходи до її розгляду [6, с. 56]:

- комплексні зміни із анти кризовими заходами;
- кардинальні зміни організаційно-правової структури корпорації;
- комплекс заходів, пов'язаних із перетворенням усіх сфер діяльності підприємства, від структури фінансів до технічного переозброєння і пошуку нових ніш на ринку;
- комплексні та взаємопов'язані зміни корпоративних структур, що забезпечують функціонування корпоративного підприємства в цілому;
- створення на базі корпоративного підприємства кількох стратегічних одиниць бізнесу;
- комплекс реорганізаційних заходів, які мають на меті вихід корпоративного підприємства із кризи та забезпечення його подальшого розвитку.

Еволюція розуміння корпоративної реструктуризації є шлях синтезу форм, спадковості етапів і пошуку нових технологій. Перехід від одного етапу до іншого має прогресивний характер, оскільки характеризується функціональним збагаченням форми реструктуризації та адекватного її механізму впровадження, тобто своїм набором техніки, технології, інструментарію для реструктуризаційного процесу.

Етапність корпоративної реструктуризації змінюється відповідно до тенденцій розвитку корпоративного сектору національної економіки у сучасний посткризовий період функціонування.

У пострадянський період першим етапом реструктуризації вважався антикризовий і технологія його передбачала процес активного поділу підприємства на дрібніші економічні одиниці, чи просто серйозні зміни організаційної структури.

Цей етап не відзначався особливою цілісністю системи управлінських рішень і ринковою логікою дій керівництва, оскільки такі поняття як «клієнт», «ринок», «стратегія» ще не були домінуючими, тому й цілі реструктуризації зводилися до заходів, спрямованих на виживання підприємств, виходу їх з кризового стану (але ще не розвитку). При цьому реструктуризації підлягали, як правило, слабкі, неплатоспроможні підприємства, що перебували на межі банкрутства.

Варіантами проведення реструктуризації на цьому етапі стали [4, с. 89]:

- корпоратизація підприємств;
- перепрофілювання підприємств;
- виділення окремих структурних підрозділів для подальшої діяльності;
- виділення окремих структурних підрозділів як нових юридичних осіб;
- злиття двох і більше підприємств з утворенням нової юридичної особи.

Після цього етапу почалась епоха корпоративної реструктуризації з іншими акцентами, зокрема на ринкову, тобто ринково орієнтована (маркетингова) корпоративна реструктуризація. Базисом урахування корпоративної реструктуризації стала діяльність консалтингових компаній. Змінювався зміст корпоративних реструктуризації і логіка всіх структурних змін підпорядковувалась одному ключовому завданню, яке ґрунтувалось на відповідному розумінні потреб ринку, клієнтської бази, прогнозів і тенденцій розвитку корпоративного сектору. Для цього періоду характерним було створення маркетингових підрозділів, упровадження управління витратами, продажу неліквідних активів, тобто корпоративні підприємства набували статусу ринкового суб'єкта господарювання.

Маркетингова корпоративна реструктуризація також мала перехідний характер, який виявив невідповідність принципів організації управління, що склалися раніше, умовам господарювання, які зазнали змін. Нові підходи ще не спиралися на цілісну систему, вони перебували в зародковій стадії [4, с. 96]. На зміну стратегії виживання почала приходити стратегія рішучого оновлення технології виробництва, збуту і підходів до управління, тобто, зміни всього комплексу внутрішньо корпоративних процесів, тому реструктуризаційні заходи набувають інноваційного характеру з об'єктивних причин.

Нині НТП спрямований на трансформаційні процеси, а тому інноваційний характер змін зумовлює якісні перетворення корпоративної реструктуризації: трансформація стає вищим її проявом,

термін «трансформація» сигналізує про значно глибші комплексні зміни — зміни в культурному середовищі, а саме — зміни базових цінностей і мотивів поведінки людей, а в результаті — зміни інституціонального середовища функціонування корпорацій. Саме таку планку ставлять перед собою сучасні корпоративні підприємства при управлінні змінами, спрямованими на підвищення якості ведення бізнесу [4, с. 97-98].

Еволюція підходів до розуміння і впровадження корпоративної реструктуризації показує, що корпоративне підприємство повинно постійно стежити за основними компонентами зовнішнього середовища і формувати власні потреби у змінах. Але, на нашу думку, соціально-економічна сутність реструктуризації, яка на кожному етапі має свої завдання, а загальна мета виявляється в різних формах і видах, будучи при цьому регламентованою відповідною процедурою та механізмом реалізації, спричинена впливом зовнішніх та внутрішніх чинників. Названі компоненти утворюють концептуальну модель корпоративної реструктуризації, яка допомагає краще збагнути і зрозуміти соціально-економічну сутність та зміст корпоративної реструктуризації. При цьому наголошено, що реструктуризація починається з ідеї.

Метою проведення корпоративної реструктуризації є створення повноцінних суб'єктів підприємницької діяльності, здатних ефективно функціонувати за умов ринкової економіки та виробляти конкурентоспроможну продукцію, що відповідає вимогам ринку. Отже, механізм корпоративної реструктуризації можна визначити як комплекс заходів, спрямованих на відновлення стійкої технічної, соціально-економічної та фінансової життєздатності корпоративного підприємства [2, с. 210].

Згідно з метою виробляються завдання і таким чином утворюється ланцюг цільової орієнтації корпоративної реструктуризації. Завдання корпоративної реструктуризації для кожного етапу специфічні, але до типових ми пропонуємо віднести [2]:

- сприяння у виживанні та забезпечення повноцінного функціонування суб'єктів господарювання;
- відновлення конкурентоспроможності та платоспроможності корпоративних підприємств;
- управління змінами.

Корпоративна реструктуризація на рівні підприємства стосується перебудови всіх сфер його діяльності, починаючи від виробничо-технічних та організаційних систем і завершуючи фінансовими аспектами і проблемами власності.

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнюючи вище сказане, можна зробити висновок, що процес корпоративної реструктуризації в сучасних умовах набуває все більшого розвитку та впровадження у вітчизняній економіці. Чітко визначених критеріїв успішної корпоративної реструктуризації не існує, оскільки це явище багатогранне і різнопланове. Однак загальні рекомендації зводяться до наступного:

створення повноцінних суб'єктів підприємницької діяльності, здатних ефективно функціонувати за умов ринкової економіки, довгострокова ефективність функціонування об'єкта, на якому проводилися реструктуризаційні заходи, зростання ринкової вартості підприємства, підвищення інвестиційної привабливості корпоративного підприємства та його позитивні соціальні наслідки.

Список літератури:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия [Текст] / И. Ансофф. – СПб. : Питер, 1999. – 416 с.
2. Гохан Патрик А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний [Текст] / А. Гохан Патрик. – Пер. с англ. – 3-е изд. – М. : Альпина Бизнес букс, 2007. – 741 с.
3. Гританс Я.М. Организационное проектирование и реструктуризация (реинжиниринг) предприятий и холдингов : Экономические, управленческие и правовые аспекты [Текст] : практич. пособие / Я.М. Гританс. – СПб. : Волтерс Клувер, 2005. – 216 с.
4. Кузьменко Л.М. Управління реструктуризацією розвитку промислових комплексів [Текст] : монографія / Л.М. Кузьменко, В. М. Рашупкина / МЭГИ. – Донецьк : Донбас, 2009. – 188 с.
5. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України [Текст] / [Л.І. Федулова та ін.] ; за ред. Л.І. Федулової ; Ін-т екон. та прогнозування НАН України. – К. : Вид-во УкрІНТЕІ, 2007. – 811 с.
6. Лепьохіна І.О. Сутність та зміст реструктуризації підприємства [Текст] / І.О. Лепьохіна // Економіка та підприємництво. – 2006. – № 3. – С. 171–175.
7. Мазур І.І. Реструктуризація підприємств та акцій компаній: довід. посіб. / І.І. Мазур, В.Д. Шапіро. – М. : Вища школа, 2000. – 587 с.
8. Сердюк В. Теоретичні й прикладні аспекти реструктуризації бізнесу [Текст] / В. Сердюк // Схід. – 2009. – № 3(94). – С. 20–23.
9. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання [Текст]: навч. посіб. / О.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2003. – 554 с.
10. Фінансові послуги України : енциклопедичний довідник : у 6 т. [Текст] / І.О. Мітюков, В.Т. Александров, О.І. Ворона, С.М. Недбаєва. – К. : Укрбланковидав, 2001. – Т. 3. – 762 с.

ОСОБЕННОСТИ КОРПОРАТИВНОЙ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье рассмотрено процесс корпоративной реструктуризации в современных условиях функционирования, приведены разные научные подходы к определению этого понятия. Указано смена этапов корпоративной реструктуризации в соответствии к тенденциям развития корпоративного сектора национальной экономики.

Ключевые слова: маркетинг, корпоративная реструктуризация, корпоративное предприятие, корпоративное управление, реструктуризация, финансы, реорганизация.

FEATURES OF CORPORATE RESTRUCTURING IN MODERN CONDITIONS

The article deals with the process of corporate restructuring in modern operating conditions, presents different scientific approaches to the definition of this term. Change of corporate restructuring phases according to the tendencies of development of the corporate sector of national economy is shown.

Key words: marketing, corporate restructuring, corporate business, corporate management, restructuring, finance, reorganization.

КВАЛІМЕТРИЧНА ОЦІНКА ЯКОСТІ ВИРОБНИЧИХ ПРОЦЕСІВ

Проведено аналіз методологічних підходів до оцінки якості виробничих процесів промислових підприємств. Обґрунтовано доцільність використання кваліметричного підходу. Пропонований підхід дозволить дати об'єктивну кількісну оцінку ступеня виконання вимог, що пред'являються до розвитку виробничих процесів.

Ключові слова: оцінка, якість, розвиток, підприємство, підхід, виробництво.

Постановка проблеми. При управлінні виробничими процесами підприємства особливе місце займає їх оцінювання: результати оцінки виступають основою для прийняття рішень щодо вибору методів поліпшення (бенчмаркінг, FAST тощо), моделювання, реінжинірингу, оптимальному використанню залучених ресурсів тощо.

Однак існуючі методи оцінки виробничих процесів потребують удосконалення, тому що не враховують у кількісному виразі складову якості їх реалізації та розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Визначення невирішених питань. У сучасній літературі та практичній діяльності для оцінки виробничих процесів підприємства застосовують статистичні методи, розроблені С.Б. Вардеманом, Дж.М. Джоубом, К. Ісікавою, М. Імаї, Е. Нойманом, С.Х. Хойсингтоном; аналітично-розрахункові методи імпонують О.М. Криворучко; матричний метод приймає за основу Ю.Ф. Тельнов та ін. Проте широке коло питань оцінки якості виробничих процесів промислових підприємств потребує подальшого дослідження, зокрема з точки зору кваліметричного підходу.

Метою статті є проведення аналізу методологічних підходів до оцінки якості виробничих процесів промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу. В управлінні виробничими процесами підприємства особливе місце посідає їх оцінювання: його результати є основою для прийняття рішень щодо вибору методів поліпшення (бенчмаркінг, FAST тощо), моделювання, реінжинірингу, оптимального використання залучених ресурсів тощо.

Однак існуючі методи оцінювання виробничих процесів потребують удосконалення, тому що не враховують у кількісному виразі складову якості їх реалізації та розвитку.

У сучасній літературі та практичній діяльності для оцінювання виробничих процесів підприємства застосовують різні методи: статистичний (шість сигм); аналітично-розрахунковий, на основі кількісних показників; матричний метод; аналізу критичних факторів успіху; аналізу ієрархій; збалансованих систем показників тощо.

Серед існуючих методичних підходів є також такі: комплексне оцінювання з позицій їх внеску в досягнення основних результатів підприємства та аналіз окремих процесів на основі функціональної його декомпозиції із застосуванням методів функціонально-вартісного аналізу; методика діагностики виробничих процесів, заснована на врахуванні складових ефективності процесу, визначенні їх коефіцієнтів пріоритетності за допомогою методу аналізу ієрархій; експрес-метод діагностики виробничих процесів на основі коефіцієнтів ефективності: складності, контрольованості, ресурсоємності, регульованості тощо.

Аналіз існуючих методів оцінки виробничих процесів підприємства дозволяє зробити висновки про те, що комплексність охоплення взаємодіючих процесів і характер інтерпретації чинників прийняття рішень в перерахованих методах не однакові.

Нижче перераховані основні проблеми, з якими стикаються різні методи оцінки якості.

Перевагою диференціального методу є його простота, але цей метод має більше недоліків, ніж переваг, зокрема його недоліком є складність у прийнятті рішення за значеннями багатьох одиничних показників якості, оскільки цих показників може бути нескінченно велика кількість [1].

Лінійна залежність між оцінками показників якості та значеннями цих показників порівняно з нелінійною залежністю більш проста при розрахунках, але нелінійна залежність дозволяє

об'єктивніше оцінювати ці показники. Основним недоліком методик, де використовуються ці дві залежності, є використання одного і того ж виду залежності для всіх показників якості [2].

До недоліків функціональної залежності при комплексному методі оцінки можна віднести те, що при побудові математичної моделі середніх величин вважається, що кореляція між окремими властивостями відсутня або настільки маленька, що нею можна знехтувати.

Однак насправді багато показників між собою тісно взаємопов'язані. Недоліком середніх показників є і те, що вони дають різні результати при розрахунках, тобто оцінки, визначені за формулами різних середніх, будуть відмінними між собою [3]. Таким чином, визначення того, наскільки один варіант реалізації процесу краще іншого, залежатиме від виду використовуваного середнього показника.

До недоліків комплексного методу додають і те, що кількість властивостей, необхідних і достатніх для оцінювання якості продукції, завжди менше кількості властивостей, які повною мірою характеризують його якість.

Складність роботи з великою кількістю властивостей вносить похибки на наступних операціях, які іноді можуть перевищити похибки, викликані урахуванням не всіх властивостей [1; 2].

Недоліком змішаного методу є те, що у кінцевому підсумку рівень якості виробничого процесу оцінюється диференціальним методом, а тому важко стверджувати, що процес взагалі має певний, кількісно певний, рівень якості відносно базового рівня.

Недоліком експертного методу оцінки якості є те, що об'єктивність експертного оцінювання та його точність залежить в основному від кваліфікації експерта і від кількості наявної інформації про виробничий процес.

Крім того, при оцінці виробничих процесів в явному вигляді не ідентифікується суб'єкт такої оцінки, тобто з чиїх позицій вона виробляється: власників підприємства, персоналу, споживачів тощо; не всі характеристики процесів піддаються кількісному вимірюванню. Тому виникає завдання з розробки більш досконалого методичного підходу до оцінки саме якості виробничих процесів промислового підприємства та можливо оцінки якості їх розвитку, що дозволяє врахувати вимоги різних суб'єктів оцінки та забезпечити можливість кількісної оцінки.

Якість як категорія є важливою складовою в парадигмі сучасного управління тобто доведення його до шаблону з точки зору квалітології. Тут

потрібне уточнення: не просто квалітології, а вже кваліметрії, яка займається розробкою методів і принципів квантитативного виміру якості, надає кількісну характеристику.

Нині кваліметрія (одним із засновників якої є Г.Г. Азгальдов) досягла такої стадії розвитку, коли всередині неї виразно починають виділятися дві гілки: теоретична і прикладна [4].

Теоретична кваліметрія абстрагується від конкретних об'єктів (предметів або процесів) і вивчає тільки загальні закономірності та математичні моделі, пов'язані з оцінкою якості. Об'єктом теоретичної кваліметрії є філософські та методологічні проблеми кількісної оцінки якості. Завдання прикладної кваліметрії – розробка конкретних методик і математичних моделей для оцінки якості конкретних об'єктів та процесів різного виду і призначення.

Кваліметричний підхід характерний тим, що в слово «якість» вкладаються відразу три поняття: якість як відповідність стандартам і технологічним вимогам, якість як основна характеристика продукту і якість як набір споживчих властивостей.

Основні концепції кваліметрії: специфікації показників якості; суперпозиції якостей і вимірювання властивостей; суперпозиції якостей і вимірювання властивостей [5].

Кваліметрія оперує визначенням якості з відносними оцінками та визначає якість по відношенню до процесу, прийнятого за базу порівняння – рівень якості. Існують такі види показників якості процесу: одиничний, комплексний, груповий, узагальнений, відносний, інтегральний.

Процес спочатку класифікують, а потім, залежно від мети визначення показника якості, обирають базові показники, метод їх оцінювання – шляхом вимірювань, випробувань, розрахунків, збору інформації тощо, оцінюють рівень якості, виробляють рекомендації і приймають управлінські рішення.

Послідовність дій у кваліметричній методиці така:

1. Ситуація оцінювання (частина періоду існування об'єкта, в якому проявляються його споживчі властивості):

- групування об'єктів оцінювання: визначення однорідних груп процесів, що підлягають порівняльному оцінюванню, етапів їх життєвого циклу (існування), на яких будуть грати роль різні властивості процесів; визначення особливих умов (наприклад, кліматичних), в яких відбувається реалізація процесу; визначення еталонних процесів (бенчмаркінг), з якими будуть зіставлятися

оцінювані з метою визначення їхньої конкурентоспроможності.

– групування споживачів: визначення однорідних груп споживачів – осіб або організацій, пред'являють однакові вимоги до процесу, що оцінюється і виявлення основних споживачів, з позицій яких буде вироблено оцінювання якості.

2. Визначення рішень. Кількісна оцінка якості необхідна для підтримки прийняття управлінських рішень. Саме перелік можливих рішень визначає список показників якості та характер операцій з ними.

3. Генерація показників якості:

а) побудова дерева властивостей:

– структуризація мислення (чітка уява, які групи властивостей визначають якість об'єкта і чи достатньо повно вони представлені);

– графічне зображення первинного алгоритму для розрахунку комплексного показника якості.

4. Формування шкал і визначення коефіцієнтів вагомості: визначення коефіцієнтів вагомості показників та побудова кривих впливу.

З урахуванням розроблених шкал для вимірювання показників якості вибирають спосіб оцінювання їх відносної значущості («вагомості») з метою комплексної оцінки якості найближчого рівня по дереву властивостей. Також виконується оцінювання відносної вагомості комплексних показників, що входять в загальну групу наступного рівня дерева тощо. Зазвичай воно виконується в балах або частках одиниці.

5. Визначення взаємодії.

Виявляється можлива взаємодія між приватними і комплексними показниками.

6. Встановлення логіко-обчислювальної структури алгоритму.

7. Перевірка надійності алгоритму.

Полягає у визначенні ймовірності помилки в ухваленні рішення за допомогою розробленого алгоритму та встановленні критерію достовірності прийнятих рішень.

В основі вирішення методологічного завдання – структурного розкриття поняття якості згідно з кваліметричним підходом – лежать операції декомпозиції – функціональної та морфологічної, які, у свою чергу, являють собою багаторівневі ієрархічні побудови, у такому ракурсі можливо розглянути і «розвиток», що може входити до кваліметричного поняття «рівні якості» або «рівні якості розвитку» і визначатися взаємодією з зовнішніми середовищами.

Наприклад, узагальнена градація виробничих процесів за рівнями якості та паралельно за рівнями якості розвитку може здійснюватися відповідно до наведеної нижче таблиці 1.

Для використання кваліметричного підходу до оцінки якості розвитку необхідно створити систему оціночних показників якості розвитку, визначити шкалу або шкали, за якими ці показники будуть оцінені, а також розробити критерії, за допомогою яких можлива інтерпретація отриманих результатів. Очевидно, що деякі властивості та показники можуть бути оцінені за допомогою формалізованих методів, а інші – зроблені тільки евристичним шляхом.

Кваліметрична оцінка якості, по суті своїй, є тільки основа і початкова стадія складного процесу управління якістю процесів, а саме управ-

Таблиця 1

Градації рівней якості та розвитку виробничих процесів промислового підприємства

Градація рівня якості	Якісна характеристика	Градація рівня розвитку
1. Найвищий рівень якості	відповідає вимогам міжнародних стандартів, перевершує кращі світові зразки	1. Найвищий рівень розвитку
2. Середній рівень якості	відповідає вимогам міжнародних стандартів і кращим світовим досягненням	2. Середній рівень розвитку
3. Задовільний рівень якості	відповідає вимогам міжнародних стандартів, технічних умов і задовольняє вимогам споживачів, але поступається кращим світовим досягненням, морально застарілий і підлягає модернізації (потребує підвищення ефективності)	3. Задовільний рівень розвитку
4. Низький рівень якості	морально застарілий, але користується попитом та не знятий з виробництва; реалізовано без відступів від вимог стандартів і ТУ; підлягає зняттю з виробництва (підлягає перегляду основних принципів розвитку)	4. Низький рівень розвитку
5. Незадовільний рівень якості	реалізовано з відступом від вимог стандартів і ТУ; підлягає зняттю з виробництва (потребує узагальненої нової стратегії розвитку)	5. Незадовільний рівень розвитку

ління якістю розвитку. Без знання про рівень властивостей і якостей аналізованих процесів немає можливості для науково обгрунтованого ухвалення необхідного управлінського рішення і подальшого здійснення відповідного превентивного або коригуючого впливу на процес з метою зміни якості.

Висновки. Таким чином, використання кваліметричного підходу до оцінки якості розвитку потребує окремого серйозного методологічного та методичного дослідження та формування відповідного забезпечення. Тому що застосування кваліметрії на практиці, яке не базується на науково обгрунтованій методології кількісної оцінки,

розробленої у теоретичній кваліметрії, може привести до сумнівних результатів.

Пропонований підхід дозволить дати об'єктивну кількісну оцінку ступеня виконання вимог, що пред'являються до розвитку виробничих процесів. Результати використання кваліметричного підходу дозволяють сформулювати адекватні управлінські рішення щодо розвитку виробничих процесів промислового підприємства: обрати необхідний рівень якості, обрати конкретний процес, що вимагає підвищення якості, та розробити відповідні коригувальні дії, спрямовані на виконання конкретних вимог, підвищення ефективності використовуваних ресурсів, вдосконалення технологій тощо.

Список літератури:

1. Азгальдов, Г.Г. О квалиметрии / Г.Г. Азгальдов, Э.П. Райхман / Под ред. Гличева А.В. – М. : Изд-во стандартов, 1973. – 172 с.
2. Перевошиков Ю.С. Применение квалиметрии в технико-экономическом планировании машиностроительного производства / Ю.С. Перевошиков // Сборник научных трудов Уральского политехнического института. – Свердловск, 1984. – С. 112-116.
3. Ревенко А.С. Авиационно-космическая техника и технология. – 2007. – № 11(47). – С. 305-312.
4. Азгальдов Г.Г. Практическая квалиметрия в системе качества: ошибки и заблуждения / Г.Г. Азгальдов // Методы менеджмента качества. – 2001. – № 3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.labrate.ru/azgaldov/azgaldov_article_2001-1_stq_mmq.htm
5. Циба В. Кваліметрія – теорія вимірювання в гуманітарних і природничих науках / В. Циба [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vmurol.com.ua/upload/publikatsii/nauka/kvalimetria_teoriya_vimiryuvanya_Tsiba.pdf.

КВАЛИМЕТРИЧНА ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ

Проведен анализ методологических подходов оценки качества производственных процессов промышленных предприятий. Обоснована целесообразность использования кваліметрического подхода. Предлагаемый подход позволит дать объективную количественную оценку степени выполнения требований, предъявляемых к развитию производственных процессов.

Ключевые слова: оценка, качество, развитие, предприятие, подход, производство.

QUALIMETRY ASSESMENT OF PRODUCTION PROCESS

The analysis of methodological approaches to assessing the quality of productions industry. Expediency use qualimetric approach. The proposed approach will provide an objective quantitative assessment of the degree of fulfillment of the requirements for the development of production processes.

Key words: evaluation, quality development, enterprise approach, production.

Демчук Н.І.

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

ІНДИКАТОРИ І КРИТЕРІЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ХАРЧОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена проблемам регулювання інвестиційного процесу, де головним є питання про бюджетне фінансування в загальному обсязі інвестицій. Введення в дію виробничих потужностей, потужностей зберігання або реалізації готової продукції є основним показником плану інвестицій, який характеризує кінцеву продукцію у відповідних натуральних одиницях виміру. У дослідженні визначено та обґрунтовано індикатори та критерії ефективності інвестицій та інвестиційного забезпечення харчових підприємств.

Ключові слова: інвестиційний процес, виробничі потужності, державне регулювання, продовольча безпека, інвестиційна безпека, індикатори та критерії ефективності.

Постановка проблеми. Становлення конкурентоспроможної економіки та зміцнення національної безпеки можна забезпечити тільки на основі зкоординованих дій регіональної та місцевої влади, вітчизняного товаровиробників у рамках державно-приватного партнерства за участю різних інститутів громадянського суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем забезпечення економічної безпеки, у тому числі інвестиційної, знайшли відображення у працях провідних вітчизняних та зарубіжних учених: Л. Абалкіна, О. Барановського, З. Варналія, А. Гальчинського, В. Гейця, С. Глазьева, Я. Жаліла, С. Кирєєва, В. Кириленко, С. Пирожкова, В. Сенчагова, А. Сухорукова та ін.

Постановка завдання. Незважаючи на значну кількість здобутків щодо економічної безпеки держави, вирішення потребують проблеми інвестиційної безпеки як складової економічної безпеки, зокрема на регіональному рівні, відповідно до сучасних критеріїв соціально-економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державне регулювання інвестиційної діяльності передбачає управління державними інвестиціями, регулювання умов інвестиційної діяльності та контроль за її здійсненням усіма учасниками. Управління державними інвестиціями здійснюється загальнодержавними та місцевими органами виконавчої влади. Воно полягає у плануванні, організації реалізації інвестиційного процесу, визначенні умов та стимулюванні дій щодо його здійснення. Основою для прийняття рішення про інвестування загальнодержавних бюджетних

коштів є: прогнози соціально-економічного розвитку України та її регіонів; схеми розвитку і розміщення продуктивних сил; цільові науково-технічні і комплексні програми; техніко-економічні обґрунтування доцільності інвестицій [1].

У проблемі регулювання інвестиційного процесу головним є питання про бюджетне фінансування у загальному обсязі інвестицій. Саме державні інвестиції у структурі бюджету значною мірою впливають на його виконання та рівень дефіциту. Збільшення частки вкладень підприємств за рахунок власних коштів та скорочення державних інвестицій призвело до зменшення державної підтримки малорентабельних у відношенні інвестування галузей. Прийняття рішення про бюджетні інвестиції ґрунтується на визначенні пріоритетів розвитку національної економіки, які передусім пов'язані з її сталим розвитком, розв'язанням довготермінових завдань, структурною перебудовою, підвищенням рівня життя населення. Пріоритетні об'єкти інвестуються за двома формами – у вигляді бюджетних асигнувань та державного кредиту.

Державні, міждержавні та регіональні інвестиційні проекти і програми, які реалізуються за рахунок бюджетних та позабюджетних коштів, підлягають обов'язковій державній експертизі. Контролю на приватних засадах підлягають інвестиційні програми та проекти підприємств, у т.ч. харчових. До системи показників індикативного планування інвестицій належать показники, які характеризують загальний обсяг інвестицій та їхню структуру, обсяги проектно-пошукових та будівельно-монтажних робіт. Обсяг інвестицій

обчислюється на основі очікуваного приросту виробничих потужностей та інших інвестовуваних цінностей, у т. ч. нових технологічних процесів [2].

Введення в дію виробничих потужностей, потужностей зберігання або реалізації готової продукції – основний показник плану інвестицій, який характеризує кінцеву продукцію у відповідних натуральних одиницях виміру. У підприємствах харчової промисловості очікуване введення потужностей може диференціюватися відповідно до очікуваної структури інвестицій: нове будівництво, реконструкція, технічне переоснащення, розширення діючих виробництв. Індикатор введення в дію виробничих потужностей у плановому періоді ВПі визначається за формулою:

$$ВП_i = ВП_{н.р.} + \Delta ВП_{н.б.} + \Delta ВП_{д.л.} - ВП_{г.} \quad (1)$$

де $ВП_{н.р.}$ – величина виробничої потужності на початок планового періоду; $\Delta ВП_{н.б.}$ – збільшення виробничої потужності за рахунок нового будівництва; $\Delta ВП_{д.л.}$ – збільшення виробничої потужності діючих підприємств за рахунок реконструкції, технічного переоснащення та розширення виробництва; $ВП_{г.}$ – зменшення виробничої потужності через вибуття нерентабельних виробництв.

Індикатори розвитку об'єктів соціальної сфери на балансі харчових підприємств обчислюються на основі прогнозу підвищення життєвого рівня населення. Наприклад, введення в дію житла оцінюється через норми забезпечення ним одного жителя (працюючого) та приросту населення (трудових ресурсів), з урахуванням наявного житлового фонду, відновлення та вибуття житлових площ у плановому періоді. Аналогічно визначаються індикатори розвитку комунального господарства, побутового обслуговування, об'єктів освіти, культури, охорони здоров'я тощо. Необхідний обсяг інвестицій $I_{об}$ визначається за формулою:

$$I_{об} = I_{нут.} + \Delta ВП + Z_n, \quad (2)$$

де $I_{нут.}$ – питомі реальні інвестиції на одиницю потужності в плановому періоді у вартісному вираженні; $\Delta ВП$ – індикатор приросту виробничої потужності у відповідних фізичних одиницях виміру; Z_n – необхідне започаткування з будівництва об'єктів у вартісному вираженні.

При стратегічному плануванні інвестицій визначається технологічна структура реальних інвестицій, тобто розраховуються очікувані витрати на будівельно-монтажні роботи; придбання технологічного обладнання, інструментів, інвентарю й інші потреби, включаючи проектно-пошукові роботи. Розроблення методики визна-

чення перспективної структури інвестицій за формами власності – важливий напрям макроекономічного регулювання інвестиційного процесу. При цьому державні інвестиції в умовах ринку, зазвичай, не є єдиним джерелом фінансування [3, с. 16-19].

Нові форми та напрями державної інвестиційної політики – це участь у спільному фінансуванні проектів, фінансування проектів за рахунок випуску цінних паперів, формування портфелів фінансових інвестицій, надання кредитів за зниженими обліковими ставками. Значно менша роль відводиться прямому дотуванню та субсидуванню підприємств, у т.ч. харчових з боку держави. Головним критерієм державних вкладень в економіку харчових підприємств можуть бути їхня ефективність та швидка віддача.

Орієнтація на сталий виробничо- та соціально-економічний розвиток країни, стійкий розвиток суб'єктів господарювання у харчовій галузі є пріоритетом забезпечення економічної безпеки, що дає змогу в умовах циклічних коливань обсягів виробництва, інвестицій та фінансових криз не допускати істотного погіршення соціально-економічного стану держави та наростання внутрішніх і зовнішніх загроз її стабільності. Важливу роль у цьому відіграють порогові значення економічної безпеки, тобто граничні показники, недотримання яких перешкоджає нормальному розвитку економіки та призводить до формування деструктивних тенденцій у виробництві й споживанні. Як загрози економічній безпеці необхідно розглядати фактори, що призводять до консервації існуючого стану або перешкоджають його поліпшенню, є причиною нестабільності виробництва, інвестування, зайнятості, а також зниження доходів та споживання населення.

Економічну безпеку можна визначити як «стан національної соціально-економічної системи, при якому вона поступово розвивається, незважаючи на дію непередбачуваних ендегенних і екзогенних факторів». Чим вище можливості довгострокового зростання економіки, її модернізації та підвищення конкурентоспроможності, тим кращі позиції країни з погляду економічної безпеки.

У рамках «багаторівневого підходу» економічна безпека країни (регіону, галузі) має три складові: безпека підсистеми ринку; безпека підсистеми державного регулювання; безпека підприємств. Для забезпечення економічної безпеки країни на всіх рівнях необхідна система відповідних критеріїв та індикаторів. Ця система має бути гнучкою, ідентифікованою й інформаційно

насиченою та підтримувати стабільність системи в цілому. Необхідно виділити рівні та критерії безпеки за принципом їх відносної самостійності, при цьому постійно контролювати зміни всіх параметрів системи [4, с. 4-32].

Як об'єкт управління система економічної безпеки включає такі блоки: концепція безпеки країни (регіону, галузі, підприємства тощо), національні, регіональні інтереси у сфері економіки, загрози у сфері економіки, індикатори економічної безпеки, їх порогові значення, організація економічної безпеки, її правове забезпечення [5, с. 100-107]. Центр ваги в реалізації соціально-економічної політики сьогодні змістився в регіони, через які здійснюється управління всією країною, у регіонах знаходиться втілення державна стратегія розвитку країни. Передача значної частини прав і відповідної їм частки відповідальності на регіональний рівень відбувається в руслі об'єктивних тенденцій розвитку самоврядування і разом з тим накладає нові зобов'язання на регіональну політику, особливо щодо забезпечення економічної безпеки.

Під економічною безпекою харчових підприємств розуміється сукупність умов і факторів поточного стану, що характеризує стабільність, фінансово-економічну стійкість та їх соціально-економічний розвиток у певній незалежності й інтеграції з економікою країни, що виражається у таких її проявах [6]:

- можливості проводити власну виробничо-економічну діяльність у межах нормативно-правового поля та державної політики;
- здатності самостійно здійснювати економічні заходи із запобігання, локалізації соціально-небезпечних ситуацій;
- можливості на договірній основі надавати допомогу суміжним підприємствам, де незбалансована виробничо-економічна ситуація може негативно позначитися на їх функціонуванні, або приймати участь у їх приватизації, реструктуризації, злитті тощо;
- можливості стабільно підтримувати відповідність існуючих (діючих) виробничо-економічних нормативів та стандартів загальноприйнятим у світовій практиці (або директивно затвердженим на конкретний період часу), що дало б змогу зберегти (або відновити) рівень життя населення.

Згідно з методикою Національного інституту проблем міжнародної безпеки при Раді національної безпеки та оборони України щодо оцінювання рівня економічної безпеки, під інвестиційною безпекою слід розуміти: «такий рівень інвестування економіки, який забезпечував би її розширене від-

творення, реструктуризацію та технологічне переозброєння» [7, с. 14]. О.А. Кириченко визначає інвестиційну безпеку як здатність підтримувати виробничі нагромадження та вкладення капіталу на рівні, що забезпечує необхідні темпи розширеного відтворення, реструктуризацію та технологічне переозброєння економіки регіону [8].

В.В. Солдатенко стверджує, що інвестиційна безпека «забезпечує економічно безпечне відтворення основного капіталу та інтелектуального людського капіталу з орієнтацією на зростання економічних результатів, на підвищення ефективності виробництва, якості товарів та послуг, що випускаються, рівня життя населення» [9, с. 12-18]. На думку автора, інвестиційна безпека формує здатність підприємств як економічних систем акумулювати, залучати та ефективно використовувати інвестиційні ресурси з метою забезпечення конкурентоспроможності економіки країни.

Інвестиційна безпека економіки країни та суб'єктів господарювання, у т.ч. у харчовій галузі, забезпечується за умов дотримання граничної норми інвестування, що дає змогу: відтворювати науково-технічний та інтелектуальний потенціал; здійснювати розширене відтворення основного капіталу; підтримувати конкурентоспроможність; гарантувати зростання ВВП на рівні завдань сталого соціально-економічного розвитку та міжнародного співробітництва; створювати стратегічні ресурсні резерви; долати депресивні явища в розвитку країни; зберігати та відновлювати природні ресурси; утримувати на безпечному рівні екологічні параметри виробництва та готової продукції.

Процес забезпечення економічної безпеки в рамках інвестиційної діяльності харчових підприємств здійснюється за таким алгоритмом [10, с. 17-23]: система управління інвестиційною безпекою підприємства; ідентифікація чинників інвестиційної безпеки; визначення параметрів інвестиційної безпеки; формування системи індикаторів інвестиційної безпеки; виявлення системи обмежень, що визначають умови діяльності інвесторів; розробка системи моніторингу інвестиційної безпеки за типами інвесторів або напрямками інвестицій; аналіз рівня інвестиційної безпеки за стратегічними пріоритетами розвитку; ідентифікація рівня інвестиційної безпеки; розробка програмно-цілевих заходів, спрямованих на ліквідацію, нейтралізацію та усунення загроз інвестиційній безпеці.

Політика інвестиційної безпеки спрямована на забезпечення загальної достатності інвестицій для стійкого розвитку харчових підприємств; оптимізацію галузевої структури інвестицій;

наповнення всіх інвестиційних проектів інноваційним змістом. При цьому необхідно виділити ряд індикаторів, що відображають граничний рівень інвестиційної безпеки: показники інвестиційної активності суб'єктів господарювання; динаміка та структура інвестицій в основний капітал (за видами економічної діяльності, територіями, функціональною структурою інвестицій, а також за джерелами їх фінансування); інтенсивність модернізації виробничого апарату; масштабність та результативність інноваційних процесів.

Система параметрів – індикаторів інвестиційної безпеки – спрямована на подолання вузьких місць та проблем у рівні соціально-економічного розвитку регіонів. Ці завдання вирішуються шляхом проведення узгодженої інвестиційної політики органів регіональної влади та місцевого самоврядування, а також підприємницької спільноти. З погляду загальної достатності інвестицій, найбільш важливий показник – частка нагромадження у ВВП. Норма нагромадження – зведений макроекономічний індикатор, що відображає підсумковий баланс дії всіх економічних, правових, інституційних та інших факторів, що регулюють обсяг і структуру інвестиційної діяльності.

Структурні характеристики інвестиційного процесу тісно пов'язані з переорієнтацією інвестицій з сировинного комплексу на виробництво інноваційної продукції, що неминуче призводить до формування нової галузевої структури інвестицій. Такі зміни галузевої структури інвестицій можливі при здійсненні масштабних інвестицій за рахунок бюджетних коштів чи на засадах змішаного фінансування інвестиційних проектів. Крім того, необхідно забезпечити баланс між прагненням збільшити обсяг залучених інвестицій та їх надходженням у безпосередньо високотехнологічні підприємства галузей економіки. При цьому слід підтримувати інноваційні підприємства, щоб іноземні інвестиції сприяли попиту інноваційної продукції, а не створювали для неї «знищувальну конкуренцію».

До найбільш небезпечних ризиків та загроз безпеці України в економічній сфері у довгостроковій перспективі відносять збереження експортно-сировинної моделі розвитку економіки, зниження конкурентоспроможності й високу залежність країни від зовнішньоекономічної кон'юнктури, втрату контролю над природними або сировинними ресурсами; погіршення стану сировинної бази промисловості та енергетики; нерівномірний розвиток регіонів; низьку стабільність і захищеність фінансової системи; корупцію та криміналізацію господарсько-фінансових відносин; нелегальну

міграцію тощо. Загрозами інвестиційній безпеці у макро- та мікроекономічному відношенні є:

- недостатні обсяги та диспропорції у структурі інвестицій в основний капітал;
- недостатні обсяги та недосконала структура прямих іноземних інвестицій у підприємства країни;
- недотримання норми інвестування відносно ВВП за регіонами;
- низький рівень інвестиційного клімату за всіма його складовими;
- недосконалість державної грошово-кредитної політики, що заважає збалансуванню заощаджень та інвестицій;
- зміщення у структурах інвестицій (технологічній, відтворювальній, галузевій, за джерелами інвестування);
- відсутність ефективної стратегії щодо прямих вітчизняних та іноземних інвестицій;
- незадовільний захист прав власників та інвесторів;
- високий рівень тіньової економіки та стагнація у проведенні реформ, спрямованих на поліпшення корпоративного управління, реструктуризацію, захист прав власності;
- відсутність чіткої моделі капіталізації стратегічних підприємств;
- високі інвестиційні ризики за оцінкою міжнародних рейтингових агентств.

Забезпечення інвестиційної безпеки зумовлює необхідність розробки регіоноорієнтованої методики оцінювання фінансово-економічної безпеки харчових та переробних підприємств, у т.ч. її інвестиційної складової. Індикатори інвестиційної безпеки (ПП на одну особу, співвідношення річного обсягу інвестицій в основний капітал та прямих іноземних інвестицій до ВРП, рівень зносу основних фондів) недостатньо розкривають інвестиційні ризики та загрози сталого розвитку. Тому доцільно використовувати такі показники інвестиційної безпеки, як частка інвестицій за підрозділами підприємства та напрямками його діяльності, співвідношення інвестицій та обсягу виробництва або виконаних робіт, частка інноваційної продукції у загальному обсязі виробництва, частка інвестицій за джерелами їх надходження. Це дасть змогу підвищити ефективність реалізації стратегії сталого розвитку харчових підприємств шляхом постійного моніторингу показників їх інвестиційного потенціалу та інвестиційних ризиків зовнішнього середовища господарювання.

Таким чином, відповідно, для орієнтації на досягнення інвестиційної безпеки та інвестицій-

ної привабливості харчових підприємств необхідно реалізувати такі пріоритети: створення економічних умов для прискорення інвестування відтворення основних фондів, модернізації та інноваційного нагромадження основного капіталу; формування стійкої інституціональної структури, що забезпечує стабільні умови виконання організаційно-управлінських функцій інвестиційної діяльності; трансформування структури виробництв продуктів харчування для переходу на випуск високоякісної продукції для забезпечення науково обґрунтованих норм та вимог споживання; створення надійних фінансових умов для забезпечення стійкого інвестування інноваційних проектів, у т.ч. шляхом залучення нових джерел фінансування; вибір надійних законодавчо-правових механізмів захисту прав приватних та іноземних інвесторів; формування системи страхування інвестиційної діяльності (шляхом хеджування інвестиційних ризиків та реалізації інших методів); раціоналізація податкових відрахувань, передбачених чинним законодавством, включаючи оптимізацію оподатковування трансформацій інвестиційного процесу [11, с. 13-15].

Важливим чинником виробництва продуктів харчування є людина зі своєю робочою силою, тобто особистий фактор – це людина, яка володіє робочою силою і поєднується з речовими умовами

на певній ділянці виробництва, доцільно витрачає свою робочу силу і здійснює процес праці. Особистий фактор безпосередньо пов'язаний із процесом праці. Якщо робоча сила – це потенціал індивіда, то праця – його функція, тобто процес використання робочої сили, коли людина функціонує як фактор виробництва. За межами процесу праці може мати місце не особистий фактор виробництва, а тільки потенційний працівник. Робоча сила – це властивість людини, завдяки якій вона стає людським компонентом продуктивних сил, доречно використовуючи свою робочу силу в процесі праці. Інакше кажучи, робоча сила – це здатність людини до праці, сукупність її фізичних і набутих інтелектуальних знань і досвіду, які вона використовує у процесі виробництва матеріальних благ та послуг.

Висновки з проведеного дослідження. Будь-яка діяльність, у якій використовуються ресурси задля перетворення входів у виходи, може розглядатися як процес. Входами до процесу є виходи інших процесів, що застосовує підприємство і, особливо, взаємозв'язок та взаємодія таких процесів, вважаються «процесним підходом». Тобто під визначенням «процесний підхід» необхідно розуміти використання у межах харчового підприємства системи процесів разом з їх визначенням та взаємодіями, а також управління ними.

Список літератури:

1. Дем'яненко С.І. Інноваційне зростання – основа стабільності агропромислового комплексу / С.І. Дем'яненко // Наука та інновації. – 2005. – № 1. – Т. 1. – С. 87-98.
2. Дербенцев В.Д. Моделювання складових валової доданої вартості національної економіки / В.Д. Дербенцев // Моделювання та інформаційні системи в економіці: Збірник наукових праць. – 2010. – № 81 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mise/2010_81/index.htm.
3. Джарова Ю. Сравнительный анализ опыта по привлечению зарубежных инвестиций в Чехии, Польше и Словаки [Електронний ресурс] / Джарова Ю., Либрезтс Р. – Режим доступу : www.erjc.nnov.ru.
4. Геєць В. Інновативно-інноваційний шлях розвитку – модернізаційний проект розвитку української економіки і суспільства початку ХХ століття / В. Геєць // Банківська справа. – 2003. – № 4(52). – С. 4-32.
5. Гуткевич С.А. Управление инвестиционным процессом в аграрной сфере / С.А. Гуткевич // Актуальные проблемы экономики. – 2005. – № 6(48). – С. 100-107.
6. Долішній М.І. Регіональна політика інвестиційно-інноваційного розвитку / М.І. Долішній // Зовнішньоекономічний кур'єр. – 2003. – № 1-2. – С. 16-19.
7. Карапетян С.С. Стоимость инвестиционного капитала и принципы его диверсификации / С.С. Карапетян // Финансы и кредит. – 2007. – № 21. – С. 17-21.
8. Касич А.О. Структурні характеристики зовнішньої торгівлі України / А. О. Касич, С. В. Дідур // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 1(79). – С. 85-93.
9. Сарапіна О.А. Особливості та основоположні принципи здійснення фінансової реструктуризації підприємств харчової промисловості / О.А. Сарапіна // Агросвіт. – К. : ТОВ «ДКС Центр». – 2011. – № 15. – С. 8-12.
10. Старчук Є. Організаційно-правові засади захисту прав та інтересів інвесторів в Україні / Є. Старчук // Часопис Академії адвокатури України. – 2009. – № 3. – С. 18-24.
11. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення : [монографія] / О.М. Алімов, А.І. Даниленко, В.М. Трегобчук [та ін.] ; НАН України, Об'єднаний інститут економіки. – К. : Об'єднаний інститут економіки НАН України, 2005. – 540 с.

ИНДИКАТОРЫ И КРИТЕРИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ И ИНВЕСТИЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПИЩЕВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена проблемам регулирования инвестиционного процесса, где главным является вопрос о бюджетном финансировании в общем объеме инвестиций. Ввод в действие производственных мощностей, мощностей хранения или реализации готовой продукции является основным показателем плана инвестиций, характеризующий конечную продукцию в соответствующих натуральных единицах измерения. В исследовании определены и обоснованы индикаторы и критерии эффективности инвестиций и инвестиционного обеспечения пищевых предприятий.

Ключевые слова: инвестиционный процесс, производственные мощности, государственное регулирование, продовольственная безопасность, инвестиционная безопасность, индикаторы и критерии эффективности.

INDICATORS AND CRITERIA OF EFFICIENCY OF INVESTMENTS AND INVESTMENT MAINTENANCE OF FOOD BUSINESSES

The article investigates the regulation of the investment process, which is the main issue of budget financing in total investment. Commissioning of the production capacity, storage capacity or sales of finished products is a key indicator of investment plan, which characterizes the final product in the relevant physical units. The study identified and justified indicators and criteria of efficiency of investments and investment maintenance of food businesses.

Key words: investment process, manufacturing facilities, government regulation, food safety, investment security, indicators and performance criteria.

Єлькін А.В.

Класичний приватний університет

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ТА СТРУКТУРИ ОСНОВНИХ ВИРОБНИЧИХ ФОНДІВ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена аналізу динаміки та структури основних виробничих фондів підприємства. Виробнича структура основних фондів і її зміна, за той, чи інший відрізок часу дають можливість охарактеризувати технічний рівень промисловості й ефективність використання капітальних вкладень в основні фонди. Поліпшення використання основних виробничих фондів підприємства є важливим резервом підвищення ефективності виробництва. Зокрема, чим вище в складі основних фондів питома вага машин, устаткування й інших елементів активної частини основних фондів, тим більше продукції буде зроблено на кожну гривню основних фондів.

Ключові слова: аналіз, виробництво, динаміка, основні виробничі фонди, підприємство, структура, ефективність.

Вступ. Аналіз основних фондів може проводитися по декількох напрямках, розробка яких в комплексі дозволяє дати оцінку структури, динаміки і ефективності використання основних засобів і довгострокових інвестицій.

Виробнича структура основних фондів характеризується питомою вагою кожної групи основних фондів у загальній їхній вартості по підприємству, галузі і промисловості в цілому.

Виробнича структура основних фондів і її зміна, за той, чи інший відрізок часу дають можливість охарактеризувати технічний рівень промисловості й ефективність використання капітальних вкладень в основні фонди. Зокрема, чим вище в складі основних фондів питома вага машин, устаткування й інших елементів активної частини основних фондів, тим більше продукції буде зроблено на кожну гривню основних фондів.

Саме тому кожне підприємство повинне постійно вишукувати резерви підвищення ефективності використання основних фондів. Виявити ці резерви та контролювати виконання заходів щодо їх мобілізації і використання можна лише за допомогою глибокого системного економічного аналізу [1].

Постановка завдання. Метою статті є проведення аналізу динаміки та структури основних виробничих фондів підприємства.

Результати. Мета економічного аналізу полягає у визначенні ступеня забезпеченості підприємства основними фондами за умови найефективнішого їх використання та пошуку резервів підвищення фондовіддачі.

Отже, першим етапом аналізу є дослідження змін, які відбулися в структурі основних фондів. Під структурою основних фондів розуміють співвідношення окремих груп основних фондів.

Кожне підприємство повинне намагатися створювати оптимальну структуру основних фондів, постійно поліпшувати її шляхом оновлення та модернізації устаткування, зменшення частки зайвого малоефективного устаткування, підвищення рівня автоматизації і механізації, спеціалізації та кооперування [3].

Розглянемо методику аналізу динаміки фондовіддачі в 2013 році в порівнянні з 2012р. на підприємстві ПАТ «Дніпропетровський електротехнічний завод «Світлофор» (табл. 1).

Ціни на продукцію підприємства в 2013 р. зросли на 15,61%, також зросла балансова вартість основних фондів на 14,57 тис.грн або на 10,6%.

Розрахуємо фондовіддачу, за допомогою формули:

$$\Phi = \frac{O_v}{\Pi O \Phi}, \quad (1)$$

Фондовіддача в 2012 році склала 65,6920 грн., а в 2013 – 68,6242 грн. (відповідно: 8965/136,47; 10365/151,04). Отже, вона в 2012 р. вона знизилася на 2,9322 грн., або 4,27%.

Для аналізу чинника зниження фондовіддачі розрахуємо по формулі:

$$\Phi = U_a \times U_m \times (1/C) \times D \times K_{тг} \times K_p \times K_{см} \times C_m \times B_{чм}, \quad (2)$$

де U_a – частка активної частини виробничих основних фондів;

U_m – частка робочих машин і устаткування в складі активних основних фондів;

1/С – доводиться машин і устаткування на одиницю їх вартості або чим нижче балансова вартість однієї одиниці машин і устаткування;

Д – календарний період;

Ктг – коефіцієнт технічної готовності парку робочих машин і устаткування;

Кв – коефіцієнт випуску на лінію або в роботі;

Чм – кількість годин фактичної роботи в зміні;

Вчм – годинне вироблення машин в основному виробництві;

Кзм – коефіцієнт змінності роботи.

Розрахуємо її мультиплікатори-чинники за обидва роки і визначимо індекси зміни кожного з них за формулою:

$$\Phi = \Phi_0 \times U_a \times U_m \times i_{ctr} \times (1/i_{cf}) \times id \times imd \times K_{tg} \times K_p \times K_{zm} \times C_m \times B_{cm} \times i_{cp}, \quad (3)$$

Для зручності обчислень і аналізу їх результатів всі розрахунки зведемо в таблицю 2.

Аналіз приведених в табл. 2. результатів показує, що на підприємстві ПАТ «Світлофор» в 2012 році:

1) погіршилась структура виробничих основних фондів, проте зросла частка активних фондів з 2,25 тис. грн. (1/0,4444) до 2,92 тис. грн. (1/0,3419), зросла балансова вартість однієї одиниці робочих машин і устаткування, що є наслідком зміни видової структури і вартості машин і устаткування. Правда, позитивним моментом є зростання частки робочих машин і устаткування на 2,99%

2) знизився коефіцієнт технічної готовності парку машин і устаткування на 9,68%;

3) підвищився рівень використання робочого часу машин і устаткування: на 3,24% зріс коефіцієнт використання справних машин і устаткування в роботі, на 12,92% збільшився коефіцієнт змінності їх роботи;

4) на 8,12% зросло виготовлення валової продукції на 1 маш.-год, що пояснюється зміною саме виготовленої продукції і зростанням цін на неї;

5) фондовіддача знизилася, як ми вже знаємо, на 2,9322 грн. або на 4,27%.

У зниженні фондовіддачі є дві складові: цінова і технологічна. Як відомо, ціни на продукцію

Таблиця 1

**Динаміка фондовіддачі в 2012-2013 рр.
на ПАТ «Дніпропетровський електротехнічний завод «Світлофор»**

Найменування		Позначення	2013 рік	2012 рік
1. Обсяг виробництва продукції, тис. грн.		Ов	10365	8965
2. Середньорічна балансова вартість основних фондів, тис. грн.		ПОФ	151,04	136,47
3. Зокрема активних, тис. грн.		ПОФа	57,9	52,75
4. З них робочі машини і устаткування, тис. грн.		МО	40,5	50,9
5. Машино-дні робочих машин і устаткування в господарстві		МД	6570	6353
6. Зокрема:	В роботі	МДр	5181	5008
	у ремонті і в очікуванні ремонту	МДрем	763	916
7. Відпрацьовано робочими машинами і устаткуванням машино-змін		МЗ	7412	8090
8. Те ж машино-годин		МГ	39138	41665

Таблиця 2

**Розрахунок індексів чинників фондовіддачі
на ПАТ «Дніпропетровський електротехнічний завод «Світлофор» у 2012-2013 рр.**

Чинники	Мультиплікатори	2013 рік	2012 рік	Індекси
Уа	ПОФа/ПОФ	0,3833	0,3865	1,0083
Um	МО/ПОФа	0,6995	0,9649	1,4630
1/С	(МД/Д)/МО	0,4444	0,3419	0,7693
Д	МД/(МД/Д)	365	365	1,0000
Ктг	(МД – МДрем)/МД	0,8839	0,8558	0,9682
Кв	МДр/(МД – МДрем)	0,8922	0,9211	1,0324
Кзм	МЗ/МДр	1,4306	1,6154	1,1292
Чм	МГ/МЗ	5,2804	5,1502	0,9753
Вчм	Ов/МГ	0,2648	0,2152	0,8127
Ф	Ов/ПОФ	68,6242	65,6920	0,9572

підприємства зросли в звітному році на 15,61%. Це дасть підставу розчленувати індекс годинного виготовлення на два субіндекси: іцп і і'вчм, де і'вчм – індекс годинного вироблення машин в зіставних цінах (звітного року). Оскільки івчм = 0,8127, а іцп = 1,1561, то і'вчм = 0,7030, що говорить про дійсне падіння годинного виготовлення машин.

Із звітності підприємства відомо, що в звітному році зросла вартість робочих машин і устаткування на 10,6%, тобто іцф = 1,106. З цього виходить, що іі/с = 0,7693 також слід розчленувати на два: істр і і/іцф, де істр – зміна середній балансовій вартості однієї одиниці машин і устаткування виключно за рахунок оновлення і вибуття машин. Оскільки іі/с = 0,7693, а іцф = 1,106, то істр = 0,7693/(1/1,106) = 0,8509, що говорить про дійсне погіршення видової структури машин і устаткування, що виразився в зменшенні їх одиничної вартості і відносному (на 1 тис. грн) зменшенні кількості.

Таким чином, в індексі фондівіддачі іф = 0,9572 цінова (головним чином, зовнішня) складова рівна:

$$\text{іц} = \text{іцп}/\text{іцф} = 1,1561/1,106 = 1,0453, \\ \text{а технологічна (внутрішньогосподарча):}$$

$$\text{ім} = \text{іф}/\text{іц} = 0,9572/1,0453 = 0,9157,$$

Отже, для аналізу чинника зниження фондівіддачі в 2012 році на 2,9322 грн далі використовується динамічна модель:

$$\Phi' = \Phi_0 \times \text{Уа} \times \text{Ум} \times \text{істр} \times (1/\text{іцф}) \times \text{ід} \times \text{ітд} \times \\ \times \text{Ктг} \times \text{Кр} \times \text{іч} \times \text{Кзм} \times \text{Чм} \times \text{і'вчм} \times \text{іцп}. \quad (4)$$

Для нашого прикладу маємо (табл. 2):

$$65,6920 = 68,6242 \times 1,0083 \times 1,4630 \times 0,8509 \times \\ \times (1/1,106) \times 1,0000 \times 0,9682 \times 1,0324 \times 1,1292 \times \\ \times 0,9753 \times 0,7030 \times 1,1561.$$

Аналіз чинника виконується логарифмічним методом, яка в даному випадку приймає вигляд:

$$\Delta\Phi_i = \Delta\Phi \left(\frac{\lg ii}{\lg i\phi} \right), \quad (5)$$

Розрахуємо оцінки впливу чинників на фондівіддачу на підприємстві табл. 3. а ефективність основні фонди

Отже, фондівіддача знизилася в звітному році на 2,9322 грн. на кожну гривню балансової вартості виробничих основних фондів, або на 4,27%. З 12 чинників чотири зумовили підвищення фондівіддачі, зокрема:

– зростання цін на продукцію підприємства +1,42 грн. +15,64%;

Таблиця 3

**Вплив чинників на фондівіддачу
ПАТ «Дніпропетровський електротехнічний завод «Світлофор» 2012-2013 рр.**

Чинники і	Індекси ii	lg ii	lg ii / lg iφ	ΔΦi	Те ж, в % к 2013 року
Уа	1,0083	0,00359	0,85684	-0,32738	-3,60
Ум	1,4630	0,16524	-1,69684	0,23187	2,55
і/с'	0,7693	-0,11390	1,99474	-1,36806	-15,05
Цф	1/1,106	0,04376	-1,30316	-0,92242	-10,15
Д	1,0000	0	0	0	0
Ктг	0,9682	-0,01403	0,73842	-0,28214	-3,10
Кв	1,0324	0,01385	-0,72895	0,27851	3,06
Кзм	1,1292	0,05277	-1,77737	1,06118	11,67
Чм	0,9753	-0,01086	0,57158	-0,21839	-2,40
В'чм	0,7030	-0,15304	1,05474	-0,59263	-6,52
Цп	1,1561	0,06300	-1,31579	1,42175	15,64
Ф	0,9572	-0,01900	1	-2,9322	-4,27

Таблиця 4

**Структурно-динамічний склад основних засобів
на ПАТ «Дніпропетровський електротехнічний завод «Світлофор» за 2013 рік**

Група основних засобів	Наявність на початок року		Надійшло за рік		Вибуло за рік		Наявність на кінець року	
	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %
Промислово-виробничі основні фонди	13200	91.0	2500	92.6	900	64.3	14800	93.7
Невиробничі основні фонди	1300	9.0	200	7.4	500	35.7	1000	6.3
Всього основних фондів	14500	100.0	2700	100.0	1400	100.0	15800	100.0
В тому числі: активна частина	7650	52.75	2250	3.3	650	3.6	9150	57.9

– зростання коефіцієнта змінності роботи машин і устаткування +1,06 грн. +11,67%;

– підвищення коефіцієнта використання машин устаткування в роботі +0,27 грн. +3,06%;

– зростання частки робочих машин і устаткування в вартості активних виробничих основних фондів +0,23 грн. +2,55%.

Решта чинників викликала падіння фондодіагні, зокрема:

– погіршення видової структури робочих машин і устаткування -1,36 грн. -15,05%;

– зростання цін на виробничі основні фонди, падіння годинного вироблення машин і устаткування -0,92 грн. -10,15%;

– зниження коефіцієнта технічної готовності робочих машин і устаткування -0,59 грн. -6,52%;

– зниження частки активних виробничих основних фондів -0,28 грн. -3,10%;

– зменшення корисного використання змінного -0,33 грн. -3,60%;

– зменшення робочого часу машин і устаткування -0,21 грн. -2,40%.

За рахунок цінових чинників, що відображають вплив зовнішніх умов господарювання, фондодіагні підвищилася на 0,50 грн. (1,42 – 0,92), а за рахунок технологічної складової, що відображає вплив внутрішньогосподарчих чинників, знизилася на 1,22 грн. (-0,72 – 0,50).

Аналіз зміни структури основних фондів підприємства на ПАТ «Світлофор» проводимо методом порівняння середнього значення за 2013 рік (табл. 4).

Визначимо вартість основних фондів на кінець року:

Таблиця 5

Наявність основних фондів по повній балансовій вартості на ПАТ «Дніпропетровський електротехнічний завод «Світлофор» за 2013 рік тис. грн.

На початок звітного періоду	14500
1 лютого	14600
1 березня	14700
1 квітня	14800
1 травня	14900
1 червня	14700
1 липня	15000
1 серпня	15100
1 вересня	15300
1 жовтня	15500
1 листопада	15700
1 грудня	15800
На кінець звітного періоду	15800

ОФ к(вир) = 13200 + 2500 – 900 = 14800 тис.грн.

ОФ к(невир) = 1300 + 200 – 500 = 1000 тис.грн.

ОФ к(всього) = 14500 + 2700 – 1400 = 15800 тис.грн.

ОФ к(акт) = 7650 + 2250 – 750 = 9150 тис.грн.

Дані з таблиці 4 показують, що на ПАТ «Світлофор» за звітний період відбулися суттєві зміни в наявності та структурі основних фондів.

Вартість основних невикористаних фондів зросла на 1300 тис.грн. або на 9%, в тому числі основних виробничих фондів на 13200 тис. грн., або на 91%. Збільшилась доля ОВФ в загальній сумі основних фондів на 1% і відповідно зменшилась доля невикористаних фондів. Значно зросла питома вага активної частини фондів з 52,75 до 57,9% , що варто оцінити позитивно. Наявність основних фондів по повній балансовій вартості на ПАТ «Світлофор» за 2013 рік табл. 5.

Розрахуємо середню річну вартість основних фондів. При розрахунку за формулою середньої хронологічної вартості отримаємо середню річну вартість основних фондів, яка дорівнює:

$$\overline{ОФ} = \frac{\frac{14500}{2} + 14600 + 14700 + 14800 + \dots + \frac{15800}{2}}{13 - 1} \approx 15104,17 \text{ тис.грн.}$$

При використанні ж спрощеного способу отримаємо:

$$\overline{ОФ} = \frac{14500 + 15800}{2} = 15150 \text{ тис.грн.}$$

За допомогою таблиці 4 проведемо аналіз руху й технічного стану ОВФ, для цього розрахуємо такі показники:

1) коефіцієнт оновлення:

$$K_{\text{нов}} = \frac{2500}{14800} = 0.169;$$

2) коефіцієнт вибуття:

$$K_{\text{в}} = \frac{900}{13200} = 0.068;$$

3) коефіцієнт приросту:

$$K_{\text{пр}} = \frac{2500 - 900}{13200} = 0.121;$$

4) коефіцієнт зносу:

$$K_{\text{зн}} = \frac{4740}{14800} = 0.32;$$

5) коефіцієнт придатності:

$$K_{\text{прид}} = \frac{14800 - 4740}{14800} = 0.68.$$

Проведемо аналіз ефективності використання основних фондів. До основних напрямків поліпшення ефективності використання основних фондів підприємства належать:

– зменшення кількості недіючого устаткування, виведення з експлуатації зайвого та швидке залучення у виробництво невстановленого устаткування;

- скорочення та ліквідація внутрішньо змінних простоїв шляхом підвищення рівня організації виробництва, підвищення коефіцієнта змінності роботи обладнання;
 - підвищення якості ремонтного обслуговування основних фондів;
 - удосконалення виробничої структури основних фондів;
 - модернізація діючого устаткування, машин та механізмів;
 - швидке освоєння проектних потужностей, введення в дію нових технологічних ліній, агрегатів, устаткування;
 - економічне стимулювання раціонального використання виробничих фондів;
 - комплексна переробка сировини;
 - застосування ресурсозберігаючої техніки [2].
- Розрахуємо вплив зміни питомої ваги активної частини фондів в їх загальній сумі і зміни фондо-

віддачі активної частини фондів способом абсолютних різниць:

$$\Delta \Phi B_{\text{не}} = (0.6 - 0.604) \times 12.6 = -0.05 \text{ грн.},$$

$$\Delta \Phi B_{\text{акт}} = (12.3 - 12.6) \times 0.60 = -0.18 \text{ грн.}$$

$$\text{Разом} = -0.23 \text{ грн.}$$

Початкову інформацію для аналізу фондовіддачі на ПАТ «Світлофор» за 2013 рік представлено у табл. 6.

Розрахуємо вплив факторів на приріст фондовіддачі обладнання способом ланцюгових підстановок, за допомогою формул:

$$\Phi B_{\text{пл}} = \frac{D \times K_{\text{зм}} \times T_p \times CB}{C_{\text{пл}}}, \quad (6)$$

$$\Phi B_{\text{пл}} = \frac{250 \times 2 \times 7.5 \times 400}{120} = \frac{1500 \text{ тис. грн.}}{120 \text{ тис. грн.}} = 12.5 \text{ грн.}$$

$$\Phi B_{\text{факт}} = \frac{D \times K_{\text{зм}} \times T_p \times CB}{C_{\text{факт}}}, \quad (7)$$

$$\Phi B_{\text{факт}} = \frac{250 \times 2 \times 7.5 \times 400}{127.27} = \frac{1500 \text{ тис. грн.}}{127.27 \text{ тис. грн.}} = 11.7857 \text{ грн.}$$

Таблиця 6

Початкова інформація для аналізу фондовіддачі на ПАТ «Дніпропетровський електротехнічний завод «Світлофор» за 2013 рік

Показник	План	Факт	+, -
Обсяг виробництва продукції (ВП) тис. грн.	9665,84	10365	+699,16
Середньорічна вартість тис. грн.: основних виробничих фондів (ОВФ)	12715	14000	+1285
активної частини (ОВФа)	7680	8400	+720
одиниці обладнання (Ц)	120	127.27	+7.27
Питома вага, коефіцієнт: активної частини фондів (ПВа)	0.604	0.60	-0.004
Фондовіддача, грн.: активної частини (ФВа)	7,6	7,4	-0,2
	12,6	12,3	-0,3
Середньорічна кількість технологічного обладнання (к)	6,443	6,783	+0,34
Відроблено за рік усім обладнанням (Т), тис. год.	240	226.51	-13.49
В тому числі одиницею обладнання : годин (Тод)	3750	3432	-318
змін (ЗМ)	500	470.4	-29.6
днів (Д)	250	245	-5
Коефіцієнт змінності роботи обладнання (К зм)	2	1.92	-0.08
Середня тривалість змін (Тр), год.	7,5	7.3	-0.2
Виробка продукції за 1 машиною – год. (середньогодинна виробка) (СВ), тис. грн.	400	445	+45

Таблиця 7

Зміна фондовіддачі основних виробничих фондів на ПАТ «Дніпропетровський електротехнічний завод «Світлофор»

Показник	Розрахунок	Зміна фондовіддачі
структури обладнання	- 0.7143 × 0.60	- 0.42858
цілоденних простоїв	+ 0.0242 × 0.60	+0,01452
коефіцієнта змінності	- 0.0475 × 0.60	- 0.0285
внутризмінних простоїв	- 0.03038 × 0.60	- 0.01822
середньогодинної виробки	+0,1247×0.60	+0.07482
Разом:	- 0,64	- 0.38

**Результати факторного аналізу фондовіддачі
на ПАТ «Дніпропетровський електротехнічний завод «Світлофор»**

Фактор	Зміна фондовіддачі, грн.		Зміна виробництва продукції, тис.грн.
	активної частини ОВФ	ОВФ	
Першого рівня			
Середньорічна вартість ОВФ	$+ 1285 \times 7,6 = + 9766$		
Доля активної частини фондів	$- 0,05 \times 14000 = - 700$		
3.Віддача активної частини фондів	$-0,18 \times 14000 = -2520$		
Разом:	$-0,23+6546$		
Другого рівня			
Цілоденні простой	$+0,0242 \times 0,60 = 0,01452 \times 14000 = +203,48$		
Коефіцієнт змінності	$- 0,0475 \times 0,60 = - 0,0285 \times 14000 = - 398,84$		
Внутрізмінні простой	$- 0,03038 \times 0,60 = - 0,01822 \times 14000 = - 255,26$		
Середньогодинна виробка	$+1,1247 \times 0,60 = +0,07482 \times 14000 = +1048,15$		
Разом:	$- 0,64 - 0,38 * 14000 = - 5320,64$		
Третього рівня			
Заміна обладнання	$+0,707 \times 0,60 = +0,4242 \times 14000 = +5936$		
Упровадження заходів НТП	$+0,414 \times 0,60 = + 0,2484 \times 14000 = +3478$		
Соціальні фактори	$+0,0037 \times 0,60 = +0,00222 \times 14000 = +31,08$		
Разом:	$+1,1247 +0,07482 +10142$		

В результаті зміни структури обладнання рівень фондовіддачі зменшився на 0.7143 грн. (11.7857 – 12.5).

$$\Phi B_{ум2} = \frac{245 \times 2 \times 7.5 \times 400}{127.27} = \frac{1470 \text{ тис.грн.}}{127.27 \text{ тис.грн.}} = 11.55 \text{ грн.}$$

Зниження фондовіддачі на 0.2357 грн. (11.55-11.7857) є результатом понадпланових цілоденних простоїв обладнання (в середньому по 5 днів на кожну одиницю).

$$\Phi B_{ум3} = \frac{245 \times 1.92 \times 7.5 \times 400}{127.27} = \frac{1411.2 \text{ тис.грн.}}{127.27 \text{ тис.грн.}} = 11.088 \text{ грн.}$$

За рахунок зменшення коефіцієнту змінності роботи обладнання його фондовіддача зменшилась на 0.462 грн. (11.088 – 11.55).

$$\Phi B_{ум4} = \frac{245 \times 1.92 \times 7.3 \times 400}{127.27} = \frac{1373.57 \text{ тис.грн.}}{127.27 \text{ тис.грн.}} = 10.7923 \text{ грн.}$$

В зв'язку з тим, що фактична тривалість зміни нижче планової на 0.2 год., річна виробка одиниці обладнання зменшилась на 37.6 тис.грн., а фондовіддача – на 0.2957 грн. (10,7923-11,088).

При фактичній виробці обладнання фондовіддача складає:

$$\Phi B_{\phi} = \frac{245 \times 1.92 \times 7.3 \times 445}{127.27} = \frac{1527.5 \text{ тис.грн.}}{127.27 \text{ тис.грн.}} = 12.00 \text{ грн.}$$

Що на 1.2077 грн. вище, ніж при плановій (12,00-10,7923).

Зміна фондовіддачі основних виробничих фондів на ПАТ «Дніпропетровський електротехнічний завод «Світлофор» наведено у табл. 7.

Розрахуємо вплив факторів третього порядку на рівень фондовіддачі:

$$\Delta \Phi B_n = \frac{(19800 \times 0.7 - 19800 \times 0.4)}{8400} = \frac{5940}{8400} = 0.707 \text{ грн.}$$

$$\Delta \Phi B_{нмп} = \frac{(14500 \times 0.66 - 14500 \times 0.42)}{8400} = 0.414 \text{ грн.}$$

Зміну фондовіддачі за рахунок соціальних факторів визначимо сальдовим методом :

$$\Delta \Phi B_{соц} = 1.1247 - 0.707 - 0.414 = 0,0037 \text{ грн.}$$

Щоб дізнатися, як зміниться об'єм виробництва продукції, необхідно зміну фондовіддачі основних виробничих фондів за рахунок кожного фактора помножити на фактичні середньорічні залишки основних виробничих фондів. Результати розрахунку приведені в таблиці 8.

З таблиці видно, що негативний вплив на рівень фондовіддачі і об'єм виробництва продукції чинять зменшення долі активної частини фондів, збільшення долі дорогого обладнання, понадпланові цілоденні і внутрізмінні простой техніки.

Висновки. В результаті проведеного дослідження розглянуто динаміку та структуру основних фондів на ПАТ «Дніпропетровський електротехнічний завод «Світлофор». Аналіз показав, що за звітний період відбулися суттєві зміни в наявності та структурі основних фондів підприємства. Фондовіддача знизилась на 4,27%, це спричинило: зростання цін на продукцію, зростання коефіцієнта змінності роботи машин і устаткування, зростання частки робочих машин і устаткування. Значно зросла питома вага активної частини фондів з 52,75 до 57,9% , що варто оцінити позитивно.

Аналіз ефективно використання основних фондів на ПАТ «Світлофор» показав, що знизилась фондовіддача, що є результатом понадпланових простоїв. В зв'язку з тим, що фактична тривалість зміни нижче планової на 0.2 год., річна виробка одиниці обладнання зменшилась на 37.6 тис. грн., а фондовіддача – на 0.2957 грн. Також негативний вплив на рівень фондовіддачі і об'єм виробництва продукції чинять зменшення долі активної частини фондів, збільшення долі дорогого обладнання, понадпланові цілоденні і внутризмінні простої техніки.

Поліпшення використання основних виробничих фондів підприємства є важливим резервом підвищення ефективності виробництва. Це обумовлено тим, що значна частка витрат виробництва, які утворюють собівартість продукції, пов'язана із використанням основних виробничих фондів на підприємстві. Таким чином, підвищення ефективності використання основних виробничих фондів підприємства знаходять свій вираз у збільшенні обсягу виробництва продукції, підвищення продуктивності праці та фондовіддачі.

Список літератури:

1. Економіка підприємства: підручник / [за ред. С.Ф. Покропивного]. – К.: КНЕУ, 2000. – 608 с.
2. Мазуркевич І.О. Оцінка ефективності використання основних засобів на підприємстві / І.О. Мазуркевич // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 2. – С. 91-94.
3. Чумаченко М.Г. Економічний аналіз: навч. посібник / [М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток та ін.: за ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченко]. – 2-е вид, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 506 с.

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И СТРУКТУРЫ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена анализу динамики и структуры основных производственных фондов предприятия. Производственная структура основных фондов и ее изменение за тот или иной отрезок времени дают возможность охарактеризовать технический уровень промышленности и эффективность использования капитальных вложений в основные фонды. Улучшение использования основных производственных фондов предприятия является важным резервом повышения эффективности производства. В частности, чем выше в составе основных фондов удельный вес машин, оборудования и других элементов активной части основных фондов, тем больше продукции будет произведено на каждый рубль основных фондов.

Ключевые слова: анализ, производство, динамика, основные производственные фонды, предприятие, структура, эффективность.

ANALYSIS OF THE DYNAMICS AND STRUCTURE OF BASIC PRODUCTION ASSETS OF THE ENTERPRISE

This article analyzes the dynamics and structure of basic production assets of the enterprise. The production structure of fixed assets and its changes over a given period of time give an opportunity to describe the technical level of industry and the efficiency of use of capital investments in fixed assets. Improved use of the company's fixed assets is an important reserve for increasing production efficiency. In particular, the higher in the fixed assets proportion of machinery, equipment and other elements of the active part of fixed assets, the more products will be produced for every ruble of fixed assets.

Key words: analysis, production, dynamics, basic production assets, enterprise, structure, efficiency.

Ігнатенко М.М.

Уманський національний університет садівництва

СТАНДАРТИ ТА КОНЦЕПЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ НА РІВНІ ХАРЧОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

У статті розглянуті питання значимості, складу та структури соціальної відповідальності бізнесу на рівні харчових підприємств; визначені її стандарти та запропоновані концепції здійснення з урахуванням європейського та міжнародного досвіду.

Ключові слова: соціальна відповідальність, бізнес, аграрні та харчові підприємства, стандарти, імідж, конкурентоспроможність, концепції, управління.

Постановка проблеми. Теоретична значимість та практична актуальність обґрунтування соціальної відповідальності бізнесу в агропромисловому секторі національного господарства в Україні посилюється у зв'язку з тим, що вітчизняне господарське середовище не пройшло у своєму розвитку необхідних етапів, які у західному суспільстві відбувалися тривалий час призвели до усвідомлення важливості філософії соціальної відповідальності та підтримки малоімущих. Харчові та аграрні підприємства зазнають впливу зовнішнього середовища і мають відповідно реагувати на його запити, зокрема щодо соціально-економічних стандартів життєдіяльності.

З іншої сторони, зростає увага потенційних інвесторів та ділових партнерів до інформації про конкурентоспроможність бізнесових структур, її діловий імідж та репутацію, відповідність міжнародним стандартам якості та етики ділових і суспільно-економічних відносин. Проте неефективність більшості системоутворюючих інститутів вітчизняного ринкового середовища актуалізує потребу у формуванні національної моделі соціальної відповідальності підприємств у цілому та аграрних і харчових зокрема в межах триєдиної складноорганізованої системи «бізнес – влада – суспільство». Задоволення цієї потреби відбувається на тлі несприятливих суспільних процесів – нівелювання традиційних людських цінностей (справедливості, чесності, доброчесності, скромності, рівності перед законами, взаємодопомоги тощо), раціональної трудової етики та соціальної відповідальності, кризи корпоративної ідентичності та самовіддачі [1].

Це стримує формування відносин довіри між основними суб'єктами життєдіяльності, роботодавцями, працівниками, партнерами по бізнесу,

всім населенням. Дефіцит довіри населення до ринкових інститутів виробництва, споживання та розподілу товарів і послуг, зневіра у послідовності державної соціальної політики виступає гальмом прогресивних соціальних та економічних перетворень українського суспільства. Також не достатньо активно формується міцне підґрунтя для взаємовідповідальної рівноправної соціально-економічної взаємодії між бізнесом, владою, суспільством.

Значна обмеженість застосування стратегій і принципів соціальної відповідальності бізнесу (СВБ) на рівні вітчизняних харчових підприємств пов'язана також із загальними проблемами стану соціально-трудових відносин, що уповільнюють їх впровадження. Це масові порушення з боку роботодавців міжнародних прав людини та трудових стандартів; недотримання законодавчо встановлених соціально-трудових прав і гарантій працівників, економія витрат на охорону і умови праці; низький рівень заробітної плати, приховування обсягів реальної заробітної плати і відповідних податків, тривала заборгованість із виплат заробітної плати; значне забруднення довкілля, виснаження природних ресурсів; невисока якість продукції, приховування небажаної інформації, недобросовісна реклама та конкуренція.

Інституційні перешкоди розвитку соціальної відповідальності в Україні пов'язані із слабкістю національного законодавства щодо організації, регулювання та контролю СВБ; недосконалістю соціальних стандартів та нормативів, що діють в Україні, їх невідповідністю європейським стандартам розвинутих держав; відсутністю достатньої кількості фінансових ресурсів; переважанням контролюючих функцій держави над відтворюючими щодо сприятливого фінансового та

соціального середовища ведення соціально відповідального бізнесу; дефіцитом урядових і неурядових організацій, що підтримують СББ.

Спостерігається відсутність або недостовірність інформації стосовно соціальних проблем; нестабільність політичної та економічної ситуації в країні; відсутність уніфікованого визначення та розуміння харчовими підприємствами сутності СББ (не тільки як спонсорства та благодійності, а як стратегії, що охоплює всі бізнес-процеси і визначає те, як воно діє, інвестує кошти і буде відносини з партнерами). Нарешті, для країни характерні ігнорування окремими менеджерами і підприємцями-власниками бізнес-структур принципів соціальної відповідальності, пасивність та байдужість щодо участі у формуванні позитивного соціального іміджу бізнесу; відсутність дієвої системи морального та матеріального заохочення і контролю соціальної відповідальності суб'єктів господарювання, підприємництва, бізнес-структур тощо.

Отже, вирішення проблем соціальної відповідальності набуває особливої актуальності в сучасних умовах загальносвітових тенденцій забезпечення сталого розвитку. Воно зростає внаслідок посилення впливу зовнішнього середовища на діяльність українських харчових підприємств, які мають відповідно реагувати на його запити. Вплив має збільшення інтелектуалізації праці, ролі людського капіталу, впровадження стандартів життєдіяльності, уваги потенційних інвесторів до інформації про конкурентоспроможність аграрних та харчових підприємств, їх зовнішній та внутрішній імідж.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних та зарубіжних дослідників у цьому напрямі найбільш відомі наукові результати вміщені у працях Ю. Бегми, І. Булеєва, З. Галушки, О. Грішнєвої, О. Кліменко, Ф. Комарницького, С. Мельника, І. Соболевої, М. Саприкіної, П. Яницького та ін. У них висвітлюється зміст та структура соціальної відповідальності, аналізуються її стимули та методи

Метою статті є обґрунтування стандартів і концепцій соціальної відповідальності бізнесу на рівні вітчизняних аграрних і харчових підприємств з урахуванням європейського та міжнародного досвіду, визначення її стимулів та переваг і економічних результатів.

Виклад основного матеріалу. Соціальна відповідальність бізнесу в широкому розумінні є підсистемою соціальної відповідальності загальної системи суспільної взаємодії, а також засобом

гарантування та охорони суспільних відносин, які встановлюються певними суб'єктами та гарантуються певними засобами з метою дотримання поваги до прав людини. Вона є проявом загальної культури суспільства, реалізації його громадянських інтересів і регламентується соціальними нормами, контролюється санкціями. Її сутність втілює елементи надбудови суспільства, що залежать від рівня розвитку економічних, політичних та суспільних відносин; розвивається та трансформується разом із суспільними відносинами.

Як зазначено вище, одним із різновидів, крім моральної, політичної, юридичної, професійної соціальної відповідальності, виступає корпоративна соціальна відповідальність (КСВ), яка регламентує етичні правила та норми функціонування великих харчових корпорацій, агропромислових компаній та агрохолдингів у зовнішньому та внутрішньому конкурентному бізнес-середовищі. Вона несе суспільно значиму користь і для суспільства, і для підприємства, і для партнерів, і для окремої людини, сприяє соціалізації бізнесу та соціально-етичній спрямованості стратегічної діяльності бізнесових структур у цілому [2].

Соціальна відповідальність бізнесу передбачає реалізацію бізнесом у харчовій сфері системи заходів (напрямів діяльності), як врегульованих державою (в межах дотримання законів), так і за ініціативою підприємств (добровільних) або громадських організацій, окремих громадян. Ці напрями включають такі елементи, як виконання зобов'язань перед державними органами влади, виготовлення якісних товарів і послуг, коректну поведінку на ринку, достатній обсяг соціального пакета для найманих робітників, благодійність, спонсорство та волонтерство, участь у місцевих, регіональних та національних соціальних проектах тощо.

Корпоративна соціальна відповідальність харчових підприємств потребує сприятливого інституційного, економічного, соціального простору, що формується державою і заохочує людину, працівника, керівника підприємства, бізнес-структури до врахування інтересів суспільства, відповідальності за результати своєї життєдіяльності на основі дотримання моральних норм, економічного споживання ресурсів та енергії, екологічної безпеки діяльності та харчової продукції, що юридично регламентовані. КСВ – це показник розвиненості суспільних відносин бізнесу харчових підприємств від мікро- до макрорівня. Вона має на меті як досягнення найвищих результатів ефективності господарювання та високого рівня

конкурентоспроможності (людини, організації, галузі, економіки), так і забезпечення соціальної злагоди, стабільності, високих стандартів розвитку громадянського суспільства в цілому [3].

КСВ визначає становлення та розвиток етичних відносин у системі стратегічного управління бізнес-процесами в компаніях і на підприємствах усіх типів та всіх сфер діяльності – від малого й середнього бізнесу до інтернаціональних підприємств. Вона спрямована на забезпечення сталого розвитку суспільства з прямим позитивним впливом на людський розвиток, розвиток та удосконалення соціального капіталу, підвищення довіри, на покращення фінансового та іміджевого стану підприємства. КСВ включає: корпоративну етику; корпоративну соціальну політику стосовно суспільства; стандарти виробництва та відповідності основної діяльності; корпоративну політику у сфері охорони навколишнього середовища; принципи і підходи до корпоративного управління та корпоративної поведінки (на засадах корпоративної культури); умови, можливості, гарантії дотримання прав людини (включаючи рівні можливості для жінок і чоловіків, осіб, які мають особливі соціальні потреби, для різних вікових груп) у відносинах з партнерами, постачальниками, споживачами, персоналом.

Усвідомленість значущості становлення та розвитку корпоративної соціальної відповідальності в Україні забезпечила врахування в системі управління та діяльності харчових бізнесових структур таких міжнародних стандартів: AccountAbility 1000 (AA1000), Global Reporting Initiative («Глобальна ініціатива зі звітності» (GRI), OHSAS 8000 «Соціальна відповідальність», ISO:14000 «Системи управління навколишнім середовищем», OHSAS 18001:1999 «Система оцінювання професійної безпеки та здоров'я», OHSAS 18002:2000 «Системи менеджменту щодо охорони праці й попередження професійних захворювань», ISO 14001, ISO 9001, ISO 26000, EMAS тощо.

Практика формування та розвитку КСВ в Україні розпочалася з 1996 р. через системне поширення ідей соціальної спрямованості і соціальної активності бізнесу. Ініціаторами стали Українська асоціація якості (УАЯ) та Український союз промисловців та підприємців (УСПП) одночасно з упровадженням концепцій TQM (Total Quality Management) і моделі EFQM (European Foundation for Quality Management). Концепціями і моделлю передбачено, що будь-яка компанія, яка прагне досконалості, має задовольняти всі

зацікавлені сторони, демонструючи при цьому постійне довготермінове турботливе ставлення до споживачів, власного персоналу, суспільства, забезпечуючи охорону довкілля, здійснюючи благодійну діяльність та сприяючи сталому розвитку суспільства [4].

Значного розвитку набула корпоративна соціальна відповідальність в Україні завдяки її участі в Глобальному договорі (ГД), який є одним з найбільших каналів поширення відповідальних бізнес-практик у всьому світі. Презентація ініціативи ГД ООН в Україні відбулася у квітні 2006 р., перші збори мережі ГД – у лютому 2008 р. Діяльність української мережі Глобального договору ООН охоплює понад 150 організацій і об'єднує компанії, бізнес-асоціації, профспілки, об'єднання роботодавців, неурядові організації та інші громадські спілки, академічні інституції.

У межах ГД в Україні проводилися семінари та тренінги (семінар «Бізнес та права людини»; семінар, присвячений Глобальній ініціативі зі звітності, – Global Reporting Initiative. Відбувся тренінг «Використання принципів Зеленого офісу в організації», а у 2010 р. за сприяння ГД ООН, Центру Розвитку КСВ, Інституту власності і права та Асоціації якості відбулося перше засідання Консультативної Ради з розробки Національної концепції розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні. До складу Консультаційної Ради увійшли представники уряду, бізнесу та наукових кіл, керівники фондів, громадських та міжнародних організацій, представники інтернет-медіа-проектів та професіонали у сферах КСВ і зв'язків з громадськістю [5].

Секретаріат Ради складають чотири організації: Центр розвитку КСВ, секретаріат Глобального Договору ООН, Інститут власності і права та Асоціація якості. 3 січня 2011 р. у межах діяльності коаліції BASD 2012 з реалізації міжнародної ініціативи «Бізнес заради сталого розвитку» (BASD) Український національний комітет Міжнародної торгової палати (ICC Ukraine) впроваджує консультативні заходи з представниками потужних українських компаній для вироблення спільної позиції щодо участі бізнесу у вирішенні проблем сталого розвитку в Україні, впровадження принципів зеленої економіки.

У 2011 р. у Європі була прийнята нова Стратегія Європейської Комісії щодо корпоративної соціальної відповідальності КСВ 2011-2014. Відтак, даний документ розглядається як органічна складова загальної стратегії розвитку «Європа – 2020». Прийняття Стратегії КСВ стало додатко-

вим стимулом для розроблення урядами країн-членів ЄС власних національних політик КСВ. Сьогодні 15 із 27 країн-членів ЄС мають національні політики КСВ.

Завершено розробку проекту Концепції національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні мережею Глобального договору ООН в Україні, Центром розвитку корпоративної соціальної відповідальності, іншими організаціями ділової спільноти спільно з Українським союзом промисловців і підприємців у 2011 р. Документ пройшов широке обговорення в громадських колах, був винесений на всеукраїнську конференцію, на якій проект Концепції схвалили представники як бізнесу, науки, так і профільних міністерств та відомств України. Протягом 2012-2013 рр. ділова громада здійснювала активні заходи щодо необхідності затвердження Національної стратегії Кабінетом Міністрів України. Центром розвитку КСВ було підготовлено та розповсюджено дослідження «Наслідки неприйняття національної політики з корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) для України».

Проект Концепції національної стратегії відповідальності бізнесу в Україні у випадку його реалізації може відіграти позитивну роль при чіткому організаційно-управлінському упорядкуванні її послідовного виконання. Перш за все вона має перетворитись на відповідну національну програму з чіткою регламентацією дій, обов'язків, виконавців, термінів виконання та ресурсного забезпечення [6]. Правова регла-

ментація має бути в механізмах її реалізації, де виконання міжнародних зобов'язань, Стратегії ЄС з корпоративної соціальної відповідальності 2011–2014, міжнародних стандартів, Глобального договору тощо має визначатись як реалізація прагнень до євроінтеграції. Разом з тим має бути забезпечена регламентація національних правових настанов щодо розвитку соціальної відповідальності бізнесу з вдалою вбудованістю в чинне законодавство України, яка регламентує державно-приватне партнерство, соціальне партнерство, розвиток бізнес-середовища, корпоративного управління, соціальних ініціатив тощо.

Висновки. Бізнесові структури на рівні аграрних та харчових підприємств в Україні мають значні теретичні обґрунтування та фінансово-економічний й управлінський потенціал до прийняття та реалізації національних стандартів та концепцій з розвитку, поширення та удосконалення корпоративної соціальної відповідальності. Доопрацювання та прийняття Концепції національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні з подальшою її практичною реалізацією стане реальним засобом включення України в коло країн, які мають національну політику та традиції соціальної відповідальності. Це сприятиме прискоренню євроінтеграційних процесів у виробництві, торгівлі, маркетингу, культурі, здійсненню національної та Європейської стратегії корпоративної соціальної відповідальності бізнесу на 2011-2015 рр. і загальній стратегії соціально-економічного розвитку «Європа – 2020».

Список літератури:

1. Бегма Ю.К. Якісне дослідження методів впровадження соціальної відповідальності бізнесу в Україні / Ю.К. Бегма, О.Ю. Вінніков, О.І. Редько. – Київ: Факт, 2006. – 129 с.
2. Булеев И.П. Социальная ответственность бизнеса: теория и практика: [монография] / И.П. Булеев, Н.Ю. Брюховецкая, Е.В. Черных. – Донецк: ИЭП НАН Украины, ДонУЕП, 2008. – 137 с.
3. Кліменко О.М. Соціальна відповідальність бізнесу як стратегічний напрямок його розвитку / О.М.Кліменко // Вісник економіки транспорту і промисловості УкрДАЗТ. – 2006. – №14. – С. 55-56.
4. Мельник С.В. Шляхи стимулювання соціальної відповідальності вітчизняного бізнесу [Електронний ресурс] / С.В. Мельник, Т.А. Тресвятська, Л.В. Будьонна. – Режим доступу: <http://www.lir.cci.lg.ua; lir.ukrpost.net>.
5. Соболева И. Проблемы социально ответственного поведения и перспективы его развития / И. Соболева // Вопросы экономики. – 2005. – № 10. – С. 90-102.
6. Saroglou V. Values and Religiosity: A Meta-analysis of Studies Using Schwartz's Model [Electronic resource] / V. Saroglou, V. Delpierre, R. Dernelle // Personality and Individual Differences. – 2004. – Vol. 37, No 4. – Available at: <http://www.ulouvain.be/cps/ucl/doc/psyreli/documents/2004.ValuesReliMA.pdf>.

СТАНДАРТЫ И КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА НА УРОВНЕ ПИЩЕВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены вопросы значимости, состава и структуры социальной ответственности бизнеса на уровне пищевых предприятий; определены ее стандарты и предложенные концепции осуществления с учетом европейского и международного опыта.

Ключевые слова: социальная ответственность, бизнес, аграрные и пищевые предприятия, стандарты, имидж, конкурентоспособность, концепции, управление.

STANDARDS AND THE CONCEPT OF SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS-LEVEL FOOD ENTERPRISES OF UKRAINE

In the article the questions of importance, composition and structure of the social responsibility of business-level food enterprises; defined its standards and the proposed concept of implementation taking into account the European and international experience.

Key words: social responsibility, business, agricultural and food companies, standards, image, competitiveness, concepts, management.

*Irtysheva I.O., Yakovleva I.G.*National University of Shipbuilding
named after Admiral Makarov (Mykolaiv)**LOGISTICS INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT
IN UKRAINE MARITIME ECONOMY**

In the article the main strategic orientations functioning logistics infrastructure in the maritime economy of Ukraine. The modern level of development of logistics infrastructure in Ukraine, analyzed the volume of cargo, including by sea. The prospects of development of logistics infrastructure in the maritime economy of Ukraine.

Key words: Marine economy, strategic orientations, logistics infrastructure, national economy, economic development strategies.

Introduction. Modern logistics infrastructure marine economy Ukraine is characterized by a low level of development, significant price disparities, high levels of monopolization. In this regard, the priority measures of national policy towards the development of the industry, should be the development of infrastructure, formation of equal economic relations between the parties; provision of market information system, establishment of a national marketing information system.

Analysis of recent research and publications. Scientific and theoretical framework for infrastructure formed such foreign and domestic scientists as: M. Belenky, A. Borodin, T. Bronstein, M. Hladiyem, O. Ermakova, S. Zlupko, H. Singer, R. Yohym-senom, B. Krasnopolskym, V. Krasovsky, E. Cruise, A. Kuznetsov, S. Nosov, R. Rozenshteyn-Rodan, Y. Yudin, A. Yanhson and others. Currently, special importance is the logistics infrastructure is in marine economy, because its operation can provide a continuous chain in which leakage may occur all necessary logistical operations of material flows.

Setting objectives. The aim of the research was to study the current state and prospects of development of logistics infrastructure in the maritime economy of Ukraine.

The main material research. Ukraine has an advantageous geographical position in the heart of Europe, access to the sea and large rivers shipping that, in general, determines its high transit potential.

Infrastructure Logistics is connecting unit between sectors of production and market infrastructure and on priority investment attractiveness. Logistics infrastructure plays a basic role in the formation and development of market economy, the national economy provides a transition to sustainable development.

The main factor behind the rapid introduction of logistics in the global economy include: the rapid development of information technology and personalization of computers; globalization of markets; structural changes in the organization of business; spread the philosophy of quality management [1, p. 23].

In fact, the active development of the global economy demands advanced search trends growth. One of them, in our opinion, is to create a logistics infrastructure both at macro and micro level. Conceptually, specialization Ukraine as a transit country follows the modern economic factors, namely:

- The rapid growth of the volume of trade between Europe and Asia and handling of sea routes;
- Creation of new corridors in which Ukraine would be logical link;
- The growth of containerization of cargo in the world.

Ukraine seaport capacity is 185 mln. Tons / year, the Dnieper and Danube are able to transport cargo from North to South and European countries [2].

Classical economics has traditionally not provided adequate value allocation of infrastructure units and designing infrastructure network as a whole. Early economic studies supply and demand difference between the cost of accommodation infrastructure and transportation costs, or taken to be zero or considered the same for all competitors. Meanwhile, the number, size and geographical location of facilities used in logistics directly affect the level of costs and customer service. Designing network infrastructure – very first duty of logistics management for the network delivers products and materials to consumers [3].

Typical objects logistics infrastructure owned manufacturing plants, warehouses, loading and unloading

terminals and retail stores. Determining the required number of objects of each type, geographic location and economic functions is an essential element of all activities on formation (design) logistics infrastructure. In special cases, conduct operations in such undertakings can be transferred to outside specialists, manufacturing related services. Regardless of who actually performs the work, all the infrastructure unit should be considered in the management as integrated elements of the logistics system of the company.

Getting to the formation of the logistics infrastructure necessary to determine the number and location of each type of units (objects) required for the logistics functions. Also, you need to determine how many and which stocks should be kept at each facility and where customers place orders for supplies. Infrastructure forms the frame on which a logistics system and its work. Because of this, Infrastructure includes information and transportation facilities. Some functions, such as handling customer orders, inventory management or cargo, performed within the logistics infrastructure.

Accordingly, in a general sense the formation of logistics infrastructure should be based on the principles of rationality, consistency, comprehensiveness, balance of interests of the market, focus on customer satisfaction, environmental security implemented and existing facilities.

Thus, according to foreign sources, the use of scientifically based methods can reduce logistics costs by 20%, inventories – by 30-70%, reduce the hours of goods turnover by 20-50% [4, p. 147]. Obviously, there is a real reserve of production efficiency, however, a number of objective and subjective reasons, logistical methods we used enough. In addition, today the segment of transport logistics in global GDP is approximately 7% and is estimated at 2.7 trillion. dollars. US [5, p. 24].

Insufficient development of logistics, general logistics and infrastructure, in particular, confirm and analyzes the World Bank. This institution, promoting the development of trade and transport in Ukraine, explores issues of transport, customs, logistics and technological support foreign trade, identifying strengths and weaknesses of the environment in which the logistics activities. In the current conditions of the global economy trading ports act as glue in the movement of goods and is also the industrial and commercial centers of distribution of goods and information support system of production and distribution of goods. Reserve intensification in market conditions favor lohisty river ports.

The main strategy in reforming the port of river ports should be integration strategy – aimed at the

formation of transport logistic chains and cargo flows from their origin to the final consumer. Under the direction of integration is divided into forward and backward. The first type of integration ("forward integration") provides for consolidation of port activities with organizations towards trade flows from ports to the final consumer, the second type ("backward integration") focuses on the association of organizations active in the area from cargo origin to port.

Study of the main characteristics of the development of the port sector in developed economies allows us to formulate the main directions of development of river ports of Ukraine with the peculiarities of Ukrainian economy. These include diversification of river trade ports, which is in the area of external functions, ie those functions that are sold directly to customers ports. Processes related diversification, especially with the emergence in the port area of significant number of new enterprises and organizations, mostly small and medium, which should provide customers with new services and ports to expand the range of traditional services. Certainly the role and importance of the port as an important hub connections of water and ground transport traditionally dependent on the port location and level of economic development and transport network in the region. But with the advent and development of multimodal service caused by outsourcing, the role of ports in the global economy is becoming more significant.

Reform and port activities, especially commercial activities. This area includes the separation of business and government functions, widely observed in the practice of foreign ports. Building on areas close to the port companies and organizations that will provide industrial, trade, information, financial and other services to vehicle owners in excess of those included in the concept of port activity.

Creating a zone in the port industry or providing other business entities to create such companies, the port creates conditions for increasing its turnover and promotes economic development situated next to it regions.

Formation of a developed economic infrastructure in the port area (banks, insurance companies, consulting firms and the like) is also an important factor in attracting cargo to the port and increase its competitiveness. Development in the port area of a network of small businesses that provide freight forwarding, agency, brokerage, crewing and other services. Small business in the field of port service fits in the market structure of the port sector is a necessary condition for its existence and development in market conditions.

Formation of efficiently functioning port community that is created as an association of professional organizations taking part in the reception of ships, handling of cargo at the port, import and export of goods from the port, working in the port area to create added value products as well as major cargo owners or their representatives who are exposed to the economic impact of the port. It shall be submitted interests of all economic and administrative entities operating in the port area, or related to the port, whether public or private.

Improvement of port marketing as the most important factor in improving the competitiveness of the port. The main aspects of modern port marketing include: information-analytical, research and advertising and propaganda.

Distribution river ports activity consists of:

- The distribution of goods, ie the process of transportation;
- The distribution of information.

The first component requires the creation of a port infrastructure which provides conditions for the continuity of the transportation process, storage of goods unrelated to the technology of handling, performance, packaging and other similar works, execution of relevant documents. The second component – the development of communications infrastructure, which would have created the conditions for storage, processing and transmission of information;

Establishment of annual port hubs, which will be the link between producers and consumers. Convert river ports in cargo distribution centers due to the

presence of existing large storage areas and access roads transport (rail and road).

The above areas of river ports in general reflect the potential for affecting the main activity of ports that will change the future role of ports and turn them from serving the central element in the logistics transport process and facilitate the integration of Ukraine into the European economy.

Overall, modern logistics infrastructure is characterized by several trends: minimizing costs associated with transportation, storage, customs document, which updates the management and marketing, which in turn increases the demand for logistics services and warehouse real estate; increasing demand for high quality logistics services; reduce production costs through logistics and timing between stages of production and consumption. The negative factors affecting the development of the market of logistics services is dissatisfaction demand for warehouses and insufficiently developed transport infrastructure and a lack of qualified personnel in logistics [10].

Conclusions and prospects for further research.

In a globalized national economy has strategic priority is the development of marine economy. Transforming its logistics infrastructure should be based on a systems approach that includes study of its development strategy and detail a strategic and current plans for the macro and micro level. The main result of the logistic infrastructure of marine economy must become minimizing maintenance costs of material flows and their environmental safety.

References:

1. Bakaev A.A. The theoretical basis of logistics: a textbook / A.A. Bakaev, Corners A.P., L.A. Ponomarenko – T. 1. – K.: Kyiv. University of Economics and Technology of Transport, 2003. – 430 p.
2. Ministry of Infrastructure of Ukraine. Official site. [Electronic resource] // Access: <http://www.mtu.gov.ua/>
3. Bowersox D. J. Logistics: integrated supply chain / Donald J.. Bowersox, David George. Kloss [Electron resource] // Access mode: <http://www.olbuss.ru/shop/?topic=27&book=165>
4. Pisarenko V. Features logistics systems in agriculture // Bulletin K.A.I. – 2012. – №7. – P. 146-150.
5. The market of transport and logistics services in 2010-2011. and forecast up to 2014 Market volume and structure of the logistics outsourcing, transportation, freight forwarding and warehousing services in the post-crisis period. Analytical Review. – M.: RBC, 2011. – 368 p.
6. Connecting to Compete 2012 Trade Logistics in the Global Economy The Logistics Performance Index and Its Indicators. – The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. – 2012. – '68.
7. The World Bank [electronic resource] / – Access: http://siteresources.worldbank.org/TRADE/Resources/239070-1336654966193/LPI_2012_final.pdf
8. Official site MAERSK [electronic resource] / – Access: <http://www.maersk.com/pages/default.aspx>
9. Regarding the promising areas of cooperation between Ukraine and the EU in the potential of the transport system of Ukraine. Policy Brief [electronic resource] / A. Sobkevych, A. Emelyanov – Access: www.nbu.gov.ua>portal/natural/Vnulp...2009...34.pdf.
10. Savina N.B. Infrastructure logistic processes of economic activity [electronic resource] / N.B. Savina. – Access: www.nbu.gov.ua>portal/natural/Vnulp...2009...34.pdf.

РОЗВИТОК ЛОГІСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В МОРЕГОСПОДАРСЬКОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ

У статті обґрунтовано основні стратегічні орієнтири функціонування логістичної інфраструктури в морегосподарському комплексі України. Досліджено сучасний рівень розвитку логістичної інфраструктури України, проаналізовано обсяги вантажоперевезень, в тому числі морськими шляхами. Визначено перспективи розвитку логістичної інфраструктури в морегосподарському комплексі України.

Ключові слова: морегосподарський комплекс, стратегічні орієнтири, логістична інфраструктура, національна економіка, стратегії економічного розвитку.

РАЗВИТИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В МОРЕХОЗЯЙСТВЕННОМ КОМПЛЕКСЕ УКРАИНЫ

В статье обоснованы основные стратегические ориентиры функционирования логистической инфраструктуры в морехозяйственном комплексе Украины. Исследовано современный уровень развития логистической инфраструктуры Украины, проанализировано объемы грузоперевозок, в том числе морскими путями. Определены перспективы развития логистической инфраструктуры в морехозяйственном комплексе Украины.

Ключевые слова: морехозяйственный комплекс, стратегические ориентиры, логистическая инфраструктура, национальная экономика, стратегии экономического развития.

Казакова Т.С.

Херсонський державний університет

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Розглянуто корпоративну діяльність в умовах глобалізації інформаційної економіки, обґрунтовано, що концепція корпоративного управління як сучасної цілісної системи взаємовідносин між акціонерами (власниками) корпорацій, їхніми менеджерами (виконавчими органами), кредиторами, найманими працівниками, державою та суспільством у цілому виникла і набула повсюдного розвитку. Визначено, що особливий аспект аналізу корпоративної діяльності пов'язаний з управлінськими технологіями. Доведено, що у сучасних умовах інформаційної економіки особливо актуальною є проблема вироблення системи взаємовідносин між управлінням компанії та її власниками. Розглянуто специфічні підходи, які тяжіють до правової оцінки діяльності корпорацій та організації корпоративного управління.

Ключові слова: корпорація, корпоративне управління, корпоративний менеджмент, корпоративна форма організації бізнесу.

Постановка проблеми. Корпоративна діяльність в умовах глобалізації інформаційної економіки набуває нових форм, які зумовлюють виникнення додаткових інструментів не тільки макроекономічного впливу, але й внутрішнього середовища. Глобальні тенденції інтернаціоналізації капіталопотоків та виробництва, лібералізації зовнішньої торгівлі, а також концентрації капіталів поставили корпоративну діяльність у епіцентр світового економічного розвитку. Відповідно до цього, концепція корпоративного управління як сучасної цілісної системи взаємовідносин між акціонерами (власниками) корпорацій, їхніми менеджерами (виконавчими органами), кредиторами, найманими працівниками, державою та суспільством у цілому виникла і набула повсюдного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемним питанням корпоративного управління присвячені праці багатьох вчених-економістів, а саме: Гриньова В. М. [2], Коваль В. В., Тихонова І. М., Шапошников К. С., Яцкевич І. В. [4], Сохацька О. [8], Маєр К. [6], Чуб Б. А. [9]. Слід звернути увагу на те, що єдиного підходу щодо визначення корпоративного управління в сучасних реаліях інформаційної економіки немає. Існують різні думки щодо проблематики корпоративізму як такої, поняття корпорацій, сутності корпоративного управління тощо.

У зв'язку з цим виникає необхідність не тільки розглянути такі важливі поняття, як корпорати-

візм та корпорація, але також і визначити зміст сучасних підходів до корпоративного управління, систематизувати погляди різних спеціалістів з цього питання.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в дослідженні сучасних підходів до корпоративного управління в умовах інформаційної економіки.

Виклад основного матеріалу. Передусім зазначимо, що корпоративізм – це явище співволодіння власністю товариства або партнерські, договірні відносини при задоволенні особистих і суспільних інтересів. У цьому зв'язку, як зазначає О. Сохацька, корпоративізм є компромісним господарюванням з метою забезпечення балансу інтересів [9, с. 24].

З огляду на викладене вище, виникає необхідність уточнення самого поняття корпорації. Як правило, воно трактується як сукупність осіб, що об'єдналися для досягнення загальної мети. Визначення поняття корпорації наводить Д. Розенберг: «Корпорація – це організація, що поставила перед собою визначені цілі, діє для суспільного блага, має певні права, є юридичною особою, діє на постійній основі та несе відповідальність» [1, с. 105]. Юридично-організаційні аспекти життєдіяльності корпоративних структур поглиблено вивчали С. Мочерний, О. Устенко, С. Чоботар, які визначали поняття корпорації як найдосконалішу форму організації підприємств,

що існує переважно у вигляді відкритого акціонерного товариства, засновники якого формують акціонерний капітал шляхом об'єднання власних ресурсів через механізм випуску і продажу цінних паперів (передусім акцій), а співвласники несуть обмежену відповідальність [8, с. 108].

Особливий аспект аналізу корпоративної діяльності пов'язаний з управлінськими технологіями, згідно з якими, власне, і здійснюється керівництво діяльністю цих структур. Так, можна погодитися з Б. Чубом, який визначає поняття корпорації як акціонерного товариства чи товариства з обмеженою відповідальністю або товариства з додатковою відповідальністю, управління якою здійснюється через складну централізовану систему органів і учасники якої стосовно неї здійснюють інвестиційну діяльність з метою отримання дивідендів, і така участь породжує в них сукупність корпоративних прав [10, с. 184].

На практиці корпорації організовуються у формі акціонерного товариства, яке виражається п'ятьма характеристиками: корпоративною формою організації бізнесу, самостійністю корпорації як юридичної особи, обмеженою відповідальністю кожного акціонера, можливістю передачі акцій іншим особам, централізованим управлінням корпорацією.

У сучасних умовах інформаційної економіки особливо актуальною є проблема вироблення системи взаємовідносин між управліннями компанії та її власниками.

Виходячи із зазначеного, доцільно розглянути найбільш поширені точки зору щодо сутності поняття «корпоративне управління». Так, поняття «корпоративного управління» у найбільш загальному значенні, як зазначає В. Гриньова, походить від англійського «*corporate governance*», що в буквальному перекладі означає «корпоративне правління» або «корпоративний уряд» [2, с. 39]. Відповідно до цього, термін «корпоративне управління» досить часто розглядається саме як процес організації діяльності вищих керівних органів корпорації.

Існують специфічні підходи, які тяжіють до правової оцінки діяльності корпорацій та організації корпоративного управління. Наприклад, на думку К. Маєра, корпоративне управління є саме організаційною угодою, за якою певна компанія репрезентує та обслуговує інтереси власних інвесторів. Така угода може охоплювати різні аспекти діяльності корпорації – організацію роботи вищих керівних органів, систему мотивації персоналу, процедуру банкрутства тощо

[6, с. 25]. Водночас зазначимо, що певним спрощенням було б зводити зміст корпоративної діяльності лише до її юридичних, навіть інституційних аспектів. Таке зауваження можна віднести і до позиції фахівців Міжнародної фінансової корпорації, які визначають корпоративне управління як систему виборних та призначених органів акціонерного товариства, яка управляє ним, відбиває баланс інтересів його власників і спрямована на отримання максимально можливого прибутку від усіх видів діяльності товариства в межах чинного законодавства [7, с. 90]. Разом з тим такий підхід, на нашу думку, також відрізняється певною механістичністю, у ньому бракує посилення на ті реальні цілі та пріоритети господарської діяльності, дотримання яких, власне, і відрізняє структуру корпоративного типу від будь-яких інших. Адже корпоративне управління слід розглядати не як просту сукупність юридичних, організаційних норм і правил, у рамках яких функціонує певна корпорація, а як систему соціально-економічних відносин, на базі яких будуються стосунки як між усіма учасниками конкретної структури, так і між такими учасниками і зовнішніми агентами, суб'єктами інституційного регулювання.

Ряд авторів трактують проблематику корпоративного управління з позицій організаційно-управлінської бази функціонування корпорацій. Так, Є. Коротков визначає корпоративне управління як «управління, побудоване на пріоритетах інтересів акціонерів та їхній ролі у розвитку корпорації, управління, що враховує реалізацію прав власності, передбачає взаємодію акціонерів, побудоване на стратегії розвитку корпорації в цілому, нарешті, це управління, яке породжує корпоративну культуру, тобто має комплекс загальних традицій, установок, принципів поведінки» [5]. Більш «прагматичний» аспект діяльності корпорацій визначає Д. Уорті, відповідно до поглядів якого, корпоративне управління є сумою зобов'язань, найбільш принциповими серед яких є виділення проблем корпоративного управління, питань законності корпоративної влади, корпоративної підзвітності, з'ясування того, перед ким і за що корпорація має відповідальність, хто і за якими нормами повинен нею управляти [3]. До такої ж думки фактично схиляється В. Євтушевський, який розглядає корпоративне управління як «процеси регулювання власником руху його корпоративних прав з метою отримання прибутку, управління корпоративним підприємством, відшкодування витрат через отримання частки майна при його ліквідації» [3, с. 317].

З іншого боку, заслуговує на увагу визначення Світового банку [11], за яким корпоративне управління розглядається водночас і як таке, що поєднує, крім практики господарювання в приватному секторі, й норми законодавства, нормативні акти, які створює держава в особі своїх компетентних інститутів. Такий механізм дозволяє корпораціям залучати фінансові та кадрові ресурси, ефективно здійснювати господарську діяльність «під опікою» інститутів офіційної влади, користуючись результатами соціальної політики держави (у сфері освіти, охорони здоров'я, науки та ін.). За допомогою внутрішнього управління корпорації продовжують власне функціонування, накопичуючи довгострокову економічну вартість шляхом підвищення вартості акцій та дотримуючись при цьому інтересів акціонерів і суспільства загалом [9, с. 24].

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнюючи погляди багатьох фахівців, які розглядають проблематику корпоративного управління, зокрема в контексті інформаційної економіки,

можна зробити такі висновки. Сутність корпоративного управління полягає в тому, що воно є, з одного боку, цілеспрямованою діяльністю системи виборних та призначених органів, через яку реалізується цілі і контролюються результати товариства, а з іншого, – системою правил та поведінки між зацікавленими особами з метою максимізації прибутку, зростання капіталізації товариства та підвищення його конкурентоспроможності. При цьому функція держави полягає у належному контролі за відповідними процесами корпоративної діяльності з точки зору дотримання комерційними структурами норм соціальної відповідальності перед суспільством.

Кожна країна має свою власну модель корпоративного управління, характерні риси якої обумовлені особливостями національного менеджменту. Моделі відрізняються за складом учасників, згідно з законодавчою базою, що регулює їхні взаємовідносини, а також такими нюансами, як вимоги до розкриття інформації тощо.

Список літератури:

1. Білорус О. Г. Глобальні трансформації і стратегії розвитку : [навчальний посібник] / О. Г. Білорус – НАН України. Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин. – К., 1998. – 416 с.
2. Гриньова В. М. Організаційно-економічні основи формування системи корпоративного управління в Україні : [монографія] / В. М. Гриньова – К., 2003. – 324 с.
3. Євтушевський В. А. Основи корпоративного управління : [навчальний посібник] / В. А. Євтушевський – К. : Знання-Прес, 2002. – 317 с.
4. Коваль В. В. Корпоративне управління бізнес структурами: теорія креакратії, розвиток мереж та концепт самоорганізації підприємництва : [монографія] / В. В. Коваль – Одеса, 2013. – 272 с.
5. Коротков Э. М. Антикризисное управление : [учебник] / Э. М. Коротков – ИНФРА-М, 2008. – 619 с.
6. Маєр К. У пошуках кращого директора. Корпоративне управління в перехідній та ринковій економіках : [монографія] / К. Маєр – К. : Основи, 1996. – 189 с.
7. Матеріали семінару «Проект корпоративного управління Україні». Тема 1 «Сутність та принципи корпоративного управління». – Харків : Міжнародна Фінансова Корпорація, 2000. – 120 с.
8. Мочерний С. В. Основи підприємницької діяльності : [посібник] / С. В. Мочерний, О. А. Устименко, С. І. Чеботар – К. : Академія, 2001. – 108 с.
9. Сохацька О. Формування нової парадигми корпоративного управління в глобальному середовищі / О. Сохацька // Вісник ТДЕУ. – 2006. – № 3. – С. 24.
10. Чуб Б. А. Диверсифицированные корпорации в современной экономике России : [монографія] / Под ред. В. В. Бандурина. – М. : БУКВИЦА, 2000. – 184 с.
11. About the OECD // Official page of the Organization of Economic Co-operation and Development. – <http://www.oecd.org/home>.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Рассмотрена корпоративная деятельность в условиях глобализации информационной экономики, обосновано, что концепция корпоративного управления как современной целостной системы взаимоотношений между акционерами (владельцами) корпораций, их менеджерами (исполнительными органами), кредиторами, наемными работниками, государством и обществом в целом возникла и получила повсеместное развитие. Определено, что особый аспект анализа корпоративной деятельности связан с управленческими технологиями. Доказано, что в современных условиях информационной экономики особенно актуальна проблема выработки системы взаимоотношений между управленцами компании и ее владельцами. Рассмотрены специфические подходы, которые тяготеют к правовой оценке деятельности корпораций и организации корпоративного управления.

Ключевые слова: корпорация, корпоративное управление, корпоративный менеджмент, корпоративная форма организации бизнеса.

CURRENT APPROACHES TO THE DEFINITION OF CORPORATE GOVERNANCE IN TERMS OF THE INFORMATION ECONOMY

We consider cooperative activities in a globalized information economy, proved that the concept of corporate governance as a modern integrated system of relationships between the shareholders (owners) of corporations, their managers (executive body), creditors, employees, government and society as a whole emerged and gained widespread development. It was determined that a particular aspect of the analysis of the corporate activities associated with management techniques. It is proved that in today's information economy is particularly acute problem of making relationships between the managers of the company and its owners. Consider specific approaches that tend to the legal evaluation of corporations and of corporate governance.

Key words: corporation, corporate governance, corporate management, the corporate form of business organization.

УДК 658:005.922.1:33

Коваленко О.В.

Запорізька державна інженерна академія

Биткін С.В., Големба В.Є.

ПАТ «Запоріжсталь»

Балюра Ю.О.

Запорізька державна інженерна академія

РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИХ ДЖЕРЕЛ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ БЕЗПЕКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто роль інформаційно-аналітичних джерел у забезпеченні безпеки функціонування підприємства. Проаналізовано найбільш відомі інформаційно-аналітичні джерела металургійної галузі, їхню структуру та роль в отриманні достовірних даних щодо ситуації на ринку металопродукції/ Визначено фактори та методи забезпечення належного рівня економічного розвитку підприємства.

Ключові слова: інформаційно-аналітична діяльність, джерела інформації, конкуренти, металургійна галузь, ринок металопродукції, конкурентна розвідка, економічна безпека підприємства.

Постановка проблеми. З кожним роком роль інформаційно-аналітичної діяльності об'єктивно зростає. Сучасні форми ведення господарської діяльності включають у себе багатофункціональну систему оцінювання загроз та ризиків на підприємстві, що у свою чергу створює необхідність удосконалення методів та інструментів інформаційно-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємств.

Головну роль в організації ефективної комплексної системи економічної безпеки відіграє інформаційна підсистема, метою якої є формування достатньої сукупності матеріалів та відомостей щодо середовища функціонування підприємства та їх якісна аналітична обробка з метою отримання достовірних даних, необхідних для прийняття ефективних управлінських рішень. Це – основне завдання корпоративної розвідки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи щодо ролі інформаційно-аналітичних джерел у забезпеченні безпеки функціонування підприємства знайшли своє відображення у наукових працях багатьох вітчизняних та зарубіжних учених, таких як Є.В. Позднишев, І.Т. Муковський, Е.В. Чергенець, А.В. Зайцев, Л.М. Гершензон, І.М. Ножов, Д.В. Панкратов. Питанням конкурентної розвідки та її значенню у забезпеченні безпеки підприємства приділили увагу В.В. Дудихін, О.В. Бур'як, А.І. Доро-

нін, С.В. Биткін, В.М. Литвин, А. Деревиський, Д.В. Зеркалов, В. Платт, Є.Л. Юшук.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у дослідженні ролі інформаційно-аналітичних джерел у забезпеченні безпеки функціонування підприємства.

Виклад основного матеріалу. У звичайному розумінні інформація являє собою різні дані, показники та інші відомості, що сприймаються людиною або спеціальними пристроями як віддзеркалення фактів матеріального світу у процесі комунікації [1, с. 252].

Інформаційно-аналітична діяльність – це сукупність дій на основі концепцій, методів, засобів, нормативно-методичних матеріалів для збору, накопичення, обробки та аналізу даних з метою обґрунтування та прийняття рішень [2, с. 8].

З метою комплексного забезпечення належного рівня економічної безпеки підприємства в умовах подолання наслідків глобальної фінансово-економічної кризи необхідно гарантувати повне, вчасне та достовірне інформаційно-аналітичне забезпечення.

Головною метою інформаційно-аналітичного забезпечення безпеки підприємства є своєчасне викриття на ранній стадії заходів безпосередньої підготовки певних сил для нанесення економічних збитків підприємству та забезпечення відповідних їм дій, а також добування необхідної інформації

для планування, підготовки і проведення заходів з метою недопущення можливих дій [3, с. 7].

Таким чином, інформаційна безпека підприємства може бути визначена як такий стан його інформаційно-аналітичного забезпечення, що здатний мінімізувати вплив зовнішніх та внутрішніх загроз на результати діяльності підприємства, нівелювати ризик втрати господарської стабільності та створити умови для їхнього сталого розвитку [4].

Загалом, інформаційно-аналітичне забезпечення безпеки підприємства – це вид інформаційно-аналітичного забезпечення підприємницької діяльності шляхом добування, обробки і надання керівництву необхідної інформації. Таким чином, завдання аналітика у процесі обробки розрізнених даних та перетворення їх на достовірну інформацію зводяться до:

1) оцінки інформації (визначення ступеня її вірогідності);

2) обробки інформації («очищення» інформації від «шуму» (неупорядкованих, незрозумілих або зайвих відомостей [3, ст. 9]);

3) створення на основі наявної інформації прогнозу розвитку ситуації (на яку дана інформація має або матиме вплив).

У процесі обміну інформацією виділяють такі чотири базових елементи: 1) відправник – суб'єкт, який генерує інформацію і передає її; 2) повідомлення, або інформація, закодована за допомогою символів; 3) канал як засіб передачі інформації; 4) одержувач – суб'єкт, якому призначена інформація, який її отримує і інтерпретує.

Відповідно, і загальний технологічний процес комунікації включає такі чотири операції: 1) підготовка інформації; 2) кодування інформації і вибір каналу; 3) передача повідомлення у вигляді певного сигналу; 4) отримання сигналу і його декодування [1, с. 60].

Належним чином проаналізована інформація та отриманий аналітиком прогноз спрямовуються до адресата (одразу до керівника або спочатку до начальника служби економічної безпеки, а уже потім до керівника), який:

1) дає оцінку проекту розвитку ситуації;

2) здійснює пошук альтернатив;

3) приймає остаточне рішення щодо напряду використання інформації у процесі діяльності підприємства та вчинення або невчинення ним з її урахуванням певних дій.

Таким чином, ефективність функціонування, тобто можливість виконання поставлених цілей і досягнення мети системи економічної безпеки

підприємства, найбільшою мірою залежить від організації інформаційного забезпечення, яке складає основу для прийняття будь-якого рішення, уможливорює контроль за виконанням, передбачає корегування тактики і стратегії не лише для досягнення необхідного для розвитку рівня безпеки, але й отримання і використання додаткових конкурентних можливостей.

Діяльність, пов'язану зі збором та аналізом інформації, можна назвати аналітичною розвідкою. Аналітична розвідка (АР) – це компонент розвідувальної діяльності, що складається з виявлення, оцінки, прогнозування різних соціальних процесів, подій, заходів на основі відомостей, що отримуються переважно з відкритих джерел [5].

Доступ до інформаційних джерел про основні тенденції ринку і наміри конкурентів може відбуватися шляхом конкурентної розвідки, яка проводиться в межах закону і етичних норм. Вона забезпечує збір і оброблення даних з різних джерел для формування управлінських рішень з метою підвищення конкурентоспроможності організації. Конкурентна розвідка – це постійний процес збору, нагромадження, структурування, аналізу даних про внутрішнє і зовнішнє середовище організації та надання вищому менеджменту інформації для передбачення та своєчасної реакції на зміни у зовнішньому середовищі [6]. Важливою є та обставина, що під час конкурентної розвідки використовуються лише законні методи. Хоча, залежно від виду інформації, яку необхідно отримати, методи конкурентної розвідки можна умовно поділити на цілком законні (забезпечують збір відкритої інформації) та методи, які за своєю формою не порушують норм законів, проте інколи порушують правила чесної конкурентної боротьби (у випадку необхідності доступу до умовно відкритої інформації). До першої групи методів конкурентної розвідки, тобто до законних, належать: вивчення й аналіз публікацій конкурента; дослідження, аналіз та обробка відкритої інформації про нього. До другої групи методів належать бесіди з фахівцями конкурента, конкурси, запрошення консультантів, переманювання провідних фахівців тощо.

Інформаційна база підприємства має формуватися не тільки на основі показників діяльності, але й інших інформаційних ресурсів. Необхідним є пошук додаткових, нетрадиційних джерел інформації та її аналітична обробка.

Джерелами для збору і аналізу інформації, що необхідна для забезпечення інформаційної безпеки підприємства, можуть бути:

- різні офіційні джерела (офіційні видання, звіти та документи державних чи інших органів і організацій), що містять відкриту інформацію;

- неофіційні джерела, що містять більш-менш достовірну усну чи іншу нетаємну інформацію, що отримується з неформальних контактів із носіями даної інформації;

- конфіденційна інформація, що отримується співробітниками шляхом несанкціонованого доступу до цієї інформації;

- внутрішня інформація щодо усіх аспектів діяльності [7].

Такими джерелами можуть бути також:

- дані результатів соціологічного обстеження;

- науково-технічна інформація (власні і цільові дослідження, конференції, ярмарки);

- інтернет-ресурси – інтернет-торгівля, інтернет-реклама, інтернет-біржі, інтернет-банкінг, інтернет-інвестування.

При роботі з інформацією досить важко одразу знайти потрібні відомості в повному обсязі, так як вони знаходяться в різних джерелах. Тому підходити до пошуку потрібно з позиції рішення розв'язувальних задач. Тоді на основі узагальнення зібраних розрізнених фактів можливо зробити корисні висновки щодо проблеми, що цікавить [8, ст. 14].

Досягнення у сфері розвитку високих інформаційних технологій, інформатизація суспільних процесів значно полегшили і розширили доступ до інформаційних ресурсів. Фіксується стала тенденція розвитку високих інформаційних технологій, зокрема мережі Інтернет, розвиток різноманітних сервісів і служб, що зумовлює їх використання при здійсненні аналітичних досліджень.

Саме інтернет-ресурси відіграють важливу роль в оцінці підприємствами чорної металургії своїх конкурентних позицій на ринках збуту. Аналіз інформації, отриманої з деяких спеціалізованих інтернет-джерел, сприяє розробці шляхів модернізації виробництва, перспективі експорту продукції до тієї чи іншої країни, дозволяє оцінити позиції своїх конкурентів. Пошук інформації про конкурентів має включати в себе:

- проекти по введенню виробничих потужностей в експлуатацію (будівництво нових заводів, цехів, ліній виробництва);

- терміни введення в експлуатацію;

- обсяги інвестування;

- собівартість продукції;

- випуск нової продукції тощо.

Усім цим вимогам відповідають такі зарубіжні та вітчизняні інформаційно-аналітичні сайти, на структурі яких зупинимося детальніше.

- <https://www.steelorbis.com/> Платний ресурс SteelOrbis є унікальним джерелом інформації щодо останніх тенденцій на ринку сталі з щоденними звітами про ціни та аналізом ринку. SteelOrbis був створений в Туреччині, яка відіграє дуже важливу роль на світовому ринку сталі в якості експортера та імпортера. Починаючи з 2005 року, SteelOrbis відкрив підрозділи у США, Китаї та Італії. Тому сайт представлений на турецькій, англійській, китайській та італійській мовах;

- <http://www.platts.com/> Компанія Platts є платним провідним світовим постачальником інформації про енергоносії, продукції нафтохімії, металургії та сільського господарства, одним з головних джерел еталонних оцінок по ринках згаданих товарів. Інформаційно-аналітичні продукти, які Platts випускає з 1909 року, допомагають клієнтам у прийнятті максимально зважених рішень, що стосуються торгових та інших ділових операцій, сприяють прозорій та ефективній роботі ринків. Протягом десятиліть компанія користується світовим визнанням як найбільш надійне джерело інформації по енергетичних, металургійних та цукрових ринках. Новини, коментарі, фундаментальні ринкові дані та дослідження, а також тисячі щоденних цінових котирувань, які публікує компанія Platts, широко використовуються в якості еталонних індикаторів на ринках наявного товару і ф'ючерсів.

- <http://www.metalbulletin.com/> Metal Bulletin – один із кращих інформаційних сайтів для фахівців металургійної галузі. Журнал був заснований у 1913 році з метою забезпечення своєчасної інформації, включаючи показники цін на світовому ринку чорного та кольорового металу. Metal Bulletin охоплює усі світові ринки металів та сталі і надає повну інформацію про ціни, експертні коментарі щодо ситуації на ринку та статистику. Представлена інформація щодо чорних та кольорових металів, дорогоцінних металів, руди та сплавів, сировинних матеріалів, вуглецевої сталі, нержавіючої та спеціальної сталі, металобрухту та вторинних матеріалів, вантажоперевезень, ринкових торгів і біржових новин та цін.

- <http://metalexpert-group.com> Метал Експерт – незалежний постачальник новин, аналізу та прогнозів по ринках сталевих прокатів і металургійної сировини, що розпочав свою діяльність у 2004 році. Сегменти ринку: сталевий прокат – напівфабрикати, сортовий прокат, листовий прокат, труби, металовироби; сировинні матеріали – залізорудна сировина, сталевий брухт, чавун; вугілля; феросплави; нержавіюча сталь; кольорові

метали. Базується на ринкових джерелах, але при цьому приділяє велику увагу перевірці та аналізу одержаної інформації. Сайт аналізує великий обсяг статистики і залучає масу інших даних, значну частину яких збирає самостійно. Центральний офіс Метал Експерт знаходиться в Україні, є представництва в Росії, Швейцарії та США;

– <http://www.worldsteel.org/> Всесвітня асоціація сталі (Worldsteel) була заснована як Міжнародний інститут чавуну і сталі 19 жовтня 1967 року. Вона змінила свою назву на Всесвітню асоціацію виробників сталі 6 жовтня 2008 року. Всесвітня асоціація сталі є однією із найбільших промислових асоціацій у світі та з найбільш динамічним розвитком. Worldsteel представляє близько 170 виробників сталі, національних і регіональних асоціацій у сталеливарній промисловості і науково-дослідні інститути. Учасники Worldsteel представляють близько 85% світового виробництва сталі. Worldsteel виступає в якості координаційного центру для сталеливарної промисловості;

– <http://www.ukrrudprom.com/> «УкрРудПром» – це інформаційно-аналітичний портал, який висвітлює події гірничо-металургійного комплексу та діяльність фінансово-промислових груп, бізнес яких пов'язаний із найбільшою галуззю промисловості – металургією. Сайт пропонує своїм відвідувачам щоденні новини, присвячені значущим для галузі та економіки подіям: новини підприємств, виробничо-фінансові показники, зміни у законодавстві, ситуація на вітчизняному та світовому ринках залізничної сировини та чорних металів, динаміка попиту, кон'юнктура цін, а також ексклюзивні аналітичні матеріали галузевих журналістів та спеціалістів ГМК;

– <http://www.expert.kiev.ua/> Укрпромзовніш експертиза є провідною компанією України з вивчення українських та міжнародних ринків, підготовки рішень з розвитку бізнесу, дослідження промисловості та промислової політики. Діяльність підприємства почалася у 1993 році й успішно продовжується нині. До компетенцій ДП «Укрпромзовніш експертиза» належать консультування з питань розвитку бізнесу, маркетингові дослідження, складання бізнес-планів, ТЕО та інвестиційних меморандумів, проведення кон'юнктурних цінових досліджень тощо. Частина робіт випускається на постійній основі у вигляді періодичних видань, які забезпечують клієнтів актуальною інформацією про оперативні зміни в ринковому середовищі. Зокрема, такі періодичні видання, як «Дайджест цін товарів на світових ринках» і «Ринок сталі: аналітика, про-

гнози, сценарії», були затверджені постановою Кабінету Міністрів офіційними джерелами інформації для цілей трансфертного ціноутворення.

– <http://dzi.gov.ua/> Державне підприємство «Державний інформаційно-аналітичний центр моніторингу зовнішніх товарних ринків» здійснює підготовку аналітичної інформації про рівень цін на відповідних ринках, проведення маркетингових досліджень, перевірку відповідності цін існуючій кон'юктурі ринку товарів, робіт, послуг, прав інтелектуальної власності. Свою роботу підприємство розпочало у 1991 році. Головний офіс знаходиться у Києві.

Усі ці спеціалізовані інформаційні агентства та багато інших висвітлюють новини, розглядають проблеми та перспективи позиціонування металовиробників на світових ринках у своїх аналітичних статтях. Аналізуючи інформацію, отриману з новин на цих сайтах (які представлені у вільному доступі, тобто безкоштовно), та завдяки платній підписці на розсилку новин аналітики та фахівці з чорної металургії можуть оцінити конкурентну позицію того чи іншого підприємства на ринку.

У процесі підготовки аналітичної інформації максимальна увага приділяється постійному моніторингу зовнішніх інформаційних потоків з метою отримання експертами нової та інколи дуже неочікуваної для них інформації. Прийняття ефективних рішень залежить від постійного аналізу інформації щодо змін зовнішнього середовища. Так, аналізуючи дані товарної структури зовнішньої торгівлі, представлені Державною службою статистики України (Держстат), можна зазначити, що експорт товарів за січень-липень 2015 р. склав 21 млрд 679,6 млн дол. Порівняно з січнем-липнем 2014 р. експорт скоротився на 34,8% (на 11 млрд 590,8 млн дол.). Зокрема, експорт продовольчих товарів скоротився на 16% – до \$7,6 млрд, мінеральних продуктів – на 54% – до \$1,7 млрд, хімії – на 37% – до \$1,5 млрд, деревини – на 25% – до \$0,9 млрд, промислових виробів – на 32% – до \$0,3 млрд, металів – на 42% – до \$5,7 млрд і транспорту – на 51% – до \$1,7 млрд [9].

Загалом, структура експорту українських товарів у січні-липні 2014–2015 рр. наглядно представлена на рисунку 1.

Динаміка 2014 року суттєво змінила структуру експорту від Митного союзу/Росії до ЄС та від важкої промисловості до продовольчих товарів. Через посилення російської агресії і падіння економіки зростання експорту до ЄС у 2014 р. відбувалося значно меншими темпами, ніж очікувалося. У 2015 році ця тенденція посилилася. Так, обсяг



Рис. 1. Структура експорту українських товарів у січні-липні 2014–2015 рр.

експорту товарів до країн ЄС у січні-липні 2015 р. склав 7 млрд 156,3 млн дол., або 33,0% від загального обсягу експорту, і зменшився порівняно з аналогічним періодом 2014 р. на 33,9%.

Позитивними чинниками, що впливають на експорт, можна назвати такі:

- сильна девальвація та вища міжнародна конкурентоспроможність;
- безмитний доступ на ринок ЄС завдяки автономним торговельним преференціям.

Але разом з тим визначальними є негативні чинники, а саме:

- недостатнє відшкодування ПДВ експортерам;
- економічна слабкість регіону, особливо Митного союзу;
- суттєве зростання протекціонізму з боку Росії, особливо щодо України.

Уряд має враховувати ці зміни та відповідно пристосовувати торговельну політику завдяки усуненню негативних внутрішніх чинників, особливо неефективної системи відшкодування ПДВ, що є ключовою проблемою для експортерів; стимулювати експорт до країн ЄС через запровадження міжнародних стандартів; створити цілісну систему стимулювання експорту, яка б зосереджувалася на майбутніх можливостях, а не на минулому.

Економічний розвиток сектора чорної металургії України значною мірою залежить від кон'юнктури-стану та динаміки розвитку світового ринку металопродукції, перспектив міжнародного співробітництва та процесів міжнародної інтеграції. Це пояснюється тим, що Україна входить до десятки найбільших світових країн – виробників сталі і у 2014 р. посіла серед них десяту позицію (рис. 2), хоча ще у 2011 р. займала сьому.

Як видно на рисунку 2, Китай лідирує серед країн – виробників сталі. Конкуренція з боку китайських металургів стає дедалі жорсткішою. Спожи-

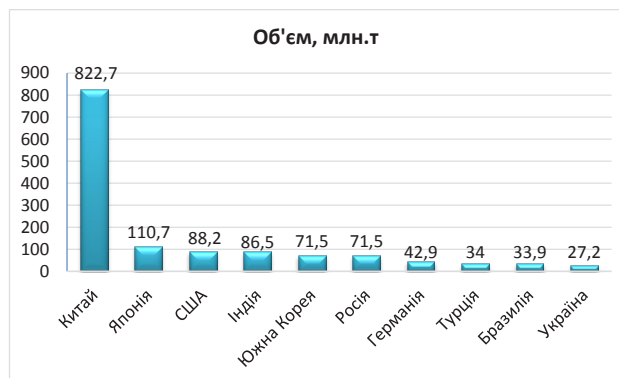


Рис. 2. Десять найбільших країн – виробників сталі у світі у 2014 р. [10]

вання металопродукції у Китаї вперше за тривалий час скоротилося у 2014 р. на 3% (до 740 млн т). Тому надлишковий прокат китайські компанії спрямовують на експорт, збиваючи ринок, у тому числі й українським постачальникам. Ескалація воєнних конфліктів та інші глобальні проблеми призводять до уповільнення зростання світової економіки, що також впливає на обсяги замовлень на металопрокат.

Загалом, за даними World Steel Association (WSA), світове виробництво сталі за 2014 р. збільшилося на 1,2% порівняно з 2013 р. і досягло 1,662 млрд т. Найбільший ріст виробництва сталі спостерігався на Близькому Сході. Тут темпи зростання склали 7,7%.

У 2014 р. до країн Близького Сходу було експортовано основну частку української металопродукції (близько 8 млн т). Проте попит на металопродукцію у цих країнах дещо знизився. На це головним чином впливають 2 фактори. По-перше, після зниження цін на нафту країни MENA (Middle East and Northern Africa) пригальмували розвиток інфраструктурних проектів, так як планувалося їх частково фінансувати завдяки надходженням від продажу нафти (через збільшення видобутку «чорного золота» Іраном і відмову від скорочення видобування Саудівською Аравією ціни на нафту марки Brent опустилися напередодні нижче \$44 за барель). По-друге, багато близькосхідних країн посилено розвивають власну металургійну промисловість, через що попит на імпортний метал скорочується (рис. 3). В останні роки у близькосхідну металургійну галузь знову пішли досить великі інвестиції. В Ірані, Іраку, Саудівській Аравії, ОАЕ, Катарі, Омані, Єгипті, Алжирі будуються, розширюють продуктивність або проектується кілька десятків сталеливарних і прокатних підприємств сукупною потужністю близько 40-50 млн т на рік. Згідно з оприлюдне-

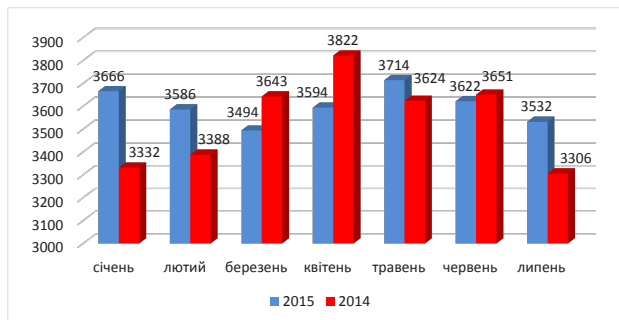


Рис. 3. Динаміка виробництва сталі країнами Близького Сходу та Північної Африки за перші 7 місяців 2014 та 2015 рр. [11]

ними планами інвесторів усі вони можуть вступити в дію до 2018 року.

Втім, уже зараз введення в дію нових заводів сприяло різкому скороченню імпорту сталі в Іран і ОАЕ, які ще у 2007–2008 рр. закуповували за кордоном по 12–13 млн т на рік, а тепер зменшили ці обсяги в кілька разів (хоча, звичайно, тут чималу роль зіграли міжнародні санкції щодо Ірану і крах дубайського ринку нерухомості в ОАЕ).

Компанії Emirates Steel Industries і Qatar Steel, що володіють правом безмитних продажів своєї продукції у країни Перської затоки, успішно витісняють з цього ринку постачальників довгомірного прокату з інших країн, чий прокат обкладається 5% тарифом. Emirates Steel Industries у 2015 році планує вийти на рівень 5,5 млн т на рік, причому до її асортименту увійде не тільки довгомірний, але і плоский прокат. Qatar Steel в липні 2013 року запустила нову електродугову піч, яка збільшила його продуктивність до 3 млн т сталі на рік. Проте Катар реалізує велику і вкрай амбітну програму підготовки до чемпіонату світу з футболу 2022 року, що свідчить про підвищення попиту на металопродукцію.

Попит на сталь на внутрішньому ринку Ірану залишається незмінним. Водночас місцеві виробники сталі планують збільшити обсяги експорту матеріалу в Ірак і Афганістан. Крім того, країна готова поставляти сталь в Європу, розглядаючи її в якості основного напрямку експорту після зняття санкцій. За період з січня по квітень 2015 року Іран експортував 1,2 млн т сталі. У 2014 році країна виробила сумарно 16,9 млн т сталі, відправивши на міжнародний ринок при цьому 2,5 млн т.

Іран також почав будівництво великого металургійного комбінату Mokran Major Steel Complex у портовому місті Chabahar, розташованому в затоці Омана недалеко від кордону з Пакистаном. Спеціалізація комбіната – катанка і г/к листовий прокат (Trade Arabia). Інвестиції у проект, учас-

никами якого є державна компанія Iranian Mines and Mining Industries Development and Renovation Organization (IMIDRO), БЕЗ Чахбехар і група приватних інвесторів, складуть \$4,3 млрд. Будівництво буде завершено через три роки. Перша черга передбачає запуск виробництва губчастого заліза в обсязі 1,6 млн т на рік. До кінця 2018 року передбачається ввести в дію й інші об'єкти – фабрику з виготовлення окатишів, сталеплавильний комплекс і прокатні стани. Обсяг виробництва складе 3,2 млн т сталі на рік. Метою проекту заявлені забезпечення поставок сталевих прокатів і металургійної сировини для задоволення внутрішніх потреб Ірану, а також експорт металопродукції.

У Саудівській Аравії у 2013 році стартував виробничий комплекс South Steel Company (SOLB) з річною продуктивністю 1 млн т сталі і 500 тис. т прокату на рік. Компанія Al-Tuwairqi Group приблизно у цей же час запустила другу електродугову піч на своєму комбінаті NASCO, що довело його потужність до 2,5 млн т сталі на рік і дозволило істотно скоротити закупівлі напівфабрикатів. Розширення виплавки металу на 1 млн т на рік планує і ще одна саудівська компанія – Rajhi Steel. Попит на прокат знизився також через дефіцит бюджету і воєнне протистояння з Єменом. Багато проектів, для реалізації яких потрібен прокат, були відстрочені.

В Іраку анонсовані або вже реалізуються щонайменше чотири проекти будівництва нових металургійних підприємств або модернізації наявних. Сукупна потужність цих проектів оцінюється більш ніж у 2,5 млн т сталі і 2 млн т довгомірного прокату на рік.

Безумовно, Ірак і країни Перської затоки зможуть зменшити потреби в імпортних заготовках і готовому прокаті.

Щодо ринку залізничної сировини, гірничо-металургійні підприємства України в січні-серпні 2015 року в умовах значного падіння цін на ЗПС у світі скоротили виручку від експорту цієї продукції на 37,9% порівняно з аналогічним періодом минулого року – до 1,471 млрд дол. з 2,370 млрд дол. Основними покупцями українського ЗПС були Китай – 46,6% виручки, Чехія – 9,9%, Польща – 10,4%. Основними конкурентами України є гірничорудні компанії із Австралії і Бразилії, т.зв. компанії «Великої трійки» (BHP Billiton, Rio Tinto Group и Vale). За рахунок низької собівартості виробництва і логістичних переваг з доставки у Китай вони ведуть агресивну політику зі збільшення об'ємів своїх продажів ЗПС і витісненню українських виробників. Крім того, якісні показники сировини,

що добувається в Бразилії та Австралії, значно кращі, а нашим підприємствам ще потрібно нести значні витрати на збагачувальні роботи.

У зв'язку з цим постає питання: як українським металовиробникам утримати свої позиції на регіональному та світовому ринках? Саме інформаційно-аналітичні джерела здатні допомогти аналітикам та експертам оцінити позиції своїх конкурентів та виявити нові ніші на ринках, використовуючи законні методи конкурентної розвідки.

На думку В.Л. Мазура, металургійні підприємства країни порівняно з розвиненими країнами світу характеризуються істотним технологічним відставанням і підвищеною енергоємністю. На галузь тисне як знос основного технологічного обладнання, так і нарощування сучасних металургійних потужностей у світі. Сьогодні українські металургійні підприємства «з технічної причини» не в змозі ефективно конкурувати на глобальних ринках сталі навіть за наявних обсягів виробництва, не кажучи вже про планований приріст виплавки [12].

Тому ефективна стратегія розвитку галузі в сучасних умовах повинна вжити такі основні заходи, які дозволять істотно підвищити енергоефективність:

- застосування сучасних технологій та обладнання, створення гнучких технологій наскрізного виробництва сталі з використанням агрегатів позапічної обробки чавуну та сталі;
- удосконалення технологічних процесів, заміна мартенівської технології виплавки сталі технологією конверторної виплавки і впровадження технологій доменної плавки чавуну із вдмухуванням гарячих поновлюваних газів на холодному технологічному кисні й пиловугільній суміші;
- використання домішок пилоподібного вугілля в доменному виробництві;
- структурна перебудова галузі з переходом на інноваційний шлях розвитку;
- підтримка ефективно працюючих виробничих потужностей та розвиток сировинної бази чорної металургії;

– збалансований розвиток взаємопов'язаних підгалузей гірничометалургійного комплексу [13].

У більшості країн інформаційно-аналітична діяльність – розвинена сфера бізнесу, що приносить значні прибутки. Відстеження кон'юнктури ринку, нових продуктів чи послуг, стратегії і планів реальних і потенційних конкурентів – неодмінний атрибут поважаючої себе фірми [8, ст. 15].

Будь-яка організація (комерційна або некомерційна) при заключенні угод постійно підлягає ризику бути дезінформованою щодо суб'єкту угоди, його реальних намірів та умов заключення договорів. Аби цьому запобігти, на етапі переддоговірної роботи необхідно ретельно вивчити комерційну біографію партнера, його економічну спроможність, добросовісність, авторитет та інші фактори діяльності, які можуть вплинути на ту чи іншу сторону майбутніх ділових відносин.

Збір відомостей для ділових переговорів і виявлення ненадійних партнерів по бізнесу може забезпечити керівництво організації від перспективи мати несприятливі економічні або юридичні наслідки через недобросовісні дії контрагентів. Збір інформації також дозволяє «відсіяти» ненадійних партнерів по бізнесу ще до вступу з ними у переговори (наприклад, завдяки даним про банкрутство компанії чи невикрачені кредити). Крім того, під час проведення переговорів, завдяки зібраній та належним чином проаналізованій інформації, керівництво може оперувати фактами і даними щодо іншої сторони, що може принести підприємству більші вигоди.

Висновки. Як бачимо, інформаційно-аналітичні джерела в системі управління підприємством відіграють дуже важливу роль. Належний моніторинг та аналіз інформації, визначення причин, джерел, характеру, інтенсивності впливу загрозливих факторів на потенціал виробництва, зважене прийняття керівництвом компанії управлінських рішень на основі ефективно функціонуючої системи інформаційної безпеки дозволять забезпечити належний рівень економічного розвитку підприємства.

Список літератури:

1. Економічне управління підприємством : навч. посіб. / А.М. Колосов, О.В. Коваленко, С.К. Кучеренко, В.Г. Бикова ; за заг. ред. А.М. Колосова. – Старобільськ : Вид-во ЛНУ ім. Т. Шевченка, 2015. – 352 с.
2. Быткин С.В., Литвин В.М. Конкурентная разведка во внешнеэкономической деятельности: инженерно-экономические методы / С.В. Быткин, В.М. Литвин. – Х. : Фактор, 2015. – 240 с.
3. Чергенець Е.В. Інформаційно-аналітичне забезпечення безпеки підприємництва (збір та пошук інформації) / Е.В. Чергенець, А.В. Зайцев, Є.В. Позднишев // Навчальний посібник. Книга 2 / За заг. ред. Є.В. Позднишева. – К. : Видавець Позднишев, 2007. – 74 с.

4. Копелєв І.Ю. Інформаційні загрози: суть і проблеми / І.Ю. Копелєв, М.О. Живко // Системи обробки інформації. – 2010. – Вип. 3.
5. Бурьяк А.В. Аналитическая разведка [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.e-reading.club/bookreader.php/1017064/Buryak_-_Analiticheskaya_razvedka.html.
6. Ткачук Т. Характерні особливості конкурентної розвідки та промислового шпигунства / Т. Ткачук // Персонал. – 2007. – № 2. – С. 72-78.
7. Захаров О.І. Інформація в управлінні системою економічної безпеки підприємства / О.І. Захаров // Вчені записки Університету «Крок». – 2009. – № 19. – С. 177-186.
8. Дудихин В.В. Конкурентная разведка в Интернет / В.В. Дудихин, О.В. Дудихина. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : ООО «Издательство АСТ» : Издательство «НТ Пресс», 2004. – 229, [II] с.: ил.
9. Зовнішньоекономічна діяльність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. World Steel Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldsteel.org/dms/internetDocumentList/bookshop/2015/World-Steel-in-Figures-2015/document/World%20Steel%20in%20Figures%202015.pdf>.
11. World Steel Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldsteel.org/statistics/crude-steel-production.html>.
12. Інформаційне агентство МІНПРОМ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minprom.ua/articles/97345.html>.
13. Матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Сучасний менеджмент: проблеми теорії та практики» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ktu.edu.ua/uploads/files/konferentsyi/2015/menedzhm2015.pdf>.

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИХ ИСТОЧНИКОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ БЕЗОПАСНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассмотрена роль информационно-аналитических источников в обеспечении безопасности функционирования предприятия. Проанализированы наиболее известные информационно-аналитические источники металлургической отрасли, их структура и роль в получении достоверных данных относительно ситуации на рынке металлопродукции. Определены факторы и методы обеспечения надлежащего уровня экономического развития предприятия.

Ключевые слова: информационно-аналитическая деятельность, источники информации, конкуренты, металлургическая отрасль, рынок металлопродукции, конкурентная разведка, экономическая безопасность предприятия.

THE ROLE OF INFORMATION AND ANALYTICAL SOURCES IN SAFETY OF THE ENTERPRISE FUNCTIONING

The role of information and analytical sources in safety of the enterprise functioning is considered. The most known information and analytical sources of metallurgical branch, their structure and role in receiving of reliable data about a situation in the market of steel products are analysed. Factors and methods of correspond level in enterprise economic development providing are defined.

Key words: information and analytical activity, information sources, competitors, metallurgical branch, steel market, competitive intelligence, economic security.

4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 351.863

Антошкін В.К.

Бердянський університет менеджменту і бізнесу

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВРАХУВАННЯ ТА РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ СКЛАДОВИХ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНІВ КРАЇНИ

У статті виявлено особливості формування економічної безпеки регіонів країни та її соціальні аспекти. Визначено методологічні підходи щодо їх врахування та оцінки. Обґрунтовано інструменти та механізми їх державного регулювання та підтримки економічної безпеки.

Ключові слова: економічна безпека, соціальні складові, чинники, методологічні засади, державне регулювання, регіони, національна економіка.

Постановка проблеми. Системні структурні перетворення, які охопили всі сторони суспільної життєдіяльності в Україні, направлені на її модернізацію, сталий розвиток та економічне зростання. Проте наявність впливу дестабілізуючих факторів призводить до поглиблення відмінностей в рівнях соціально-економічного розвитку регіонів країни, здатних перетворитися в різного роду небезпеки для економіки. Це зумовлює необхідність розробки методологічного інструментарію для оцінки економічної безпеки регіонів, використання якого дозволить сформулювати механізми економічної безпеки країни з урахуванням соціально-економічних, ресурсних та інших особливостей кожного регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми економічної безпеки на макро- і мезорівнях відображені в наукових роботах українських, російських та зарубіжних вчених-економістів: Герасимчук З., Гойчук О., Вавдіюка Н., Гейця В., Горбуліна В., Качали Т., Клебанової Т., Ткач С., Ткачевої Н., Черняка О. та ін. Разом з тим досить актуальною є проблема дослідження та оцінки економічної безпеки регіонів країни з урахуванням соціально-економічних чинників господарювання – демографічних, зайнятості, якості життя тощо.

Метою статті є виявлення особливостей формування економічної безпеки регіонів країни та

її соціальні аспекти, визначення методологічних підходів щодо їх врахування та оцінки, обґрунтування інструментів та механізмів їх державного регулювання та підтримки економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу. Забезпечення економічної безпеки на регіональному рівні – це гарантія незалежності країни, умова соціальної стабільності і ефективної життєдіяльності суспільства, економічного зростання. Це пояснюється тим, що економіка є однією з життєво важливих сторін діяльності суспільства, держави й особи [1, с. 58]. Тут все взаємозв'язане, і один напрям доповнює інший. Економічна безпека традиційно розглядається як якісна найважливіша характеристика стійкості економічної системи, яка визначає її здатність підтримувати нормальні умови життєдіяльності населення, стійке забезпечення ресурсами національного господарства, а також послідовну реалізацію національно-державних інтересів.

Соціально-економічну безпеку країни та її регіонів в сучасних умовах господарювання можна визначити як наслідок сукупного впливу зовнішніх і внутрішніх умов і ресурсів, що забезпечують сталий розвиток суспільства і підвищення якості життя його членів. Її складові сприяють ефективному динамічному зростанню, здійсненню належної реструктуризації галузей, їх здатності

задовольняти потреби суспільства, держави, індивіда, забезпечувати конкурентоспроможність на зовнішніх і внутрішніх ринках, що гарантує захист від різного роду ризиків, загроз і втрат.

Руйнування ж єдиного соціально-культурного та світоглядного простору, що продовжується, економічна дезінтеграція і соціальна диференціація населення, деструкція екологічних процесів в Україні провокує посилення напруженості у взаєминах регіонів і центру. Це проявляється у соціальній нестабільності, тінізації економіки, корупції, нерівномірній бюджетній підтримці регіонів. Вирішення вказаних складних проблем криється у зміцненні державних інститутів підтримки економічної безпеки, збалансованого застосування її ринкових важелів, соціальних та інших ресурсів тощо.

Отже, особливості соціально-економічного механізму господарювання, що склався в країні, є базисом не тільки економічної, але й національної безпеки країни. В процесі дослідження були виділені і проаналізовані групи показників, що відображають найбільш важливі ділянки в реальному секторі, зокрема, на рівні соціальної сфери. Саме ці індикатори використовуються як порогові значення економічної безпеки та її соціальної складової. Вони характеризують граничні величини, ігнорування яких перешкоджає нормальному ходу розвитку економіки і соціальної сфери і приводить до формування руйнівних тенденцій в області виробництва і рівня життя населення [2, с. 241].

Соціальні індикатори характеризують тенденції розвитку соціальних процесів, що склалися, з погляду реалізації принципу справедливості розподілу благ, соціального захисту населення, рівня його доходів та інших складників якості життя. Порушення цього принципу виявляється в зростанні доходів пануючих соціальних прошарків населення за рахунок зменшення доходів інших не у зв'язку з великим їх внеском в зростання суспільного добробуту, а у зв'язку з провідною роллю в розподілі матеріальних та інших благ.

Аналіз показав, що соціальні індикатори далекі від порогових показників безпеки і стабільності. Кількість людей, що живуть за межею бідності, в два рази перевищує порогове значення, якщо тут взагалі доречно говорити про які-небудь порогові для країни, що володіє значними природними багатствами і валютними резервами, що збільшуються та вивозяться за кордон з року в рік. Натомість розмір середньої пенсії постійно відстає від прожиткового мінімуму пенсіонерів, тоді як наявність платоспроможного попиту населення

старших вікових груп відіграє роль чинника, що підтримує роздрібний товарообіг.

У світовій практиці не допускається досягнення величиною прожиткового мінімуму 70% середнього розміру пенсій. Частина літніх людей, яка не мала ніяких надходжень у вигляді заробітної плати або інших доходів і хто жив тільки на пенсію, складають значну частину бідного та дуже бідного населення. Добре відомо, що ніяка економіка не може ефективно функціонувати в умовах соціальної напруженості. Так само як і соціальна напруженість складається із ступеня незадоволеності населення рівнем життя, станом екології, ефективністю влади, впливом кримінальних структур та корупції. Не можна зняти соціальну напруженість без вирішення економічних питань, від яких залежить і рівень безробіття, і якість життя.

Найбільш значимою соціальною проблемою є бідність. Бідні є скрізь, проте українська проблема полягає в масштабах бідності. Сьогодні нижче за прожитковий мінімум живе вже кожен третій [3, с. 30-32]. Перевищення порогового показника рівня безробіття населення свідчить про наявність загроз соціально-економічній безпеці в наступних областях: Волинській, Житомирській, Кіровоградській, Миколаївській, Рівненській, Тернопільській, Херсонській, Хмельницькій, Черкаській, Чернівецькій. У безпеці знаходилися АРК, Дніпропетровська, Одеська, Харківська області, м. Київ, м. Севастополь. Решта всіх регіонів знаходяться в зоні ризиків, а Донецька та Луганська області – в зоні гуманітарної катастрофи.

По показнику середніх призначених пенсій зі всіма нарахуваннями і компенсаціями середній пенсіонер не досягає за доходами і половини прожиткового мінімуму. Отже, пенсіонер, що живе поза сім'єю, приречений на голодну смерть. Чисельність економічно активного населення складає близько 30% від загальної чисельності населення. Про низький рівень заробітної плати населення регіонів свідчить показник відношення середньої заробітної плати до мінімального прожиткового мінімуму – 3:1. Цей показник має порогове значення небезпеки в Тернопільській області. У безпеці знаходяться індустріальні Дніпропетровська, Запорізька області, м. Київ.

Решта всіх регіонів України знаходиться в стані ризику. Це проблема різкої диференціації доходів населення, особливо між найбіднішими і найбагатшими. За роки реформ не просто змінилося матеріальне положення громадян країни – трансформувалася вся система формування доходів населення.

У соціалістичній економіці основним джерелом надходження особистих доходів була оплата праці (приблизно 3/4 всіх доходів), при чому її рівень був у край невисокий і малорухливий. Диференціація основної маси населення за розміром заробітку практично була відсутня, а весь процес регулювання зводився до механізму нарахування і перерахунку заробітної плати по певній схемі. Паралельно з цим існувала додаткова закрита система розподілу благ, обслуговуюча невелику соціальну групу номенклатурних та партійних працівників та їх сімей. При цьому всі процеси формування і регулювання доходів та фондів споживання громадян регулювалися державою.

На теперішній час в Україні склалася прямо протилежна система матеріального забезпечення населення, в якій функції і можливості держави мінімізовані. Зазначимо, що значущість офіційного заробітку в структурі доходів за роки реформи впала майже удвічі. З'явилися тіньові доходи, але неоподатковані, що поглиблює проблему. Уряд бере зобов'язання підвищити доходи населення через збільшення зарплат і пенсій. Але, наприклад, в 2014-2015 рр. номінальні доходи населення навіть зменшилися на 23-25% через обмеження зарплат та збільшення податків, а ціни виросли на 50-100%.

Надзвичайно актуальною є проблема оплати інтелектуальної праці. Україна століттями вражала світ інтелектуальним потенціалом. Рівень зарплати у сфері освіти складає сьогодні у межах 50% від середнього рівня у промисловості, а середня зарплата в науці в 30 разів менше, ніж у вчених Західної Європи. Сьогодні в Україні вмирає в 3 рази більше людей, ніж народжується. Вплив демографічної ситуації на стан економічної безпеки регіонів є дуже вагомим, адже однією із головних передумов для сталого розвитку регіонів є розширене відтворення трудового потенціалу та людського капіталу у цілому [4, с. 143].

Стан демографічної загрози мають такі регіони України як Житомирська, Кіровоградська, Миколаївська, Рівненська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська області. У контексті демографічних аспектів людського розвитку на регіональному рівні потрібно звернути увагу на загрозливу тенденцію скорочення загальної чисельності населення, особливо на рівні сільських територій. Це вимагає повернення до практики суттєвої бюджетної підтримки державної демографічної політики, вирішення комунально-побутових та житлових проблем.

Ситуація, що утворилася, в сфері зайнятості об'єктивно вимагає посилення державної підтримки масштабних заходів, насамперед, по відродженню реального сектора економіки, регулюванню продуктивної зайнятості, зокрема в галузевому і регіональному вимірах [5, с. 130]. Проблему зайнятості можна частково вирішити за рахунок цілеспрямованої підтримки середнього і дрібного підприємництва, середнього класу, якій у своїй масі так і не вдалося сформувати.

Назрілу необхідність розробки і ухвалення державної програми сприяння зайнятості населення на найближчі роки і віддалену перспективу підтверджує також наявність регіонів країни з істотною деформацією професійно-фахової структури населення, специфікою соціально-економічного розвитку: моноспеціалізацією, високою або низькою концентрацією діяльності, переважанням виробництва з високою концентрацією інтелектуальної праці, галузей з великою питомою вагою збиткових виробництв або підприємств-банкротів, самозайнятстю населення. Необхідно також прийняти комплекс соціальних законів, які чітко визначили б порядок допомоги бідним верствам населення і джерела її фінансування.

Виходячи з вищевикладеного, згідно інтегрального індексу соціально-економічних регіональних показників розвитку, у безпеці не знаходиться жоден регіон, стан ризику мають АРК, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Кіровоградська, Миколаївська, Одеська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Хмельницька, Чернівецька області, м. Севастополь. Інша частина регіонів України (48%) мають стан загрози щодо рівня життя населення, структури доходів, демографічної ситуації, стану оточуючого середовища, що викликає загострення соціально-економічної напруги [6, с. 97]. У таких умовах необхідно проводити в дію механізми забезпечення економічної безпеки регіонів, що направлені на відновлення порушеного соціального і еколого-економічного балансу.

Ситуація, що створилася, вимагає негайного, цілеспрямованого втручання держави в проблеми соціальної політики [7, с. 12]. Критично важливим для подальшого розвитку України є вибір з урахуванням попереднього досвіду найбільш ефективної економічної моделі функціонування і розвитку країни. Неприпустимо продовження колишніх і здійснення нових стратегічних прорахунків і помилок у державній стратегії, особливо у виборі економічної моделі розвитку.

Необхідним є істотне посилення соціальної складової економічної політики: підвищення жит-

тевого рівня населення, перш за все, на основі підвищення оплати праці, своєчасних виплат заробітної плати і гарантованих законом соціальних виплат, посилення цільової спрямованості матеріальної підтримки, зниження рівня безробіття; створення умов для подолання бідності і надмірного соціально-економічного розмежування в суспільстві; збереження та зміцнення демографічного і трудового потенціалу країни; подолання кризових демографічних процесів; створення ефективної системи соціального захисту людей, охорона і відтворення їх фізичного, духовного та морального здоров'я, світогляду населення [8, с. 127].

Висновки. Оцінка економічної безпеки регіону включає аналіз його соціального розвитку, що покликаний виявити рівень і якість життя населення, її динаміку, найважливіші проблеми відтворення населення і трудових ресурсів, рівень і тенденції зміни зайнятості. Визначаються рівень соціальної напруженості, причини кризових явищ

і можливості та засоби їх подолання. Велике значення також має регіональний аналіз тенденцій розвитку демографічних процесів, безпосередньо пов'язаних з соціальними.

Це визначає необхідність розробки і обґрунтування методики комплексного аналізу кризових ситуацій у економіці і соціальній сфері регіонів з урахуванням адміністративно-територіального облаштування країни і зарубіжного досвіду таких досліджень; виявлення конкретних регіонів, що знаходяться або потенційно схильних до досягнення кризової ситуації, при якій виникає загроза економічній безпеці країни. Таким чином, від рівня вирішення соціальних проблем залежить зниження соціальної напруги, створення довгострокових основ забезпечення соціальної стабільності і підвищення якості життя населення регіонів України, що, у свою чергу, здатне істотно знизити соціальні ризики і підвищити економічну безпеку регіонів.

Список літератури:

1. Новікова О.Ф. Соціальна орієнтація економіки: механізми державного регулювання: [монографія] / Новікова О.Ф., Гріневська С.М., Шамілева Л.Л. – Донецьк: Ін-т економіки пром-сті, 2009. – 220 с.
2. Система економічної безпеки держави / Під заг. ред. д.е.н., проф. Сухорукова А.І. / Національний інститут проблем міжнародної безпеки при РНБО України. – К.: ВД „Стилос”, 2009. – 685 с.
3. Качала Т.М. Сутність економічної безпеки як основи сталого розвитку економічної системи / Т.М. Качала //Сучасні перспективи розвитку системи економічної безпеки держави та суб'єктів господарювання: Монографія / за ред. проф. Мігус І.П. – Черкаси: ТОВ «Макалут». – Черкаси, 2012. – С. 27-39.
4. Ткачова Н.М. Механізми державного регулювання регіональної економічної безпеки: [монографія] / Н.М. Ткачова. – Донецьк: ВІК, ДонГУУ. – 2009. – 284 с.
5. Герасимчук З.В. Економічна безпека регіону: діагностика та механізм забезпечення / В. Герасимчук, Н.С. Вавдіюк. – Луцьк: Надстір'я, 2010. – 244 с.
6. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / [Геєць В.М., Клебанова Т.С., Черняк О.І. та ін.]; за ред. В.М. Гейця. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2011. – 240 с.
7. Ефективність соціально-економічного розвитку та економічна безпека регіону (на прикладі Закарпатської області); аналіт. доп. / А.І. Сухоруков, Ю.М.Харазішвілі. – К.: НІСД, 2013. – 32 с.
8. Симонова О.Г. Актуальні проблеми регіональної економічної безпеки України // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 8. – С. 125-132.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЕТА И РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ СОСТАВЛЯЮЩИХ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНОВ СТРАНЫ

В статье выявлены особенности формирования экономической безопасности регионов страны и ее социальные аспекты. Определены методологические подходы относительно их учета и оценки. Обоснованы инструменты и механизмы их государственного регулирования и поддержки экономической безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, социальные составляющие, факторы, методологические основы, государственное регулирование, регионы, национальная экономика.

**METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF ACCOUNTING
AND REGULATION OF THE SOCIAL COMPONENTS
OF ECONOMIC SECURITY OF THE REGIONS OF THE COUNTRY**

In the article the features of formation of economic security of the regions of the country and its social aspects. Identified methodological approaches with respect to their accounting and valuation. Grounded tools and mechanisms of state regulation and support of economic security.

Key words: economic security, social components, factors,

Koval V.V.

Odessa Trade and Economic Institute
of Kyiv National University of Trade and Economics

TERMS OF INSTITUTIONAL TRANSFORMATION TRANSACTION COSTS IN BUSINESS TELECOMMUNICATION SERVICES MARKET

This article analyzes the interdependence of market mechanisms on the effectiveness of the institutional environment, which leads to the necessity of taking into account the transaction costs in the development of forms of entrepreneurship on the telecommunications market. Reveals the basic directions of forming a homogeneous institutional environment that influences the form of integration transactions with minimizing barriers in the provision of telecommunications services. The analysis of the transaction costs of public sector entities telecommunications market.

Key words: Institutionalization, integration, transaction costs, the operator of telecommunications, telecommunication services market.

Introduction. The institutional basis of economic relations characterized by market actors transaction between entities at different levels of management on the basis of agreements or formal regulations and informal institutions. Transaction costs arising as a result of economic interaction of domestic telecommunications operators grow through the incomplete formation of the institutional foundations of a market economy, which reduces the economic attractiveness of telecom innovation projects.

In addition, the development of the domestic telecommunications market is hampered by the low level of adequate institutional mechanisms regulators of transition, including a mechanism to institutionalize relationships that arise during the evolution of forms of interaction.

Therefore, the problem of transaction costs in the activities of telecommunication operators is of special interest from the standpoint of theoretical research and development practices to reduce.

Analysis of recent research and publications. Analysis of management of telecommunication operators paid attention to such domestic and foreign researchers, as L.E. Varakin, L. Mises, V.L. Inozemtsev, Kotler, V.G. Rostants, O.B. Morhulets, N.V. Makarova, A.S. Redkin, V.M. Granaturov, including the theoretical framework of diversifying business in conditions of postindustrial economic system reflected in the works of R. Ansoff, T. Kono, J. Keynes, A. Marshall, G. Mynttsberha, M. Porter, P. Hall.

The issue of the formation transactions and transaction costs devoted to the work of scholars such as: X. Demsets, R.Kouz, D. North, Errou K., W. Mek-

lynh, C. Menard, John. Mylhrom, John. Roberts, O. Williamson, T. Ehhertson. Relevant valuation and transaction cost analysis of trends revealed in the works of J. Wallis, N. Wong, R. Valley, Karl Menrad [16] and others.

Setting objectives. However, the problem of regulating transaction costs in business telecommunications operators in the contemporary economy requires theoretical and methodological analysis of transaction costs with substantiated ways of increasing the efficiency of institutions transaction that resulted in the goal of the study.

The purpose of the article is to study the theoretical and methodological analysis of transaction costs and their regulation in the business of telecommunication operators.

The main material research. The impact of transaction costs on the efficiency of business activity is accompanied by increased interdependence of business and market needs analysis of their joint action. The role of transaction costs in the operation of telecommunication operators as an institutional indicator is characterized as agents of opportunism common interactions in the system and the shortcomings of institutional regulation in the transaction sector [2]: banking, telecommunications and others.

Increased attention to the impact of transaction costs on the efficiency of business activities, primarily due to the infrastructure markets as a complex system of economic relations between the entities sold under certain economic and legal order, which is formed and played their direct participation and based on their economic interests. This is due to their

importance in the social-economic (income markets of transport and communication accounted for over 14% of GDP) and political development. In this connection special relevance acquires the balance of economic policy to ensure national economic interests. Management of transaction costs in markets telecommunications services involves analyzing not only the threshold selected indicators, but also a comprehensive assessment of economic processes. During the years 2010-2014 there was an annual decrease of almost all indicators of the results of functioning of infrastructure services (Table. 1).

In the rating of Ukraine as infrastructure, including telecommunications, for the years 2014-2015, which is part of the Global Competitiveness Index (76th position among 144 countries), the country was on the 68th place (144's) and 130 th ranking on the quality of institutions [17]. Under these conditions, there is an urgent transformation of transaction costs in business. Complexity analysis of transaction costs accompanied by increased integration processes on the market, including telecommunications services, due to the existence of a system of interests that are expressed by business entrepreneurs, state – government authorities and the public – through the institutions of civil society. The regulatory impact on the integration of the least performed institutions of civil society and business through the establishment of appropriate voluntary social organizations and associations of economic interaction [5]. The direct participation of state bodies in the business environment associated with the ability to compensate for the limited efficiency of market mechanisms, during their formation, the formation of institutions resulting from the consolidation of good practice and the next Legislative their design. The importance of the state as regulator of economic relations with acts of its purpose to preserve the unity of the legal environment, institutional and business structures, as well as a regulator of the integration process – providing competitive advantage for strengthening of the national economy and its subjects.

Effective mechanisms to support economic activity and balancing market space is a system of law that governs property relations and of interaction, but in the case of regulatory measures ambiguity leads to the manifestation of symptoms monopolizing the

industry on the one hand, and on the other – the desire of government agencies to ownership the right to sell power and influence in the business sector that collectively constrain the transformation of the institutional system security economy.

In general, integration – the process of combining disparate elements together. The economy of integration – a process of mutual adaptation, expansion of economic and industrial cooperation, a form of internationalization of economic activity, etc. [8], and is manifested in the creation of favorable conditions for its implementation, expansion and deepening industrial and technological relations, sharing of resources association Capital and others. [10]. At any level (micro, macro) elements of the integration process are relative to the development of self-movement and come in contact and interaction that at some point in time under the influence of factors and conditions generating internal and external contradictions between them, bearing in not only destructive but creative force that reflects this contradiction [1].

Increased intensity and frequency of transactions enterprise integration enhances relations, but in terms of improved environmental uncertainty and specificity of resources needs to change the institutional structure. The study P. Klein [15], institutional structure serves as a basis for building economic relations partners, but in case consolidation formal way (domestic convention) whether efficiency compliance verification procedures, and support regulatory prescriptions such forms of cooperation and contracts fall without having sustainable institutional arrangements. Basic directions forming a homogeneous institutional environment that influences the form of integration transactions are the distinct actions of public authorities to:

- Strengthening of private property (contract law, antitrust law) to reduce opportunistic behavior as manifestations of undertakings and public authorities and local government;
- Improvement contract relations in the direction of forming integrated structures with the interaction of science and production;
- Use of alternative measures to increase capital investments and the development of new forms of collective investment;
- Development and improvement of self-regulation business.

Table 1

Dynamics of the provision of transport services and communications

Industry	2010	2011	2012	2013	2014
Post and telecommunications (mln.)	47417	50281	52271	52492	52434

Source: [14]

Analysis of the effectiveness of telecommunications operators showed that transaction costs arising from the interaction between contract and market players, resulting organizational and economic, technical and institutional (formal and informal) conditions of its operation [12, p. 20]. Informality contracts due to their incompleteness because of the inability to identify possible opportunistic situations or circumstances and costly to control fulfillment of obligations by another party. According to the transaction costs typing O. Williamson [11], the main element serves the conclusion of a contractual agreement. Furthermore, in terms of inefficient institutional structure of the telecommunications sector performance increases transaction costs, which are the result not only of the relationship between the market players themselves but also interaction with government agencies. So select the transaction costs of business as the economy, and related entities (private) and state (public) [8, 9, 12].

According to research D. North "model state" based on the institution of property rights, transaction costs, etc. take the form of institutional Agreement [6]. Because the market entities, entering into relationship with the government, based on certain formal and informal terms of the agreement, the transaction costs shall consider them within the public sector within the typology, namely the cost of search, monitoring costs, transaction costs, expenses performance of the contract, the cost of protection from exposure to third parties.

The increase in transaction costs has been growing uncertainty and asymmetric information needs in the mechanisms regulating transaction costs, taking into account national specifics of certain types of business activities. Comprehensive evaluation methods of transaction costs of enterprises does not exist, because of the complexity of calculation of implicit component, expressed in the form of excessive spending growth, a high degree of opportunism and others. According to the classification of transaction costs by D. North and T. Ehhertssonom [13, p. 97] and R. Kapelyushnikov [4 p. 67], the calculation of conduct in their structure of telecommunications operators.

Analysis transaction costs for telecommunications operators showed a significant amount of their total operating costs in 74% and 56% for JSC "Kyivstar" and JSC "Ukrtelecom", respectively, in 2013, related to the interaction of business and state inefficiency that characterizes the institutional structure and availability of administrative constraints, on the one hand, increases the marginal cost operators, on the other – increase the competitiveness of the indus-

try difficult, including because of institutional barriers and increase economic agents additional costs associated with mandatory contributions – the cost of access to the market (state registration, licensing and control of the quality of telecommunication services) and illegal payments (expenses lobbying, costs deviations from regulations and fines from illegal conflict resolution).

One method of regulation transaction costs is the creation of effective legal protection through the institution of property relations in the prevalence of informal economic activity. It is therefore necessary institutional structuring of space specification functions relevant institutions that regulate transaction costs, for example, the institute of public-private partnership [3, 5]. Implementation processes of economic modernization most industry markets requires effective institutional mechanism to regulate the transactions businesses and developed institutional environment that will promote the formation and competitive advantage, because largely reduces transaction costs and increase the efficiency of economic activity. In turn, ordered the formation of circuits contract relations, institutional forms of economic ties and relations will improve the quality of management in the operator activity.

Conclusions and prospects for further research.

The effectiveness of the current economic agents determined not so much chosen long-term market strategy, and everything is more appropriate mechanism as interactions with other market participants and institutional adjustment arising under the brand integration between asset relationships and organizational forms of business enterprise structures [7]. One of the factors of transaction costs acted striving to adapt to the dynamic market environment, telecom operators to minimize opportunism, but the uncertainty of the institutional environment, in which decisions about resource use.

Basic directions forming a homogeneous institutional environment that influences the form of integration transactions are the distinct actions of state bodies on: mechanisms for the protection of private property for decrease of opportunistic behavior as entities and authorities; contract improving relations in the direction of forming integrated structures with the interaction of science and production; the use of alternative measures for the development of new forms of collective investment to boost economic security [16].

Thus, there is an allocation of institutional mechanism as a special sphere of interaction and resolution of conflicts arising in the effective implementation of

the goals and objectives of integrated facilities, creating conditions of stability and consolidation of the complex relationship between the firm [7]. In modern conditions in the domestic market to enhance the functioning integrated structures can be achieved by government regulation, the main areas which should

be: forming joint organizations and expand industrial cooperation intersectoral cooperation within businesses, forming stable patterns of transactions based on contractual interdependence, which largely contribute to the modernization of the institutional environment.

References:

1. Avdonina S.G. Contradictions of inter-company integration in the conditions of economic modernization / S.G. Avdonina // Economics. – 2011. – № 12. – P. 60-63.
2. Gurov I.M. Transactional sector have suchasniy ekonomitsi [Text] / I.M. Gurov // Young scientists. – 2014. – № 4. – P. 492-495.
3. Istomin S.V. Features institutional arrangements transformed economy / S.V. Istomin // Herald of Chelyabinsk State University. – 2010. – № 6. – P. 52-56.
4. Kapelyushnikov R.M. Economic theory ownership / R.M. Kapelyushnikov. – M.: IMEMO, 1990. – 90 p.
5. Kolodin E.A. The role of government in the regulation of inter-regional integration / E.A. Kolodin // Proceedings of ISEA. – 2003. – № 2. – P. 62-68.
6. Mukova L. Two views on the economic state institutionality / L. Mukova // Russian Law Journal. – 2012. – № 6 – P. 176-188.
7. Rumyantsev K.N. The latest manifestation of the integration process / K.N. Rumyantsev // Science. Education. Innovation. – 2008 – Vol. 7. – Pp. 52-71.
8. Modern dictionary of foreign words – M.: Russian language, 1993. – 240 p.
9. Stark D. Heterarchy: the ambiguity of assets and organization of diversity in post-socialist countries. / D. Stark // Economic sociology. New approaches to institutional and network analysis. – M.: ROSSPEN, 2002. – P. 50-72.
10. Elders J.N. Network as a product integration strategy of the enterprises / J.N. Elders // Herald of Chelyabinsk State University. – 2012. – № 3. – P. 42-46.
11. O. Williamson Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, "relational" contracting / O. Williamson – SPb.: Lenizdat, 1996. – 702 p.
12. A.E. Shastitko New Institutional Economics. / A.E. Shastitko – [3rd ed., Rev. and add.] – M.: Economics Faculty of Moscow State University, TEIS, 2002. – 591 p.
13. Eggertsson T. Economic behavior and institutions / T. Eggertsson; [trans. from English. J. M. Kazhdan; scientific. Ed. per. AN Nesterenko] – ANHRF. – M.: Delo, 2001. – 407 p.
14. Transport and phone reception Ukraine – 2014: randomness zbirnik / Derzhavna Statistics Service Ukraïni-K., 2015 – 204 p.
15. Klein P. New Institutional Economics. / Peter G. Klein / In Bouckaert and De Geest, Encyclopedia of Law and Economics, Northampton, MA, 2000 – Vol. I – Pp. 456-489.
16. Ménard C. Hybrid Modes of Organization. Alliances, Joint Ventures, Networks, and Other 'Strange' Animals / C. Ménard, R. Gibbons, J. Roberts // The Handbook of Organizational Economics, Princeton: Princeton University Press, 2012 – Chapter 26 – Pp. 1066-1108.
17. The Global Competitiveness Report 2014-2015 – [Electron resource] – Mode Access: www.weforum.org.

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ УМОВИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПОСЛУГ

У статті аналізуються взаємозалежність ринкових механізмів від ефективності інституціонального середовища, що призводить до необхідності урахування транзакційних витрат в умовах розвитку форм організації підприємницької діяльності на ринку телекомунікаційних послуг. Розкрито базисні напрями формування однорідного інституціонального середовища, що впливає на форми інтеграційних транзакцій із мінімізацією бар'єрів у процесі надання телекомунікаційних послуг. Проведено аналіз транзакційних витрат державного сектору суб'єктів ринку телекомунікаційних послуг.

Ключові слова: інституціоналізація, інтеграція, транзакційні витрати, оператор телекомунікацій, ринок телекомунікаційних послуг.

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ
ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
НА РЫНКЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ**

В статье анализируются взаимозависимость рыночных механизмов от эффективности институциональной среды, что приводит к необходимости учета транзакционных издержек в условиях развития форм организации предпринимательской деятельности на рынке телекоммуникационных услуг. Раскрыты базисные направления формирования однородной институциональной среды, влияющий на формы интеграционных транзакций с минимизацией барьеров в процессе предоставления телекоммуникационных услуг. Проведен анализ транзакционных издержек государственного сектора субъектов рынка телекоммуникационных услуг.

Ключевые слова: институционализация, интеграция, транзакционные издержки, оператор телекоммуникаций, рынок телекоммуникационных услуг.

УДК 331.5.024.52

Міронова Л.Г.

Класичний приватний університет

Макаренко О.І.

Запорізький національний університет

ОЦІНЮВАННЯ НЕРЕАЛІЗОВАНОГО ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Стаття присвячена проблемі оцінювання трудового потенціалу регіонів. Трудовий потенціал є рушійною силою економіки регіонів України. Запропонований метод оцінювання трудового потенціалу дозволяє визначати рівень нереалізованого трудового потенціалу регіону, використання якого буде сприяти зростанню обсягу валового регіонального продукту.

Ключові слова: економічно активне населення, оцінка, регіон, резерв, трудовий потенціал.

Постановка проблеми. Історично, з часів існування Радянського союзу, Україні було притаманне централізоване управління, та події кінця 2013 р. та початку 2014 р. довели, що централізоване управління державою взагалі та економікою зокрема не сприяє економічному піднесенню України, і тому, на думку вчених та державних службовців, саме децентралізація влади буде сприяти оздоровленню та стабілізації економічної ситуації в Україні. В таких умовах виникає потреба в оперативному моніторингу показників економічного розвитку регіону, який дасть змогу виявляти можливі резерви зростання економіки регіону. Трудовий потенціал регіону є одним із найважливіших економічних показників, оскільки без людини, без її праці, неможливо створення ніяких суспільних, економічних та інших благ. Якісне використання трудового потенціалу забезпечує сталий економічний розвиток регіону та сприяє підвищенню соціальної стабільності суспільства.

На якість прийняття управлінських рішень місцевими органами управління впливає можливість оперативного виявлення резервів використання трудових ресурсів за рахунок оцінювання рівня трудового потенціалу регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням теоретичних засад становлення і функціонування трудового потенціалу та його регіональних аспектів займалися українські вчені, зокрема, В. Лич [1, с. 53] аналізував взаємозв'язок трудового потенціалу і ринку праці. Проблеми формування трудового потенціалу досліджував А. Криклій [2, с. 231]. С. Гринкевич [3, с. 55] та З. Варналій [4, с. 167] розглядали питання кількісного оцінювання трудового потенціалу. Порів-

няльний аналіз основних якісних характеристик трудового потенціалу проведено в роботах О. Михайленко [5, с. 46]. Передумови формування та використання трудового потенціалу, як складової економічного потенціалу України досліджено в роботах О. Сем'ян [6, с. 88]. В працях А. Михайлюк [7] досліджено якісні показники трудового потенціалу. Окремі аспекти оцінки трудового потенціалу аналізували такі науковці, як І. Бажан, В. Щербак, Н. Слівінська, Т. Перехрест та інші.

Актуальність теми дослідження обумовлена тим, що, незважаючи на значну кількість методів оцінки трудового потенціалу, не існує загальноприйнятого методу, який дозволяв би оперативно визначати резерви збільшення продуктивності праці, використання яких дозволить збільшити обсяги виробництва, а, отже, сприяти зростанню валового регіонального продукту і національного доходу, що зрештою дає можливість підвищити якість життя населення регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз методичних підходів до оцінювання рівня, ефективності використання та відтворення елементів трудового потенціалу дозволив зробити висновок про відсутність такого підходу до оцінювання рівня трудового потенціалу, який би давав можливість оперативно визначати цей показник та приймати тактичні управлінські рішення щодо використання трудових ресурсів.

Оцінювання рівня трудового потенціалу регіонів потребує застосування адекватних методів оцінки, які дадуть змогу точно, всебічно і водночас, порівняно легко фіксувати його поточний стан та тенденції розвитку. Враховуючи ці зауваження, в роботі запропоновано удосконалення методу

оцінки трудового потенціалу за рахунок введення показників, які максимально наближено характеризують трудовий потенціал регіонів. Кількісні та якісні характеристики трудового потенціалу представлено на рис. 1.

На рис. 1. всі характеристики розглядаються для економічно активного населення взагалі та окремо для працюючих. Основна ідея, що закладена в основу такого розподілу, полягає в наступному: трудовий потенціал визначається з урахуванням наявних трудових ресурсів та прихованих або нереалізованих можливостей. Так, працююче населення характеризує наявні реалізовані ресурси, а непрацююче – нереалізовані можливості. Причиною нереалізованості можливостей трудового потенціалу є прогалини системи професійної підготовки і перепідготовки кадрів, існування диспропорції між кількістю здобувачів спеціальностей у закладах початкової, середньої, вищої професійної освіти і запитами економіки відносно обсягів і профілів підготовки. Виникає ситуація, коли відбувається вихід на ринок випускників з необхідними навичками і знаннями, але без можливості реалізувати свої можливості. Тому оцінка трудового потенціалу повинна враховувати освіту та кваліфікаційні вимоги.

Місце здоров'я у характеристиках трудового потенціалу визначається широким діапазоном і значущістю притаманних йому ознак, а також значенням здоров'я як інтенсивного чинника розвитку населення, його економічної продуктивності. Здоров'я як якісний показник трудового потенціалу оцінюється за певними показниками, серед яких найбільш інформативною характеристикою є рівень загальної захворюваності. Високий рівень захворюваності ускладнює процеси якісного відтворення трудового потенціалу, перешкоджає його збереженню, можливості розвитку і ефективного використання.

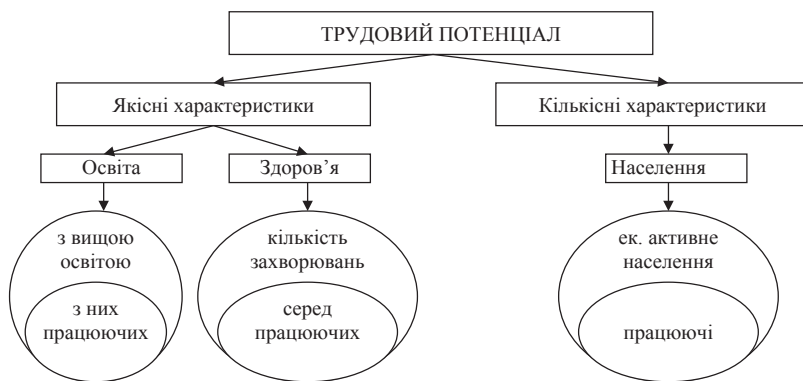


Рис. 1. Кількісні та якісні характеристики трудового потенціалу регіону

Під кількісною оцінкою трудового потенціалу будемо розуміти кількість економічно-активного населення регіону.

Отже, реалізація запропонованого методу оцінювання трудового потенціалу передбачає п'ять етапів:

1. Формування вихідної інформаційної бази первинних показників для проведення аналізу;
2. Стандартизація показників;
3. Розрахунок вагових коефіцієнтів показників;
4. Визначення інтегрального індексу рівня трудового потенціалу за регіоном;
5. Інтерпретація отриманих результатів.

Однією з головних вимог при виборі кількісних та якісних характеристик трудового потенціалу при розробці методу була вимога доступності інформації. Тому при формуванні вихідної інформаційної бази первинних показників для проведення аналізу використовуємо загальнодоступні статистичні данні, а саме: освіту характеризує чисельність населення з певним рівнем освіти (тис. осіб), здоров'я – кількість випадків захворювань економічно активного населення (тис. осіб), населення – кількість економічно активного населення (15-70 років) (тис. осіб).

Стійкість статистичних оцінок забезпечується на етапі стандартизації показників. Тому показники поділено за напрямом впливу на інтегральну характеристику на стимулятори (такі, для яких більше абсолютне чи відносне значення підвищує загальну інтегральну оцінку рівня розвитку території) і дестимулятори (такі, кількісне зростання яких призводить до зменшення інтегральної оцінки регіону). До стимуляторів віднесено освіту та населення, а до дестимулятора – здоров'я. Показники стимулятори нормуємо за формулою:

$$S_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_{i\min}}, \quad (1)$$

де S_{ij} – нормоване значення i -го показника-стимулятора в j -му регіоні, x_{ij} – значення i -го показника в j -му регіоні, $x_{i\min}$ – мінімальне значення i -го індикатора у сукупності, що аналізується.

Показники дестимулятори нормуємо за формулою:

$$D_{ij} = \frac{x_{i\min}}{x_{ij}}, \quad (2)$$

де D_{ij} – нормоване значення i -го показника-дестимулятора в j -му регіоні.

Інтегральна оцінка трудового потенціалу j -ого регіону здійснюється за формулою:

$$ТП_j = \alpha_1 \cdot H_j^{норм} + \alpha_2 \cdot O_j^{норм} + \alpha_3 \cdot Z_j^{норм}, \quad (3)$$

де $ТП_j$ – трудовий потенціал j -го регіону, $H_j^{норм}$ – нормоване значення кількості економічно-активного населення j -го регіону, $O_j^{норм}$ – нормоване значення освітнього потенціалу економічно-активного населення j -го регіону, $Z_j^{норм}$ – нормоване значення стану захворюваності економічно-активного населення j -го регіону, $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ – вагові коефіцієнти відповідних показників. Слід зазначити, що $\alpha_1 + \alpha_2 + \alpha_3 = 1$.

Використання інтегральної оцінки трудового потенціалу регіону дозволяє проводити зіставлення окремих регіонів між собою та аналізувати динаміку розвитку певного регіону, що є надзвичайно цінним для здійснення оцінки ефективності регіонального управління. Звісно, порівняння регіонів є достатньо умовним, оскільки кожен регіон має свої особливості.

Однією з проблем при застосуванні інтегрального методу оцінки є визначення вагових коефіцієнтів. Для вирішення цього завдання запропоновано використовувати принцип «золотого перетину», тобто гармонійного поділу [8, с. 64]. Відповідно, для показника нормованого значення економічно активного населення, ваговий коефіцієнт становить 0,62, для нормованого значення освітнього потенціалу населення, ваговий коефіцієнт дорівнює 0,24, для нормованого значення стану захворюваності, ваговий коефіцієнт складає 0,14.

Запропонований метод оцінювання трудового потенціалу можна використовувати для визначення рівню нереалізованого трудового потенціалу. Так, нереалізований трудовий потенціал j -го регіону ($НТП_j$) визначається рівнянням:

$$НТП_j = ТП_j - РТП_j, \quad (4)$$

де $РТП_j$ – реалізований трудовий потенціал j -го регіону.

Інтегральна оцінка реалізованого трудового потенціалу j -го регіону здійснюється за формулою:

$$РТП_j = \alpha_1 \cdot Hn_j^{норм} + \alpha_2 \cdot On_j^{норм} + \alpha_3 \cdot Zn_j^{норм}, \quad (5)$$

де $Hn_j^{норм}$ – нормоване значення кількості працюючого населення j -го регіону, $On_j^{норм}$ – нормоване значення освітнього потенціалу працюючого населення j -го регіону, $Zn_j^{норм}$ – нормоване значення стану захворюваності працюючого населення j -го регіону.

Результати розрахунків інтегральної оцінки трудового потенціалу, інтегральної оцінки реалізованого трудового потенціалу та нереалізованого трудового потенціалу за регіонами у 2012 р. представлено в табл. 1.

Найвищий рівень трудового потенціалу у 2012 р. мають Донецька та Дніпропетровська області, достатньо високий рівень мають м. Київ, Харківська, Львівська, Луганська, Запорізька, Одеська області. Ці області є промисловими центрами України. Найнижчі показники розвитку трудового потенціалу мають Закарпатська, Черкаська, Рівненська, Тернопільська, Миколаївська, Хмельницька, Чернігівська, Житомирська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Волинська Херсонська, Чернівецька області. При цьому важливо виокремлювати регіони з практично повністю реалізованим трудовим потенціалом – це Львівська та Харківська області, та ті, в яких є значний нереалізований потенціал, зокрема Закарпатська, Запорізька, Вінницька області тощо.

Сучасні реалії розвитку економіки України та її регіонів доводять доцільність створення регіо-

Таблиця 1

Результати оцінювання нереалізованого трудового потенціалу регіонів України, 2012 р.

Регіон	Інтегральна оцінка трудового потенціалу	Інтегральна оцінка реалізованого трудового потенціалу	Нереалізований трудовий потенціал
АРК	0,407	0,401	0,006
Вінницька	0,38	0,353	0,027
Волинська	0,289	0,266	0,023
Дніпропетровська	0,697	0,684	0,013
Донецька	0,876	0,871	0,005
Житомирська	0,299	0,28	0,019
Закарпатська	0,344	0,312	0,032
Запорізька	0,428	0,401	0,027
Івано-Франківська	0,298	0,284	0,014
Київська	0,383	0,363	0,02
Кіровоградська	0,295	0,27	0,025
Луганська	0,459	0,453	0,006
Львівська	0,501	0,500	0,001
Миколаївська	0,312	0,296	0,016
Одеська	0,468	0,465	0,003
Полтавська	0,354	0,330	0,024
Рівненська	0,327	0,301	0,026
Сумська	0,361	0,340	0,021
Тернопільська	0,323	0,319	0,004
Харківська	0,582	0,581	0,001
Херсонська	0,274	0,257	0,017
Хмельницька	0,309	0,294	0,015
Черкаська	0,334	0,312	0,022
Чернівецька	0,252	0,247	0,005
Чернігівська	0,303	0,276	0,027
м. Київ	0,596	0,590	0,006
м. Севастополь	0,325	0,311	0,014

нальної системи управління трудовим потенціалом. На нашу думку, така система має враховувати реалізовану та нереалізовану складові трудового потенціалу, що дозволить розробляти програми економічного розвитку з урахуванням потенціальних можливостей економічно-активного населення та в кінцевому разі буде сприяти ефективному використанню трудових ресурсів регіонів.

Запропонований підхід до оцінки трудового потенціалу дає змогу, по-перше, мінімізувати витрати на розрахунок показника, як грошові, так і витрати часу, по-друге, врахувати кількісні та якісні характеристики трудового потенціалу, по-третє, визначити нереалізований трудовий потенціал, який, фактично, є резервом використання трудових ресурсів регіону.

Список літератури:

1. Лич В.М. Трудовий потенціал: теорія та практика відтворення / В.М. Лич Монографія. – К. : Науковий світ, 2003. – 313 с.
2. Криклій А.С. Освіта і професійне навчання як чинники розвитку трудового потенціалу. – К. : «Репро-Графіка», 2005. – 473 с.
3. Гринкевич С.С. Методичний інструментарій дослідження трудового потенціалу в розрізі його компонентної структури [Текст] / С.С. Гринкевич // Економічний часопис – XXI. – 2011. – № 7/8. – С. 54–57.
4. Варналій З.С. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку / З.С. Варналій. – К. : Знання України, 2005. – 498 с.
5. Михайленко О.В. Теоретичні аспекти розвитку та оцінки трудового потенціалу / О.В. Михайленко // Проблеми системного підходу в економіці. – 2010. – Том 1, № 13. – С. 45–54.
6. Сем'ян О.В. Чинники формування трудового потенціалу України / О.В. Сем'ян // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2010. – № 1(9). – С. 86–97.
7. Михайлюк А. В. Оцінка якісних характеристик розвитку трудового потенціалу регіонів України [Електронний ресурс] / А. В. Михайлюк // Вісник Прикарпатського університету. Науковий журнал. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vpu/Ekon/2008_6/34.pdf.
8. Эндрюс Г. Теория разбией. / Г. Эндрюс Пер с англ. Стечкина Б.С. – М. : Наука. Главная редакция физико-математической литературы, 1982. – 265 с.

ОЦЕНКА НЕРЕАЛИЗОВАННОГО ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

Статья посвящена проблеме оценки трудового потенциала регионов. Трудовой потенциал является движущей силой экономики регионов Украины. Предложенный метод оценки трудового потенциала позволяет определить уровень нереализованного трудового потенциала региона, использование которого позволит увеличить объем валового регионального продукта.

Ключевые слова: экономически активное население, оценка, регион, резерв, трудовой потенциал.

UNREALIZED LABOUR POTENTIAL ASSESSMENT OF THE UKRAINIAN REGIONS

The article deals with the problem of labour potential assessment of the regions. Labour potential is a driving force for the economy of the Ukrainian regions. The proposed method of the labour potential assessment allows us to define unrealized labour potential of a region, the use of which will contribute to the growth of gross regional product.

Key words: economically active population, assessment, region, reserve, labour potential.

Stroyko T.V.

V.O. Sukhomlynskyi Mykolayiv National University

THE ROLE OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN REGIONAL DEVELOPMENT

The study identified key advantages over traditional projects PPP projects providing public services sector. Mechanism of public-private partnership can be considered as an alternative to privatization, as objects of public-private partnership is not transferred to the ownership of private partners, there is risk sharing between the private partner and the state of the object on the functioning of the infrastructure and services provided, thus achieved significant improvement facility by attracting private investment and joint (with public and private partners) management.

Key words: public-private partnership, regional development, government, private partner.

Introduction. Modern Ukrainian economy is in a protracted investment and innovation crisis, there is a constant lack of investment capital, especially for our region. Ways and specific mechanisms to achieve the objectives of European integration of Ukraine, tactical approaches can and should be flexible and sensitive to changes occurring both within the state and in the EU and worldwide. Until now, the main focus was mostly building mechanisms of political relations with the EU, and this work definitely can not stop. At the same time efforts should now focus on significantly expanding and deepening practical cooperation between Ukraine and the EU on all main directions – the economic and trade; Foreign and security; in the field of justice and home affairs.

Analysis of recent research and publications. In recent years, around the world there is a steady trend towards greater involvement of private capital to the implementation and financing of innovation, often infrastructure projects both regionally and nationally. The issue of macro and meso-level public-private partnership highlighted in his work: P. Belenky, B. Danylyshyn, P.A. Zakharchenko, V. Krasovsky, B. Krasnopol'sky, A. Kuznetsova, T. Ostashko, A. Sosnowski, L. Chernyuk, I. Chernyavsky, Yu. Yudin.

Setting objectives. With this method of cooperation between the public and private sectors are constantly improved in terms of the distribution of risks and rewards of this type of cooperation. These methods are usually combined under the title partnership of public and private sector (the PPP) and can range from simple contracts to provide services to the involvement of the private sector to finance, design, construction, management and, in some cases – possession of basic infrastructure facilities [1, p. 12].

Speaking terminology that PPP – is institutional and organizational alliance between the state and business for implementation of socially important projects and programs in a wide range of industries and services [2, p. 79]. Therefore, the development of mechanisms of state-private partnership is quite dynamic and require constant monitoring, especially in terms of the impact of external crises, the general trends of the world economy. The article is to study the role and importance of public-private partnerships in strategic regional development.

The main material research. The importance of public-private partnerships in regional development and growth of small and medium enterprises as the route of administration capacity and efficiency of private sector development initiatives at all levels is recognized. PPP mechanisms are widely used in the UK, Germany, Italy, France and Japan.

High efficiency PPP as a form of cooperation between the state and business experience proved many countries [3, p. 180].

UK PPP projects focused on such infrastructure facilities as schools, hospitals, prisons, defense facilities and roads;

A significant number of Canada performs PPP projects in areas such as energy, transport, environmental protection, water and wastewater, recreational facilities, information technology, health, education;

Greece mainly performs PPP projects in the transport sector;

Ireland has identified PPPs such facilities as roads and urban transport systems;

Australia as priorities identified for PPP transportation and support systems for mining towns;

Netherlands PPP mechanism used in the public housing sector and life-support systems of cities;

Spain implements PPP projects in the construction and operation of toll roads and bridge life-support systems;

USA mainly performing PPP projects that combine environmental protection, sustenance villages.

PPP model includes various relationships. If we consider the world practice of PPP projects, we find the "typical" model form or not, and it points to the variety of solutions that are in various states use the private sector to help the development of innovation sphere. PPP projects include a wide range of relationships – from the general partnership agreements to type DBFO (design, build, finance, operate – to design, build, finance, operate) and joint ventures.

At present the main advantages of PPP projects over traditional projects providing services considered as public sector [4, p. 48]:

- Public authorities and communities can benefit from the experience and efficiency inherent in the private sector, which will mean lower costs and higher quality of services;

- There is a tool to attract additional investment project;

- Released some employees who may be engaged in solving other important problems of the city;

- Guaranteed optimal price;

- Innovations are introduced;

- Provided appropriate training and monitoring of PPP are more likely to better management of state and municipal assets.

In addition, according to the Ukrainian legislation [5], the ownership of the objects that were completed, rebuilt, reconstructed within the public-private partnership owned by the public partner. Objects of public-private partnership can not be privatized during the period of implementation of public-private partnerships.

policy of modernization of Ukraine's economy, solving important social and economic problems. According to the World Bank PPP projects in the field of infrastructure in Ukraine for the years 1992-2011 was implemented 25 projects, which invested 12 million USD. United States, of which about 11.5 million dollars. United States – in the field of telecommunications (Table 1) [6].

The structure of PPP projects, according to the methodology of the World Bank [6], included projects implemented on the basis of management contracts, leases, concessions, sale of assets. This project is considered PPP if the private partner involved in its implementation is at least 25%, and the sale of project assets – if at least 5% of shares belong to private owners. This approach to understanding the PPP does not comply with Ukrainian legislation, according to which particular objects PPP can not be privatized for the duration of the agreement, objects PPP can not be objects for which a decision on privatization. Thus, the data monitoring World Bank can not be considered an illustration of the real state of PPP development in Ukraine. Meanwhile, the official systematized information on PPP in Ukraine is missing.

Potential implementation of public-private partnerships as a tool for deepening of inter-regional economic integration is that the partnership of state and business interests require harmonization of these two major institutions of modern society and economy. The state is interested in the growth of the volume and improve the quality of services provided to the population and economic agents. The private sector seeks to obtain stable and increase profits. And thinking strategically builds its business priorities, first of all, not just the size of profits and for sustainable income from projects. When both sides are interested in successful implementation of projects in general.

Each party partnership contributes to the overall design. Thus, the part of the business such contribution is: financial resources, expertise, efficient management, flexibility and efficiency in decision-making, capacity for innovation, etc. Participation in joint business projects accompanied by the use of more efficient working methods, improving equipment and technology, development of new forms of production, creation of new enterprises, including foreign capital, establish effective cooperative ties with suppliers and contractors. The labor market usually increases demand for highly skilled and well-paid profession [7, p. 48]. In other words, there is a multiplier effect on related economic activities.

On the side of the State in PPP projects – the powers of the owner, the possibility of tax and other

Table 1

**PPP projects in Ukraine in 1992-2011,
According to the World Bank**

The scope of the project	number of projects, units	Investments, mln. USD. USA
Power	12	225
Telecommunications	10	11416
Transport	1	130
Water and sewerage	2	202
Total	25	11973

Public-private partnership (PPP) is defined among the key mechanisms for implementing the

incentives, guarantees and obtaining specific financial resources. The state, as the main subject and the main regulator is entitled to reallocate resources from a purely production programs for social purposes (education, health, science, culture), which in many cases not only helps to improve the socio-economic climate, increases investment Rating and countries of the region but also directly displayed on partner projects. Moreover, PPP state gets better able to perform its core functions – control, regulation, compliance with the public interest [7, p. 48]. A feasibility of state intervention in the regulation of these processes in the light of the financial crisis is, in our view, the more apparent.

It should be noted that the successful experience in implementing PPP projects in Ukraine is virtually absent, although at the state level, there is interest in such projects in the construction of roads and energy. At the local PPP is interesting for projects in the housing sector, where the need for investment capital in the hundreds of billions of hryvnia for the modernization and renewal of housing stock and housing and communal infrastructure, improving energy efficiency of buildings, improving the quality of drinking water and so on.

In our view, the main obstacles to PPP in Ukraine:

- Lack of trust and cooperation between partners; complex and controversial legislation on PPP;
- The lack of available financial resources;
- Lack of professionalism of public training partner for PPP projects.

The importance of PPP projects have on local government level. In cities and towns (utilities) are the main load of a large number of projects of social importance: support in good condition and the road transport sector, social infrastructure, water management and environmental protection, housing, water treatment plants, electricity and gas supply and so on. The main problem that faced with the local authorities is the lack of financial resources. Therefore, at the level of local government to attract private capital to solve urgent social and economic problems should become common practice. An important factor for the successful implementation of PPP is the presence of a stable and predictable market conditions. This is to ensure that risk bearing the private sector, was acceptable to him (for example, the effectiveness of the legal protection of private property, the reliability of the financial markets, stable financial condition of the contractor, the transparency of procurement).

Thus, today there are many problems that hinder the development of public-private partnership in Ukraine, the main ones are:

- The lack of experienced personnel that could move the public-private partnership – both the business and the state;
- The lack of projects attractive and relevant to the requirements of banks (bankable projects);
- The unwillingness of the private sector: a small number of private operators in a very small number of sectors. The perception among Ukrainian business public-private partnerships and concessions as projects with extremely high risks and low profitability, the uncertainty of future conditions;
- The unwillingness of the authorities to partnerships and implementation of public-private partnerships;
- Legislative gaps and limitations (including concession) and lack of law enforcement;
- Lack of activity in initiating regional projects, their execution;
- Unwillingness to invest in long-term projects and others.

On the other hand, it should be noted that the process of promoting the idea of public-private partnership in Ukraine is gaining momentum. In particular, the East Europe Foundation is a partner in the objectives of the Program of Public-Private Partnership is actively working with the US Agency for International Development (USAID), also on the implementation of the system of e-government.

Conclusions and prospects for further research.

Public-private partnership can be considered as an alternative to privatization, as objects of public-private partnership is not transferred to the ownership of private partners, there is risk sharing between the private partner and the state of the object on the functioning of the infrastructure and services provided, thus achieved significant improvement facility by attracting private investment and joint (with public and private partners) management.

In EU countries, including France, Italy, Spain, for a long time already there are projects aimed at the development of transport (road and rail) systems, as well as projects in the area of municipal services based on concession. Enterprises in these sectors can not be privatized because of their strategic, social and socio-political importance. In this case, public-private partnerships in general, and in particular the mechanism of concession is strategically important alternative to privatization of state property.

References:

1. Infrastructure Projects, a partnership of public and private sectors tutorial / [Zakharchenko P.V., Sosnovsky A.A., A. Gavrish, Ushatsky S.A.]; KNUCA. – K. : SPD Pavlenko, 2009. – 256 p.
2. Klinova V.M. Globalization and ynfrastruktura: New trends t vzaymootnoshenyah state and business / V.M. Klinova // Questions of economy. – 2008. – № 8. – P. 78-90.
3. Horozhankina M. E. Public-private partnership: the current model of integration interests / M. E. Horozhankina // Scientific Herald NLTU Ukraine. – 2011. – Vol. 21.19. – P. 176-183.
4. Zapatrina I.V. Public-private partnership in Ukraine: prospects of implementation for infrastructure projects and public services / I.V. Zapatrina // Economics and forecasting. – 2010. – № 4. – P. 62-86.
5. The official Internet resource of the State Agency for Investment and National Projects of Ukraine [electronic resource]. – Access: <http://www.ukrproject.gov.ua>.
6. On the development of public-private partnerships as a mechanism for enhancing the investment activity in Ukraine [Policy Paper] / National Institute for Strategic Studies under the President of Ukraine [electronic resource]. – Access: <http://www.niss.gov.ua/articles/816/>
7. Nelyubova N.N. State-chastnoe Partnership Implementation strategy development of the region / N.N. Nelyubova // The regional Economy: Theory and Practice. – 2007. – № 11 (50). – P. 47-56.

РОЛЬ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РЕГІОНАЛЬНОМУ РОЗВИТКУ

В процесі дослідження визначено основні переваги проектів ДПП над традиційними проектами надання послуг публічним сектором. Механізм державно-приватного партнерства може розглядатись як альтернатива приватизації, оскільки об'єкти державно-приватного партнерства не передаються у власність приватному партнеру, існує розподіл ризиків між приватним партнером і державою стосовно функціонування відповідного об'єкта інфраструктури та послуг, що надаються, при цьому досягається суттєве покращення об'єкта за рахунок залучення приватних інвестицій і спільного (за участю державного та приватного партнерів) управління.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, інвестиції, регіональний розвиток, держава, приватний партнер.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РЕГИОНАЛЬНОМ РАЗВИТИИ

В процессе исследования определены основные преимущества проектов ГЧП над традиционными проектами предоставления услуг публичным сектором. Механизм государственно-частного партнерства может рассматриваться как альтернатива приватизации, поскольку объекты государственно-частного партнерства не передаются в собственность частному партнеру, существует распределение рисков между частным партнером и государством относительно функционирования соответствующего объекта инфраструктуры и услуг, при этом достигается существенное улучшение объекта за счет привлечения частных инвестиций и общего (с участием государственного и частного партнеров) управления.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, инвестиции, региональное развитие, государство, частный партнер.

5. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 332.055.2:330.59

Лебедєва О.А.

Класичний приватний університет

ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ТА СКЛАДОВИХ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Здійснено аналіз та оцінювання складових соціального розвитку за України у контексті забезпечення його економічною складовою у динаміці. Шляхом використання інтегрального оцінювання отримано показник соціального розвитку України, який за своїм рівнем занижений та демонструє низхідні тенденції у динаміці. Така тенденція пояснюється погіршенням рівня показників людських ресурсів, освіти та охорони здоров'я, що характеризують людський капітал України. Зростаючі тенденції за індексами таких груп, як економічні ресурси, культура, житлові умови життя та соціальний захист якісно не впливають на рівень соціального розвитку у державі, оскільки мають несистемний характер та поверхневу природу формування.

Ключові слова: соціальний розвиток, економічний розвиток, людські ресурси, освітній розвиток, культурний розвиток, екологічний розвиток, охорона здоров'я, соціальний захист, житлові умови, інтегральна оцінка.

Постановка проблеми. Криза у суспільно-політичній та соціально-економічній сферах життєдіяльності українців спонукає владні структури та науковців до пошуку принципово нових підходів щодо узгодження інтересів усіх сторін. Метою пошуку є зростання добробуту населення та якості життя в Україні. Такі вичерпуючі напрями розвитку необхідно забезпечувати відповідними структурними змінами і в національній економіці, яка є основоположним аспектом соціального розвитку. На даний момент зруйнована українська економіка не в змозі забезпечити сучасні потреби соціального відновлення та розвитку, оскільки функціонування її елементів не відповідає суті та принципам ринкових відносин, що породжує деструктивні зміни у соціально-економічній системі держави, які потребують системного моніторингу та оцінювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями оцінювання та розвитку соціально-економічних аспектів держави займалися такі провідні вчені, як В.Д. Базилевич, Л.І. Безтелесна [3], А.К. Василевський, В.М. Геєць [1, 2], М.О. Кизим, Е.М. Лібанова [4], С.В. Мочерний, Ю.М. Пахомов

та інші. Проте в умовах суспільно-політичної та фінансово-економічної кризи в Україні актуальними є дослідження результуючої тенденції соціального розвитку в державі.

Постановка завдання. Завдання статті полягає в тому, щоб дослідити тенденції соціального розвитку України у контексті забезпечення його економічною складовою.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження тенденцій соціального розвитку держави характеризується вирішенням таких питань, як обґрунтування статистичних показників, що максимально відображають соціальні аспекти розвитку. Вагомим чинником залишається обрання методу дослідження, який відповідає суті та природі досліджуваного явища або процесу. Класичним підходом для дослідження соціального розвитку держави вважається застосування інтегрального оцінювання, що представляє собою ряд способів згортання системи обраних статистичних показників. У контексті нашого дослідження обрані статистичні показники групуються за соціальними напрямками розвитку, див. табл. 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, аналіз яких формує уяв-

Таблиця 1

Динаміка показників людських ресурсів в Україні [5]

Найменування показника	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	Зміни, %
Чисельність наявного населення, осіб	45962947	45778534	45633637	45553047	45426249	98,83
Чисельність наявного міського населення, осіб	31524795	31441649	31380874	31378639	31336623	99,40
Чисельність наявного сільського населення, осіб	14438152	14336885	14252763	14174408	14089626	97,59
Чисельність постійного населення, осіб	45782592	45598179	45453282	45372692	45245894	98,83
Чисельність постійного міського населення, осіб	31269164	31186018	31125243	31123007	31080991	99,40
Чисельність постійного сільського населення, осіб	14513428	14412161	14328039	14249685	14164903	97,60
Кількість живонароджених осіб	512525	497689	502595	503656	520704	101,60
Кількість пенсіонерів, тис. осіб	13749,8	13721,1	13738	13820,5	13639,7	99,20
Кількість померлих у віці до 1 року, осіб	4802	4564	4511	4371	4030	83,92
Кількість померлих, осіб	706739	698235	664588	663100	662400	93,73
Внутрішня міграція, число прибулих, осіб	32917	30810	31684	726226	261723	795,10
Зовнішня міграція, число вибулих, осіб	19470	14677	14588	664382	261723	1344,24
Кількість шлюбів, од.	318198	305933	355880	278300	304200	95,60
Кількість розлучень, од.	145439	126068	61872	168500	164900	113,38

Таблиця 2

Динаміка показників економічних ресурсів населення України [5]

Найменування показника	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	Зміни, %
Середній розмір місячної пенсії, грн	934,3	1032,6	1151,9	1253,3	1470,7	157,41
Економічно активне населення у віці 15-70 років, тис. осіб	22150,3	22051,6	22056,9	22011,5	21980,6	99,23
Зайняте населення, тис. осіб	20191,5	20266	20324,2	20354,3	20404,1	101,05
Безробітне населення у віці 15-70 років за методологією МОП, тис. осіб	1958,8	1785,6	1732,7	1657,2	1576,5	80,48
Середньооблікова кількість штатних працівників, тис. осіб	10653	10758	10556	10589	10164	95,41
Коефіцієнт обороту робочої сили по прийому, у % до середньооблікової кількості штатних працівників	22,5	25,3	28,6	26,4	26,9	119,56
Коефіцієнт обороту робочої сили по звільненню, у % до середньооблікової кількості штатних працівників	28,7	28,1	30,9	30,3	30,6	106,62
Доходи населення, млн грн	897669	1101015	1251005	1407197	1529406	170,38
Витрати та заощадження, млн грн	897669	1101015	1251005	1407197	1529406	170,38
Наявний дохід, млн грн	672662	841591	971231	1091100	1190351	176,96
Середньомісячний наявний дохід у розрахунку на 1 особу, млн грн	1217,2	1528,9	1770,8	1994,3	2180,6	179,15
Реальний наявний дохід, % до попереднього року	91,5	116,2	106,1	109,7	105,3	115,08
Середньомісячна заробітна плата, грн	1906	2239	2633	3026	3265	171,30
Індекс реальної заробітної плати, % до попереднього року	90,8	110,2	108,7	114,4	108,2	119,16
Заборгованість із заробітної плати, млн грн	1473,3	1218,1	977,4	893,7	808,2	54,86
Заборгованість населення по сплаті житлово-комунальних послуг, млн грн	10574	11365	11798	12680	12529	118,49
ВВП на одну особу, грн	19832	23600	28488	30953	31984	161,27
Потреба у робочій силі, тис. осіб	65,8	63,9	59,3	48,6	47,5	72,19

лення про сучасну траєкторію соціального розвитку України.

Загалом, показники людських ресурсів за досліджений період демонструють низхідні тенденції. Проте, показник кількості живонароджених осіб залишає незначне зростання. Суттєво знижується показник кількості померлих у віці до 1 року. Суттєвих змін зазнали показники кількості осіб, прибулих до України, особливо у 2012 р., та кількості вибулих осіб. (Вже у 2013 р. зазначені показники суттєво скоротилися, і темп зростання складав 36% і 39% відповідно.) Нестабільну тенденцію виявляють показники кількості шлюбів та кількості розлучень в Україні. Проте вже у 2013 р. показники темпів росту кількості шлюбів випереджали показники темпів росту кількості розлучень.

Динаміка показників економічних ресурсів соціального розвитку в Україні є нестабільною. Відновлення після фінансово-економічної кризи досить помірне та майже невідчутно по показникам, які так і не показали тенденції зростання, а

саме: потреба у робочій силі, кількість економічно активного населення у віці 15-70 років; кількість середньооблікової кількості штатних працівників. Позитивну низхідну тенденцію демонструють показники темпів зростання безробітного населення у віці 15-70 років за методологією МОП; знижується заборгованість із заробітної плати до 2011 р. проте у 2012–2013 рр. зазначений показник зростає; показник темпу зростання заборгованості населення по сплаті житлово-комунальних послуг скоротився з рівня 121% до 98%; показник темпу зростання ВВП на одну особу скоротився з 120% до 103%. Доходи населення стрімко падають та майже досягли рівня кризового періоду. Розглянемо соціальні умови розвитку українців (табл. 3).

За даними таблиці 3 спостерігаємо нестабільну низхідну тенденцію показників темпів росту кількості сімей та однаків, які перебували на квартирному обліку на кінець року, та кількості сімей та однаків, які отримали житло протягом року.

Таблиця 3

Динаміка показників житлових умов для українців [5]

Найменування показника	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	Зміни, %
Введення в експлуатацію загальної площі житла, млн кв. м	6,4	9,3	9,4	10,75	11,217	175,27
Весь житловий фонд загальною площею, млн кв. м	1072,2	1079,5	1086	1094,2	1096,6	102,28
Житловий фонд у середньому на одного жителя, кв. м	23	23,3	23,5	23,7	23,8	103,48
Кількість квартир, усього, тис. од.	19288	19322	19327	19370	19368	100,41
Кількість сімей та однаків, які перебували на квартирному обліку на кінець року, тис.	1174	1139	1084	1022	808	68,82
Кількість сімей та однаків, які одержали житло протягом року, тис.	11	11	7	7	6	54,55
Перевезено пасажирів, млн	7274,1	6837,7	6972,9	6812,3	6620	91,01
Пасажирооборот, млн пас. км	130106,8	129815,3	134254	132479,7	128508,2	98,77

Таблиця 4

Динаміка показників умов здійснення охорони здоров'я українців [5, 6, 8]

Найменування показника	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	Зміни, %
Кількість лікарняних закладів, тис.	2,8	2,8	2,5	2,4	2,2	78,57
Кількість лікарняних ліжок, тис.	431	429	412	404	398	92,34
Кількість лікарських амбулаторно-поліклінічних закладів, тис.	8,8	9	8,2	8,3	10,8	122,73
Кількість відвідувань лікарських амбулаторно-поліклінічних закладів за зміну, тис.	1000	993	999	1023	1037	103,70
Кількість уперше зареєстрованих випадків захворювань, тис.	33032	33080	32381	31162	31024	93,92
Травматизм, пов'язаний з виробництвом (кількість потерпілих), осіб	12760	12234	10914	10067	8538	66,91
Видатки зведеного бюджету на охорону здоров'я, у % від загальних видатків	11,8	11,8	11,6	11,8	12,2	103,39

Частка сімей та однаків, які отримали житло від загального показника кількості сімей та однаків, які перебували на квартирному обліку на кінець року, знизилася з рівня з 1,36% до 0,68%. Показники темпів росту пасажирських перевезень зросли з рівня 94% до 97%. Показники тем-

пів зростання пасажирообороту випереджають показники темпів зростання пасажирських перевезень у середньому на 2,5%.

Показники темпів зростання кількості лікарняних закладів, ліжок, уперше зареєстрованих випадків захворювань, травматизму, пов'язаного

Таблиця 5

Динаміка показників здійснення соціального захисту українців [5, 6, 8]

Найменування показника	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	Зміни, %
Чисельність дітей, усиновлених протягом року	5274	4865	4416	4079	3732	70,76
Загальна чисельність дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, на кінець року	100787	98119	95956	92865	90772	90,06
Кількість інтернатів та закладів соц. захисту дітей	78	77	72	64	47	60,26
Кількість інвалідів, тис. осіб	2430,1	2631,1	2777,6	2788,2	2831,7	116,53
Кількість вільних робочих місць для інвалідів	9353	8228	8493	7774	*	83,12
Працевлаштовано інвалідів за рік	7578	8929	10812	12195	*	160,93
Загальна сума призначених субсидій на оплату житло-комунальних послуг, млн грн	143,4	237,4	237,4	292,4	272,5	190,03
Загальна сума призначених субсидій на оплату скрапленого газу та палива, млн грн	89,2	137,4	137,4	244,6	214,6	240,58
Видатки зведеного бюджету на соціальний захист та соціальне забезпечення, у % від загальних видатків	25,4	27,6	25	25,3	28,7	112,99
Витрати громадських організацій на благодійну діяльність, тис. грн	355 623,40	593 352,90	695 842,80	699 525,40	653 891,90	183,87

Таблиця 6

Динаміка показників умов освітнього розвитку українців [5, 6, 8]

Найменування показника	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	Зміни, %
Дошкільні навчальні заклади, тис.	15,5	15,6	16,1	16,4	16,7	107,74
Кількість дітей у дошкільних навчальних закладах, тис.	1214	1273	1354	1428	1471	121,17
Охоплення дітей дошкільними закладами, % до кількості дітей відповідного віку	53	53	55	57	62	116,98
Загальноосвітні навчальні заклади, тис.	20,6	20,3	19,9	19,7	19,3	93,69
Кількість учнів у загальноосвітніх навчальних закладах, тис.	4495	4299	4292	4222	4204	93,53
Професійно-технічні навчальні заклади	975	976	976	972	968	99,28
Кількість учнів у професійно-технічних навчальних закладах, тис.	424,3	433,5	409,4	423,3	391	92,15
Кількість вищих навчальних закладів 1–2 рівня акредитації	511	505	501	489	478	93,54
Кількість студентів у вищих навчальних закладах 1-2 рівня акредитації, тис.	354,2	361,5	356,8	345,2	329	92,89
Кількість вищих навчальних закладів 3-4 рівнів акредитації	350	349	345	334	325	92,86
Кількість студентів у вищих навчальних закладах 3-4 рівнів акредитації, тис.	2245,2	2129,8	1954,8	1824,9	1723,7	76,77
Видатки зведеного бюджету на освіту, у % від загальних видатків	21,5	21,1	20,5	20,5	21,2	98,60

з виробництвом, суттєво скорочуються. Проте показники темпів зростання кількості лікарських амбулаторно-поліклінічних закладів та аналогічних їм за зміну значно зростають у 2013 р. і

становлять 130%. Показники темпів зростання видатків зведеного бюджету на охорону здоров'я скорочуються до 2011 р. (темп зростання склав 98%), а потім зростають до рівня 103% у 2013 р.

Таблиця 7

Динаміка показників умов культурного розвитку українців [5, 6, 8]

Найменування показника	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	Зміни,%
Кількість професійних театрів	136	140	133	132	133	97,79
Кількість відвідувань театрів за рік, млн	6,2	6,6	6,7	6,7	6,9	111,29
Кількість концертних організацій	77	83	82	88	85	110,39
Кількість слухачів на концертах за рік, млн	3,8	4,2	4,1	4,6	4,6	121,05
Кількість музеїв	499	546	570	592	608	121,84
Кількість відвідувань музеїв за рік, млн	20,8	21,7	21,8	22,4	22,3	107,21
Кількість масових та універсальних бібліотек, тис.	20,1	19,5	19,3	19,2	19,1	95,02
Бібліотечний фонд, млн примірників	338	326	318	315	311	92,01
Кількість демонстраторів фільмів, тис.	2,2	2,2	2,2	1,7	1,6	72,73
Кількість глядачів на сеансах за рік, млн	11	9	15	16	14	127,27
Кількість клубних закладів, тис.	18,7	18,6	18,5	18,5	18,5	98,93
Випуск книжок та брошур	22491	22557	22826	26036	26323	117,04
Випуск журналів та інших періодичних видань	2515	2822	2886	2945	3259	129,58
Кількість газет	2499	2347	2266	2343	2270	90,84
Середньодобовий обсяг телемовлення, годин	490,5	443,8	417,2	1078,5	1081,6	220,51
Середньодобовий обсяг радіомовлення, годин	386,5	361,8	355,4	376,2	354,5	91,72
Видатки зведеного бюджету на культуру та мистецтво, у % від загальних видатків	1,5	1,6	1,6	1,6	1,7	113,33

Таблиця 8

Динаміка показників умов екологічного розвитку українців [7]

Найменування показника	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	Зміни,%
Викиди забруднюючих речовин у атмосферне повітря від стаціонарних та пересувних ¹ джерел забруднення у розрахунку на км ² , т	10,7	11,1	11,4	11,3	11,1	103,74
Викиди забруднюючих речовин у атмосферне повітря від стаціонарних та пересувних ¹ джерел забруднення у розрахунку на 1 особу, кг	139,9	145,6	150,5	149,6	147,7	105,58
Обсяги утворення відходів, тис. тонн	1230,3	419191,8	447641,2	450726,8	448117,6	36423,44
Відтворення лісів, тис. га	80,9	70,1	72,4	70,1	67,7	83,68
Заповідники, національні природні парки, площа, тис. га	1225,7	1310,5	1382,8	1565,2	1576,1	128,59
Потужність водних очисних споруд, млн куб. м	7581	7425	7687	7577	7592	100,15
Прийняття в експлуатацію станції для очищення стічних вод, тис. куб. м за добу	30	110	52	111	90	300,00
Прийняття в експлуатацію системи оборотного водопостачання, тис. куб. м за добу	1	14	16	80	0,4	40,00
Прийняття в експлуатацію установки для уловлювання та знешкодження забруднюючих речовин з відхідних газів, тис. м ³ газу за годину	184	500	2213	3363	0	2012/2009 рр. 1827,72

Охарактеризуємо аспекти соціального захисту в Україні, див. табл. 5.

Спостерігаємо позитивні тенденції, а саме: також скорочуються темпи зростання показників чисельності дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування. Також скорочується кількість інтернатів та закладів соціального захисту дітей. Темпи зростання показників чисельності інвалідів зросли у 2010–2011 рр. до рівня 108% та 105% відповідно, проте вже з 2012 р. суттєво знизилися. Викликає занепокоєння динаміка показників кількості робочих місць для інвалідів, яка суттєво знизилася після 2008 р. Позитивним є те, що рівень працевлаштування інвалідів перевищує попередній аналогічний період. Суттєво скоротилися показники темпів зростання загальної суми призначених субсидій на оплату житлово-

комунальних послуг. Подібна тенденція простежується у показників темпів зростання загальної суми призначених субсидій на оплату скрапленого газу та палива, зниження яких здійснилося з рівня 154% у 2010 р. до 87% у 2013 р. Такі тенденції спостерігаються на фоні загального зниження показників темпів зростання видатків зведеного бюджету на соціальний захист та соціальне забезпечення до рівня 90% у 2011 р. та поступового його зростання до рівня 113% у 2013 р. Витрати громадських організацій на благодійну діяльність зростали до 2010 р. і суттєво знизилися до рівня 93% у 2013 р.

З усіх показників освітнього розвитку українців поступово зростає тільки кількість дошкільних навчальних закладів, кількість дітей у дошкільних навчальних закладах та рівень охоплення дітей

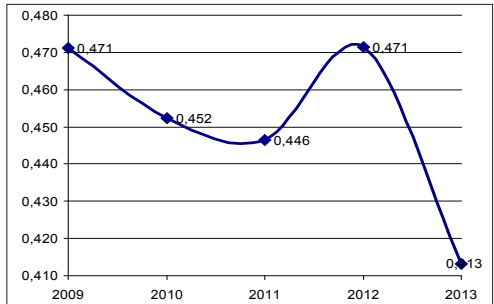
Таблиця 9

Динаміка показників умов економічного розвитку українців [5]

Найменування показника	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	Зміни, %
Індекс споживчих цін	112,3	109,1	104,6	99,8	100,5	89,49
Індекс цін на:						
1. Продукти харчування та безалкогольні напої	110,9	110,6	101,7	97,7	99,3	89,54
2. Алкогольні напої, тютюнові вироби	138,4	122,1	108,8	107	110,1	79,55
3. Одяг і взуття	107,6	102,2	101	97,7	96,5	89,68
4. Житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	108,2	113,8	111	100,7	100,3	92,70
5. Предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	114,3	101,2	103,5	100,5	99,3	86,88
6. Охорона здоров'я	126,3	105,8	106,4	102	103	81,55
7. Транспорт	119,2	106,6	120,9	104,1	101,3	84,98
8. Зв'язок	104,3	91,1	103,5	101,4	100,7	96,55
9. Відпочинок і культура	111,8	102,5	103,2	100,2	99,7	89,18
10. Освіта	115,1	110,3	105,7	104,4	102,2	88,79
11. Ресторани та готелі	110	107,4	107,2	102,8	101,4	92,18
12. Різні товари та послуги	119,1	108,7	105,4	102,2	102,5	86,06

Таблиця 10

Результати оцінювання соціального розвитку України

Метод оцінювання	Результати оцінювання
$I_{sr} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (\bar{x}_{ij} \times k_j), I_{sr} \in [0;1], \quad (1)$ де I_{sr} – індекс соціального розвитку держави; $\bar{x}_{ij}$ – середня стандартизованих i-х показників j-ї групи соціального розвитку держави; k_j – ваговий коефіцієнт j-ї групи показників соціального розвитку держави; n – кількість j-х груп показників соціального розвитку держави, $i=1 \dots n$.	 Рис. 1. Динаміка індексу соціального розвитку України з 2009 р. по 2013 р. Джерело: розраховано автором самостійно

дошкільними закладами. Проте всі інші показники, а саме кількість навчальних закладів усіх рівнів та кількість у них учнів систематично зменшуються. Рівень видатків зведеного бюджету на освіту у 2013 р. відповідає рівню 2009 р., що становить 21% від загальних видатків зведеного бюджету України.

Показники темпів зростання кількості культурних закладів в Україні суттєво відрізняються у різні періоди. Так, кількість професійних театрів поступово скорочується з 140 од. до 133 од. на фоні постійного зростання їх відвідувань з рівня 6,2 млн у 2009 р. до 6,9 млн у 2013 р. Коливаються показники кількості концертних організацій та їх слухачів, середньодобового обсягу телемовлення та радіомовлення. За досліджений період на одну тисячу скорочуються показники кількості масових та універсальних бібліотек, на 27 млн примірників скоротився бібліотечний фонд. За досліджений період кількість музеїв зросла на 109 од., рівень їх відвідувань за рік – на 1,5 млн. Рівень видатків зведеного бюджету України на культурний розвиток у загальному обсязі видатків зріс з рівня 1,5% до 1,7%.

Поступово зростають обсяги викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних та пересувних джерел забруднення у розрахунку на кв. км до 2011 р. та спостерігаємо поступове зниження цього показника у 2013 р. Порівняно з рівнем 2009 р. обсяги утворення відходів зросли у 2010 р. у 340 разів. Потім зазначений показник ще зростав до 2012 р. та знизився у 2013 р. на 2,5 тис. кг. За досліджений період скорочується показник відтворення лісів з рівня 80,9 тис. га до рівня 67,7 тис. га. Зростають показники площі заповідників, національних природних парків з рівня 1225,7 тис. га у 2009 р. до 1576,1 тис. га у 2013 р. Майже не змінюється показник потужності водних очисних споруд та у середньому знаходиться на рівні 7,5 млн куб. м.

За даними таблиці 9 спостерігаємо поступове зниження індексу споживчих цін з рівня 112,3%

у 2009 р. до 100, 5% у 2013 р. Досліджуючи показники індексів цін на окремі групи товарів та послуг спостерігаємо загальне поступове зниження показника індексу цін, але за такими групами, як транспорт, ресторани та готелі зростання показника індексу цін припадає на 2011 р., однак вже з 2012 р. показники знижуються. Продовжують зростати показники індексу цін на алкогольні напої та тютюнові вироби.

Для узагальнення основних тенденцій соціального розвитку пропонуємо згорнути отримані статистичні дані у інтегрований показник (формула (1), що характеризує основну траєкторію розвитку у соціальній системі держави. У результаті проведених розрахунків за вищезазначеною формулою отримано наступну тенденцію соціального розвитку України в період 2009–2013 рр., рис. 1.

Представлено нестійку тенденцію до зниження соціального розвитку в Україні. Стійке зниження інтегрального показника з рівня 0,471 у 2009 р. до 0,446 у 2011 р. змінилося значним зростанням у 2012 р. до рівня 0,471. Тенденція до зростання у 2013 р. не збереглася, тому інтегральний показник соціального розвитку знизився до рівня 0,413. Загалом рівень інтегрального показника соціального розвитку держави демонструє не тільки низхідні тенденції, а і загалом має дуже низький рівень – близько 40% від бажаного.

Висновки. У підсумку зазначимо, що загальні тенденції соціального розвитку в Україні зазнають суттєвих деструктивних змін. Низький загальний рівень соціального розвитку у державі характеризується негативними тенденціями у групі показників людських ресурсів, освіти та охорони здоров'я, тобто суттєво знижується людський капітал України. Зростаючі тенденції за індексами таких груп, як економічні ресурси, культура, житлові умови життя та соціальний захист якісно не впливають на рівень соціального розвитку у державі, оскільки мають несистемний характер і поверхневу природу формування.

Список літератури:

1. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку – Національна академія наук України, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». Віддруковано у ВПЦ «Експрес», 2009. – 864 с.
2. Геєць В.М. Про єдність і суперечності у розвитку суспільства, держави та економіки / В.М. Геєць // Економіка України. – 2012. – № 11. – С. 4-22.
3. Безтелесна Л.І. Управління людським розвитком та його фінансове забезпечення в Україні: оцінка і перспективи : монографія. – Рівне : НУВГП, 2010. – 361 с.
4. Лібанова Е.М. Вплив сучасної кризи на ментальні особливості, психологічні орієнтації та настанови населення України / Е.М. Лібанова // Глобальна економічна криза 2008–2010 років: досвід та шляхи подолання в Україні : моногр. / [В.П. Антонюк, С.С. Аптекар, Н.А. Балтачєєва та ін.] ; за заг. ред. В.І. Ляшенка. – Донецьк : Юго-Восток, 2010. – С. 279-285.

5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
6. Офіційний сайт Міністерства фінансів України: показники виконання державного бюджету України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=77643.
7. Аналітична доповідь «Довкілля України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2012/ns_rik/analit/arhiv.htm.
8. Веб-портал Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://treasury.gov.ua/main/uk/index>.

ОЦЕНКА УРОВНЯ И СОСТАВЛЯЮЩИХ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

Осуществлены анализ и оценка составляющих социального развития по Украине в контексте обеспечения его экономической составляющей в динамике. Путем использования интегрального оценивания получен показатель социального развития Украины, который по своему уровню низкий и демонстрирует нисходящие тенденции в динамике. Такая тенденция объясняется ухудшением уровня показателей человеческих ресурсов, образования и здравоохранения, характеризующих человеческий капитал Украины. Растущие тенденции по индексам таких групп, как экономические ресурсы, культура, жилищные условия жизни и социальная защита качественно не влияют на уровень социального развития в государстве, поскольку имеют несистемный характер и поверхностную природу формирования.

Ключевые слова: социальное развитие, экономическое развитие, человеческие ресурсы, образовательное развитие, культурное развитие, экологическое развитие, здравоохранение, социальная защита, жилищные условия, интегральная оценка.

ASSESSING THE LEVEL AND CONSTITUTE SOCIAL DEVELOPMENT OF UKRAINE

The analysis and evaluation components of social development in Ukraine in the context of its economic component dynamics. By using an integrated assessment indicator Integral Social Development of Ukraine, which by its terms is low and shows a downward trend in the dynamics. This trend is explained by the deterioration of the indicators of human resources, education and health which characterize the human capital of Ukraine. The growing trend for index groups such as economic resources, culture, housing, living conditions and social protection, not qualitatively affect the level of social development in the country because they are not systemic in nature and the nature of its surface.

Key words: social development, economic development, human resources, educational development, cultural development, environmental development, health, social protection, housing, integral evaluation.

СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ЦІН НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКУ ПРОДУКЦІЮ У РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

У статті розглянуті особливості формування цін на сільськогосподарську продукцію. Обґрунтовується необхідність врахування соціальних аспектів діяльності аграрних підприємств, розвитку сільських територій у регіонах країни.

Ключові слова: ціноутворення, сільськогосподарська продукція, собівартість, витрати, аграрні підприємства, соціальні аспекти, регіони, управління, ринок, конкурентоспроможність.

Постановка проблеми. На думку багатьох дослідників та практиків, однією з основних причин збереження кризової ситуації в АПК є непослідовне проведення державної цінової політики, що проявилось і продовжує проявлятися в різкому погіршенні еквівалентності обміну між сільським господарством і промисловістю, не контрольованому підвищенні цін монополістами, які постачають селу засоби виробництва, скороченні попиту на сільськогосподарську сировину харчових підприємств, продовольчу продукцію через низьку платоспроможність основної маси населення.

За останні роки замість економічної підтримки села з нього вилучалися значні фінансові ресурси, яких було б достатньо для поновлення зношених та морально застарілих основних виробничих засобів. Замість сприяння організації та розвитку сільських територій на інноваційних та соціально відповідальних засадах диспаритет цін призвів до значного збільшення натуральних показників обміну, підвищення собівартості майже всієї сільськогосподарської продукції. Причому собівартість продукції зростала набагато швидшими темпами, ніж фактичні ціни реалізації.

З іншого боку, використовуючи своє монополіне положення, підприємства по заготівлі, зберіганню, переробці і реалізації сільськогосподарської продукції різко підвищили ціни на свої товари і послуги, що стало однією із причин диспаритету цін між сільським господарством і названими сферами. Монополізм і нерегульованість міжгалузевих та регіональних зв'язків у трансформаційний період сприяли зростанню збитковості сільськогосподарського виробництва.

Аналіз роздрібних цін по основних видах продукції тваринництва свідчить, що продукція сіль-

ського господарства при переважаючій питомій вазі сировини у структурі ціни збиткова, а переробна промисловість і торгівля від реалізації готової продукції отримують значний прибуток. Тому вирішення проблем ціноутворення, формування цін на соціально значимі продовольчі товари першої необхідності має першочергове значення не тільки у виробничо-економічному плані, але й для забезпечення соціально-економічної стабільності, попередження зубожіння населення у регіонах країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні і методологічні питання ціноутворення щодо вирішення проблем саме в сільському господарстві були закладені В. Г. Андрійчуком, П. П. Борщевським, І. І. Лукіновим, П. М. Макаренком, О. М. Онищенком, П. Т. Саблуком, П. І. Гайдуцьким, Б. І. Пасхавером, О. М. Шпи-чаком, О. Г. Шпикуляком, О. В. Олійником та ін. Вони продовжені у публікаціях [2; 3; 4; 5; 6; 7; 8]. Вченими визначено, що ціна є вирішальним чинником стимулювання аграрного бізнесу. Вона формує економічну зацікавленість товаровиробників сільськогосподарської продукції у виробництві певного виду продукту, опосередковує фінансовий результат їх господарювання, спонукає до соціальної відповідальності, стимулює впровадження інновацій та зростання продуктивності праці.

Метою статті є визначення особливостей формування цін на сільськогосподарську продукцію у регіонах України з урахуванням соціальних аспектів діяльності аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Економічні процеси агропромислової діяльності, ринкові механізми господарювання об'єктивно вимагають формування такої цінової політики, яка б

забезпечила еквівалентність обміну на стадіях матеріально-грошового забезпечення, виробництва сировини, переробки і реалізації продукції, надання послуг і формування доходів, необхідних для розширеного відтворення в сільському господарстві та розвитку сільських територій. Успіхи становлення і розвитку ринкових відносин в аграрній економіці в значній мірі залежать від системи ціноутворення на продукцію сільськогосподарського виробництва, її відповідності новим умовам організації виробничої діяльності та підприємництва.

Ціна є важливим регулятором взаємодії суб'єктів ринкових відносин. Вона тісно пов'язана із законами вартості, попиту і пропозиції, територіального поділу праці, які уособлюють рушійні сили економічного розвитку та зростання. Це потребує об'єктивного підходу до обґрунтування процесу ціноутворення на регіональному та підприємницькому рівні з урахуванням особливостей територіального розміщення та маркетингового середовища, кон'юнктури споживчого продовольчого ринку, обсягів та форм державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників.

Ціна – це вираження вартості товару з врахуванням покриття витрат та отримання прибутку для подальшого розширення виробництва. Високі ціни забезпечують нормальне функціонування аграрної економіки, проте вони повинні бути об'єктивними для виробників та споживачів. За таких умов економічна система характеризується стабільністю, урегульованістю та перспективами для розвитку. З іншої сторони, існуючий диспаритет цін спричиняє високий ризик банкрутства аграрних підприємств, недоотримання прибутків, спад виробництва, погіршення якості продукції та ін. Вирішення цього питання дасть можливість йому динамічно та активно розвиватися, у т.ч. на регіональному рівні, позитивно впливатиме на розвиток сільських територій у цілому.

Роль ціни та ціноутворення як складника організаційно-економічного механізму господарювання постійно зростає в умовах ринкової економіки. Ціна розуміється як важливий інструмент конкуренції, перерозподілу ресурсів, переливання капіталу, реалізації рентних відносин, один із основних елементів маркетингової стратегії аграрних підприємств, соціальної відповідальності агробізнесу та важіль управління регіональною економікою. Економічний зміст ефективної цінової стратегії полягає у встановленні таких цін, які забезпечували б завоювання певного сегмента ринку, вирішували стратегічні

та оперативні завдання з питань реалізації продукції для забезпечення запланованих обсягів прибутку, та своєчасного регулювання на зміні кон'юнктури ринку [1].

На сьогоднішній день ціни, що застосовуються в національному господарстві, розділяються на вільні, державні, фіксовані та регульовані. Вільні формуються під впливом ринкової кон'юнктури. Державні, фіксовані та регульовані ціни знаходяться під контролем відповідних державних органів влади і встановлюються на продукцію галузей, що мають соціальну спрямованість та на монопольних підприємствах.

Також є необхідність виділити ще декілька видів цін, що обслуговують аграрний ринок. За гуртовими та роздрібними цінами продукцію реалізують кінцевим споживачам. У зв'язку з великою кількістю учасників ринку та значною конкуренцією роздрібні ціни переважно формуються під впливом попиту та пропозиції та використовуються для реалізації продукції на ринку, населенню та у власних торгових мережах [2].

У свою чергу, на процес ринкового ціноутворення впливають багато зовнішніх і внутрішніх чинників. До зовнішніх чинників відносяться: загальний стан економіки регіонів та країни, кон'юнктура світового ринку та міжнародна економічна інтеграція, стан аграрного ринку, характер та рівень регулювання та бюджетної підтримки виробництва, обсяги і динаміка інфляції, особливості існуючого і перспективного споживчого попиту. До внутрішніх чинників належать ємність регіональних та національного продовольчого ринку, ефективність бізнес-процесів, у т.ч. ресурсокористування на підприємствах, специфіка пропонованої продукції, її життєвий цикл, імідж виробника на споживчому ринку, організація сервісних послуг та розвиток фірмової торгівлі, стратегії ринкової поведінки у цілому.

Нестабільна цінова кон'юнктура аграрного ринку є одним з основних чинників, які впливають на економічні показники діяльності аграрних підприємств. Ріст рівня середньореалізаційних галузевих цін є основною передумовою збільшення розміру доходу та прибутку сільськогосподарських підприємств. У свою чергу, ціна в сучасних умовах стає економічним підґрунтям переходу аграрного виробництва на інноваційні засади та розширене відтворення в умовах, коли товаровиробники об'єктивно не можуть знижувати собівартість сільськогосподарської продукції. Ціна залишається єдиним джерелом підвищення рівня прибутковості та конкурентоспроможності про-

дукції сільського господарства, підприємств та галузей.

Нестабільність цін на сільськогосподарську продукцію обмежує відтворювальний потенціал сільськогосподарських підприємств та вносить дестабілізуючий вплив у процеси відтворення. Така ситуація не дозволяє товаровиробникам сформувати достатні для відтворення обсяги нагромадження, доходи товаровиробників нестабільні, зростання собівартості потребує зростання доходів для відшкодування здійснених витрат.

Процес ціноутворення на сільськогосподарської продукції має особливості, неврахування яких спричиняє порушення ринкової рівноваги, що негативно впливає на конкурентоспроможність та соціально-економічний розвиток галузі у цілому. Відхилення від стану рівноваги надає енергії деструктивним чинникам, що здатні створити надлишок певних видів сільськогосподарської продукції і перевантаження ними ринку при зростанні пропозиції та дефіцит продукції, особливо вітчизняного виробництва, при її скороченні.

У такій ситуації повернути ринок у стан рівноваги спроможне лише державне регулювання таких цін, що стимулюють зростання пропозиції при дефіциті продукції та попиту – при її надлишку. Водночас, надмірний контроль над цінами порушує механізм ринкового конкурентного ціноутворення на основі законів попиту та пропозиції, що обмежує цінову конкуренцію агроформувань та можливості формування їх конкурентоспроможності.

Через високі витрати сільськогосподарського виробництва в Україні, які не дозволяють стабілізувати ринкові ціни відповідно до рівня платоспроможного попиту населення, виникає нагальна потреба у державній підтримці сільськогосподарських підприємств, спрямованій на відшкодування їх витрат та стимулюванні попиту засобами цінового регулювання. регулюванню сільськогосподарського виробництва. Високі витрати зумовлюють наступні причини:

- значна фондо- (основні засоби, довгострокові біологічні активи) і ресурсомісткість виробництва, яка обумовлена специфікою його здійснення;

- збереження диспаритету цін, тобто перевищення темпів їх зростання цін на засоби виробництва та паливно-мастильні матеріали над темпами зростання на сільськогосподарську продукцію;

- низький рівень матеріально-технічного і фінансово-економічного забезпечення, погір-

шення професійної підготовки працівників та її невідповідність вимогам, використання застарілої техніки та технологій;

- монопольне становище заготівельних, переробних і збутових підприємств, що мають можливість значно підвищувати ціни на кінцеві товари та послуги без підвищення плати за сільськогосподарську сировину, блокуючи при цьому її доступ на внутрішній ринок.

Високі сукупні витрати на виробництво визначають, відповідно, високу вартість сільськогосподарської продукції, яка складається з її собівартості, витрат на транспортування, реалізацію й ін. У процесі ціноутворення до цієї вартості додаються податкові відрахування, інші обов'язкові платежі та нормований обсяг чистого прибутку. Наступний етап ціноутворення передбачає порівняння отриманої у результаті цих розрахунків суми та реальної ринкової ціни. Таким чином, кінцева ціна на сільськогосподарську продукцію формується під впливом дії законів вартості, попиту та пропозиції.

Щодо визначення суспільної вартості сільськогосподарської продукції і, відповідно, встановлення середньої ціни у суспільстві, то вона, на відміну інших галузей національного господарства, повинна визначатися не за середніми умовами виробництва, а за тими, що існують на гірших за родючістю та розміщенням землях, щоб забезпечити на них відшкодування витрат та отримання прибутку у регіонах на рівні середньої норми.

Рівноважну ринкову ціну у даному випадку слід розглядати не як абстрактний показник, якого не може існувати у реальній дійсності, а як таке співвідношення попиту і пропозиції, за якого досягається максимально можливий у сучасних умовах обсяг реалізації сільськогосподарської продукції. Чим більше наближається до одиниці співвідношення кожного чинника формування ринкового попиту та відповідного йому чинника формування ринкової пропозиції, тим більше ціна на сільськогосподарську продукцію наближається до такої, що задовольняє як товаровиробників, так і споживачів продукції (рис. 1).

Порушення збалансованості хоча б одного з чинників формування попиту з відповідним йому чинником формування пропозиції викликає деструктивні зміни у механізмі ціноутворення на продовольчу продукцію з усіма негативними наслідками. Тому перед сільськогосподарськими підприємствами постають завдання, пов'язані з забезпеченням ефективного та конкурентоспроможного виробництва продукції, з її реалізацією



Рис. 1. Формування цін на сільськогосподарську продукцію з урахуванням регіональних чинників

за прибутковою ціною, що забезпечувала б рівень прибутку не тільки для відтворення, але й вирішення соціальних проблем розвитку сільських територій у регіонах країни.

Висновки. Процес ціноутворення на сільськогосподарську продукцію має регіональні особливості: наявність загальної тенденції до перевищення рівня пропозиції над рівнем попиту; виникнення цінових диспропорцій через незбалансованість попиту і пропозиції; висока вартість сільськогосподарської продукції, пов'язана зі специфікою господарювання на землі; високий рівень витрат сільськогосподарських підприємств через недосконалість технологій виробництва продукції, використання застарілої техніки,

нееквівалентний обмін з промисловістю, монопольне становище переробних підприємств і ін.; низький рівень доходів та платоспроможності населення.

При цьому обстоюється необхідність державної підтримки сільськогосподарських підприємств, які розміщені у гірших умовах виробництва та заходів зі стимулювання попиту споживачів. Досягти максимально можливого у сучасних умовах обсягу реалізації сільськогосподарської продукції можна за допомогою встановлення її рівноважної ціни. Отже, процес формування обґрунтованих цін передбачає врахування соціальних чинників діяльності аграрних підприємств, рентних відносин у регіонах країни.

Список літератури:

1. Крупнейшие аграрные компании Украины: на пороге реструктуризации. AgriSurvey. 2011 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.myland.org.ua/index.php?id=2930&lang=uk>.
2. Воскобойник Ю.П. Проблемные аспекты развития и государственного регулирования оптовых рынков сельскохозяйственной продукции: опыт Украины / Ю.П. Воскобойник // Бизнес. Образование. Право. – Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2014. – № 1 (26). – С. 73-77.
3. Копистко О.В. Теоретичні основи конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції / О.В. Копистко // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 61-63.
4. Хижа Н.М. Диспаритет цін: чинники і сфери формування та шляхи подолання / Н.М. Хижа // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 189. – С. 265-269.
5. Шуботович Т.А. Теоретичні основи конкурентоспроможності аграрних підприємств / Т.А. Шуботович // Сталій розвиток економіки. – 2011. – № 1. – С. 84-87.
6. Стасіневич С.А. Удосконалення законодавчого забезпечення ціноутворення в Україні на сучасному етапі / С.А. Стасіневич, С.В. Волошин // Науковий вісник НУБіП України. Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес». – 2013. – Вип. 181. – Ч. 4. – С. 298-304.
7. Червен І.І. Аграрний ринок вимагає зваженої цінової політики / І.І. Червен, І.Д. Бурковський, А.В. Бурковська // Економіка АПК. – 2007. – №3. – С. 99-104.
8. Шпикуляк О.Г. Проблеми економічних відносин в механізмі ціноутворення аграрного ринку / О.Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2009. – №10. – С. 77-82.

**СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕН
НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННУЮ ПРОДУКЦИЮ В РЕГИОНАХ УКРАИНЫ**

В статье рассмотрены особенности формирования цен на сельскохозяйственную продукцию. Обосновывается необходимость учета социальных аспектов деятельности аграрных предприятий, развития сельских территорий в регионах страны.

Ключевые слова: ценообразование, сельскохозяйственная продукция, себестоимость, затраты, аграрные предприятия, социальные аспекты, регионы, управление, рынок, конкурентоспособность.

**SOCIAL ASPECTS OF THE FORMATION OF PRICES
OF AGRICULTURAL PRODUCTS IN THE REGIONS OF UKRAINE**

In the article the peculiarities of the formation of prices of agricultural products. The necessity of taking into account social aspects of activity of agricultural enterprises, development of rural areas in the regions of the country.

Key words: pricing, agricultural production, costs, and expenses, agricultural enterprises, social aspects, regions, management, market, competitiveness.

6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.1

Боголиб Т.М.

Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет
імені Григорія Сковороди

ФИНАСОВАЯ СИСТЕМА КАК СОСТАВНАЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

В статье раскрыта экономическая сущность финансовой системы как составляющей социально-экономического развития страны, которая заключается в использовании совокупности экономических отношений в сфере формирования, эффективного распределения и перераспределения валового внутреннего продукта и национального дохода между ее звеньями, которые определяются соответствующей структурой системы финансовых институтов и их взаимосвязей с целью создания надлежащих условий для сбалансированного экономического роста, что позволит повысить результативность экономических преобразований. Обоснованы перспективы направлений развития финансовой системы с учетом цикличности развития, современных макроэкономических тенденций, показателей финансовой устойчивости. Раскрыты методологические основы механизма реализации государственного финансового регулирования развития экономики с учетом целесообразности трансформации системы финансовых инструментов, целей и задач экономической политики страны на средне- и долгосрочную перспективу.

Ключевые слова: финансовая система, финансовые институты, финансовое регулирование, социально-экономическое развитие страны, бюджет, бюджетная система, денежно-кредитная система, приоритеты финансовой политики.

Постановка проблемы. В условиях трансформационных преобразований замедления темпов экономического роста, усиления влияния экзогенных факторов на социально-экономическое развитие страны важным является повышение действенности финансово-экономической политики с учетом институциональных изменений мировой экономики. Важным институтом общественного развития современности является финансовая система, которая должна адаптироваться к общим макроэкономическим колебаниям, оставаясь одновременно инструментом регулирования экономических циклов. В условиях кризисных процессов в украинской экономике необходимым является усовершенствование теоретико-методологических основ функционирования финансовой системы, углубления раскрытия ее экономической сущности как весомой составной экономического роста, усиления взаимосвязи финансового регулирования с динамикой общественного развития.

Механизм управления финансовой системой является способом реализации финансово-бюджетной, денежно-кредитной, инвестиционной социальной составных экономической политики государства. Регулирование соотношений финансовой системы должно быть направлено на достижение макроэкономической сбалансированности, стимулирования экономического роста за счет использования интенсивных факторов развития, поддержки высокого уровня занятости, обеспечения социальной справедливости, уменьшения дифференциации размеров получаемых доходов населения.

Вместе с этим на данном этапе развития экономических отношений важным является определение перспективных направлений усовершенствования финансовой системы с учетом опыта стран с развитой и трансформационной экономикой, современных макроэкономических тенденций, показателей финансовой устойчивости. С целью усиления результативности

финансовой политики целесообразным является дальнейшее развитие положений относительно механизма бюджетно-налогового регулирования. Нуждаются в углублении исследования вопросов влияния финансовой системы на социально-экономическое развитие общества. Необходимым является осуществление структурных изменений экономики, формирование финансовой системы развития направленной, в том числе на концентрацию финансово-экономических ресурсов в тех секторах экономики, которые осуществляют производство инновационной продукции высокотехнологических укладов. Все выше сказанное определяет актуальность нашего исследования.

Анализ последних исследований и публикаций. Среди весомых научных исследований ученых в сфере финансово-экономического регулирования, повышения адаптивности финансовой системы к экономическим трансформациям можно назвать труды Р. Барро, Дж. Бьюкенена, А. Вагнера, О. Василика, С. Глазьева, Дж.М. Кейнса, П. Кругмана, И. Луниной, В. Мау, Я. Маркина, Д. Рикардо, В. Родионовой, Р. Солоу, Д. Стиглица, С. Юрия.

Целью статьи является усовершенствование теоретико-методологических основ финансовой системы как составной социально-экономического развития страны.

Научная новизна полученных результатов состоит в раскрытии экономической сущности финансовой системы в качестве составной социально-экономического развития страны, которая заключается в использовании совокупности экономических отношений в сфере формирования, действенного распределения и перераспределения валового внутреннего продукта и национального дохода между отдельными звеньями, которые определяются соответствующей структурой системы финансовых институций и их взаимосвязей с целью создания надлежащих условий сбалансированного экономического роста, что даст возможность повысить результативность экономических преобразований.

Изложение основного материала исследования. Экономическую сущность с финансовой системой можно представить как составную социально-экономического развития страны, которая состоит в использовании совокупности экономических отношений в сфере формирования, действенного распределения и перераспределения валового внутреннего продукта и национального дохода между отдельными звеньями, которые определяются соответствующей структурой

системы финансовых институций и их взаимосвязи с целью создания надлежащих условий для сбалансированного экономического роста [13].

В условиях экономических преобразований важным является усиление роли государства в регулировании социально-экономических процессов, улучшения качественного уровня управления бюджетно-налоговой и денежно-кредитной системой с повышением действенности их координации. Вместе с этим, финансовая политика страны стала более зависимой от внешнеэкономических факторов, что обуславливает дальнейшую необходимость усовершенствования финансовой системы. Формирование финансово-экономической политики страны, в том числе в части регулирования бюджетных доходов и расходов, межбюджетных отношений, дефицита бюджета, государственного долга, денежной массы, валютного курса, платежного баланса происходит с учетом совокупности внешних факторов, которые направлены на повышение уровня инвестиционной привлекательности стран для международного капитала, конкурентоспособности украинских товаров на мировых рынках. Целесообразным является реализация взвешенного финансового регулирования, учитывая тенденции экономического роста, снижения показателя удельного веса государственного долга в валовом внутреннем продукте и долговой нагрузки на бюджет. Важной задачей финансовой системы является обеспечение оптимального распределения валового внутреннего продукта между ее составными и финансово-экономическими ресурсами между экономическими субъектами, что направлено на стимулирование развития украинской экономики.

Финансовая система влияет на формирование и распределение сбережений, инвестиционных ресурсов. Улучшение инвестиционного климата страны требует достижения макроэкономического равновесия, осуществления структуры преобразований экономики, повышения качественного уровня институциональной составной общественного развития, дальнейшего усовершенствования бюджетно-налоговой и денежно-экономической системы, усиление действенности государственного финансового регулирования. Весомая роль в реализации финансового механизма экономического роста принадлежит инновациям. Важным является усиление значения информационных услуг, которые заключаются в разработке и внедрении инновационных технологий обработки, классификации и передачи информации, которая заключается в усовершен-

ствование производственных процессов в рамках научно-технического прогресса [10]. К действенным инструментам стимулирования социально-экономического развития относится повышение уровня образования и профессиональной подготовки работников, развитие научных исследований и их дальнейшая имплементация в процессе общественного производства. Важным вопросом является исследование особенностей структуры финансовой системы, ведь от степени ее развития значительным образом зависит эффективность распределения и перераспределения валового внутреннего продукта и национального дохода, что будет влиять на темпы и равномерность социально-экономического развития страны. Кроме того, уровень развития инфраструктуры финансовой системы и отдельных финансовых институтов определяет результативность преобразований в экономике и социальной сфере.

Изученные зарубежного опыта функционирования финансовой системы позволило выявить определенные особенности финансового регулирования экономики. Финансовая система стран с развитой экономикой характеризуется значительным влиянием эндогенных факторов, высокой степенью развития банковской системы и финансового рынка в целом. Становление современной системы финансовых институтов осуществлялось на протяжении двадцатого века и постоянно адаптировалось к изменениям экономической среды [5]. На данном этапе развития экономики различают:

- американскую модель социально-экономического развития, которая основывается на умеренном вмешательстве государства в экономические процессы и на основах финансово-экономического либерализма в целом;
- азиатскую модель экономического развития, которая направлена на развитие высокотехнологических укладов экономики, инновационной деятельности и содействует развитию человеческого капитала как наиболее важного фактора экономического роста;
- западноевропейская модель предусматривает единство положений либеральных экономических теорий и оптимального уровня государственного регулирования, направленного на обеспечение сбалансированного развития экономики и равномерного распределения доходов населения;
- скандинавская модель социально-экономического развития, которая характеризуется значительным уровнем участия государства в регу-

лировании социально-экономических процессов, высоким уровнем социальной защиты и социальных стандартов, равномерным распределением национального дохода.

С началом рецессии повысилась роль финансовой политики страны в регулировании ее экономического развития, наблюдается активное использование инструментов бюджетно-налогового и монетарного регулирования. Динамика показателей дефицита бюджета и государственного долга связана с реализацией стимулирующей финансово-экономической политики.

Финансово-бюджетная составная системы социально-экономического развития соответствующе влияет на расширенное воспроизводство общества. Целесообразным является дальнейшее усовершенствование механизма бюджетно-налогового регулирования, углубленное исследование институциональных основ становления финансовой системы, усиление системности в реализации государственной политики в сфере формирования доходной части бюджета, планирования и использования бюджетных расходов, регулирование дефицита (профицита) бюджета, государственного долга и межбюджетных отношений. На современном этапе развития экономики важным является реализация стимулирующей финансовой политики, направленной на возобновление положительной динамики экономического роста и повышения благосостояния населения.

Налоговое регулирование является действенным инструментом влияния на социально-экономическое развитие страны. Осуществляя налоговую политику, государство обеспечивает необходимые источники финансирования социальной сферы, создавая соответствующие условия для структурных преобразований экономики и стимулирования экономического роста [4]. После получения независимости усилия финансовых органов Украины были направлены на поиск баланса между интересами государства и налогоплательщиков, оптимальных форм и методов налогообложения, обоснованных подходов к использованию механизмов льготного налогообложения и повышения действенности администрирования налоговых платежей в бюджет. Становление и дальнейшее развитие механизма налогового регулирования было значительно усложнено отсутствием опыта формирования самостоятельной финансовой системы. Одновременно постепенная адаптация экономики к трансформационным преобразованиям, развитие финансово-бюджетной системы, повышение

качественного уровня институциональной среды содействовали положительным изменениям в сфере реализации механизма налоговой системы. Поэтапно было уменьшено количество налогов, снижено ставки и расширено базу налогообложения, повышено действенность администрирования налогов. Налоговая политика приобрела более четкую направленность и эффективность, внедрено упрощенную систему налогообложения субъектов малого предпринимательства, усовершенствованное взаимоотношение между налогоплательщиками и бюджетом, очерченную социальную составную регуляторного механизма налогообложения.

Структура налоговой системы должна содействовать росту объема налогов и сборов, которые поступают в бюджеты всех уровней, не снижая при этом стимулов к развитию предпринимательства. Наивысшее значение удельного веса в валовом внутреннем продукте в разрезе налоговых поступлений сводного бюджета занимает налог на добавленную стоимость. В период 2004–2014 гг. среднее значение этого показателя составило 7,9%. Соответственно, за этот период среднее значение удельного веса налога на доходы физических лиц в валовом внутреннем продукте составило 4,6%, налога на прибыль – 4,5%, акцизного налога – 2,0%, ввозной пошлины – 1,1%, местных налогов и сборов – 0,2% [7].

Мы выделили такие этапы развития бюджетной системы в Украине:

- начальный этап становления (1992–1994 гг.): бюджетная система с учетом дисбалансов обще-

ственного устройства, разрыва устойчивых экономических связей, значительных темпов падения промышленного производства и валового внутреннего продукта, снижения уровня жизни населения не смогла в достаточной степени адаптировать структурно-функциональный механизм регулирования к соответствующим условиям развития экономики и выполнять стабилизирующую функцию, наблюдается разбалансированность бюджетной системы в данный период;

- этап дальнейшего усовершенствования бюджетной системы, институционального становления (1995–2001 гг.), что характеризуется постепенным усилением уровня финансовой устойчивости, сбалансированности, повышением действенности механизма бюджетного регулирования социально-экономического развития, эффективности использования бюджетных средств;

- этап сбалансированного развития (2002–2007 гг.) характеризуется умеренными размерами дефицита бюджета и государственного долга, постепенным уменьшением значений показателей удельного веса государственного и гарантированного долга, обслуживание государственного долга в валовом внутреннем продукте, что содействовало достижению макроэкономической стабилизации;

- этап функционирования бюджетной системы в условиях трансформационных преобразований 2008–2009 гг. и дальнейшего посткризисного возобновления экономики характеризуется усилением роли бюджета в системе

Таблица 1

Динамика удельного веса расходов сводного бюджета в валовом внутреннем продукте в разрезе функциональной классификации, %

Показатели	Годы										
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Общегосударственные функции	3,80	3,75	3,57	3,51	3,66	3,37	3,26	3,63	4,10	3,80	3,87
Оборона	1,57	1,97	1,79	1,34	1,17	1,33	1,24	1,06	1,04	1,01	1,03
Общественный порядок, безопасность, судебная власть	2,23	2,19	2,28	2,32	2,34	2,56	2,86	2,67	2,63	2,48	2,60
Экономическая деятельность	3,19	4,57	5,68	4,38	5,05	5,80	5,67	4,64	4,12	4,69	4,67
Охрана окружающей среды	0,30	0,34	0,35	0,28	0,30	0,31	0,29	0,28	0,26	0,30	0,38
Жилищно-коммунальное хозяйство	0,62	0,68	0,78	0,89	1,47	0,82	0,95	0,82	0,50	0,67	1,45
Здравоохранение	3,34	3,63	3,52	3,51	3,63	3,71	3,54	4,00	4,09	3,73	4,15
Духовное физическое развитие	0,63	0,77	0,78	0,78	0,80	0,79	0,83	0,91	1,05	0,82	0,97
Образование	5,43	5,60	5,31	6,07	6,20	6,15	6,43	7,31	7,29	6,56	7,21
Социальная защита и социальное обеспечение	5,60	4,85	5,65	9,09	7,63	6,75	7,84	8,65	9,56	8,03	8,89
Всего	26,71	28,35	29,71	32,17	32,25	31,59	32,91	33,97	34,64	32,09	35,22

Источник: рассчитано автором

государственного регулирования социально-экономического развития, увеличения удельного веса перераспределения валового внутреннего продукта через бюджетную систему, роста показателя бюджетного дефицита и государственного долга страны.

Бюджетная политика в сфере расходов должна быть направлена на выполнения задач социально-экономического развития страны, стимулировать деловую активность и инвестиционную деятельность, содействовать развитию социальной инфраструктуры. Одновременно структура расходной части бюджета должна учитывать макроэкономическую динамику и адаптироваться к современным преобразованиям финансовой системы. Динамика удельного веса расходов сводного бюджета в валовом внутреннем продукте за период 2004–2014 гг. свидетельствует о том, что наибольшее среднее значение этого показателя за указанный период составляют расходы на социальную защиту и социальное обеспечение – 7,50% (табл. 1). Соответствующий показатель для расходов на образование составляет 6,32%, экономическую деятельность – 4,77%, здравоохранение – 3,7%, общегосударственные функции – 3,67%, общегосударственный порядок, судебную власть – 2,47%, оборона – 1,32%, жилищно-коммунальное хозяйство – 0,88%, духовное и физическое развитие – 0,83%, охрану окружающей среды – 0,31% [12].

Бюджет является весомым инструментом регулирования социального развития общества. При помощи изменений размеров таких базовых показателей, как: минимальная заработная плата, прожиточный минимум в размере существующих категорий населения, а также использование механизма единой тарифной сетки должностных окладов работников бюджетной сферы и регулирование размера оклада первого тарифного разряда осуществляет значительное влияние на уровень доходов населения, материальное благосостояние граждан.

С учетом существующих финансово-экономических возможностей государство постоянно стремится увеличивать социальные стандарты жизни, уровень материального обеспечения работников бюджетной сферы и нетрудоспособных категорий населения. Только за 2004–2014 гг. номинальный размер минимальной заработной платы увеличился более чем в восемь раз, реальный – в три раза.

Приоритетными направлениями бюджетной политики страны на среднесрочную перспективу

с учетом постепенного возобновления темпов экономического роста должны стать снижение удельного веса перераспределения валового внутреннего продукта через бюджетную систему, сокращение удельного веса расходов на общегосударственные функции в части уменьшения расходов на обслуживание государственного долга, усовершенствование механизма финансирования бюджетных учреждений в сфере науки, образования, здравоохранения с одновременной оптимизацией их численности, что будет содействовать повышению уровня результативности расходов бюджета, постепенному росту значений удельного веса расходов на оборону в части обновления военной техники для повышения боеспособности отечественной армии, оптимизация структуры расходов на экономическую деятельность. Важным являться дальнейшее усовершенствование механизма бюджетного регулирования в сфере планирования расходов бюджета, оптимизации структуры и количества бюджетных программ [6].

Взвешенная политика в сфере формирования доходов бюджета и налогового регулирования обуславливает усиление уровня конкурентоспособности отечественных предприятий на внешних рынках сбыта товаров и услуг и национальной экономики в целом. Снижение налоговой нагрузки на предприятия, которые реализуют инвестиционные проекты и внедряют инновационные продукты в серийное производство будет содействовать увеличению оборотных средств в их распоряжение, усилению спроса и обновлению технологий и оборудования, снижению нужд субъектов предпринимательства в займах. Достаточный уровень обновления основных фондов предприятий ускорит структурные изменения отечественной экономики. С учетом цикличности экономического развития целесообразным является формирование долгосрочной стратегии управления финансовой системой, которая основывается на усилении государственного регулирования экономического развития в условиях экономического упадка или же дерегуляции экономики в условиях экономического роста [8].

Целью осуществления влияния денежно-кредитной политики на финансовую систему страны является надлежащий уровень регулирования денежной и кредитной эмиссии, что будет содействовать экономическому росту в условиях стабильности цен. Использование инструментов монетарного регулирования должно быть взаимосогласованным и динамичным, что усиливает

положительное влияние государства на реальный и финансовый сектор экономики и снижает уровень системных рисков финансовой системы.

Недостаточный уровень корреляции между политикой регулирования денежной массы, валютного курса, счета капиталов и кредитования ощутимо влияет на снижения уровня сбалансированности денежно-кредитной системы и приводит к долгосрочным трансформациям экономики. Важными задачами денежно-кредитного регулирования на среднесрочную перспективу являются обеспечение устойчивости финансовой системы, повышение конкурентоспособности финансовой системы, в том числе за счет обеспечения опережающих темпов внутреннего платежеспособного спроса, приоритетность стимулирования экономического развития с использованием механизмов влияния на уровень денежной ликвидности, курса национальной валюты поддержка финансовых институтов, которые осуществляют финансирование реального сектора экономики, усовершенствование механизма макропруденциального контроля за системными рисками [2].

Весомым инструментом денежно-кредитного регулирования является валютное регулирование, что соответственно предусматривает влияние государства на резервы банковской системы, общий спрос и предложение денег в стране. Целесообразной является поддержка динамического равновесия валютного курса с учетом изменений совокупности макроэкономических показателей, что содействует обеспечению сбалансированности финансовой системы, усилению действенности таргетирования инфляции и обеспечивает соответствующие условия для сбалансированности платежного баланса. Кроме этого, необходимым является более углубленный учет институциональных факторов ценообразования, в том числе характер и тип взаимоотношений между государственным органом, который отвечает за разработку и реализацию валютной политики страны и других субъектов валютного рынка при определенном валютном режиме. Государственные финансовые институты в сфере валютного регулирования должны осуществлять валютную политику с учетом общих целей и задач финансовой политики на среднесрочную перспективу, принципов общего макроэкономического равновесия. Важным является дальнейшее усиление координации валютного регулирования с бюджетно-налоговым регулированием, что будет содействовать укреплению устойчивости финансовой системы.

Количественная оценка взаимосвязей показателей бюджета, в том числе доходов, расходов, бюджетного дефицита с макроэкономическими показателями, которые характеризуют общее экономическое состояние государства, позволяет определить показатель финансовой устойчивости бюджетной системы с учетом динамики экономической ситуации, осуществить соответствующий анализ эффективности инструментов финансово-бюджетной политики страны. Кроме того, оценка эффективности влияния инструментов системы бюджетного регулирования социально-экономического развития позволяет выявить дисбалансы между отдельными составными, определенные недостатки в структуре механизма реализации бюджетной и налоговой систем, нарушения основных принципов их функционирования [3].

Уровень долговой устойчивости финансовой системы страны в период трансформационных преобразований и посткризисного возобновления снизился, но в целом находится в рамках нормативных значений. Вместе с этим по отдельным составным показателям долговой устойчивости было достигнуто граничных значений, прежде всего для показателей – отношение валового внешнего долга к валовому внутреннему продукту и соотношение объема краткосрочного внешнего долга к золотовалютным резервам страны, что свидетельствует о зависимости функционирования финансовой системы от внешних займов, несовершенной структуры валового внешнего долга и необходимости увеличения объемов международных резервов страны для улучшения уровня финансово-экономической стабилизации [9].

Финансовая система является важным инструментом определения приоритетных направлений влияния страны на экономические и социальные процессы. Разработка и реализация механизма финансового регулирования должны учитывать особенности и структуру отечественной экономики, глубину глобализационных преобразований и степень развития финансовых институтов. Направленность механизма управления финансовой системы на решение совокупности имеющихся проблем предусматривает концентрацию, распределение на перераспределение финансово-экономических ресурсов, переориентацию экономики на инновационную модель развития и достижения сбалансированного социально-экономического развития страны, повышения уровня платежеспособности населения.

На современном этапе развития влияние финансовой системы на экономический рост состоит в стимулировании внутреннего спроса для поддержки высокого уровня занятости и объема товаров, предоставление услуг субъектами хозяйствования; увеличение объемов выпуска, обновление материально-технической базы производства, усиление инновационной составной экономического развития за счет активизации инвестиционной деятельности [5].

Соединение данных направлений, значительной степенью, определяет результативность структурных преобразований экономики, сбалансированность финансово-экономической политики страны. Необходимым фактором стимулирования социально-экономического развития является расширение объемов внутреннего спроса, что даст возможность увеличить объемы заказов для отечественных предприятий, частично компенсировать определенные издержки частицы объемов экспорта на внешних рынках сбыта товаров и услуг, повысить уровень деловой активности. Важной является поддержка надлежащего уровня кредитования национальной экономики банковскими учреждениями, увеличение объемов государственных заказов за счет средств государственного и местных бюджетов, содействие привлечению иностранного финансового капитала путем создания преференций и обеспечение гарантий относительно права собственности и прозрачных условий осуществление предпринимательской деятельности. Значительное влияние на развитие инновационной составной экономики, привлечение инвестиций и ускорение структурных преобразований осуществляют государственные институты развития, деятельность которых направлена на проектное финансирование, принятие участия в управлении проектом в качестве партнера и поиск источников финансирования данного проекта. Одновременно в современных условиях роль действующих государственных институтов развития в модернизации отечественной экономики является незначительной и требует постоянного роста.

Финансовая политика страны должна быть направлена на выполнение в достаточной степени функций социальной защиты и социального развития, что требует согласования целей социально-экономического развития с целями финансовой политики, усовершенствования среднесрочного и внедрения долгосрочного механизма планирования расходов социальной сферы, формирования показателей обеспечения социальных услуг

исходя из расчета необходимых объемов данных услуг на одного жителя. На данном этапе экономических преобразований важной является оптимизация социальной инфраструктуры соответственно к особенностям и нуждам территориальных общин, принципов субсидиарности, экономической обоснованности. Функционирование финансовой системы должно содействовать оптимизации и направленности финансовых ресурсов на развитие человеческого капитала, что в свою очередь будет содействовать дальнейшему экономическому росту.

Выводы из проведенного исследования. Финансовая система является одним из наиболее весомых институтов обеспечения социально-экономического развития страны. В период экономических трансформационных процессов требуют усиления действенности институциональные механизмы регулирования макроэкономической динамики, обеспечения устойчивости экономического роста, увеличения частицы высокотехнологической и наукоемкой экономики в общей структуре, формирования соответствующего баланса между обеспечением приоритетных мероприятий финансово-бюджетной политики и сбалансированностью бюджетной системы. Формирование современной структуры финансовой системы значительной степенью находится под влиянием изменений мировой экономики, которая осуществляет влияние на усовершенствование механизма ее реализации, результативность экономической политики.

Бюджетная система как составная системы государственных финансов и финансовой системы является важным инструментом регулирования социально-экономического развития страны и ее административно-территориальных единиц. Надлежащий уровень обоснованности решений относительно планирования основных показателей функционирования бюджетной системы, в том числе уровня дефицита бюджета, удельного веса перераспределения валового внутреннего продукта через государственный и местный бюджеты, частицы налоговых поступлений в структуре доходной части бюджета, сбалансированности межбюджетных отношений, структуры расходной части бюджета содействует повышению действенности регулирующей функции бюджетного механизма экономического роста.

Государственное регулирование экономики является весомой, динамической составной финансового механизма, который направлен на обеспечение сбалансированного развития эко-

номики и социальной сферы. В условиях возобновления экономического роста наблюдается усиление и активизация роли государства в регулировании производственного и финансового сектора экономики, что подтверждается увеличением частицы государства в общей структуре валовых

капиталовложений, объема государственных заказов, частичной национализации и экономической поддержки деятельности субъектов предпринимательства, значительной частицей финансирования научно-исследовательских работ за счет бюджета и государственного сектора экономики.

Список литературы:

1. Бюджетний кодекс України. – К. : Юринком, 2013. – 124 с.
2. Вожжов А.П. Теоретичні аспекти формування архітектури фінансового стимулювання економічного зростання / А.П. Вожжов, О.П. Гринько // Фінанси України. – 2012. – № 10. – С. 20–34.
3. Гасанов С.С. Формування системи індикаторів фінансової стійкості сектору загального державного управління / С.С. Гасанов, В.П. Кудряшов, Р.Л. Балакін // Фінанси України. – 2012. – № 9 – С. 18–37.
4. Даниленко А.І. Теоретико-методологічні засади ідентифікації ризиків і загроз безпеці сектору державних фінансів / А.І. Даниленко, В.В. Зимовець // Фінанси України. – 2012. – № 10 – С. 3–20.
5. Єфіменко Т.І. Фінансова наука та економічні реформи: інституціональний контекст / Т.І. Єфіменко // Фінанси України. – 2012 – № 8. – С. 5–23.
6. Єщенко П.С. Економічне зростання без розвитку: причини і шляхи інноваційного перетворення економіки / П.С. Єщенко // Фінанси України. – 2013. – № 10. – С. 4–21.
7. Про Державний бюджет України на 2015 рік : Закон України. – К. : Юринком, 2015 – 186 с.
8. Запатріна І.В. Бюджетний механізм економічного зростання / І.В. Запатріна. – К. : Інститут соц.-екон. стратегій, 2007. – 528 с.
9. Илларионов А.Н. Размеры государства и экономический рост / А.Н. Илларионов, Н.А. Пивоварова // Вопросы экономики. – 2002. – № 9. – С. 18–45.
10. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс ; пер. с англ. под ред. Л.П. Куранова. – М. : Гемос АРВ, 1999. – 351 с.
11. Смит А. Исследование о природе и причине богатства народов / А. Смит. – М. : Соцэкгиз, 1962. – 654 с.
12. Статистичний щорічник за 2013 рік. – К. : Держслужба статистики, 2014. – 734 с.
13. Циганов С.А. Еволюція концептуальних підходів щодо ролі видатків бюджету в розвиток економіки / С.А. Циганов, Т.В. Табанова // Фінанси України. – 2013 – С. 89–100.

ФІНАНСОВА СИСТЕМА ЯК СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

У статті розкрито економічну сутність фінансової системи як складової соціально-економічного розвитку країни, яка полягає у використанні сукупності економічних відносин у сфері формування, ефективного розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту і національного доходу між її ланками, які визначаються відповідною структурою системи фінансових інститутів і їх взаємозв'язків з метою створення належних умов для збалансованого економічного зростання, що дозволить підвищити результативність економічних перетворень. Обґрунтовано перспективи напрямків розвитку фінансової системи з урахуванням циклічності розвитку, сучасних макроекономічних тенденцій, показників фінансової стійкості. Розкрито методологічні основи механізму реалізації державного фінансового регулювання розвитку економіки з урахуванням доцільності трансформації системи фінансових інструментів, цілей і завдань економічної політики країни на середньо- і довгострокову перспективу.

Ключові слова: фінансова система, фінансові інститути, фінансове регулювання, соціально-економічний розвиток країни, бюджет, бюджетна система, грошово-кредитна система, пріоритети фінансової політики.

**FINANCIAL SYSTEM AS A COMPONENT
OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COUNTRY**

Economic essence of the financial system is exposed as the constituent of socio-economic development of the country, which consists in the use of totality of economic relations in the field of formation, effective distribution and redistribution of gross domestic product and national income between its certain links determined by the corresponding structure of the system of financial institutes and their intercommunications with the purpose of creation of the proper terms for the balanced economic growth. The perspective directions of development of the financial system are reasoned taking into account the recurrence of development, modern macroeconomic tendencies, and indexes of financial stability. Methodological bases of the mechanism of realization of government financial control over development of economy are revealed, taking into account expediency of transformation of the system of financial instruments, aims and tasks of economic policy of the country in medium- and long-term perspective.

Key words: financial system, financial institutes, financial regulation, socio-economic development of country, budget, budgetary system, money-and-credit system, priorities of financial policy.

Власенко Т.А.Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

ВИЗНАЧЕННЯ СЦЕНАРІЇВ ФОРМУВАННЯ СИНТЕЗОВАНОГО КАПІТАЛУ ПІД ВПЛИВОМ ЧИННИКІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Стаття присвячена узагальненню підходів до визначення груп чинників, які формують синтезований капітал, на основі їх аналізу за інтелектуальним, соціальним та людським капіталами. Модель визначення впливу груп чинників на синтезований капітал побудована за принципами когнітивного моделювання. Запропоновані сценарії впливу на формування синтезованого капіталу.

Ключові слова: синтезований капітал, когнітивна модель, сценарне моделювання.

Постановка проблеми. Формування синтезованого капіталу в сучасних умовах високодинамічного зовнішнього середовища здійснюється під впливом великої сукупності чинників. Для прогнозування тенденцій його формування важливо враховувати особливості впливу цих чинників для розробки найефективніших сценаріїв, які можуть бути змодельовані за допомогою сучасних методів імітаційного моделювання, що і обумовлює актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями синтезованого капіталу на наш час займаються такі науковці: О. Амосов [1], М. Барка Зин, Н. Гавкалова [2], Т. Кайнова [3], Т. Камінська [4] та ін. Незважаючи на окремі розробки, теорія синтезованого капіталу знаходиться на стадії формування і потребує глибинного подальшого дослідження.

Постановка завдання. Враховуючи, що синтезований капітал є поєднанням інтелектуального, людського та соціального капіталів, сукупність чинників впливу на нього є об'єднанням всіх сукупностей чинників, що впливають на кожний з цих капіталів. Таким чином, метою дослідження є оцінка впливу чинників різного рівня на формування синтезованого капіталу.

Для досягнення поставленої мети було вирішено такі **завдання**:

- узагальнено чинники впливу на синтезований капітал;
- побудовано модель, яка відображає характер впливу зазначених чинників;
- розроблено сценарії формування синтезованого капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Аналіз значної сукупності досліджень з визначення чинників, які впливають на інтелектуальний, людський та соціальний капітал дозволив узагальнити та структурувати їх за рівнями та групами. Для оцінки впливу окремих факторів на рівень формування та ефективного використання синтезованого капіталу необхідно здійснити відповідний аналіз. Враховуючи велику складність досліджуваного об'єкту найбільш доцільним варто визнати експертні методи аналізу. Дослідження у сфері системного аналізу присвячені питанням моделювання складних систем, до яких можна віднести і соціально-економічну систему держави, регіону та підприємства. Серед методів моделювання складних систем виділяють дві групи: методи активізації інтуїції і досвіду фахівців і методи формалізованого представлення систем.

До першої відносять такі методи як «мозкова атака», експертних оцінок, «дельфі», сценаріїв, морфологічний аналіз, дерево цілей і т. ін.

Другу групу представляють аналітичні, статистичні, семіотичні, логічні, лінгвістичні, графічні методи і т. ін. [5]. Враховуючи зазначені вище обмеження щодо кількісної характеристики зазначених факторів, які впливають на формування та використання синтезованого капіталу, доцільно для вирішення поставленого завдання застосувати пограничні методи між активізацією інтуїції і досвіду і формалізованим підходом. Одним з таких перехідних методів поступової формалізації задач прийняття рішень є когнітивне моделювання [5].

Дослідженнями когнітивного моделювання та його експлікації у менеджменті займалися: З. Авде-

Таблиця 1

Концепти факторів впливу на формування та ефективне використання синтезований капітал

Групи	Фактори	Позначення
Макрорівень		
соціально-економічні	підвищення рівня соціального захисту	V ₁
	реформування системи охорони здоров'я	V ₂
	зниження податкового навантаження на підприємства	V ₃
	лібералізація економічної діяльності	V ₄
науково-інноваційні	державна підтримка венчурного бізнесу	V ₅
	мотивація банків і страхових компаній до інвестування у процес створення інноваційної інфраструктури	V ₆
культурно-освітні	підвищення рівня загальної освіти та професійної підготовки населення	V ₇
	відтворення наукових шкіл і інтелектуальної наукової еліти	V ₈
	впровадження неперервної освіти	V ₉
правові	регулювання прав людини та людського розвитку	V ₁₀
	регулювання міграційних процесів	V ₁₁
	подолання бідності та майнового розшарування	V ₁₂
	захист інтелектуальної власності	V ₁₃
	регулювання інноваційного розвитку	V ₁₄
екологічні	загальний стан навколишнього природного середовища	V ₁₅
	рекреаційні ресурси	V ₁₆
політико-інституційні	соціально-політична стабільність	V ₁₇
	підвищення рівня демократизації суспільства	V ₁₈
	захист прав і свобод людини	V ₁₉
	участь громадських організацій у формуванні політики розвитку	V ₂₀
	плани і програми структурної перебудови для стимулювання виробництва наукомісткої продукції	V ₂₁
Мезорівень		
соціальні	покращення медичного обслуговування	V ₂₂
	підвищення якості продуктів харчування	V ₂₃
	покращення житлових умов	V ₂₄
	продовження тривалості життя населення	V ₂₅
	розширення системи закладів культури регіону	V ₂₆
економічні	збільшення рівня інфляції	V ₂₇
	збільшення номінальних та реальних доходів населення	V ₂₈
	підвищення рівня інноваційної активності господарських структур	V ₂₉
	вдосконалення кредитно-фінансового механізму	V ₃₀
демографічні	збільшення чисельності економічно активного населення	V ₃₁
	підвищення міграційної мобільності населення	V ₃₂
	розподіл зайнятого населення в наукоємні та інноваційні галузі	V ₃₃
	збільшення чисельності зайнятого населення	V ₃₄
екологічні	якість питної води та продуктів харчування	V ₃₅
	природно-кліматичні умови	V ₃₆
Мікрорівень		
соціально-економічні	розширення соціальної інфраструктури підприємства	V ₃₇
	реалізація професійної підготовки, підвищення кваліфікації	V ₃₈
	вдосконалення системи стимулювання праці	V ₃₉
	покращення стану соціально-психологічної атмосфери у колективі	V ₄₀
технічні та науково-інноваційні	підвищення рівня техніко-економічного розвитку	V ₄₁
	розширення інформаційних мереж та комунікацій	V ₄₂
	збільшення інформаційної доступності основних ресурсів	V ₄₃
	впровадження новітніх технологій у виробництво та розробку інтелектуальних продуктів і послуг	V ₄₄
екологічні	санітарно-гігієнічні умови праці	V ₄₅
Результуючий концепт		
Синтезований капітал		V ₄₆

Натомість соціально-економічні та науково-інноваційні мають значно менший вплив.

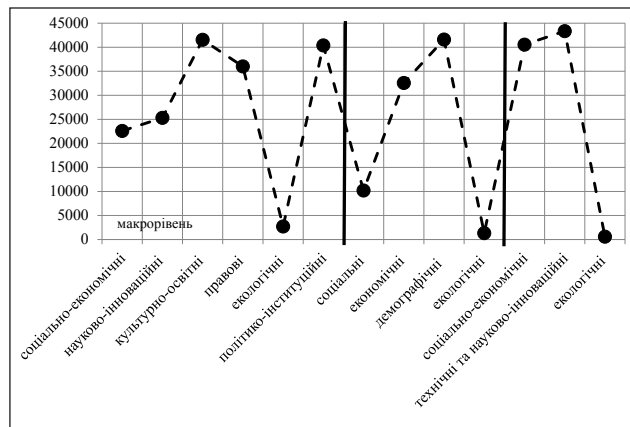


Рис. 1. Вплив обраних груп чинників різних рівнів на синтезований капітал

Значно більший вплив мають економічні чинники на мезорівні, які між тим значно поступаються демографічним. А соціальні чинники на цьому ж рівні мають досить низьке значення. Мікрорівень характеризується значним впливом соціально-економічних і технічних та науково-інноваційних чинників. Найменший вплив мають екологічні чинники на всіх рівнях, що свідчить про їх несуттєвість відповідно до складових синтезованого капіталу.

Цілком зрозуміло, що розглянуті вище чинники впливають на формування синтезованого капіталу не безпосередньо групами, а комплексно, взаємодіючи один з одним. Саме тому доцільно розглянути окремі сценарії, які об'єднують дію різних чинників та визначити міру їх впливу на синтезований капітал. Для отримання найбільшого позитивного ефекту формування синтезованого капіталу в сценарії варто включити чинники, які отримали найбільший вплив в рамках груп. Макро- і мезорівень знаходяться у під впливом державного регулювання, саме тому сценарії варто розробляти поєднуючи чинники цих рівнів.

Натомість формування синтезованого капіталу на макrorівні залежить виключно від підприємств, які виступають первинними джерелом їх накопичення. Отже всі сценарії варто розподілити на дві значні групи: макро- і мікрорівня. Сценарії та склад їх концептів надані в табл. 2.

Результати тактового моделювання надані на рис. 2.

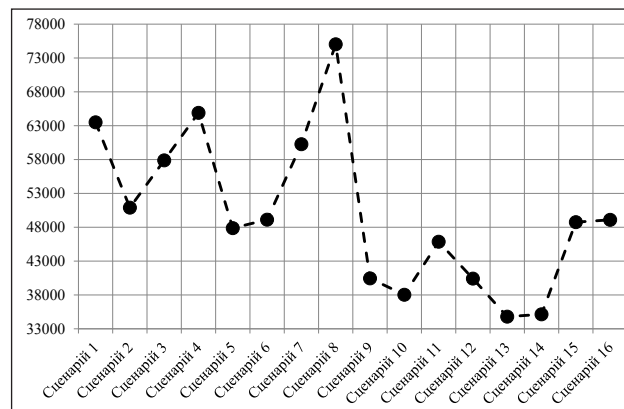


Рис. 2. Результати тактового моделювання за обраними сценаріями

Як видно з рис. 2 найбільший вплив на формування синтезованого капіталу має на макrorівні Сценарій 8 (підвищення рівня загальної освіти та професійної підготовки населення, впровадження неперервної освіти, участь громадських організацій у формуванні політики розвитку, плани і програми структурної перебудови для стимулювання виробництва наукомісткої продукції, розподіл зайнятого населення в наукоємні та інноваційні галузі, збільшення чисельності зайнятого населення), а на мікрорівні – Сценарій 16 (розширення соціальної інфраструктури підприємства, реалізація професійної підготовки, підвищення кваліфікації, збільшення інформаційної доступності основних ресурсів, впровадження новітніх технологій у виробництво та розробку інтелектуальних продуктів і послуг). В цілому варто зазна-

Таблиця 2

Склад концептів запропонованих сценаріїв

Сценарії	Склад концептів	Сценарії	Склад концептів
Макrorівень		Мікрорівень	
Сценарій 1	$V_7, V_9, V_{18}, V_{21}, V_{33}$	Сценарій 9	$V_{37}, V_{39}, V_{42}, V_{44}$
Сценарій 2	$V_8, V_{17}, V_{19}, V_{20}, V_{32}, V_{34}$	Сценарій 10	$V_{37}, V_{39}, V_{41}, V_{43}$
Сценарій 3	$V_8, V_{18}, V_{21}, V_{31}, V_{33}$	Сценарій 11	$V_{38}, V_{40}, V_{42}, V_{44}$
Сценарій 4	$V_7, V_9, V_{19}, V_{20}, V_{31}, V_{33}$	Сценарій 12	$V_{38}, V_{40}, V_{41}, V_{43}$
Сценарій 5	$V_7, V_8, V_{17}, V_{31}, V_{32}$	Сценарій 13	$V_{39}, V_{40}, V_{41}, V_{42}$
Сценарій 6	$V_7, V_8, V_{19}, V_{20}, V_{31}, V_{32}$	Сценарій 14	$V_{39}, V_{40}, V_{43}, V_{44}$
Сценарій 7	$V_8, V_{20}, V_{21}, V_{33}, V_{34}$	Сценарій 15	$V_{37}, V_{38}, V_{41}, V_{42}$
Сценарій 8	$V_7, V_9, V_{20}, V_{21}, V_{33}, V_{34}$	Сценарій 16	$V_{37}, V_{38}, V_{43}, V_{44}$

чити більший вплив чинників макро- та мезосередовища чим тільки мікросередовища.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, проведене сценарне моделювання дозволило визначити пріоритетні напрямки державної політики, які мають сприяти формуванню синтезованого капіталу, які мають поєднувати культурно-

освітні та політико-інституційні чинники макросередовища і соціальні чинники мезосередовища, а політика підприємств повинна зосередитися на розширенні соціальної інфраструктури, професійній підготовці, підвищенні кваліфікації, збільшенні інформаційної доступності основних ресурсів, впровадження новітніх інноваційних технологій.

Список літератури:

1. Амосов О. Ю. Синтезированный капитал и его капитализация как средство модернизации общества / О. Ю. Амосов, Н. Л. Гавкалова // Становление и развитие теории и практики управления человеческим капиталом и социально-экономическими системами: труды V международной научно-практической конференции, 13–15 декабря 2011 г. / под ред. В. Н. Некрасова. – Ростов н/д: Редакционно-издательский центр ЮРИФ РАНХИГС, 2013. – 280 с. – С. 5–16.
2. Гавкалова Н. Л. Синтезированный капитал и модернизация общества / Н. Л. Гавкалова, М. Барка Зин // Экономика развития. – 2012. – № 2(62). – С. 44–50.
3. Кайнова Т. В. Синтезований капітал як засіб антикризового управління персоналом підприємств Харківського регіону / Т. В. Кайнова, Т. А. Власенко // Управління розвитком : зб. наук. ст. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2011. – № 21(118). – С. 40–43.
4. Камінська Т. Г. Синтезований капітал регіону: інноваційний аспект контролю як функції управління / Т. Г. Камінська. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: elibrary.nubip.edu.ua/14039/1/Kaminska16.pdf
5. Солохин С. С. О когнитивном моделировании устойчивого развития социально-экономических систем (на примере туристско-рекреационной системы Юга России) / С. С. Солохин // Искусственный интеллект. – 2009. – № 4. – С. 150–160.
6. Авдеева З. К. Когнитивное моделирование для решения задач управления слабоструктурированными системами (ситуациями) / З. К. Авдеева, С. В. Коврига, Д. И. Макаренко // Управление большими системами: сборник трудов. – 2006. – № 16. – С. 26–39.
7. Хаустова В. Е. Развитие когнитологии как научного направления и использование его при решении социально-экономических задач / В. Е. Хаустова, В. А. Зинченко // Збірник наукових праць «Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики». – 2009. – № 2 (7). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.khibs.edu.ua/2\(7\)2009/index.html](http://www.khibs.edu.ua/2(7)2009/index.html).
8. Вандышева Т. М. Когнитивный подход в управлении рисками кредитных организаций / Т. М. Вандышева // Известия. Информ. и гуманитар. технологии в управлении эконом. и соц. системами. – 2010. – № 4. – С. 51–56.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СЦЕНАРИЕВ ФОРМИРОВАНИЯ СИНТЕЗИРОВАННОГО КАПИТАЛА ПОД ВЛИЯНИЕМ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

Статья посвящена обобщению подходов к определению групп факторов, которые формируют синтезированный капитал, на основе их анализа по интеллектуальному, социальному и человеческому капиталу. Модель определения влияния групп факторов на синтезированный капитал построена на принципах когнитивного моделирования. Предложены сценарии влияния на формирование синтезированного капитала.

Ключевые слова: синтезированный капитал, когнитивная модель, сценарное моделирование.

SCENARIO DEFINITION OF FORMATION SYNTHESIZED CAPITAL UNDER THE INFLUENCE OF ENVIRONMENTAL FACTORS

The article is devoted to a generalized approach to the definition of groups of factors that form the synthesized capital, based on the analysis of the intellectual, social and human capitals. Model of determination of impacting factors' groups on the synthesized capital is based on the principles of cognitive modeling. There are scenarios influences that are proposed on the formation of the synthesized capital.

Key words: synthesized capital, cognitive model, scenario modeling.

Покаатева О.В., Давидков С.О.
Класичний приватний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ЧИННИКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

У статті розглянуто соціально-економічні аспекти регулюючого впливу податкової політики держави. Узагальнено пріоритетні напрями дослідження податкової політики як чинники соціально-економічного розвитку держави. Розглянуто податкову конкуренцію країн світу як один із напрямів дослідження податкової політики. Узагальнено основні рейтингові дослідження податкової політики держави на макрорівні, в результаті чого виявлені позитивні зрушення за рейтингом Paying Taxes Rank та середнім рівнем фіскальних свобод за рейтинговою системою The Heritage Foundation.

Ключові слова: соціально-економічна ефективність, податкова політика, податкова конкуренція, рейтинг, когнітивна модель.

Вступ. Соціально-економічний розвиток України є об'єктом регуляторного впливу податкової політики держави, чий фіскальний та стимулюючий аспекти балансують залежно від поточного соціально-економічного стану та суспільних потреб, в результаті чого проявляється її регуляторна функція. Дотримання балансу інтересів суспільства, держави та суб'єктів господарювання в сфері оподаткування безпосередньо формує ефективність проведення податкової політики.

Проте, практика реалізації податкової політики демонструє наявність замкненого кола щодо дотримання балансу зазначених інтересів, зокрема: підвищення рівня податкового тиску спричиняє зниження рівня економічного розвитку та одночасне підвищення рівня соціального розвитку за рахунок зростання соціальних видатків, і, навпаки, зниження рівня податкового тиску спричиняє підвищення рівня економічного розвитку та одночасне зниження рівня соціального розвитку [1]. Така залежність наявна завдяки тому, що соціальний розвиток, загалом, базується на механізмах державної підтримки та забезпечення, а не на принципах самоорганізації та саморозвитку, як це реалізується у країнах ЄС. Доки система соціального розвитку в Україні базується на державній підтримці, податкові регуляторні інструменти будуть малоефективні для збереження балансу інтересів усіх сторін. Саме тому, питання дослідження податкової політики в контексті соціально-економічного розвитку залишаються актуальними.

Питаннями податкової політики присвячено праці таких провідних вчених як: З.С. Варна-

лій, В.А. Ілляшенко, Ю.Б. Іванов, Т.В. Калінеску, І.А. Майбуров, Т.В. Меркулова, О.В. Покаатева, Л.Л. Тарангул та інші. Проте, нові тенденції та негативний вплив кризових явищ потребує подальшого розвитку напрямів одслідження податкової політики держави.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення провідних напрямів дослідження податкової політики держави як чинника соціально-економічного розвитку.

Результат. Податкова політика, як чинник соціально-економічного розвитку України, виступає метою дослідження як регуляторного інструмента, тому аспекти її функціонування аналізуються в межах податкових параметрів, зокрема: статистичний аналіз та прогнозування обсягів податкових надходжень, оцінювання рівня податкового навантаження, ефективність податкових ставок та відповідність бази оподаткування тощо.

Проте, такий підхід представляє у чистому вигляді результати фіскальної функції та не враховує соціально-економічну складову, тому податкові параметри доцільно розглядати в контексті означеного середовища з метою встановлення причинно-наслідкових зв'язків, використання яких дає змогу встановити найкоротший шлях для реалізації поставленої мети податкової політики.

Здійснили спробу врахування соціально-економічної складової в процесі обґрунтування та реалізації податкової політики у роботі [2]. Дослідниками було обґрунтовано імітаційну модель, що встановлює взаємозв'язок оподаткування та соціально-економічного розвитку держави [2, с. 118],

реалізація якої методами системної динаміки дала змогу визначити пріоритетні взаємозв'язки структурних елементів, значення їх у структурі ВВП та формування податкової політики [2, с. 125]. Авторська імітаційна модель заємозв'язку оподаткування та соціально-економічного розвитку держави стала підґрунтям для обґрунтування ряду сценаріїв державного впливу крізь призму механізмів оподаткування на показники соціально-економічного розвитку, ефективність яких обрано критерієм оптимальності.

Отже, дослідження податкової політики повинно здійснювати в контексті аналізу відповідності результатів реалізації її функцій рівню соціально-економічному становищу держави. В такому випадку, результати функціонування фінансової функції, а саме рівень податкових надходжень повинен відповідати рівню потреб соціального забезпечення за умов не погіршення тенденцій економічного розвитку країни.

Загалом, реалізація податкової політики досліджується крізь призму категорії ефективності, в результаті чого виявляється рівень її соціальної та економічної складової.

Соціальна ефективність податкової політики характеризується рівнем формуванні сприятливих податкових умов для виконання обов'язку кож-

ного щодо сплати податків та інших обов'язкових платежів. Зазначені сприятливі умови характеризуються таким способом оподаткування, який враховує аспекти «депресивності» територій, сприяє зайнятості та самозайнятості населення, забезпечує доступність соціально-вагомих товарів та послуг на ринку, враховує співвідношення споживання та заощаджень населення тощо.

В соціальній ефективності податкової політики зацікавлені і суспільство, і держава. Саме тому її дослідження проводять в контексті не тільки оцінювання податкових надходжень від фізичних осіб, а, також, враховують рівень соціальних витрат держави, що дає змогу стверджувати про поворотність, або неповоротність характеру сплачених податків. В роботі [4] розглядається поняття соціальної віддачі податків, як показника, що характеризується відношенням сукупності обсягів соціальних видатків держави до показника сукупності обсягів податкових надходжень. В результаті проведеного дослідження автори відзначили, що рівень соціального забезпечення за 2011-2013 роки стрімко зростає та реалізується загалом за рахунок державного бюджету [4].

Тобто, соціальний ефект податкової політики оцінюється у двох напрямках: крізь ефекти від використання системи податкових інструментів

Таблиця 1

Показники соціально-економічної ефективності податкової політики держави

Найменування показників соціально-економічної ефективності податкової політики держави	Характеристика
Рівень свідомої сплати податків	кількість податних декларацій до кількості зареєстрованих платників податків
Рівень податкового навантаження	відношення сукупності сплачених податків та інших обов'язкових внесків до економічних результатів діяльності суб'єктів господарювання
Рівень фінансової обізнаності населення	частка обізнаного населення у фінансовій сфері до загальної кількості населення
Рівень податкової культури	наявність обов'язку сплати податків у сукупності матеріальних та духовних цінностей суб'єкта господарювання або суспільства в цілому
Рівень податкових преференцій соціально-економічного спрямування	частка витрат на податкові преференції соціально-економічного спрямування у загальному обсязі витрат держави
Рівень витрат на адміністрування податків та інших обов'язкових внесків	частка витрат на адміністрування податків та інших обов'язкових внесків в загальному обсязі витрат суб'єктів господарювання або особи
Заощадження часу на оподаткування	темپ росту показника витраченого часу на адміністрування податків та інших обов'язкових платежів
Соціальна віддача податків та інших обов'язкових внесків	відношення соціальних видатків до податкових надходжень за всіма рівнями бюджету держави
Економічна віддача податків та інших обов'язкових внесків	відношення економічних видатків до податкових надходжень за всіма рівнями бюджету держави

Джерело: узагальнено авторами на основі опрацювання джерел [2; 4; 5]

регулювання соціального розвитку та кризь відношення рівня сплачених податків до рівня соціальних витрат держави.

В свою чергу, економічна ефективність податкової політики характеризується рівнем формування відповідного податкового середовища, що сприяє залученню та зростанню капіталу суб'єктів господарювання. Тобто, для підвищення рівня ефективності податкової політики держави доцільно сформувати відповідний податковий простір, податкові елементи якого сприятимуть: підвищенню рівня економічного розвитку суб'єктів господарювання, їх здорової конкуренції, встановленню відповідного відношення попиту та пропозиції на ринку, галузевої структури, інвестиційно-інноваційної активності та зниженню цінових ризиків тощо.

До показників соціальної та економічної ефективності податкової політики віднесемо наступні, табл. 1.

Розглянуті показники соціально-економічної ефективності податкової політики є прямими, але розглядають непрямі показники, що також обумовлюються результатами впливу податкової політики держави, зокрема рівень доходів, зайнятості, споживання та заощаджень населення, рівень іноземних інвестицій, обсяги соціальний товарів та послуг на ринку тощо.

Отже, дослідження прямих та непрямих показників ефективності податкової політики держави дає змогу виявити пріоритетні напрями її коригування або вдосконалення. Зауважимо, що економічний ефект податкової політики також проявляється кризь ефекти від використання системи податкових інструментів регулювання економічного розвитку та кризь відношення рівня сплачених податків та інших обов'язкових платежів до економічних результатів суб'єктів господарювання.

Авторами було застосовано когнітивне моделювання для підтвердження взаємозв'язку фак-

торів та виявлення оптимального сценарію розвитку. Когнітивна карта є вихідним статичним поданням зв'язків між факторами, існуючими в досліджуваній ситуації.

Модель досліджуваної ситуації будується наступним чином. Для опису якісних значень базисних факторів вибирається набір відповідних лінгвістичних змінних. Вибір градацій за значеннями таких змінних дозволяє дати необхідний ступінь деталізації – «слабо – середньо – сильно». Кожній лінгвістичній змінній відповідає певне число в шкалі $[0,1]$, що є числовим еквівалентом цієї змінної. Ці числові еквіваленти – є якісними змінними.

На підставі вище зазначеного, сформуємо когнітивну карту соціально-економічної ефективності податкової політики держави, рис. 1.

Цільовою верхівкою когнітивної карти обрано «Соціально-економічна ефективність податкової політики держави». Для проведення дослідження необхідно встановити причинно-наслідковий зв'язок між усіма факторами для цього побудовано матрицю суміжності A_G (табл. 2), яка являє собою квадратну матрицю, рядки і стовпці якої позначені вершинами графа $G (A_G = [a_{ij}]_{k \times k})$, а на перетині i -го рядка і j -го стовпця стоять (або ні)

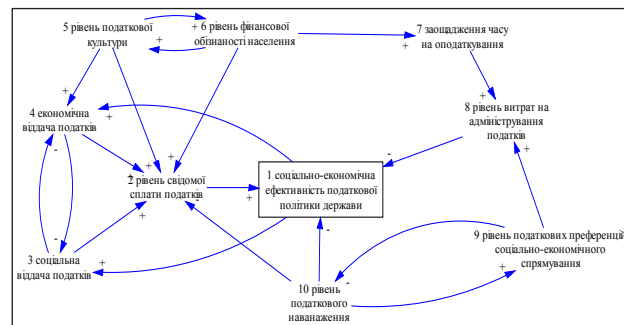


Рис. 1. Когнітивна модель соціально-економічної ефективності податкової політики держави

Джерело: розробка авторів

Таблиця 2

Матриця суміжності

	V1	V2	V3	V4	V5	V6	V7	V8	V9	V10
V1	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0
V2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
V3	0	1	0	-1	0	0	0	0	0	0
V4	0	1	-1	0	0	0	0	0	0	0
V5	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
V6	0	1	0	0	1	0	1	0	0	0
V7	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
V8	-1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
V9	0	0	0	0	0	0	0	1	0	-1
V10	-1	-1	0	0	0	0	0	0	1	0

одиниці, якщо існує (немає) відношення між елементами V_i і V_j . Відношення a_{ij} може приймати значення «+1», «0» або «-1».

Наступний етап аналізу когнітивної моделі пов'язаний з дослідженням імпульсних процесів за наступним правилом [5, с. 320]:

$$p(t) = p(0) \cdot \prod [A^t] \quad X(t) = X(0) + [A^0 + A + A^2 + \dots + A^t] \cdot p(0), \quad (2)$$

де $p(t)$ – вектор змін значень параметрів вершин орграфа на відповідному такті моделювання;

$p(0)$ – вектор початкових імпульсів у вершини когнітивної моделі;

A – матриця суміжності для відповідного орієнтованого графа;

t – такти моделювання ($t = 0, 1, 2, 3, \dots, k$), що відображають послідовність змін стану системи;

$X(t)$ – значення параметрів вершин на такті моделювання t ;

$X(0)$ – значення параметрів вершин на початковому такті моделювання;

$A(0)$ – одинична матриця.

Реалізація запропонованої когнітивної моделі сприяє обґрунтуванню стратегії розвитку соціально спрямованої ефективної податкової політики держави та попередженню виникнення ризиків зменшення податкових надходжень, що дає можливість підвищити рівень ефективності податково-бюджетної системи країни.

Узагальнюючи можливі стратегії соціально-економічної ефективності податкової політики держави ми дістали наступного висновку:

1. Стратегія зростання соціально-економічної ефективності податкової політики на засадах підвищення податкової культури платників податків, рис. 2.

Дана стратегія 1 відповідає наступному шляху в орграфі (Сценарій 1 – рис. 2):

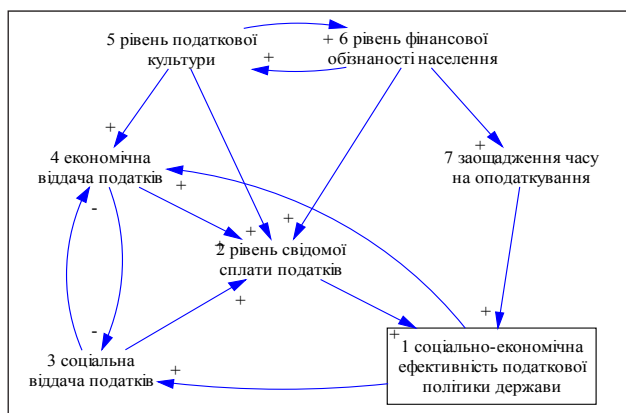


Рис. 2. Стратегія зростання соціально-економічної ефективності податкової політики на засадах підвищення податкової культури платників податків

– «рівень податкової культури» $\rightarrow$ «рівень фінансової обізнаності» $\rightarrow$ «рівень свідомості сплати податків» $\rightarrow$ «соціально-економічна ефективність податкової політики»;

Отже чим вищий рівень податкової культури тим більше буде прагнення платника податків до підвищення рівня фінансових знань щодо усунення можливості несвідомого невиконання податкового обов'язку.

Сценарій 2 буде реалізовуватися за наступним напрямком:

– «рівень податкової культури» $\rightarrow$ «рівень фінансової обізнаності» $\rightarrow$ «заощадження часу на оподаткування» $\rightarrow$ «соціально-економічна ефективність податкової політики»;

Достатньо високий рівень фінансової грамотності у поєднанні з усвідомленням необхідності на значущості належного виконання конституційного обов'язку щодо нарахування та сплати податків сприятиме заощадженню часу на ведення податкового обліку та складання звітності.

Сценарій 3 буде реалізовуватися за наступним чином:

– «рівень податкової культури» $\rightarrow$ «економічна віддача податків» $\rightarrow$ «соціальна віддача податків» $\rightarrow$ «рівень свідомості сплати податків» $\rightarrow$ «соціально-економічна ефективність податкової політики»;

Отже, від рівня податкової культури буде залежати розмір надходжень до бюджетів усіх рівнів. Проте цей фактор цілком відповідає принципу економічності, затвердженому у пп. 4.1.7, п. 4.1, ст. 4 ПК України [6] за яким обсяг надходжень від сплати податків та зборів до бюджету повинен перевищувати витрати на їх адміністрування. А за умов виконання цього принципу, держава зможе повноцінно виконувати свої функції з фінансового забезпечення виконання соціально-економічних програм.

Сценарій 4 буде мати наступний вигляд: «рівень податкової культури» $\rightarrow$ «економічна віддача податків» $\rightarrow$ «рівень свідомості сплати податків» $\rightarrow$ «соціально-економічна ефективність податкової політики»;

Сценарій 5 буде реалізовуватися за наступним чином: «рівень податкової культури» $\rightarrow$ «рівень свідомості сплати податків» $\rightarrow$ «соціально-економічна ефективність податкової політики».

2. Стратегія зростання соціально-економічної ефективності податкової політики на засадах підвищення рівня адміністрування податків, зборів та інших обов'язкових платежів (рис. 3).

Дана Стратегія 2 відповідає наступному шляху в орграфі (Сценарій 1 – рис. 2):

– «заощадження часу на оподаткування» $\rightarrow$ «рівень витрат на адміністрування податків» $\rightarrow$ «соціально-економічна ефективність податкової політики»;

Адміністрування являє собою безперервний цілеспрямований процес, який включає сукупність взаємопов'язаних процедур, функцій, операцій і методів, спрямованих на здійснення мотивуючого впливу на платників податків і персонал контролюючих органів, які здійснюють роботу щодо адміністрування податків. Організація адміністрування податків – є комплексною діяльністю, направленою на створення специфічного продукту, який здатний задовольняти потреби суспільства у збиранні податків, що вказує на дворівневий характер функцій адміністрування, з одного боку – необхідно наповнити бюджет, з іншого – не зашкодити господарській діяльності платників податків. Мета адміністрування податків полягає у забезпеченні своєчасного наповнення бюджету держави у необхідному обсязі за рахунок податкових надходжень при мінімальному негативному впливі на економічну діяльність платників податків [7].

Але, як показує практика, індекс витрат на адміністрування податків за останні роки склав: 1,79% – у 2011 р., 1,59% – у 2012 році та 1,43% – у 2013 році. Однак, у високо розвинутих країнах світу цей показник складає: у Франції – 1,06%, Великобританія (0,86%) та Данія (0,59%), що свідчить про доцільність пошуку нових підходів щодо підвищення ефективності функціонування контролюючих органів [8]. Одним із таких кроків може стати «заощадження часу на оподаткування», що може бути реалізовано шляхом спрощення методики ведення податкового обліку, процедури складання та подання звітності. В своє чергу, підвищення рівня витрат на оподаткування, звичайно, може вплинути на зниження соціально-економічної ефективності податкової політики

Сценарій 2 буде реалізовуватися за наступним напрямком:

– «рівень податкових преференцій соціально-економічного спрямування» $\rightarrow$ «рівень витрат на адміністрування податків» $\rightarrow$ «соціально-економічна ефективність податкової політики»;

Під податковими преференціями слід розуміти переваги у сфері оподаткування, які надаються конкретним територіям, певним видам діяльності, юридичним або фізичним особам для стимулювання господарської активності, соціального захисту, та з метою легалізації тіньових грошових потоків [3, с. 23]. До податкових преференцій

можна віднести: надання податкових кредитів; зниження податкових ставок; надання податкових канікул; пільгові режими оподаткування. У разі надання таких преференцій можуть зрости витрати на адміністрування податків, тому як це буде потребувати додаткового обліку та контролю, що може призвести до зниження соціально-економічної ефективності податкової політики.

Сценарій 3 буде мати наступний вигляд:

– «рівень податкових преференцій соціально-економічного спрямування» $\rightarrow$ «рівень податкового навантаження» $\rightarrow$ «соціально-економічна ефективність податкової політики»

До того ж, надання податкових преференцій може вплинути на зниження рівня податкового навантаження на платників податків, що, в свою чергу, може призвести до зменшення обсягів надходжень до бюджетів усіх рівнів, і, як наслідок, може вплинути на видаткову частину бюджетів, зокрема і соціальну складову.

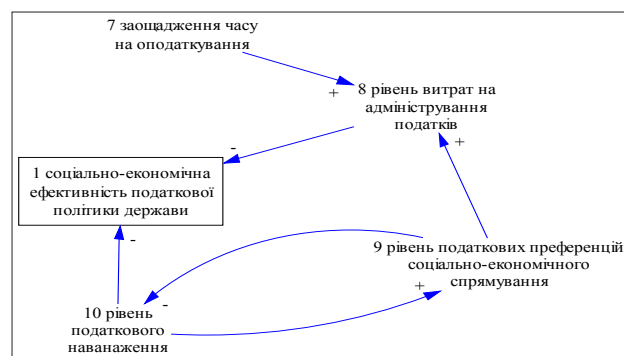


Рис. 3. Стратегія 2 зростання соціально-економічної ефективності податкової політики на засадах підвищення рівня адміністрування податків, зборів та інших обов'язкових платежів

З метою досягнення ефективності податкової політики використовують систему податкових регуляторів, а саме: загальна структура податків; рівень податкової віддачі; альтернативні системи та спеціальні режими оподаткування; коригування складу платників податків, податкових ставок та бази оподаткування; податкові преференції, принципи оподаткування. Вміле використання інструментів-податкових регуляторів дає змогу формувати достатній рівень податкових надходжень та гідний рівень соціально-економічного розвитку держави [5].

Загальне уявлення про результативність податкової політики держави формується теорією податкової конкуренції країн світу. Розвиток систем оподаткування країн світу призвів до формування конкурентних переваг для переміщення капіталу з одних країн до інших, з метою

не отримання більшої комерційної вигоди, а мінімізації податкових витрат та отримання супутніх переваг податкової лояльності окремих територій, зокрема отримання статусу резидентів. Питання особливостей появи та розвитку податкової конкуренції країн світу, її впливу на реформування податкових систем розкриті в роботі [9].

В контексті даного аспекту заслуговує на увагу оптимізаційна модель податкової конкуренції в умовах мобільності капіталу [9, с. 83-92], реалізація якої за різних конкурентних умов дала змогу виявити залежність між технологічним рівнем країни, її розмірами (кількість населення) та податковими надходженнями у бюджет.

Також було доведено, що для високотехнологічних країн рівень конкурентних переваг зберігається і тому податкове регулювання шляхом підвищення податкових ставок немає сенсу [9, с. 92]. У країн з низьким технологічним рівнем конкурентні переваги в оподаткуванні цілком залежать від їх кількості населення, при політиці зниження рівня податкових ставок найгірший вплив здійснюється на країну-конкурент із меншою кількістю населення [9, с. 92].

В результаті розвитку податкової конкуренції, як чесної, так і ні, обґрунтовано світові рейтингові системи в сфері оподаткування, зокрема: рейтинг фіскальних свобод (The Heritage Foundation) та рейтинг країн світу з розвинутою ринковою економікою за податковими умовами (Paying Taxes Rank).

Так, за даними The Heritage Foundation Україна загалом за рівнем економічних свобод посідає у 2015 році 46,9 місце, зокрема: за рейтингом фіскальних свобод отримала 78,7 балів із 100 можливих. Також відзначено, дохідне оподаткування в Україні знаходиться на рівні 17%, максимальна корпоративна ставка податку – 18%. Загальний податковий тиск відзначено на рівні 38,9% від ВВП країни, а державні видатки – 49% від ВВП країни на фоні державного боргу, що сягає 41% від вітчизняного виробництва.

За даними Paying Taxes Rank Україна у 2015 році займає 108 місце із 189 можливих місць, що відповідає загальній податковій ставці на прибуток на рівні 52,9%, загальним витратам часу на оподаткування на рівні 350 годин та кількості платежів, що дорівнює 5. До того ж:

- загальна податкова ставка з оплати праці дорівнює 43,1%, прибуткова податкова ставка – 9,7%;
- 150 годин на рік витрачено на адміністрування податків на споживання, 100 годин на рік – на податки з оплати праці, 100 годин – на корпоративний податок на прибуток;

– здійснено 1 платіж на сплату прибуткового податку, 1 платіж - на податок з оплати праці та 3 платежі – на інші податки.

В сучасній науковій літературі податкову політику досліджують в контексті її типів та представляють як компроміс між фіскальною та ліберальною її складовими, тобто певним середнім показником, рис. 4.

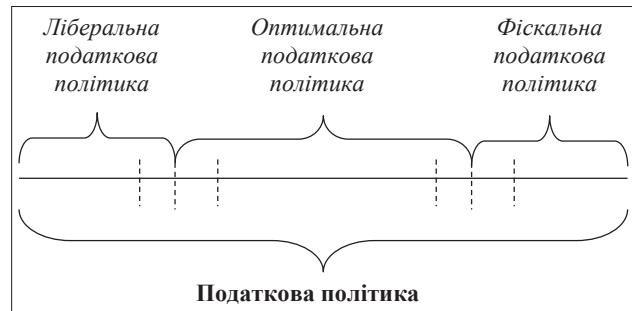


Рис. 4. Розмежування податкової політики за її типами

Джерело: узагальнено авторами на основі опрацювання джерел [2; 5]

Але, відсутність жорстких бокових меж оптимальності податкової політики ускладнює її формалізацію та подальше визначення та досягнення. Досвід реалізації податкової політики зазвичай демонструє комплексне використання податкових регуляторів як фіскального, так і ліберального типу, що, само по собі, є форматом пошуку певного компромісу між суб'єктами оподаткування, і, тим самим, формуванням оптимального сценарію податкової політики.

Саме тому, оптимальний сценарій податкової політики не може виступати середнім показником між фіскальним та ліберальним сценаріями, а є їх певним форматом встановлення відповідності податкових параметрів соціально-економічним вимогам. Даний сценарій реалізовано у певний період часу із відповідним рівнем соціального та економічного розвитку, в результаті чого його приймають як базовий, тобто оптимальний.

Інакше кажучи, формується база знань щодо досвіду реалізації податкової політики, що дає змогу використовувати певні її сформовані образи (шаблони) або еталони як основу для прийняття поточної податкової політики, або її коригування. Наприклад, зарубіжний досвід, який досить часто використовують в сфері оподаткування, є певним образом реалізації податкової політики, який визначається експертним шляхом як оптимальний. Інші сценарії реалізації податкової політики порівнюють із його параметрами з метою прогно-

зування ефективності. З іншої точки зору, оптимальний сценарій може бути відзначений саме таким у випадку абсолютної відповідності його параметрів поставленій меті реалізації податкової політики.

В цілому, зміщення акцентів використовуваних податкових регуляторів формує тришаровий простір податкової політики у вигляді різних сценаріїв її реалізації: ліберальний, оптимальний, фіскальний, рис. 5.

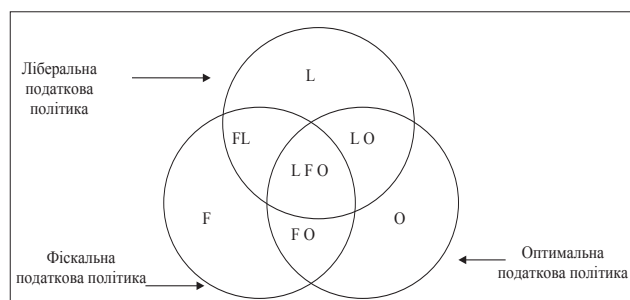


Рис. 5. Сценарії реалізації тришарового простору податкової політики держави

Джерело: обґрунтовано авторами

Отже, оптимальність податкової політики є величиною змінною та динамічною, межами якої виступають фіскальна потреба та рівень ліберальності в сфері оподаткування в умовах певного рівня соціально-економічного розвитку держави у період t .

Висновки. У підсумку зазначимо, що дослідження податкової політики як чинника соці-

ально-економічного розвитку здійснюються на різних його рівнях та площинах виміру. До основних напрямів дослідження результатів податкової політики віднесено:

- соціально-економічна ефективність;
- рівень податкової конкуренції та податкові конкурентні переваги;
- рівень у міжнародних рейтингових системах.

Зазначені напрями дослідження в результаті формують загальне уявлення про результативність податкової політики держави на мікро-, на макрорівні та в контексті світового податкового простору. Обґрунтовано когнітивну модель соціально-економічної ефективності податкової політики держави на основі встановлення причинно-наслідкових зв'язків визначених прямих показників.

Охарактеризовано причинно-наслідкові зв'язки формування рівня соціально-економічної ефективності держави, серед яких виокремлено позитивний вплив та негативний вплив визначених показників. Так, встановлено, що на соціально-економічну ефективність податкової політики держави позитивно впливають: підвищення рівня заощадження часу на оподаткування та рівня свідомої сплати податків, а негативно: підвищення рівня податкового навантаження та рівня витрат на адміністрування податків. Здійснюючи вплив на зазначені показники соціально-економічної ефективності податкової політики держави формується підґрунтя для підвищення її рівня.

Список літератури:

1. Бакурова А.В. Самоорганізація соціально-економічних систем: моделі і методи : монографія / А.В. Бакурова; Класич. приват. ун-т. – Запоріжжя, 2010. – 328 с. – укр.
2. Державне регулювання оподаткування в Україні: монографія / за заг. ред. О.М. Тищенка – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2011. – 2011. – 236 с.
3. Крисоватий А.І. Новітня парадигма преференційного оподаткування: монографія / А.І. Крисоватий, Г.В. Василевська. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 260 с.
4. Кучерова Г.Ю. Соціальна віддача податків / Г.Ю. Кучерова, С.В. Черкашина // Держава та регіони. – Запоріжжя: КПУ, 2014. – № . – С. 105-110.
5. Податкова політика: теорія, методологія, інструментарій. Навчальний посібник. / Під редакцією Іванова Ю.Б., Майбутова І.А. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 492 с.
6. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
7. Савчук В.А. Теоретичні засади організації адміністрування податків / В.А. Савчук // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2013. – №3 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1852>
8. Самусевич Я.В. Концептуальні засади системи адміністрування податків в Україні / Я.В. Самусевич // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/13572/4/Stattya.doc>. – Текст з екрану.
9. Економіка налоговых реформ: монографія / Под ред. И.А. Майбутова, Ю.Б. Иванова, Л.Л. Тарангул. – К.: Алерта, 2013. – 432 с.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ КАК ФАКТОРА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

В статье рассмотрены социально-экономические аспекты регулирующего воздействия налоговой политики государства. Обзор приоритетные направления исследования налоговой политики как фактора социально-экономического развития государства. Рассмотрены налоговую конкуренции стран мира как одно из направлений исследования налоговой политики. Обобщены основные рейтинговые исследования налоговой политики государства на макроуровне, в результате чего выявлены положительные сдвиги по рейтингу Paying Taxes Rank и средним уровнем фискальных свобод по рейтинговой системе The Heritage Foundation.

Ключевые слова: социально-экономическая эффективность, налоговая политика, налоговая конкуренция, рейтинг, когнитивная модель.

CONCEPTUAL FRAMEWORK RESEARCH TAX POLICY AS A FACTOR OF SOCIO-ECONOMIC COUNTRY DEVELOPMENT

In the article the socio-economic aspects of the regulatory impact of tax policy. Noted lack of research results of implementation of tax policy within fiscal parameters, because this approach ignores the socio-economic aspects. Overview research priority areas of tax policy as factors of socio-economic development. One of the areas of tax policy studies considered assessment of its socio-economic effectiveness based on generalized direct and indirect indicators that made it possible to justify the cognitive model of socio-economic efficiency of the tax poltyky state. When asked to understand the social efficiency level of formation of favorable tax conditions for the duty of each to pay taxes and other obligatory payments; under the economic efficiency of tax policy - the level of formation of the tax environment that encourages growth and capital entities. Tax competition is considered the world as one of the areas of tax policy studies, development of which has led to some positive and negative consequences in the context of capital mobility. Overview main research ratings tax policy at the macro level, resulting in identified improvements rated Paying Taxes Rank and middle-fiscal freedoms rating system The Heritage Foundation.

Key words: socio-economic efficiency, tax policy, tax competition, rating, cognitive model.

Khrushch N.A., Prystupa L.A.
Khmelnytsky National University

FINANCIAL AND ECONOMIC ESSENCE AND TRENDS OF CROWDFUNDING IN TODAY'S BUSINESS ENVIRONMENT

The article deals with the financial and economic essence of crowdfunding. It identified the differences from traditional forms of crowdfunding to raise funds to finance the projects. Generalized and systematized on the basis of types of crowdfunding goal developers (authors) projects and reward features of social investors. Attention is paid to the peculiarities and typology of crowdfunding platforms, depending on the order of fundraising. Abstract figures and trends of crowdfunding in today's business environment.

Key words: crowdfunding, technology of financing, social investors, crowdfunding platforms, attracting an investment.

Introduction. The specifics of the modern environment is that the development community as well as individual entities, depends on the ability to attract and efficient use of financial resources.

Due to the impact globalization processes and development of information technology, the spread of social networking there are new forms of public finances based not on government guarantees or share capital, and on public participation. Different types of communities appears to understand that the quickest and most effective way to solve the problem of finding resources for their own development – it does not search for the cheapest credit or lobbying the authorities, and self-financing.

Therefore, the question of the relevance become extremely problematic and require further theoretical and applied research.

Analysis of recent research and publications. The analysis of information sources shows that basic research and developments in this area include foreign experts, Belleflemm P., Veven S., Lambert T., Leigh A., J. Hemer, Shvensbaher A. et al. At national level, some issues highlighted in the works Petrushenko Y.M., Dudkina O.V., Marchenko O.S., Sweden L.M., Fomenko A.A. and most of the information in Internet reviews, articles, interviews and opinions practitioners actual users, investors and recipients of technology financing.

Setting objectives. Given the global experience of successful implementation and the potential for creating sources of investment support local business projects and the use of investment opportunities based crowdfunding, question the understanding of the financial and economic content, organizing theo-

retical basis, the study of trends and the impact of the productive application of certain innovative financial services may contribute to laying the foundations of legal regulation, promotion, increase efficiency crowdfunding in Ukraine and changing traditional culture funding without attracting institutional investors. The purpose of the article – the financial and economic research content and crowdfunding trends in today's business environment.

The main material research. Crowdfunding – New technology to raise funds a large number of investors – Internet users related to social networks, to finance various projects. Crowdfunding defined as "funding from the world on a string", "social bank", "collective purse", "popular finance", "People's clubbing."

Crowdfunding – a technology of social financing through the Internet, Form of social investment that they carry persons that are not institutional investors, such as government, business, investment funds, venture capital, business angels and others. The main actors are the social finance people for whom making money in certain projects (production, innovation, cultural etc.) occupation is temporary and additional to the main types of economic activity.

Funding in this case through specialized Internet platform to help create the most complete description of the project or funding requirements. For more informative and motivating potential investors are placed investments in the form of photos, links to videos, documents (business plan, etc.) And notes required amount for financing, the period for which the money involved, the proposed percentage of income. With the social nature of the project, with donations usually indicates that the non-repayable

financial assistance. There is a practice of presenting projects in such popular portals social networks, mailing information to potentially interested groups.

Based on the study and systematization of information [1; 2; 3, etc.], To the differences from traditional forms of crowdfunding to raise funds to finance the projects include (Fig. 1):

- Multisubject (mass): funds attracted a huge number of people ("Becker" donor ") that are social investors – subjects of collective funding through crowdfunding Internet platform;

- Microfinance: attracting and implementing social mikro investments because people can invest even small amounts of money to various projects;

- Global finance space: crowdfunding overcomes the inherent limitation of traditional forms of financing, such as those associated with the location of the investor and innovator, the level of national and international financial markets; As the financial infrastructure that provides cash flows, national regulation of the financial sector, corporate management and others. Crowdfunding creates the conditions for implementing financial capacity of households, regardless of national borders, creates a social space of global project financing, becoming part of the world market;

- Networked arrangement of funding: public funds involved by establishing relationships investors and developers in social networks;

- Savings on intermediaries "reduced the number of hierarchical links through direct connection of people with money to people who need them" [2, p. 231], that a social bank, which accumulates and uses the financial resources of the population;

- Saving transaction costs: project developer and potential investors, crowdfunding using technology to minimize costs compared to the use of other funding mechanisms offered by the financial market;

- A form of venture financing, as minor amounts of social investments, risks crowdfunding is not large. However, along with the presentation of creative projects to copyright kraudfandynhovyh platforms may also happen fraud ("Fake projects").

Depending on the purpose of developers (authors) projects are the following crowdfunding (Fig. 2):

- social crowdfunding: projects aimed at solving specific social problems. However, a non-profit

social crowdfunding model is not a charity, because social investors can benefit from or participate in project financing, or usually funds will be returned at the project implementation;

- Business crowdfunding: entrepreneurial projects with innovation orientation associated with the introduction of innovations for profit;

- innovative crowdfunding, crowdfunding or ideas projects aimed at developing new products, technologies and so on. Innovative crowdfunding is possible not only in industrial or scientific, but also social, cultural and other spheres;

- cultural (creative) crowdfunding: projects aimed at financial support for activities in the field of culture and art;

- political crowdfunding: projects related to the activities of political groups, parties and monitoring the effectiveness of political and legal measures and so on.

Depending on the characteristics of social reward investors crowdfunding can be divided into:

- crowdfunding investors without compensation in this case can only be provided thanks or references to the site, and so on. etc.;

- crowdfunding of non-financial reward to the investor in the form of gift or product from sponsors;

- investment (share) of the crowdfunding investor compensation in the form: the share of profit from the implemented project or a certain number of shares of the newly created company.

But it is necessary to focus on the latter type of crowdfunding. For example, in Ukraine underdevel-

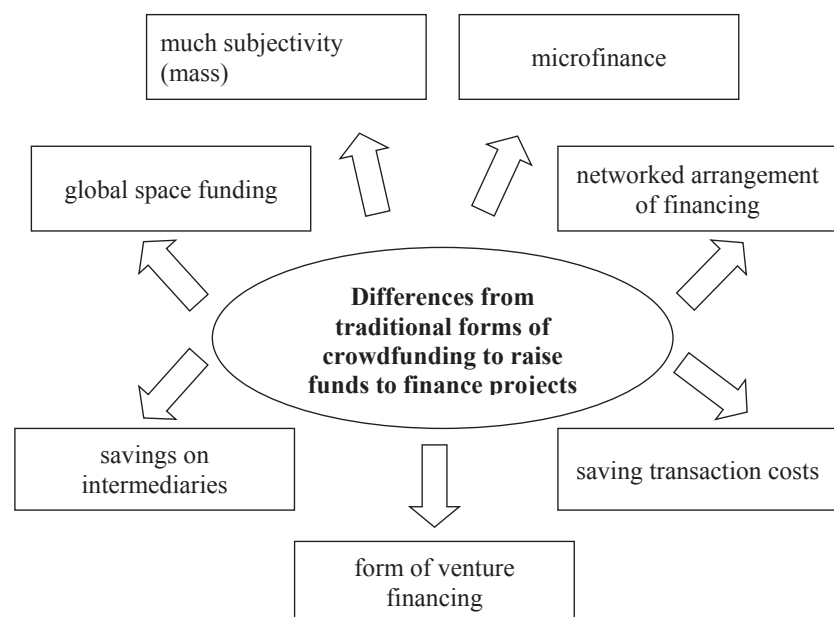


Fig. 1. Differences from traditional forms of crowdfunding to raise funds to finance projects

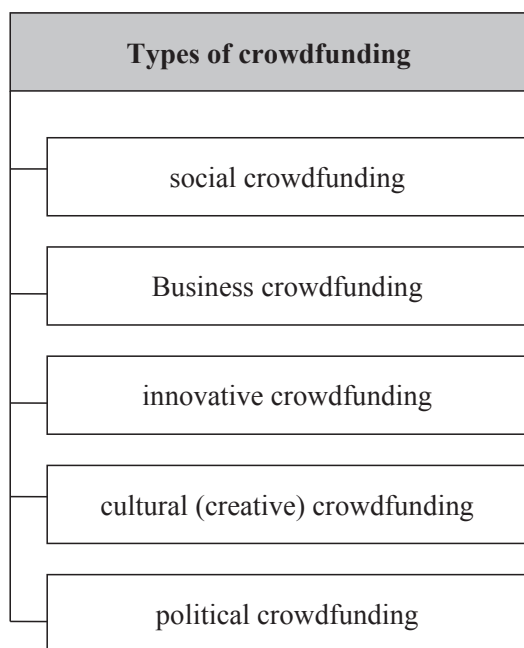


Fig. 2. Types of crowdfunding developers depending on the purpose (s) of projects

opment in the legislative framework in this area, it will be considered a criminal offense, as under the current procedure at national level the issue of shares, sale of uncertain individuals online is unacceptable. In the US, occupying the largest share to mobilize financial resources through crowdfunding currently accepted are only two relevant law (Jobs act) to consolidate and settlement mechanism of investment (share) crowdfunding. But successful experience in Finland, France, Australia, where for many years crowdfunding is permitted, indicates the possibility of attracting significant investment framework for the creation of start-up capital is based on it.

Depending on the model of financing projects exist:

- crowdfunding, donation, reward investors have no direct connection with the income realized from the project;
- crowdfunding lending, is in the form of national (collective) P2P lending and lending ("person-to-person lending"), the borrower communicates not with impersonal mass of people, and the direct lender.

Crowdfandyng ground in this case appear to some extent the guarantor and the entire procedure. Benefits for the creditor are in very possibility of the loan, and the borrower – in lower tariffs and ease of obtaining credit.

Before studying modern trends, it should be noted that even a decade ago crowdfunding as a phenomenon in the world did not exist. Single "national assem-

bly" over the Internet have begun in 2000 to help musical projects. Only in 2008-2009 created crowd-fandyng platform Kickstarter [4] and IndieGoGo [5], known for financing start-ups and local businesses.

Typological created all platforms can be divided into two types depending on the order of fundraising:

- based on conception TRS – Guarantee limit (the principle of "all or nothing"), that is, if the project does not gather useful declared amount, then he does not get anything, and people who previously allocated money on it, they will not be written off from the accounts;

- is another option when returning to small individual investors is problematic, and in meeting even half of the original amount due to the sponsors have the opportunity to get them, minus the platform.

Analysis of the statistics shows that 2014 was a year of real breakthrough in crowdfunding: the market has grown threefold, to 167%, to 16.2 billion. Dollars (whereas in 2013 attracted 6.1 billion. dollars.), described in the report Massolution's 2015 cf – Crowdfunding Industry Report. By European leaders in terms of funds raised on the markets crowdfunding in 2014 by the United Kingdom (6.7 bn. Dollars.), France (3.06 billion. Dollars.), Germany (1.97 bln. Dollars.), Holland (1.01 billion. dollars.), Spain (0.74 billion. dollars.). Most funds were involved in business and entrepreneurship, social initiatives, film and theater, real estate, music and sound. It is expected that in 2015 the industry will grow twice and reach 34.4 billion. Dollars. [6].

The most powerful crowdfunding projects were launched on the platform Kickstarter. In particular, with 98,188 successfully completed projects and 10 million people have become investors in the founding platform, creating intelligent clock Pebble Time supported 78,471 person what was collected over 20.3 million. Dollars. (1 mln. USD. per hour) for the design cooler bag Coolest Cooler attracted 13 mln. USD, and the game console Ouya Becker did not regret 8,590,000. US. [4]. Only in 2014 on the site Kickstarter investors were 3.3 million. People from all over the world.

The largest Ukrainian ideas-projects (startups) and polarized financed via crowdfunding became LaMetric (collected 370 thousand. USD.), Petcube (251 thousand dollars) and flash iBlazr (156 thousand dollars).

Currently, the site Ukrainian project for manufacturing three-dimensional wooden Ugears mechanisms could gather in a relatively short period 258 thousand. Dollars. against the stated 20 thousand. dollars. [4], the authors showed that the existence of demand for

these products and the economic feasibility of business expansion.

However, representatives of local projects on Kickstarter bit skladist particular through the withdrawal means and the language barrier. To finance in small quantities or if the project is of local importance is reasonable to use national counterparts kraudfandynhovyh platforms. The first in Ukraine polls collective funding was "Spilnokosht", created in 2012 on a platform of social innovations "Big Idea." During the period of operation there were attracted 5.5 million. UAH. from 14,696 persons successfully implemented 86 projects, the most famous of which is the Public TV, Film Rover, action Make Ukraine clean, picnic Glory Art Frolova [7]. However, only recently began to submit commercial application projects not only create some social capital to society, but also provide an opportunity to generate revenue.

In February 2013 created the second Ukrainian platform Na – Starte, where 90% of the projects were commercial, but only about 11% of which – successful implemented [8]. The greatest public attention won the project Tap4Parking (collected 13.5 thou-

sand. UAH) – service interactive map with parking across Ukraine. With crowdfunding was actually conducted an advertising campaign of the project, which has become so recognizable and attracted investors.

Conclusions and prospects for further research.

In summary, it can be argued that crowdfunding – an innovative financial service, the main idea is based on the cooperation in the form of the collective funding of different kinds of projects to achieve set objectives, implemented through capital formation, which comes in small amounts from a large not previously known number of people on the basis of open competition using Internet technologies.

Crowdfunding can attract like-minded people on the project preferences, ideas, tastes and character. There may be a true test of a new instrument for the project, determining the target audience, learning preferences and wishes of potential customers. Considering all the facts and trends of modern business technologies, crowdfunding in the short term, with appropriate legislative provision rightly converted the Financial experiment successful working tool.

References:

1. The answer to the main question crowdfunding [electronic resource]. – Access: <http://habrahabr.ru/post/148106/>.
2. Howe J. Crowdsourcing. Collective intelligence as a tool for business development / Jeff Howe; tr. from English. – Moscow: Alpina Publisher, 2012. – 288 p.
3. Yunus M. Creating a world without poverty. Social Business and the Future of Capitalism / M. Yunus, A. Joly. – Moscow: Alpina Business Books, 2010. – 307 p.
4. The international crowdfunding website "Kickstarter" – [Electronic resource]. – Access: <https://www.kickstarter.com/>.
5. International site crowdfunding "IndieGoGo" – [electronic resource]. – Access: <https://www.indiegogo.com/>.
6. Report Massolution's 2015CF – Crowdfunding Industry Report [Electron resource]. – Access mode : <http://www.crowdsourcing.org/editorial/global-crowdfunding-market-to-reach-344b-in-2015-predicts-massolutions-2015cf-industry-report/45376>
7. The Big Idea – Social Innovation Platform [electronic resource]. – Access: <http://biggggidea.com/>
8. Website «na-starte» [Electron resource]. – Access: <http://na-starte.com/>

КРАУДФАНДИНГ В СУЧАСНОМУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ: ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

У статті розглянуто фінансово-економічну сутність краудфандингу. Визначено відмінності краудфандингу від традиційних форм залучення коштів для фінансування проектів. Узагальнено та систематизовано види краудфандингу за ознаками мети розробників (авторів) проектів та особливостей винагороди соціальних інвесторів. Приділена увага особливостям та типологізації краудфандингових платформ в залежності від порядку збору коштів. Досліджені показники та тенденції розвитку краудфандингу в сучасному бізнес-середовищі.

Ключові слова: краудфандинг, технологія фінансування, соціальні інвестори, краудфандингові платформи, залучення інвестицій.

КРАУДФАНДИНГ В СОВРЕМЕННОЙ БИЗНЕС-СРЕДЕ: ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

В статье рассмотрено финансово-экономическую сущность краудфандинг. Определены различия краудфандинг от традиционных форм привлечения средств для финансирования проектов. Обобщены и систематизированы виды краудфандинг по признакам цели разработчиков (авторов) проектов и особенностей вознаграждения социальных инвесторов. Уделено внимание особенностям и типологии краудфандинговых платформ в зависимости от порядка сбора средств. Исследованы показатели и тенденции развития краудфандинг в современной бизнес-среде.

Ключевые слова: краудфандинг, технология финансирования, социальные инвесторы, краудфандинг платформы, привлечения инвестиций.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

Антошкін Вадим Костянтинович, кандидат економічних наук, докторант Бердянського університету менеджменту і бізнесу

Балюра Юлія Олегівна, студент Запорізької державної інженерної академії

Биткін Сергій Віталійович, кандидат технічних наук, начальник відділу маркетингу та інформаційно-аналітичної роботи ПАТ «Запоріжсталь»

Боголіб Тетяна Максимівна, доктор економічних наук, професор, декан фінансово-економічного факультету Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету імені Г. Сковороди

Верхоглядова Наталія Ігорівна, доктор економічних наук, професор кафедри обліку, економіки й управління персоналом підприємства Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

Власенко Тетяна Анатоліївна, доцент кафедри державного управління, публічного адміністрування та регіональної економіки Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

Войт Сергій Миколайович, доктор економічних наук, професор, Виробниче об'єднання «Південний машинобудівний завод ім. А.М. Макарова» (м. Дніпропетровськ)

Големба Володимир Євгенович, провідний спеціаліст з методів розширення ринку збуту відділу маркетингу та інформаційно-аналітичної роботи ПАТ «Запоріжсталь»

Грицина Владислав Володимирович, асистент кафедри економічної теорії Херсонського державного університету

Грозний Ігор Сергійович, доктор економічних наук, старший науковий співробітник, завідувач кафедри менеджменту Європейського університету

Давидков Сергій Олександрович, аспірант Класичного приватного університету

Демчук Наталія Іванівна, доктор економічних наук, доцент кафедри фінансів Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Слькін Андрій В'ячеславович, аспірант Класичного приватного університету

Жнакіна Ельвіра Григорівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії Херсонського національного технічного університету

Журба гор Євгенович, доктор економічних наук, професор кафедри міжнародної інформації та країнознавства Хмельницького національного університету

Завгородній Костянтин Васильович, Виробниче об'єднання «Південний машинобудівний завод ім. А.М. Макарова» (м. Дніпропетровськ)

Ігнатенко Микола Миколайович, кандидат економічних наук, докторант Уманського національного університету садівництва

Іртищева Інна Олександрівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова

Казакова Тетяна Сергіївна, здобувач кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету

Коваленко Євгенія Вікторівна, аспірант кафедри обліку, економіки й управління персоналом підприємства Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

Коваленко Олена Валеріївна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Запорізької державної інженерної академії

Коваль Валерій Вікторович, доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри прикладної економіки Одеського торговельно-економічного інституту Київського національного економічного та торговельного університету

Лебедєва Олена Анатоліївна, аспірант кафедри економічної теорії, національної та прикладної економіки Класичного приватного університету

Макаренко Олена Іванівна, кандидат економічних наук, доцент, Запорізький національний університет

Мармуль Лариса Олександрівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедрою економічної теорії та фінансово-економічної безпеки Одеської національної академії харчових технологій

Міронова Людмила Геннадіївна, доктор економічних наук, доцент, Класичний приватний університет

Окселенко Наталія Олександрівна, асистент кафедри фінансів Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Покатасва Ольга Вікторівна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку та оподаткування Класичного приватного університету

Постол Анатолій Анатолійович, кандидат політичних наук, докторант Запорізької державної інженерної академії

Пристапа Людмила Анатоліївна, кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького національного університету

Стройко Тетяна Володимирівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки та менеджменту освіти Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського

Хрущ Ніла Анатоліївна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького національного університету

Яковлева Ірина Георгіївна, аспірант Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова

НОТАТКИ

Науковий журнал

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

Серія: Економіка і управління

Том 28 (67). № 2, 2017

Коректура • *О. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н. Ковальчук*

Адреса редакції:

Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

м. Київ, вул. Івана Кудрі, 33

Телефон редакції: +38 (095) 430 01 12

Електронна пошта: editor@econ.vernadskyjournals.in.ua

Сторінка журналу: www.econ.vernadskyjournals.in.ua

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.

Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 12,58. Ум.-друк. арк. 16,04.

Підписано до друку 31.08.2017. Наклад 150 прим.

Видавництво і друкарня – Видавничий дім «Гельветика»

73034, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а, офіс 105

Телефон +38 (0552) 39 95 80

E-mail: mailbox@helvetica.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 4392 від 20.08.2012 р.