



ISSN (ONLINE): 2518-1971

НАУКОВО-
ПРАКТИЧНИЙ
ЖУРНАЛ

СХІДНА ЄВРОПА: ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ



Slovakia



Bulgaria



Hungary



Romania



Poland



Moldova



Lithuania



Slovakia



Ukraine



Czech Republic

3` 2016

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«ПРИДНІПРОВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ
БУДІВНИЦТВА ТА АРХІТЕКТУРИ»

СХІДНА ЄВРОПА: ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ

Електронне наукове фахове видання

Випуск 3 (03) 2016

Дніпропетровськ

2016

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Голова редакційної ради:

Большаков Володимир Іванович, доктор технічних наук, професор, академік АН ВШ України, дійсний член Академії будівництва України, заслужений діяч науки та техніки України, ректор Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Головний редактор:

Верхоглядова Наталія Ігорівна, доктор економічних наук, професор, проректор з науково-педагогічної та навчальної роботи, завідувач кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Заступник головного редактора:

Фісуненко Павло Анатолійович, кандидат економічних наук, доцент, декан економічного факультету, доцент кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Відповідальний секретар:

Макарова Ганна Сергіївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Члени редакційної колегії:

Білоконь Анатолій Іванович, доктор технічних наук, професор, декан будівельного факультету, професор кафедри технології будівельного виробництва Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Божанова Вікторія Юріївна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту, управління проєктами та логістики Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Вечеров Валерій Тимофійович, доктор технічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту, управління проєктами та логістики Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Євсєєва Галина Петрівна, доктор наук з державного управління, професор, завідувач кафедри українознавства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Залунін Володимир Федорович, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Іванов Сергій Володимирович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів і маркетингу Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Каховська Олена Володимирівна, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки і регіональної економічної політики Дніпропетровського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентові України.

Левчинський Дмитро Львович, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Орловська Юлія Валеріївна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Пашкевич Марина Сергіївна, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки підприємства Державного вищого навчального закладу «Національний гірничий університет».

Поповиченко Ірина Валеріївна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту, управління проєктами та логістики Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Семенов Андрій Григорович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Класичного приватного університету.

Трифонов Іван Володимирович, доктор технічних наук, доцент, професор кафедри технології будівельного виробництва Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Шапошников Костянтин Сергійович, доктор економічних наук, професор, директор Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

Andrzej Gwiżdż, професор, завідувач кафедри економіки Вищої школи бізнесу Національного університету Луїса (м. Новий Сонч, Польща).

Stanislava Sokolowska, професор, доктор філософії, декан економічного факультету Опольського державного університету (м. Опольце, Польща).

Sébastien Menard, доцент, доктор філософії, Факультет права, економіки та управління, Університет міста Ле-Ман (м. Ле-Ман, Франція).

Ulian Galina, доктор економічних наук, професор, декан факультету економічних наук Молдавського державного університету (м. Кишинів, Молдова).

Видання входить до «Переліку електронних фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України від 16 травня 2016 № 515 (Додаток 12).

Рекомендовано до поширення в мережі інтернет Вченою радою
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»
(Протокол № 1 від 30 серпня 2016 р.)

Сайт електронного видання: www.easterneurope-ebm.in.ua

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.117:147

КЛАНОВИЙ КАПІТАЛІЗМ У КОНТЕКСТІ НЕОІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ТЕОРІЇ КОНТРАКТІВ

CRONY CAPITALISM IN CONTEXT OF NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS CONTRACT THEORY

Мірясов Ю.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
та економічних методів управління,

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

У статті розглянуто феномен кланового капіталізму як особливого інституційного порядку, в якому окремі бізнес-групи отримують привілеї та підтримку з боку держави. Спираючись на теорію контрактів, показано, що стосункові контракти є головним типом взаємодії між державою та бізнесом. Виділено моделі цієї взаємодії та їх головні ознаки.

Ключові слова: клановий капіталізм, класичний контракт, стосунковий контракт, персоналізація, інституційна довіра, локальна довіра.

В статье рассмотрен феномен кланового капитализма как особого институционального порядка, в котором отдельные бизнес-группы получают привилегии и поддержку со стороны государства. Опираясь на теорию контрактов, показано, что отношенческие контракты являются главным типом взаимодействия между государством и бизнесом. Выделены модели этого взаимодействия и их главные признаки.

Ключевые слова: клановый капитализм, классический контракт, отношенческий контракт, персонализация, институциональное доверие, локальное доверие.

The article deals with the phenomenon of crony capitalism as a specific institutional order where separate business groups receive state privileges and support. Based on the contract theory relational contract is highlighted as a primary in government- business interaction. The main model of this interaction and their main features considered

Keywords: crony capitalism, classical contract, relational contract, personalization, institutional trust, local trust.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Дослідження особливостей організації і типологія економічних систем традиційно викликають інтерес і є складовою частиною економічної компаративістики. Недавня публікація журналу The Economist про діяльність великого бізнесу, що має тісні зв'язки з державою, активізувала увагу наукового співтовариства до феномену кланового капіталізму [1]. Згідно з цим рейтингом, у 2015 р. Україна зайняла п'яте місце, опустившись за рік на дві позиції і скоротивши відсоток «олігархічного капіталу» у ВВП з 13,2% до 6,7%. Перше місце у списку зайняла Росія (18% олігархічного капіталу в ВВП). Слідом йдуть Малайзія (13%), Філіппіни (11,3%) і Сінгапур (10,7%). Майже одночасно був опублікований список компаній

і осіб з 200 країн, які виводять свої доходи чи статки до зарубіжних офшорів. Зокрема, це 4 536 персон і 3 188 компаній із США; 2 229 персон і 7 319 компаній із Росії. У розділі, присвяченому Україні, вказані 165 прізвищ і назви 195 компаній [2]. Як відмічається у звіті Ради економічних консультантів (CEA) при президентові США, у сучасній економіці спостерігається значне, а в деяких випадках радикальне збільшення ринкової концентрації, а роботу багатьох галузей, таких як телекомунікації, Інтернет-індустрія, медичне страхування, фармацевтика, агробізнес та ін., неможливо зрозуміти через призму законів конкуренції [3]. Тому все більше увагу привертають до себе чинники неринкового впливу на економіку, такі як економічна і політична влада, монопольні статуси або корупція в бізнесі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Клановий капіталізм (англ. *Crony capitalism*), або «економіка особистих зв'язків» чи олігархічна економіка, у загальному розумінні є терміном, що характеризує особливий інституційний порядок із домінуванням неформальних елітних груп або мережі економіко-політичних еліт, які отримують привілеї та підтримку з боку держави, а не ринкових сил. Дослідження цього феномену набуває поширення в останні десятиріччя, і поштовхом для цього були кризові процеси, якими супроводжується економічний розвиток країн Південно-Східної Азії та пострадянського простору. Саме цим процесам присвячено роботи В. Баумоля та Р. Літана [4], С. Грегга [5], Д. Канга [6], Дж. Стигліца [7], С. Харбера [8]. Фундаментом цих досліджень є окремі положення теорії суспільного вибору, зокрема теорія рентиорієнтованої поведінки Г. Таллока [9], теорія бюрократії У. Нісканена [10], теорія груп з особливими інтересами М. Олсона [11]. Розуміння цієї проблематики існує і на пострадянському просторі, що засвідчують роботи Л. Косалса [12], А. Потьомкіна [13], В. Предборського [14] та ін.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою даної статті є визначення закономірностей та ознак кланового капіталізму, або економіки особистих зв'язків, із позиції неoinституційної теорії контрактів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Практично всі сучасні існуючі форми організації економічної діяльності, що належать до ринкової економіки, мають безліч схожих рис і побудовані на загальних принципах координації та контролю господарської діяльності. Учасниками економічної діяльності тут виступають різні економічні агенти, від фізичних осіб до великих компаній і держави, а взаємодія між ними є мережею трансакцій, які однооментно укладаються в економіці, порядок проведення яких визначається видом угоди і механізмом її реалізації. Крім ринкових, частина трансакцій має специфічний, неринковий характер. Щоб повніше охарактеризувати подібні трансакційні відмінності, економічну систему можна представити у вигляді декількох рівнів або зон взаємодії. Найнижчий рівень – це зона переважно самодостатньої, або примітивної, економіки, «шар матеріального життя, або «недоекономіки», де проростають коріння ринку, однак не пронизуючи всієї його маси» [15, с. 5–6]. У сучасних інтерпретаціях такому типу відносин відповідає термін «неформальна економіка», заснована на системі особистих зв'язків у межах сектору домашніх, підсобних господарств, ремісництва і дрібного бізнесу, пов'язаного з виробництвом благ або послуг, які не отримують грошової оцінки на ринку. Домінуючи протягом століть, з прискоренням прогресу і товарно-грошових від-

носин зона цих економічних відносин різко скорочується, але не зникає. Залежно від змін ринкової кон'юнктури вона може розширюватися або звужуватися і постійно служить «живильним середовищем» для підтримки ринкових відносин. Другий рівень представлений власне ринковою економікою. Тут переважають горизонтальні зв'язки між суб'єктами ринку і самими ринками, дія законів попиту і пропозиції значною мірою визначає рівноважні ціни, існує тенденція до підтримки стандартних норм і правил для всіх учасників, економічна влада розпорошена, а отже, неможливо скільки-небудь тривале домінування одних суб'єктів над іншими. Це також найбільш прозора і доступна вивченню область економічної реальності в силу доступності збору та узагальнення значного масиву емпіричних даних. Третій рівень будь-якої системи – зона великого капіталу, який функціонує за своїми внутрішніми законами і нормами і, головне, тісно пов'язаний із політичною владою. Це «зона «протиринку», що представляє царство спритності і права сильного... Саме там і розташовується зона капіталізму переважно як учора, так і сьогодні, як до промислової революції, так і після неї» [15, с. 220]. Тут украй висока концентрація економічної влади, яка залежить від влади політичної, формуються економічні і політичні еліти, структурується й оформлюється інституційний вектор розвитку для нижніх поверхів і у відносно автономному режимі визначаються стратегії розвитку всієї системи.

Відштовхуючись від подібного уявлення про рівні організації економічної діяльності, можна розглянути механізми, що забезпечують реалізацію взаємодії між учасниками трансакції на кожному з цих рівнів, головним інструментом якого є система контрактних відносин. Методологічною основою аналізу контрактних відносин є неoinституціоналізм відповідно до загальної орієнтації останнього на дослідження механізмів впливу інституціональних норм і правил на поведінку економічних агентів.

Сучасна інституціональна теорія виділяє три типи контрактів, які визначають конфігурацію обмінних відносин між учасниками трансакції, ступінь залежності і відповідальності партнерів по угоді. Класичний контракт є стандартною формою угоди, коли угоди мають дискретний характер, а ступінь невизначеності низька. У ньому чітко оговорюються всі дії і обов'язки сторін у разі певних подій, як і санкції за порушення умов контракту. Передбачається, що сторони в змозі передбачити і зафіксувати всі можливі обставини, які супроводжують трансакцію, так само як і способи подолання проблем, які можуть виникнути у зв'язку з її виконанням, і це детально фіксується в угоді. У класичних контрактах відсутня сама можливість конфлікту, оскільки всі санкції заздалегідь передбачені і неминучі, а отже, немає необхідності звернення до третьої сторони.

Інакше кажучи, класичний контракт є: а) всеосяжним; б) самовиконуючим у силу його двосторонньої вигідності і чіткості передбачених санкцій у разі невиконання; в) безконфліктно самоликвідуючим, якщо для однієї зі сторін вигідність угоди за певних обставин у майбутньому здається неприйнятною. Подібні контракти цілком адекватно відображають модель «ідеального» ринку, властиву класичній економічній теорії, згідно з якою значна кількість автономних суб'єктів вступає в трансакції, що мають абсолютно безособовий, деперсоналізований характер. Передумова можливості повного опису угоди відповідає передумові повної і симетрично розподіленої між господарюючими суб'єктами інформації. На практиці угоди, близькі до класичних, існують на ринках висококонкурентних товарів: на споживчих, фондових ринках, ринку некваліфікованих працівників. Однак більшість трансакцій не вписується в класичний контракт. «Особливо це стосується довгострокових контрактів, що реалізуються в умовах невизначеності, коли повна презентативність стає надмірно вартісною, якщо не взагалі нездійсненою» [16, с. 129].

Знеособленість, дискретність, презентативність трансакцій що існує в разі величезного числа незалежних економічних суб'єктів, стає малоімовірною для порівняно меншого числа фірм, на які приходить основне число угод. Фірми – це не тільки конкуренти, але й партнери, пов'язані поставками продукції або технологічними циклами, що передбачає довготривалий характер зв'язків і персоналізацію відносин. У міжфірмовій взаємодії виникають передумови економіки, побудованої на особистих зв'язках, довірі і репутації сторін. Аналогічно персоналізація виникає у відносинах між фірмами і кінцевими споживачами продукції, коли уявлення про продукцію безпосередньо ув'язані з її виробником (наприклад, бренд, торгова марка, імідж та ін.). У такому розумінні ринок уже не є механізмом безособового обміну між раціонально-автономними суб'єктами. Це сукупність мережових взаємодій із відносно обмеженим числом учасників, в якому мають значення персоналізація і соціальні зв'язки, а трансакції засновані на контрактах неокласичного і стосункового типу. У неокласичному контракті враховується специфічність обмінюваних ресурсів, довготривалий характер угоди і фактор ринкової невизначеності. Оскільки в реальності не можна передбачити й обговорити всі можливі ситуації трансакції, то під час укладання угоди важливі як письмові, так і усні домовленості, необхідна наявність кваліфікованої третьої сторони (арбітражний суд) для вирішення всіх можливих протиріч між сторонами. Таким чином, неокласичний контракт значною мірою залежить від міжперсональних зв'язків. Він на відміну від класичного не є повністю безособовим, а репутація або довіра в

трансакції стають одним із необхідних умов його укладання.

Найбільшу роль персональні зв'язки відіграють у стосунковому контракті, який фіксує довготривалий безперервний характер трансакцій і пов'язаний, як правило, із вузькоспецифічними активами. Інтеграція сторін трансакції тут найбільш висока. Вона зумовлена не механізмом ринкового ціноутворення, а жорсткими конфіденційними зв'язками. Формальні умови часто відходять на другий план або взагалі не закріплюються документально, тому контракт є неявним і не фіксується. Контракти подібного роду можуть бути звичайною практикою як між фізичними особами, наприклад надання позики на основі особистих зв'язків, так і між юридичними, як у разі негласної угоди між великими фірмами про розподіл ринку і підтримку цінової рівноваги на бажаному для них рівні. У тому й іншому випадках вони є неофіційними, імпліцитними, самовиконуючими. Відповідно, мотиви укладання подібних контрактів можуть бути різними: дружні або родинні зв'язки, етнічна спільність, загальний економічний інтерес. Доцільність використання всіх трьох форм контрактів обумовлена, в першу чергу, рівнем персоналізації зв'язків, невизначеністю умов трансакції і специфічністю активів, що є предметом угоди. Іншими словами, чим вища ступінь всіх зазначених факторів, тим раціональніше використання стосункової контрактації, і, навпаки, чим нижче їх вплив, тим більш плідною є класична контрактація.

Виходячи з означених властивостей контрактних відносин доцільним є припущення, що стосункові контракти найбільшою мірою відповідають рівню неформальної економіки, яка базується на принципі «локальної довіри» у вигляді родинних, дружніх зв'язків, етнічної або кланової спільності. В першу чергу це діяльність, яка не регулюється законом, але не порушує його, оскільки закон не вторгається в це поле (домашня або реципрокна економіка), а також діяльність, що ведеться з порушенням формальних норм ведення бізнесу (тіньова економіка) як реакція на високі витрати підпорядкування закону при слабкому механізмі примусу до його виконання. Часто вона пов'язана з ринками через систему субконтрактних відносин [17, с. 16]. Безпосередньо ринкова економіка як мережа взаємодії малого, середнього і великого бізнесу, споживчих та ресурсних ринків спирається на систему класичних і неокласичних контрактів. Тут суб'єкти контрактації включені в єдине поле «інституційного довіри», підпорядковане формальними правилами і нормами взаємодії. Зона великого капіталу, представлена великими корпораціями, інтегрованими бізнес групами, кількість яких вкрай обмежена, на відміну від їх впливу на економічні процеси, в міжсуб'єктних відносинах застосовує переважно стосункові контракти, іноді настільки неспостережувані, що

сам факт вступу сторін у контрактні відносини часто може бути виявлено вже «за фактом» або на основі даних про поведінку сторін.

Найбільш важливим елементом контрактних відносин є механізм примусу до їх виконання. Він передбачає виконання трансакцій і мінімізацію різних форм опортуністичної поведінки сторін. Цей механізм виступає у вигляді: 1) нормативно-етичного механізму, що передбачає виконання контракту шляхом дотримання сторонами правил ділової етики; 2) нормативно-правового механізму, що передбачає гарантії виконання контракту методами зовнішнього примусу. В ефективному просторі загальної інституційної довіри поєднання цих двох складників достатньо для здійснення більшості трансакцій на основі контрактів класичного і неокласичного типів. В умовах відсутності ефективної інституційної довіри (як в економіках стаціонарно перехідного типу) локальна довіра заповнює інституційні розриви. Радіус довіри зменшується, охоплюючи тільки агентів, допущених до трансакцій на основі неформальних конфіденційних зв'язків, закріплених стосунковими контрактами. Подібні системи локальної довіри прагнуть діяти автономно, за межами загального інституційного простору економічного обміну, а відносно потенційних конкурентів діє механізм агресії, що виражається в різних формах дискримінації і примусу [18, с. 387]. У підсумку інституційна організація, заснована на локальній довірі й агресії, призводить до сегментації ринку, де кожен сегмент монополізований клановими структурами, що спираються на стосункові контракти. Чим сильніше мережі локальної довіри, тим менше число партнерів включено в трансакцію, вище бар'єри для входу на даний сегмент ринку і менше можливість вибору оптимальних альтернатив розвитку як для даного сегменту, так і для економіки в цілому. На практиці це проявляється в зростанні рівня монополізації ринків, концентрації економічної влади, формуванні стійких бізнес-груп.

Оскільки кланові структури зацікавлені в підтримці даного порядку, система локальної довіри починає конкурувати з інституційною. Ця конкуренція полягає в залученні зовнішнього ресурсу, що не пов'язаний з економічною ефективністю третьої сторони, якщо вона має можливість примусу і застосування санкцій (державна, мафія, легітимний лідер). А оскільки стосунковий контракт сам по собі чітко не фіксує права власності і відповідальність сторін, то в разі виникнення суперечностей сторони також можуть у порушення неявних норм контракту негласно вдаватися до послуг третьої сторони, яка має ресурс примусу. Інакше кажучи, використовуючи зовнішній ресурс примусу, окремі учасники трансакції отримують додаткову ступінь свободи відносно контрагентів. Таке закріплення за собою зовнішнього ресурсу однією

зі сторін зміцнює і розширює зону локальної довіри на шкоду інституційній.

Очевидно, що головним ресурсом примусу у вигляді «монополії на насильство» володіє держава. Введення у площину міжсуб'єктної економічної взаємодії держави як сторони, що забезпечує специфікацію прав власності, виконання контрактів, формування інституційного середовища, дає змогу охарактеризувати моделі взаємодії між суб'єктами економічної та політичної влади, конкуренцію між інституційною та локальною довірою у суспільстві та ступень розвитку кланових відносин у цих моделях.

		Держава	
		Концентрована політична влада	Розсіяна політична влада
Бізнес	Концентрований	I. Врівноважений клановий капіталізм Механізм: взаємозалежність (заручники) /Тип корупції: прихована Рівень: середня	III. Агресивний клановий капіталізм Механізм: пошук ренти /Тип корупції: знизу вверху Рівень: велика
	Дисперсний	II. Залежний клановий капіталізм Механізм: силове підприємництво (захоплення бізнесу) /Тип корупції: зверху вниз Рівень: велика	IV. Периферійний клановий капіталізм Механізм: ринкова і політична конкуренція /Тип корупції: остаточна; Рівень: незначна

Рис. 1. Ступінь розвитку кланових відносин у взаємодії бізнесу і держави

У першому випадку (сегмент I) інституційна та локальна довіра врівноважені, активній державній політиці протистоїть невелика кількість впливових груп. Це відношення «взаємних заручників», де держава і бізнес-групи вимушені домовлятися один з одним, а їх взаємодія будується на неявних домовленостях, які є різновидом стосункових контрактів, при цьому жодна зі сторін не отримує переваги, оскільки опортуністична поведінка однієї зі сторін приведе к збиткам, які інша сторона може спричинити у відповідь. Корупція, як і доходи у вигляді ренти, тут мають місце, але рівень ренти однієї сторони обмежується силою іншої. До того ж велика концентрація бізнесу знижує його трансакційні витрати на пошук ренти, оскільки невелике число фірм полегшує витрати на моніторинг та забезпечення витрат. Найбільш відомими прикладами такої взаємодії є японські та південнокорейські кейрецу та чеболі, які від початку виникали і розвивалися на базі домовленос-

тей між їх засновниками і державою. Причому ці домовленості протягом кількох десятиліть досить точно виконувалися обома сторонами. Зокрема, саме рекомендаціями держави переважно визначався набір галузей, в яких працював той чи інший чеболь. Подібний тип взаємодії існує також у кількох країнах, що розвиваються: Туреччині, Індії, країнах Латинської Америки і був притаманний російській економіці наприкінці ХХ ст. [19, с. 18].

Протилежною за суттю є взаємодія, представлена у IV сегменті, де рівновіддаленість (нейтральність) держави від окремих бізнес-інтересів обумовлена наявністю ефективного середовища інституційної довіри: трансакції мають чіткий кодифікований характер і спираються на контракти класичного та неокласичного типів, на політичному ринку державні органи конкурують між собою за пропозицію своєї політики, а велика кількість конкуруючих капіталів обмежує можливості пошуку ренти та завищення цін. При цьому локальна довіра існує на рівні ділових і навіть сімейних зв'язків (наприклад, Валенберг у Швеції, Аньель в Італії, Арно у Франції), але має периферійний характер [19, с. 20].

Найбільш характерними для кланового капіталізму є моделі взаємодії між бізнесом та державою, наведені у сегментах II та III. Коли держава має достатню політичну владу та ресурси в умовах обмеженого впливу бізнес-груп, виникають передумови хижацької поведінки держави задля максимізації власної корисності (сегмент II). Передусім це характерно для економік стаціонарно перехідного типу зі значною вагою державного сектору та несформованим нормативно-правовим механізмом примусу виконання контрактів, відсутньою або суперечливою нормативною базою. Це дає державі (особам, що представляють державну владу) можливість втручання в контракт у будь-якій трансакції як третьої сторони, пропонуючи додатковий адміністративний ресурс для його виконання. У результаті простий двосторонній контракт ускладнює свою конфігурацію, перетворюючись у більш складну форму обміну, де третя сторона є неявним учасником контракту (зацікавленою особою) і водночас – його гарантом. Ці додаткові угоди з третьою стороною можуть бути тільки персоналізованими, тобто за визначенням стосунковими контрактами. А отже, загальна слабкість інституційної довіри дає змогу «переробляти» будь-які контрактні угоди під умови стосункових, посилюючи тим самим мережі локальної довіри. Наслідком подібного втручання стає селекція державою окремих бізнес-груп, які отримують право займатись бізнесом, та дискримінація інших, які не входять до кола обраних. Такий відбір здійснюється за допомогою силового підприємництва: участі держслужбовців у прибутках підприємств, передачі підприємства під контроль іншого власника

шляхом знецінення його активів та фіктивного банкрутства, узурпації та повного контролю над активами. Великий бізнес вимушений купувати місце в системі «влада – власність» і робити це з видимою добровільністю, тому що боїться опинитися серед тих, кому не вистачить місця у цій системі. Така хижацька поведінка держави відносно захоплення бізнесу має тенденцію до подальшого закріплення на законодавчому рівні, створенні додаткових перепон, ускладненні та плутанини в нормативних актах. Подібні тенденції у взаємодії між державою та бізнесом спостерігаються в багатьох країнах з економікою стаціонарно-перехідного типу, наприклад в Індонезії, Сінгапурі, Філіппінах [6], Росії, Казахстані, і корелюють із найвищими показниками розвитку кланової економіки [1].

Якщо концентрація і вплив великого бізнесу достатні, щоб змусити державу йти на поступки (сегмент III), результатом стає агресивна рентоорієнтована поведінка бізнесу, наслідком якої є отримання обмеженою кількістю бізнес-груп вигоди за рахунок зростання витрат для економіки в цілому. Якщо є можливість отримання преференцій у вигляді дешевих позик, квот або пільг, корупція органів влади, спрямована «знизу вгору», утворює кланові структури, в яких державні інститути стають інструментом реалізації окремих бізнес-інтересів. У рамках таких структур здійснюються трансакції, що дають змогу групам інтересів обмінювати матеріальні блага на рішення законодавчої влади. Остаточне закріплення отриманих преференцій можливо, якщо надати рішенням законодавчої влади бажану форму. Це досягається шляхом входження бізнесу у владу як легальними, так і тіншовими способами – від покупки голосів виборців до тіншового фінансування політичних партій, від «відкатів» урядовцям до проплаченої участі населення в мітингах. Наслідком неспроможності держави протистояти впливу інтересів стає політика нерішучості і деградації органів державною влади. Саме ця проблема є типовою для окремих країн, у тому числі для України.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Теоретичний аналіз та емпіричні данні свідчать про те, що елементи кланових відносин, або «економіка особистих зв'язків», тією чи іншою мірою є складовою частиною кожної економічної системи. Вони є частково проблемою інституційного розвитку, оскільки ключовим моментом клановості є довіра як соціальний фактор, впливу якого державного втручання в економіку. Це також означає, що існують сильні ендогенні тенденції до закріплення такої ситуації, коли інституційний простір не є ефективним, а взаємодія найвпливовіших суб'єктів побудована на стосункових контрактах у рамках механізму локальної довіри. Одноставним є розуміння,

що чим більше рівень кланової економіки, тим більше ресурсів вона відволікає від економічної діяльності і сильніше спотворює ринкові механізми, роблячи економіку неконкурентною або недієздатною. Механізми зменшення кланової економіки можуть бути різними. Окремі дослідження вказують на те, що криза може

ініціювати реформу або корекцію кланової системи, інші – на дію зовнішнього середовища, в яке включена економіка кожної країни. Більш детальний аналіз цих процесів, як і поглиблене вивчення моделей взаємодії між державою і бізнесом на емпіричному рівні, є перспективою подальших досліджень у цьому напрямі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Comparing crony capitalism around the world // *The Economist* – 2016. – May, 5 Access mode : <http://www.economist.com/news/international/21599041-countries-where-politically-connected>.
2. Offshore Leaks Database Access mode: <https://offshoreleaks.icij.org/>.
3. Council of Economic Advisers Issue Brief Updated, May 2016 Access mode : <https://www.whitehouse.gov/administration/eop/cea>.
4. Baumol W.J. Good capitalism, bad capitalism, and the economics of growth and prosperity / W.J. Baumol, R.E. Litan. – Yale University Press, 2007. – 336 p.
5. Gregg S. Inequality in a Crony Capitalism world / S. Gregg // *The American Spectator*. – 2014. – January 14 Access mode : <http://spectator.org/articles/57418/inequality-crony-capitalism-world>.
6. Kang D. C., Crony Capitalism: Corruption and Development in South Korea and the Philippines / D. C. Kang. - Cambridge University Press, UK, 2002. – 203 p.
7. Stiglitz J. E. Crony capitalism American-style / J. Stiglitz // *Project Syndicate*. – 2002. – February 11 Access mode : <http://www.project-syndicate.org/commentary/crony-capitalism-american-style>.
8. Haber S. Crony Capitalism and Economic Growth in Latin America: Theory and Evidence / S. Haber. - Hoover Institution Press, 2002.
9. Таллок Г. Расчет согласия / Г. Таллок Электронный ресурс. – Режим доступа : <http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/fram>.
10. Нисканен В. Пересмотр / В. Нисканен Электронный ресурс. – Режим доступа : <https://docviewer.yandex.ua/?ur>.
11. Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп / М. Олсон. – М. : ФЭИ, 1995. – 174 с.
12. Косалс Л. Клановый капитализм в России / Л. Косалс // *Неприкосновенный запас*. – 2006. – № 6 Электронный ресурс. – Режим доступа : <http://www.intelros.ru/?newsid=288>.
13. Потемкин А. Элитная экономика / А. Потемкин ; 2-е изд. – Москва : ПоРог, 2004. – 480 с.
14. Предборський В.А. Детинізація економіки у контексті трансформаційних процесів. Питання теорії та методології / В.А. Предборський. – К. : Кондор, 2005. – 614 с.
15. Бродель Ф. Матеріальна цивілізація, економіка і капіталізм. Т. 2 : Ігри обміна / Ф. Бродель. – М. : Прогресс, 1988. – 418 с.
16. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / О. И. Уильямсон ; пер. с англ. – СПб. : CEV Press, 1996. – 702 с.
17. Барсукова С. Неформальная экономика. Курс лекций / С.Ю. Барсукова. – М. : ГУ ВШЭ, 2011. – 420 с.
18. Агабекян Р. Институциональная экономика: бизнес и занятость / Р.Л. Агабекян, Г.Л. Бандурян. – М. : Магистр, 2010. – 462 с.
19. Паппе Я. Российский крупный бизнес: первые 15 лет. Экономические хроники 1993–2008 гг. / Я. Паппе, Я. Галухина. – М. : ГУ ВШЭ, 2009. – 423 с.

УДК 330.322:334.716 (477.83)

ПРАКТИЧНЕ ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДИКИ ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ПОДІЛЛЯ

PRACTICAL APPLICATION OF METHODS INTEGRATED ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN INDUSTRIAL ENTERPRISES OF PODILLYA

Свідер О.П.кандидат економічних наук, старший викладач,
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

У статті застосовано на практиці авторську методику інтегральної оцінки ефективності прямих іноземних інвестицій на промислових підприємствах. Для відібраних п'яти суб'єктів господарювання легкої промисловості у Подільському регіоні виявлено низку нагальних проблемних завдань. Наведено переваги застосування менеджерами обґрунтованої авторської методики.

Ключові слова: прями іноземні інвестиції, ефективність, інтегральна оцінка, комплексний показник, промислове підприємство.

В статті применена на практиці авторська методику інтегральної оцінки ефективності прямих іноземних інвестицій на промислових підприємствах. Для отобраних п'яти суб'єктів господарювання легкої промисловості в Подольському регіоні визначено ряд срочних проблемних завдань. Приведено переваги використання менеджерами обґрунтованої авторської методики.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, эффективность, интегральная оценка, комплексный показатель, промышленное предприятие.

In this article has been applied in practice, the author's method integrated assessment of efficiency of foreign direct investment in industrial enterprises. For five selected business entities of light industry in the Podillya revealed a number of urgent problematic tasks. For managers were identified the benefits of the practical application of methods developed by the author.

Keywords: efficiency, foreign direct investment, integrated assessment, comprehensive index, industrial enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Важливу роль у забезпеченні достовірної комплексної оцінки прямого іноземного інвестування на промислових суб'єктах господарювання відіграє застосування відповідних інструментів інтегральної оцінки. Вони дають змогу менеджерам адекватно врахувати комплекс основних показників, які всебічно відображають ключові напрями ефективності прямого іноземного інвестування на підприємствах. Проведення достовірної інтегральної оцінки ефективності процесу прямого іноземного інвестування на суб'єктах господарювання легкої промисловості є одним із ключових інструментів комплексного аналізу та забезпечення дієвого управління даним процесом. Отже, завдання вибору раціональної методики розрахунку інтегрального показника ефективності прямого іноземного інвестування на промислових підприємствах, який урахує основні

напрями прояву ефективності, потребує обґрунтованого вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Іноземні інвестиції в Україні досліджують М.М. Леус, Р.Б. Кримковський, В.В. Гурочкіна, Н.І. Обушна, Т.В. Мацібора. Праці Н.Ю. Захарової, В.Н. Гавви, Е.А. Божко, О.Г. Блажевича, Т.Л. Малової, Л.С. Селіверстової, Т.П. Остапчук, Н.Є. Скоробогатової присвячено оцінці інвестиційної привабливості підприємств. Інтегральне оцінювання ефективності інвестування перебуває в центрі досліджень А.А. Алексєєва, А.І. Панченко та Н.М. Руцишина.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – апробувати на практиці авторську методику інтегральної оцінки ефективності прямих іноземних інвестицій на промислових підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових

результатів. Забезпечення достовірної оцінки прямого іноземного інвестування передбачає комплексне врахування основних напрямів ефективності даного процесу [1; 3; 6; 7; 9]. Запропонована авторська методика розрахунку інтегрального показника дає змогу менеджерам комплексно врахувати основні напрями ефективності процесу прямого іноземного інвестування на промислових підприємствах для забезпечення достовірної оцінки рівня ефективності прямого іноземного інвестування, оперативної мобілізації і реалізації резервів підвищення дієвості даного процесу з метою досягнення сталого підвищення прибутковості, фінансової стійкості та довгострокового економічного зростання промислових підприємств.

Зупинимось на характеристиці особливостей застосування даної методики інтегральної оцінки в процесі її практичного застосування.

Детально проаналізувавши особливості господарської діяльності вітчизняних підприємств легкої промисловості, для апробації відібрано п'ять найбільш репрезентативних суб'єктів господарювання галузі у Подільському регіоні, які характеризуються наявністю прямих іноземних інвестицій: ПАТ «Горинь», ПАТ «Славутська суконна фабрика», ПАТ «Хмельницька швейна фабрика «Лілея», ЗАТ «Хмельницьклегпром», ПАТ «Володарка». Досліджуваний період – 2010–2013 рр.

Етап 1 передбачав визначення основних напрямів ефективності прямого іноземного інвестування на підприємствах. Обґрунтовані результати дослідження свідчать, що основними напрямками ефективності процесу прямого іноземного інвестування на промислових підприємствах є: 1) майновий стан; 2) ліквідність та платоспроможність; 3) фінансова стій-

Таблиця 1

Ранжування і визначення вагомості показників, які відображають ефективність прямого іноземного інвестування на промислових підприємствах

Показник	Середній ранг показника	Місце показника
Грошова віддача прямих іноземних інвестицій	2,3	1
Рентабельність прямих іноземних інвестицій	2,9	2
Фондовіддача	3,7	3
Рентабельність власного капіталу	4,6	4
Коефіцієнт фінансової незалежності	5,3	5
Коефіцієнт покриття	6,9	6
Коефіцієнт реінвестування	7,2	7
Власний оборотний капітал	8,1	8
Коефіцієнт співвідношення залучених та власних коштів	8,9	9
Коефіцієнт оновлення основних засобів	9,7	10
Рентабельність активів	10,4	11
Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком	11,2	12
Ресурсовіддача	12,5	13
Дохідність прямих іноземних інвестицій у процесі господарської діяльності	13,8	14
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	14,1	15
Коефіцієнт швидкої ліквідності	15,7	16
Величина витрат господарської діяльності на 1 грн. прямих іноземних інвестицій	16,2	17
Коефіцієнт стійкості економічного зростання	17,4	18
Коефіцієнт зносу основних засобів	18,3	19
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	19,1	20
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	20,4	21
Інвестоємність грошових коштів	21,8	22
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	22,3	23
Коефіцієнт мобільності активів	23,1	24
Інвестоємність власного капіталу	23,9	25
Дохід на акцію	24,7	26
Інвестоємність активів	25,3	27
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	26,1	28
Інвестоємність власних мобільних фінансових ресурсів	27,4	29
Дивіденд на акцію	28,2	30

кість; 4) ділова активність; 5) рентабельність; 6) інвестоємність; 7) ринкова вартість підприємства. Даний аспект ураховано в анкетах для проведення експертного опитування з метою визначення ключових показників, які відображають ефективність прямого іноземного інвестування на промислових підприємствах.

На *етапі 2* проведене анкетне опитування менеджерів вищого рівня досліджуваних підприємств, які виступили експертами. Це уможливило визначення найбільш значущих (ключових) показників, що відображають напрями ефективності процесу прямого іноземного інвестування на промислових суб'єктах господарювання (табл. 1).

Достовірність та адекватність результатів експертного опитування підтверджується високим ступенем узгодженості думок експертів, про що свідчить значення розрахованого коефіцієнта конкордації, який є статично істотним (табл. 2).

Таблиця 2
Результати оцінки узгодженості думок експертів

Показник	Значення показника
Коефіцієнт конкордації	0,91
Число ступенів свободи	32
Довірча ймовірність	0,95
Розрахункове значення критерію Пірсона (χ^2)	582,4
Табличне значення критерію Пірсона (χ^2)	46,20

Опрацювання результатів анкетного опитування експертів дало змогу перейти до *етапу 3* – ранжування показників (табл. 1), що відображають ефективність прямого іноземного інвестування за її основними напрямками на промислових підприємствах. Такими напрямками із семи зазначених вище стали ліквідність та платоспроможність, рентабельність, ділова активність, фінансова стійкість підприємства.

На *етапі 4* на підставі результатів проведеного ранжування визначено ключові показники, які будуть вихідними даними для проведення інтегральної оцінки ефективності прямого іноземного інвестування на промислових суб'єктах господарювання.

Наступним *етапом 5* був розподіл ключових показників за основними напрямками ефективності прямого іноземного інвестування на стимулятори (1) і дестимулятори (2) та реалізація процедури стандартизації значень даних показників [10, с. 141] шляхом проведення запропонованих розрахунків.

$$Z_{ij} = \frac{x_{ij} - x_{\min i}}{x_{\max i} - x_{\min i}}, \quad (1)$$

$$Z_{ij} = \frac{x_{\max i} - x_{ij}}{x_{\max i} - x_{\min i}}, \quad (2)$$

де z_{ij} – стандартизоване значення i -го показника оцінки за j -м напрямом ефективності процесу прямого іноземного інвестування на підприємстві; x_{ij} – фактичне значення i -го показника; x_{\max} , x_{\min} – відповідно максимальне та мінімальне значення i -го показника.

Етап 6. Оскільки важливим є раціональне (коректне) визначення вагомості набору оціночних показників, що значною мірою впливає на кількісну величину результатів та рівень їх якості, потрібно було обрати відповідний спосіб установаження вагомості показників. Використання методу експертних оцінок для визначення вагомості одиничних оціночних показників у процесі розрахунку інтегрального показника є надто суб'єктивним підходом, який може значно вплинути на зниження достовірності результатів інтегральної оцінки. Тому було обґрунтовано необхідність застосування для визначення рівня вагомості ключових показників правила Фішберна, яке дає змогу врахувати результати ранжування факторів та оцінити наявний рівень ентропії інформаційної невизначеності про об'єкт дослідження (3).

$$r_{ij} = \frac{2(n - d + 1)}{(n + 1)n} \quad (3)$$

де r_{ij} – рівень вагомості i -го показника оцінки за j -м напрямом ефективності процесу прямого іноземного інвестування на підприємстві; n – загальна кількість оціночних показників в інтегральному показнику; d – місце i -го показника у проранжованому ряді показників.

Правило Фішберна передбачає, що кількісна оцінка рівня значущості конкретного одиничного показника відповідає максимуму ентропії наявної інформаційної невизначеності про об'єкт дослідження. У цьому полягають ключові переваги застосування даного правила перед методом експертних оцінок для визначення рівня значущості оціночних показників під час розрахунку інтегрального показника ефективності прямого іноземного інвестування на промислових підприємствах.

Етап 7 передбачає визначення менеджерами комплексних показників за основними напрямками ефективності процесу прямого іноземного інвестування K_j (4) та інтегрального показника I_{III} (5). Об'єктивність і достовірність цього визначення забезпечується методикою розрахунку інтегрального показника ефективності прямого іноземного інвестування на промислових суб'єктах господарювання, що передбачає використання стандартизованих значень оціночних показників з урахуванням ступеня їх вагомості:

$$K_j = \sum_{i=1}^p Z_{ij} \times r_{ij}, \quad (4)$$

де p – загальна кількість показників за j -м напрямом ефективності процесу прямого іноземного інвестування.

$$I_{III} = \sum_{i=1}^n Z_{ij} \times r_{ij}, \quad (5)$$

де n – загальна кількість оціночних показників у інтегральному показнику.

На основі використання попередньо сформованих вихідних даних апробовано авторську методику для розрахунку комплексних показників за ключовими напрямками ефективності процесу прямого іноземного інвестування та інтегральних показників на досліджуваних промислових підприємствах (табл. 3).

На етапі 8 формується та обґрунтовується шкала інтегральної оцінки ефективності прямого іноземного інвестування на підприємстві. Діапазон граничних значень даного показника буде обмежуватися інтервалом від 0 до 1, тому має бути сформована адекватна шкала для коректної оцінки числового значення інтеграль-

ного показника та достовірного визначення наявного рівня ефективності прямого іноземного інвестування на суб'єктах господарювання промислового сектору. Найбільш раціональним варіантом є застосування безрозмірної шкали бажаності Е. Харінгтона, яку доцільно трансформувати з урахуванням особливостей виду оцінки (табл. 4).

На етапі 9 результати проведеної інтегральної оцінки дали змогу її реалізувати на досліджуваних підприємствах: детально дослідити ефективність прямого іноземного інвестування за основними напрямками шляхом розрахунку ряду відповідних комплексних показників та комплексно оцінити ефективність на підставі врахування значень розрахованих інтегральних показників (табл. 5).

Так, найбільш позитивно серед досліджуваних підприємств виглядали ПАТ «Хмельницька швейна фабрика «Лілея» та ПАТ «Володарка», де ефективність прямого іноземного інвестування була найвищою, що відповідало середньому рівню ефективності та свідчило про наявність і необхідність оперативної реалізації резервів для підвищення ефективності процесу прямого іноземного інвестування на підприємствах.

Таблиця 3

Інтегральна оцінка ефективності прямого іноземного інвестування на підприємствах легкої промисловості

Комплексні показники	ПАТ «Горинь»	ПАТ «Славутська суконна фабрика»	ЗАТ «Хмельницьк-легпром»	ПАТ «Володарка»	ПАТ «Хмельницька швейна фабрика «Лілея»
майнового стану підприємства	0,05	0,02	0,05	0,03	0,03
ліквідності та платоспроможності підприємства	0,08	0,1	0,08	0,14	0,13
фінансової стійкості підприємства	0,06	0,14	0,06	0,15	0,15
ділової активності підприємства	0,03	0,04	0,03	0,10	0,11
рентабельності підприємства	0,23	0,20	0,23	0,21	0,23
інвестоемності підприємства	0,011	0,01	0,008	0,011	0,009
ринкової вартості підприємства	0,002	0,00002	0,002	0,00003	0,00004
<i>Інтегральний показник ефективності використання прямих іноземних інвестицій на підприємстві</i>	<i>0,45</i>	<i>0,51</i>	<i>0,47</i>	<i>0,64</i>	<i>0,66</i>

Таблиця 4

Шкала інтегральної оцінки ефективності прямого іноземного інвестування на промислових підприємствах

Межі інтервалу значень показника	Рівень ефективності прямого іноземного інвестування на підприємстві
1 – 0,81	Високий рівень
0,80 – 0,631	Середній рівень
0,63 – 0,371	Задовільний рівень
0,37 – 0,21	Низький рівень
0,20 – 0	Незадовільний рівень

Джерело: побудовано на основі [5, с. 4]

Таблиця 5

**Визначення рівня ефективності прямого іноземного інвестування
на підприємствах легкої промисловості**

Підприємство	Рівень ефективності ПІІ на підприємстві	Середнє значення інтегрального показника	Комплекс оптимізаційних заходів управління процесом ПІІ
ПАТ «Хмельницька швейна фабрика «Лілея»	Середній	0,66	Підвищення платоспроможності та фінансової стійкості підприємства, підвищення рівня його ринкової вартості
ПАТ «Володарка»	Середній	0,64	Зростання рівня платоспроможності, прибутковості та ринкової вартості суб'єкта господарювання
ПАТ «Славутська суконна фабрика»	Задовільний	0,51	Підвищення платоспроможності, прибутковості, фінансової стійкості та ринкової вартості підприємства
ЗАТ «Хмельницьк-легпром»	Задовільний	0,47	Зростання ступеня прибутковості, платоспроможності, ділової активності та фінансової стійкості підприємства та підвищення його ринкової вартості
ПАТ «Горинь»	Задовільний	0,45	Покращання майнового стану, зростання рівня прибутковості, ділової активності, платоспроможності, фінансової стійкості, інвестоємності (інвестиційної привабливості) та ринкової вартості підприємства

Джерело: побудовано на основі табл. 3

Переважання задовільного рівня ефективності прямого іноземного інвестування на ПАТ «Славутська суконна фабрика», ПАТ «Горинь», ЗАТ «Хмельницьклегпром» об'єктивно свідчило про низьку якість управління даним процесом, необхідність забезпечення оптимальної мобілізації та реалізації наявних резервів для підвищення результативності використання прямих іноземних інвестицій на даних підприємствах. Хоча всі три підприємства характеризуються задовільним рівнем прямого іноземного інвестування, дані суб'єкти господарювання, своєю чергою, доцільно диференціювати, виділивши серед них більш успішні підприємства, серед них – ПАТ «Славутська суконна фабрика» і ЗАТ «Хмельницьклегпром», на фоні яких ПАТ «Горинь» характеризувався найбільш низькими показниками ефективності прямого іноземного інвестування. У цілому вищезазначені суб'єкти господарювання суттєво не відрізнялися за ступенем ефективності використання прямих іноземних інвестицій у господарському процесі.

Серед позитивних тенденцій варто відмітити, що ключовими ознаками, які свідчили про ефективний (хоча і низько ефективний) процес прямого іноземного інвестування, були рентабельність, майновий стан, ринкова вартість (ЗАТ «Хмельницьклегпром», ПАТ «Горинь»), інвестоємність (ПАТ «Горинь»).

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному

напряму. Отже, результати проведеної інтегральної оцінки ефективності прямого іноземного інвестування на промислових підприємствах

свідчать про наявність низки нагальних проблемних завдань та необхідність реалізації менеджерами комплексного підходу для підвищення ефективності даного процесу, що, безумовно, потребує застосування управлінцями адекватних дієвих інструментів менеджменту.

Необхідно зауважити, що важливими перевагами застосування менеджерами обґрунтованої методики інтегральної оцінки ефективності прямого іноземного інвестування на промислових підприємствах є такі:

1) об'єктивність визначення вагомості ключових показників ефективності процесу прямого іноземного інвестування;

2) нескладний та зручний алгоритм розрахунку інтегрального показника, який дає змогу отримати достовірні результати інтегральної оцінки;

3) загальновідома та зручна шкала оцінки значень інтегрального показника для достовірного визначення наявного рівня ефективності прямого іноземного інвестування на промислових підприємствах;

4) можливість визначення комплексних показників у розрізі основних напрямів ефективності процесу прямого іноземного інвестування та проведення їх адекватної оцінки;

5) забезпечення достовірної інтегральної оцінки та виявлення основних резервів підвищення ефективності прямого іноземного інвестування в цілому та в розрізі ключових напрямів ефективності даного процесу для оптимізації заходів управління прямим іноземним інвестуванням на промисловому підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексєєв А.А. Модель визначення інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємства / А.А. Алексєєв, А.І. Панченко // Математичні машини і системи. – 2004. – № 4. – С. 157–163.
2. Блажевич О.Г. Влияние уровня ликвидности на финансовую безопасность предприятия / О.Г. Блажевич // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2010. – № 4. – С. 28–34.
3. Гурочкіна В.В. Підвищення ролі іноземних інвестицій у поліпшенні міжнародної виробничої спеціалізації України / В.В. Гурочкіна // Економіст. – 2010. – № 10. – С. 26–33.
4. Захарова Н.Ю. Проблеми оцінки інвестиційної привабливості аграрних підприємств / Н.Ю. Захарова // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – № 3. – С. 76–80.
5. Малова Т.Л. Комплексний підхід для визначення інвестиційної привабливості акціонерного підприємства / Т.Л. Малова, Л.С. Селіверстова // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 4. – С. 14–19.
6. Обушна Н.І. Державне регулювання прямих іноземних інвестицій в Україні / Н.І. Обушна, Т.В. Мацібора. – Київ : ННЦ ІАЕ, 2012. – 338 с.
7. Руцишин Н.М. Інтегральна оцінка ефективності функціонування торговельних підприємств та методи розрахунку інтегральних показників / Н.М. Руцишин // Науковий вісник НЛТУ України. – 2007. – Вип. 17(5). – С. 176–180.
8. Савлук О.В. Методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості регіону / О.В. Савлук // Економічний форум. – 2012. – № 4. – С. 38–46.
9. Скоробогатова Н.Є. Модель оцінювання інвестиційної привабливості об'єкта у контексті концепції сталого розвитку / Н.Є. Скоробогатова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vviem/2011_1/24.pdf.
10. Хаустова В.Є. Інтегральне оцінювання рівня життя населення регіонів України методом ентропії / В.Є. Хаустова, О.І. Омельченко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 2. – С. 137–145.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.9: 334.722.8

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ В ПОСТСОЦІАЛІСТИЧНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ ТА ПОЛЬЩІ

IMPACT REVIEW OF CORPORATE GOVERNANCE IN POST-SOCIALIST ECONOMY OF UKRAINE AND POLAND

Дюгованець О.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного бізнесу, логістики та менеджменту,
Ужгородський національний університет

У статті розглянуто корпоративне управління в умовах постсоціалістичної економіки крізь призму впливу різних факторів: із боку більшості акціонерів підприємств або міноритарних акціонерів підприємств, у результаті інтернаціоналізації та глобалізації, з боку держави. З урахуванням впливу цих факторів на ефективність корпоративного управління їх взаємодія повинна бути проаналізованою з метою вивчення продуктивності корпоративного управління в постсоціалістичній економіці України.

Ключові слова: корпоративне управління, Україна, Польща, постсоціалістична економіка.

В статье рассмотрено корпоративное управление в условиях постсоциалистической экономики сквозь призму влияния четырех факторов: со стороны большинства акционеров предприятий или мноритарных акционеров предприятий, в результате интернационализации и глобализации, со стороны государства. С учетом влияния этих факторов на эффективность корпоративного управления их взаимодействие должно быть проанализировано с целью изучения производительности корпоративного управления в постсоциалистической экономике Украины.

Ключевые слова: корпоративное управление, Украина, Польша, постсоциалистическая экономика.

The article deals with corporate management in a post-socialist economy through the prism of the impact of four factors: from majority shareholders, from outside minority shareholders, pressure from internationalization/ globalization, by the state. If all this factors have an impact on corporate governance, their interaction should be analyzed to study the performance of corporate governance in post-socialist economy of Ukraine.

Keywords: corporate governance, Ukraine, Poland, post-socialist economy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У даному дослідженні корпоративне управління розглядається з точки зору акціонерного підходу, тобто мова йде винятково про взаємовідносини з власниками (акціонерами) та менеджерами компаній із питань, пов'язаних із забезпеченням ефективності діяльності фірми. У даному разі корпоративне управління описує механізми, які дають змогу акціонерам усіх компаній брати участь у процесі прийняття рішень та надають гарантії з управлінських дій у загальних інтересах фірми.

У рамках соціалістичної системи управління всі крупні компанії належали державі, яка і здійснювала контроль над їх діяльністю, що передбачало практичну відсутність корпоративних

правил управління. Після розпаду соціалістичної системи ситуація суттєво не змінилась, адже не було сформовано державних органів, здатних контролювати приватні компанії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Характерними особливостями корпоративного управління в контексті акціонерного підходу є підзвітність керівників власникам, прозорість фінансового становища компанії і структури власності, інтеграція всіх акціонерів у процеси прийняття рішень (як правило, через представництво в компанії), а також справедливий розподіл прибутку серед усіх акціонерів (включаючи виплату дивідендів, а також відсутність маніпуляцій, таких як, наприклад, виведення активів від імені

певної групи акціонерів). Ці фундаментальні елементи присутні в усіх чотирьох основних моделях корпоративного управління (англосаксонській, німецькій, французькій та скандинавській), які досить детально розглянуто вітчизняними та зарубіжними авторами [1–3]. Автори описують загальні правила для ефективного розвитку компаній та здійснення інвестицій у ринковій економіці, у той час як їх конкретне проектування і реалізація залежать також від культурних особливостей [4; 5], що потребує більш детального аналізу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Дослідження впливу культурних особливостей на корпоративне управління постсоціалістичних компаній носить переважно описовий характер і фокусує свою увагу винятково на окремих аспектах, таких як структура власності, правові норми, бізнес-культура або глобальні чинники [6]. Однак у вітчизняній літературі бракує комплексного порівняльного аналізу механізму ефективності корпоративного управління в постсоціалістичних країнах.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є вивчення різних аспектів корпоративного управління та встановлення причинно-наслідкових зв'язків між різними механізмами управління. Через неможливість охоплення всіх постсоціалістичних країн Центральної та Східної Європи та всіх секторів якої-небудь однієї національної економіки оптимальним є проведення цілеспрямованого порів-

няння двох країн (Польщі та України) у нафтогазовій галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Новостворювані інститути корпоративного управління в Польщі та Україні перебували під сильним впливом німецької моделі корпоративного управління, яка краще відповідає їх структурі власності. На відміну від англо-американської конфігурації, в якій компанії, засновані великою групою домінуючих дрібних приватних акціонерів (корпорація із широким володінням акціями – розпорошена власність), структури власності в постсоціалістичних країнах характеризуються концентрованою власністю з домінуючими власниками – блокхолдерами. Основні відмінності цих двох моделей представлено в табл. 1.

На початку цього десятиліття в Польщі налічувалося 36% компаній, в яких більше 50% акцій належать одному акціонеру, а середня частка найбільшого акціонера – 45%. В Україні ця частка в приватизованих компаніях також становить 45% [7, с. 6]. Відповідно, більшість компаній мають власника контрольного пакета акцій, який відстежує і контролює управління.

Якщо визначати корпоративне управління через відношення до її власників, то зміни впливу корпоративної ефективності управління компанії передусім залежать від власників, тобто акціонерів, тому різниця між мажоритарними і міноритарними акціонерами є вкрай важливою.

Таблиця 1

Базові моделі корпоративного управління [8, с. 158–159]

Характеристика моделі	Модель W (the widely-held corporation model)	Модель B (the blockholder model)
Поширення моделі	Англосаксонські країни	Практично весь інший світ
Ознаки власності	Із розпорошеною власністю (або із широким володінням акціями)	Із концентрованою власністю (з домінуючими власниками – блокхолдерами)
Контроль над корпорацією	Контролюється професіональними менеджерами з лояльною до них Радою директорів і пасивною масою дрібних акціонерів	Контролюється великими власниками (найчастіше – багаті родини, рідше – держава, ще рідше – фінансові інститути або інші нефінансові корпорації), які мають можливість на власний розсуд формувати Раду директорів (за необхідності очолюючи її), а також визначити і змінювати вищих менеджерів
Інтереси, на які переважно орієнтується вся діяльність корпорації	Захист інтересів незначної кількості акціонерів та особистих політичних, економічних та соціальних інтересів генеральних директорів	Захист інтересів олігархічних сімейних династій, які оберігають зосереджену у них владу, часом із великим збитком для економіки своїх країн
Виникнення конфлікту	Між акціонерами та найманими менеджерами, некомпетентність (або опортуністичне поведіння) професійних менеджерів	Між блокхолдерами та всіма іншими акціонерами, некомпетентність (або опортуністичне поведіння) найбільших акціонерів
Існуючий ризик	Ризик експропріації багатства інвесторів із боку найманих менеджерів	Ризик експропріації багатства інвесторів із боку домінуючих власників

Постсоціалістичне інституційне середовище на ранній стадії трансформації дало власникам компанії – більшості акціонерам (аутсайдерам) і менеджерам-власникам (інсайдерам) мало стимулів як для реструктуризації своїх компаній, так і для максимального збільшення їх вартості. Поки права власності були ненадійними, власники, як правило, знімали готівку зі своїх підприємств за рахунок фіктивних витрат або прямої крадіжки за рахунок міноритарних акціонерів, а не реінвестування. Згодом власники перераховують кошти на офшорні рахунки і мають корпорації, зосереджені втрати яких серед дочірніх компаній належать аутсайдерам (а не рівномірно розподіляються між інсайдерською власністю холдингу і дочірніми компаніями), а також із затримкою виплати дивідендів [9].

У слабкому постсоціалістичному інституційному середовищі на початку перехідного періоду концентрація власності була необхідною передумовою для реструктуризації заходів із забезпечення повного контролю над компанією, що дало змогу власникам отримати вигоду від успішної реконструкції та підвищення конкурентоспроможності. Для того щоб забезпечити цей контроль, власники використовували неформальні практики (включаючи порушення прав акціонерів), щоб збільшити свою частку і розбавити міноритарних акціонерів акцій. У ході корпоративної реструктуризації власники знову використовували неформальні методи, такі як централізація грошових потоків, які генеруються дочірніми компаніями в холдингу, порушуючи тим самим інтереси відповідних акціонерів. Це дало змогу власникам принести різні бізнес-функції під єдиним механізмом управління в рамках адміністративної структури фірми [10, с. 71].

Тільки тоді, коли власники, заінтересовані в довгостроковій рентабельності, забезпечать права власності в об'єднаному підприємстві, вони, ймовірно, будуть заінтересовані в хорошому корпоративному управлінні з метою залучення фінансових та ділових партнерів або виходу на нові ринки. Міноритарні акціонери, навпаки, заінтересовані в покращанні корпоративного управління, коли вони підозрюють, що керівництво компанії намагається невігідним шляхом маніпулювати корпоративною інформацією та фінансовою звітністю. У літературі з питань корпоративного управління виділяють три групи акціонерів, які, ймовірно, сприяють покращанню корпоративного управління [7, с. 33]:

1) фінансові інститути (банки або інвестиційні фонди);

2) стратегічні інвестори з крупним міноритарним пакетом акцій;

3) іноземні інвестори (аутсайдери, які покладаються на хороше корпоративне управління, щоб отримати прибуток від своїх інвестицій).

У цьому сенсі структура власності компанії пов'язана з ефективністю корпоративного управління. Однак таке твердження не є абсо-

лютним, адже фінансові інститути в постсоціалістичних країнах не відіграють ніякої ролі на окремих рівнях корпоративного управління (глобальному, національному, галузевому чи на рівні корпорації), оскільки недостатньо розвинені і самі погано регулюються [11]. Так, в українській економіці жодній структурі власності не вдалося змінити корпоративну поведінку.

Постсоціалістичні національні економіки відзначились відсутністю правил корпоративного управління, а основним джерелом навчання була діяльність на зовнішніх ринках, що характеризувалась більш високими стандартами корпоративного управління. Коли компанія хоче вийти на зовнішній ринок, вона повинна адаптуватися до зовнішнього бізнес-середовища, потенційно включаючи прийняття зарубіжних стандартів корпоративного управління. Іншими словами, інтернаціоналізація компанії передбачає часткове впровадження іноземної практики корпоративного управління [12]. У даному разі інтернаціоналізація стосується тільки зусиль компанії вийти на зарубіжні ринки і знайти партнерів за кордоном. Вона не включає в себе співпрацю з іноземними компаніями на внутрішньому ринку. По-перше, у цьому разі іноземний партнер, а не вітчизняна компанія змушена брати участь у культурному навчанні. По-друге, якщо іноземний партнер отримує частку у вітчизняній компанії, то і структура власності буде захищена.

Підвищення ефективності корпоративного управління в Україні можливе не тільки за рахунок культурного навчання, а й за рахунок втручання держави з метою покращання інвестиційного клімату та боротьби з криміналізацією економіки. Фінансові маніпуляції, пов'язані з поганим корпоративним управлінням, як правило, шахрайські і часто використовуються, щоб уникнути податків. Відповідно, держава може створювати правові норми, які в разі виконання можуть покращати корпоративне управління.

Згадані вище фактори впливу на продуктивність корпоративного управління в подальшому дослідженні будуть проаналізовані на прикладі крупних нафтових компаній у постсоціалістичних країнах: в Україні – «Укрнафта», у Польщі – PKN Orlen. Обидві компанії котируються на фондовій біржі.

«Укрнафта» є найбільшою нафтовидобувною компанією України, яка видобуває понад 86% нафти, 28% газового конденсату та 16% газу від загального видобутку вуглеводнів в Україні, розробляє родовища вуглеводнів на території двох нафтогазовосних регіонів України, що охоплюють Львівську, Івано-Франківську, Чернівецьку, Сумську, Чернігівську, Полтавську та Харківську області, 2 571 нафтових та газових свердловин, 563 АЗС у 26 регіонах України [13].

На початку 1945 р. на базі Укрнафтокомбінату створено Державне підприємство «Виробниче об'єднання «Укрнафта», яке мало забезпечувати видобуток нафти в Україні. Компанія

створена відповідно до Рішення Державного комітету України з нафти і газу від 23 лютого 1994 р. № 57 шляхом перетворення (корпоратизації) Державного підприємства «Виробниче об'єднання «Укрнафта» у відкрите акціонерне товариство. У 1997 і 1999 рр. були проведені додаткові емісії акцій, у результаті чого статутний фонд збільшився в 21 раз [13].

У 1992 р., у річницю незалежності України, Фонд державного майна ініціював реорганізацію нафтогазового сектору. Після більше ніж одного року адміністративного провадження «Укрнафта» стала національною нафтогазовою компанією. План приватизації був остаточно узгоджений у січні 1995 р., а до літа 1995 р. 8,6% акцій «Укрнафти» були продані його працівникам і 3,4% – громадянам України.

Проте прогрес приватизації компанії був ускладнений парламентським Указом і пролягався в ігноруванні існуючого Закону про приватизацію, адже деякі з дочірніх компаній «Укрнафти» не могли бути приватизованими через їх національну приналежність. Однак уже після 1996 р. великі пакети акцій компанії були продані [13].

Із 1998 р. НАК «Нафтогаз України» володіє контрольним пакетом акцій (50% + 1 акція) ПАТ «Укрнафта». 42% акцій належить структурі Ігора Коломойського [14], 8% акцій належить компаніям Littor Enterprises Limited, Dridgemont Ventures Limited і Bordo Management Limited, що зареєстровані в офшорній зоні на Кіпрі [15].

20% акцій «Укрнафти» були продані на фондових ринках, з яких 6% були запропоновані в Німеччині та Сполучених Штатах у вигляді американських депозитарних розписок (АДР). Окрім того, ставки додавання до 10% було продано фінансовим інвесторам. Отже, міноритарними акціонерами «Укрнафти» стали Alfa Nafta (входить до складу російської «Альфа-Груп»), «ПриватБанк», «УкрСиббанк» і дочірні компанії, такі як Sorland Industries S.A., «Уотфорд Петролеум Україна», Occidental Management Co. Ltd. та ін. Держава зберегла абсолютну більшість акцій «Укрнафти», які було передано до національної нафтогазової холдингової компанії «Нафтогаз України». Наприкінці 1990-х років керівництво ефективною контрольованою державою нафтової компанії не розвивало жодної довгострокової стратегії розвитку бізнесу [13].

Проте до 2001 р. «ПриватБанк» та «УкрСиббанк» спільно отримували контроль над 41% «Укрнафти» переважно за рахунок підприємств, зареєстрованих на Кіпрі. У 2002–2003 рр. «УкрСиббанк» передав повний контроль над пакетом акцій «ПриватБанку». Останній, підконтрольний І. Коломойському, став одним із найбільших холдингів у країні в результаті приватизації [14]. Як консолідований та потужний міноритарний акціонер «ПриватБанк» зажадав припинити виведення активів і право голосу в управлінні компанією, тим самим зіштовхнув-

шись із державою як основним акціонером «Нафтогазу України».

Відповідно до чинного законодавства України, 60% + 1 акція повинні бути зареєстровані на загальних зборах акціонерів, щоб вони відбулись. «ПриватБанк» та «УкрСиббанк», які отримали два з одинадцяти місць у Наглядній раді на загальних зборах акціонерів у вересні 2000 року, скористалися можливістю блокувати наступні збори акціонерів для того, щоб вчинити натиск у цілому на п'ять місць, що означало би позицію вето на ключові питання (де потрібно 60% кворуму). Отже, діяльність компанії потребувала затвердження на загальних зборах акціонерів таких питань, як прийняття довгострокових стратегій, створення спільних підприємств або виплати дивідендів, але не могла відбутись. Відповідно, спроби нового керівництва розробити довгострокову стратегію бізнесу не вдалися. Крім того, відбувався застій у спробах покращити корпоративне управління.

Спроба уряду вирішити конфлікт шляхом скорочення юридично потрібного кворуму для проведення загальних зборів акціонерів від 60% до 50% був відхилений парламентом. На позачергових загальних зборах акціонерів «Укрнафти» в березні 2003 р. нарешті була досягнута домовленість між державою як основним акціонером і «ПриватБанком» як міноритарним акціонером з деякими правом вето. «ПриватБанк» отримав чотири з одинадцяти місць у Наглядній раді і його кандидата, І. Палицю, як начальника управління. Весною 2005 р. нове українське керівництво, яке «ПриватБанк» бачив як союзника колишнього режиму, почало юридичні розслідування з його придбання в новій спробі нейтралізувати вплив «ПриватБанку» в «Укрнафті». Проте ініціатива щодо скорочення необхідного за законом кворуму для загальних зборів акціонерів від 60% до 50% була знову відхилена парламентом у жовтні 2005 р.

Сьогодні «Укрнафта» є провідним виробником нафти і другою за величиною газодобувною компанією в Україні. Підприємство також володіє найбільшою в країні мережею автозаправних станцій (563, або 9% українського ринку). У 2012 р. «Укрнафта» справила 68% українського нафтогазового конденсату і 10% природного газу. Нафтогазові резерви (2Р) «Укрнафти» оцінюються в 0,8 млрд. барелів нафтового еквівалента. Управління компанією здійснює група «Приват», незважаючи на те що держава є власником контрольного пакета акцій (50% – держава, 48% – «Приват») [16].

Таким чином, «Укрнафта» характеризувалась поганим корпоративним управлінням в кінці 1990-х років, коли значною мірою неконтрольованим управлінням здійснювалось виведення активів. Конфлікт із міноритаріями не підвищив ефективність корпоративного управління (або його економічні показники), проте Українська держава (як власник більшості) не поверталася

до незаконних засобів для усунення небажаних міноритарних акціонерів, а задовольнялася безвихіддю. Однак коли в 2003 р. нарешті був досягнутий компроміс, корпоративне управління значно покращилося з точки зору прозорості (передусім для запобігання виведенню активів) і справедливої участі в процесі прийняття рішень (що означає адекватне представництво в компанії).

Польський Концерн Нафтовий Orlen (AT PKN Orlen – *Polski Koncern Naftowy ORLEN Spółka Akcyjna*) – польська компанія, що займається нафтопереробкою та дистрибуцією паливно-мастильних матеріалів як оптом, так і через власну мережу автозаправних станцій. Бренд Orlen із 2007 р. визнається найдорожчим у Польщі, станом на 2015 р. оцінюється у понад 4,5 млрд. злотих [17].

Компанія була утворена в результаті злиття Petrochemii Płock SA та державної Centrala Produktów Naftowych (центральна рада обороту нафтопродуктів), яка володіла понад 1 400 автозавправними станціями та 600 бензовозами. Підприємству належать три НПЗ на території Польщі, три – на території Чехії та завод Mažeikių nafta у Литві. Загальна потужність переробки нафти в трьох країнах становить до 28 млн. т сирової нафти на рік.

У 1999 і 2000 рр. 72% PKN Orlen було продано на Варшавській фондовій біржі і у формі глобальних депозитарних розписок (GDR) – на Лондонській фондовій біржі. Держава зберегла блокуючий пакет – 27,52% акцій товариства. У 2002 і 2003 рр. з'явилися два великих міноритарія: Kulczyk Holding придбала 5,69% акцій і Commercial Union отримала 5,04%.

Отже, держава залишилася найбільшим власником із правом вето, але не вистачало контрольного пакета акцій. Окрім пакетів акцій двох невеликих міноритарних акціонерів, більша частина акцій PKN Orlen були на вільному обігу на фондових біржах. Оскільки невеликі портфельні інвестори, як правило, були пасивними, три основні акціонери мали більше прав голосу. PKN Orlen піддавався більш суворим правилам корпоративного управління і контролю через його лістинг на фондовій біржі. Проте у той час як правила в Україні існували переважно на папері, їх виконання в Польщі було значно кращим.

Важливим фактом у покращанні діяльності компанії стало придбання Яном Кульчиком, найбільш впливовим бізнесменом Польщі, що сприяло покращанню власного бізнесу за рахунок контактів із провідними політиками на регіональному та національному рівнях [18]. Із того часу як він став міноритарним акціонером PKN Orlen, компанію постійно супроводжують політичні скандали. У 2004 р. була створена парламентська комісія з метою вивчення можливої нерівності на фірмі. Звинувачення включали фонди пожертвування, очолювані дружиною

президента Польщі. Ще одна парламентська комісія була створена для розслідування тверджень, що Кульчик вів переговори з Росією для просування інтересів російського бізнесу в польській нафтовій промисловості. У Чеській Республіці стверджувалося, що прем'єр-міністр був підкуплений на користь PKN у приватизація Unipetrol.

У 2004 р. президент Kulczyk Holding був призначений головою Наглядової ради PKN Orlen, хоча холдинг офіційно контролює менше ніж 6% компанії. Проте після критики з боку польського прем'єр-міністра він був замінений на іншу кандидатуру уряду після всього 20 днів перебування на посаді. Відтоді уряд використовував його блокуючий пакет, щоб вручну вибрати голову керівництва компанії. У вересні 2004 р. його було призначено заступником міністра фінансів [12].

Незважаючи на скандали, які запламували імідж компанії і перешкоджали реалізації амбітної стратегії зі створення регіональної, вертикально інтегрованої нафтової компанії в Центральній і Східній Європі, корпоративне управління PKN Orlen було на стабільно високому рівні, особливо порівняно з «Укрнафтою». Компанія опублікувала свою фінансову інформацію в міжнародних стандартах із бухгалтерського обліку, розкрила інформацію про структуру власності і виплачені дивіденди. Ніяких порушень прав акціонерів не доказано. У цілому PKN Orlen характеризувався хорошою продуктивністю корпоративного управління, зокрема у своїх стандартах розкриття інформації, що стало результатом більш суворого дотримання правових норм, що стосуються корпоративного управління [19], та змушує компанії забезпечувати високий рівень прозорості у фінансовій звітності та розкритті власності [20, с. 38]. До того ж це спонукало державні органи розслідувати заяви про маніпуляції та порушення в компанії. Незважаючи на те що парламентські комітети, створені для вивчення PKN Orlen, навряд чи прояснять усі питання, постійна увага громадськості та тиск допомагають забезпечити певні мінімальні стандарти поведінки для політиків і бізнесменів [5].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У результаті дослідження виділено низку факторів, що впливають на ефективність корпоративного управління. Неможливо передбачити вплив тих чи інших факторів на продуктивність через складність і багатогранність самої системи корпоративного управління та корпоративної культури в різних країнах.

В умовах розвитку постсоціалістичної економіки компанії характеризувались поганим корпоративним управлінням і низьким рівнем інтернаціоналізації, відсутністю функціонуючих правил корпоративного управління та державного контролю. Як наслідок, недосконалість

механізмів корпоративного управління стримує розвиток вітчизняних підприємств і обмежує розвиток бізнесу на внутрішньому ринку.

Інтернаціоналізація є непоганим стимулом, адже як тільки компанія стає все більш інтегрованою в глобальні ринки, то вона все більше повинна приймати міжнародні стандарти ділової поведінки та етики (тим самим перетворюючи власну бізнес-поведінку). Оскільки тиск із боку глобальних партнерів закріплюється, інтернаціоналізація призводить до поліпшення корпоративного управління. Водночас покращання корпоративного управління сприяє інтернаціоналізації, адже компанія залучає все більше іноземних інвесторів. Більшість країн Центральної Європи поліпшили своє корпоративне управління відповідно до їх інтернаціоналізації до середини 1990-х років.

Хоча інтернаціоналізація є домінуючим фактором, уже наприкінці 1990-х набирають обертів й інші фактори, такі як: вплив із боку міноритарних акціонерів підприємств та з боку держави у вигляді правового регулювання.

Внутрішнє регулювання питань корпоративного управління та правозастосування помітно покращилося в усіх постсоціалістичних країнах. У країнах Центральної Європи все було під контролем Європейського Союзу до їхнього вступу. В Україні важливі поліпшення в області регулювання корпоративного управління були досягнуті в 2000–2002 рр. Подальше вдосконалення корпоративного управління може бути пов'язано з національним законодавством за рахунок прийняття міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, що найближчим часом має стати обов'язковим. Правовий захист міноритарних акціонерів є слабким у законі і ще слабкішим – на практиці, особливо в пострадянських країнах.

Стратегія більшості акціонерів вплинула на продуктивність корпоративного управління, проте існують проміжні змінні. Якщо стратегія більшості акціонерів орієнтована на довгострокову рентабельність, її позитивний вплив на продуктивність корпоративного управління посилюється. Якщо позиція міноритаріїв сильна, то вони потенційно можуть нейтралізувати стратегію більшості акціонерів. Водно-

час наявність слабких міноритаріїв викликала порушення, що призводили до погіршення корпоративного управління, особливо в кінці 1990-х років.

Отже, по-перше, ефективність корпоративного управління компанії передбачає правове регулювання на належному рівні, тобто якість відповідних законів і ступінь їх застосування є високими. Дане твердження описує ситуацію в європейських країнах Центрально-Східної Європи, таких як Польща. Великі і відомі компанії, такі як PKN Orlen, навряд чи ризикуватимуть законним провадженням у справі. Хоча незаконні маніпуляції, природно, мають місце, вони виняткові.

По-друге, корпоративне управління компанії підвищується, якщо стратегія більшості акціонерів орієнтована на довгострокову рентабельність і немає ніякого конфлікту з сильними міноритарними акціонерами в умовах високої інтернаціоналізації. У країнах колишнього Радянського Союзу, й Україні в тому числі, у міру того, як мінімальний стандарт, установлений правовими нормами, є дуже низьким (переважно через відсутність виконання), фактичне виконання корпоративного управління компаній у цих країнах може істотно відрізнитися. Основним фактором пояснення цих відмінностей є стратегія більшості акціонерів. У нафтовій і газовій промисловості стратегія довгострокової рентабельності автоматично веде до інтернаціоналізації. Відповідно, існує тісний зв'язок між стратегією і інтернаціоналізацією, яка і сприятиме кращому корпоративному управлінню.

Сучасний досвід України показує, що значне покращання корпоративного управління можливе, проте залежить від волі більшості акціонерів і може бути скасоване в будь-який час. Окрім того, держава має дуже обмежений контроль над цими факторами впливу, а отже, не може реально впливати на корпоративне управління. Як показує досвід України, продуктивність корпоративного управління суттєво не поліпшилась, одного лише економічного зростання недостатньо, щоб забезпечити більш ефективне корпоративне управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Baker C. The future of financial reporting in Europe. Its role in corporate governance / C. Baker, P. Wallage // *International Journal of Accounting*. – 2000. – № 35. – P. 173–187.
2. Мальська М.П. Корпоративне управління: теорія та практика : [підруч.] / М.П. Мальська, Н.Л. Мандюк, Ю.С. Занько. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 360 с.
3. Сучков А.В. Моделі корпоративного управління: світовий досвід та вітчизняні реалії / А.В. Сучков, А.Д. Кінцель // *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. – 2014. – № 2(26). – 8 с.
4. Buck T. The translation of corporate governance changes across national cultures. The case of Germany / T. Buck, A. Shahrin // *Journal of International Business Studies*. – 2005. – № 36. – P. 42–61.
5. Federowicz M. Bridging east and west. Re-examining the notion of corporate governance and explaining institutional change. Berlin: WZB, 2003.

6. Heinrich A., Pleines H. Factors influencing the corporate governance of postsocialist companies. Examples from the oil industry. Working paper WP1/2006/02.— Moscow: State University — Higher School of Economics, 2006. – 28 p.
7. Акціонерні товариства: принципи управління // Все про бухгалтерський облік. – 2004. – 20 липня. – С. 2–45.
8. Кубліков В.К. Формування ринку цінних паперів в Україні: державне регулювання / В.К. Кубліков. – Одеса : Астропринт, 2008. – 326 с.
9. Андрусяк Н.С. Корпоративне управління в туризмі : [навч. посіб.] / Н.С. Андрусяк. – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2012. – 253 с.
10. Adachi Y. The ambiguous effects of Russian corporate governance abuses of the 1990s / Post Soviet Affairs, №22. – 2006. – P. 65–89.
11. Estrin S., Rosevear A. Ownership changes and corporate governance in Ukraine 1995-1999 // Problems and Perspectives of Management. – 2003. № 1. – P. 29–38.
12. Heinrich A., Lis A., Pleines H. Corporate governance in the oil and gas industry. Cases from Poland, Hungary, Russia and Ukraine in a comparative perspective. Koszalin: KICES (KICES Working Papers No. 3). – 2005.
13. Офіційний сайт «УКРНАФТА» – провідна нафтогазова компанія України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrnafta.com/ua>.
14. Раде снова предлагают отобрать у Игоря Коломойского контроль над «Укрнафтой» еще в этом году // Єдина країна: novostimira.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rss.novostimira.com/n_6918855.html.
15. Национальный антикоррупционный портал «Антикор» // Новости: Кипрские инвесторы «Укрнафты» намерены потребовать от Украины \$ 5 млрд. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://antikor.com.ua/articles/25102-kiprskie_investory_ukrnafty_namereny_potrebovatj_ot_ukrainy_5_mlrd/search/M.
16. Dragon Capital Research [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dragon-capital.com/ru/institutional_investors/research/companies_and_issuers/unaf.html.
17. Lista 500 największych polskich firm: polityka.pl. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lista500.polityka.pl/rankings/show>.
18. Schoenman R. Captains or pirates? State-business relations in post-socialist Poland, East European Politics and Societies. – 2015. – № 19. – P. 40–75.
19. Hashi I. The legal framework for effective corporate governance: Comparative analysis of provisions in selected transition economies. Warsaw: Center for Social and Economic Research (Studies and Analyses No. 268), 2003.
20. Brody R., Moscove S., Wnek R. Auditing standards in Poland. Past, present and future, Managerial Auditing Journal, 2015. – P. 36–46.

ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ У СИСТЕМУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ: ПРОБЛЕМИ ВИБОРУ ПРІОРИТЕТІВ

INTEGRATION OF UKRAINE IN WORLD TRADE SYSTEM: PRIORITY ISSUES CHOICE

Колупасва І.В.

кандидат економічних наук, доцент,
зав. кафедри фінансів, обліку і аудиту,
Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Непран А.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту,
Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті визначено імпорту залежність економіки України, виявлено імпортний складник експорту. Під час розробки основних напрямів стратегії міжнародного розвитку України пропонується враховувати роль зовнішньої торгівлі під час формування експорту та внутрішнього ринку. Це дало б можливість економічно обґрунтувати пріоритети зовнішньоекономічної політики, сприяти забезпеченню стійкого економічного зростання, підвищенню конкурентоспроможності країни, зниженню загроз зовнішньоекономічній безпеці країни.

Ключові слова: система міжнародної торгівлі, експорт, імпорт, інтеграція України, додана вартість, національні пріоритети.

В статье определена импортная зависимость экономики Украины, выявлена импортная составляющая экспорта. При разработке основных направлений стратегии международного развития Украины предлагается учитывать роль внешней торговли при формировании экспорта и внутреннего рынка. Это дало бы возможность экономически обосновать приоритеты внешнеэкономической политики, способствовать обеспечению устойчивого экономического роста, повышению конкурентоспособности страны, снижению угроз внешнеэкономической безопасности страны.

Ключевые слова: система международной торговли, экспорт, импорт, интеграция Украины, добавленная стоимость, национальные приоритеты.

In the article the import dependence of Ukraine, found importna component exports. It is proposed in the development of the main directions of international strategy, development of Ukraine to consider the role of foreign trade in the formation of export and domestic market. This would allow economically justify the priorities of foreign policy, contributed to sustainable economic growth, increase the country's competitiveness, reducing external threats to national security.

Keywords: international trade, export, import, integration of Ukraine, added value and national priorities.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Україна, формуючи стратегію інтеграції у систему міжнародного поділу праці, покладала великі надії на розвиток зовнішньоекономічних зв'язків, передусім зовнішньої торгівлі. У державних концепціях економічних реформ і виходу з кризи, у програмах і прогнозах так чи інакше висловлювалася думка, що саме через розширення зовнішньоекономічних зв'язків можна успішно інтегруватися у світову економіку. Частка експортно-імпортової квоти у

валовому внутрішньому продукті України становить близько 100%, що значно перевищує середньоєвропейські показники.

Висока залежність внутрішнього ринку від стану міжнародної торгівлі несе в собі потенційні загрози економічному розвитку країни. Починаючи з 90-х років ХХ ст. Україна спеціалізується переважно на виробництві сировинних товарів та товарів із низьким ступенем переробки. Водночас внутрішній ринок, особливо ринок споживчих товарів, значною мірою формується за рахунок імпорту. Такий напрям участі в міжна-

родному поділі праці призвів до деградації високотехнологічних виробництв, втрати наукового та виробничого потенціалу, спричинив високу залежність економіки країни від зовнішньоекономічної кон'юнктури.

У контексті розвитку міжнародних економічних відносин стратегічним завданням інтеграції економіки України у систему міжнародної торгівлі, визначеним у «Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», є інтеграція в глобальні ланцюги створення доданої вартості [1]. Інтеграція економіки України у систему міжнародної торгівлі потребує розробки пріоритетних напрямів у розвитку національної економіки, підтримка яких дала б Україні змогу зайняти гідне місце в системі міжнародного поділу праці. Питання розробки та впровадження стратегії міжнародного розвитку України набуває актуальності у зв'язку зі скороченням обсягів зовнішньої торгівлі, яке спостерігається в останні роки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблемам інтеграції економіки України у систему міжнародної торгівлі присвячено праці багатьох українських учених, зокрема: В. Гесця, О. Власюка, А. Мазаракі, Т. Мельника, В. Юхименка, А. Амоші, Л. Шинкарука, Я. Жаліло, Д. Головань, Л. Михайлишина, В. Петухової та ін. На думку А. Мазаракі, Т. Мельник та ін., необхідно «забезпечити адекватне ринковій економіці державне підтримання зовнішньої торгівлі України, що сприятиме її розвитку із застосуванням власного інноваційного потенціалу та економічному піднесенню України загалом» [2, с. 427]. Разом із тим підтримка експорту потребує усунення дисбалансів у зовнішньо-торговельній сфері, які несуть загрозу стійкому економічному зростанню та економічній безпеці країни.

Необхідність активізації структурної перебудови експорту української економіки обумовлена деформаціями в його розвитку. Як відмічали В. Гесць, М. Скрипниченко, Я. Жаліло та ін., тривалий час в Україні відбувалося становлення економічної моделі, яка фактично не мала довгострокових перспектив, – моделі імпортоорієнтованого та боргонакопичувального невикористаного споживання [3–5]. На думку О. Шарова, Б. Соболева, І. Ус, «монокультурна залежність економіки від сировинних галузей (чорної металургії та великотоннажної хімії) створила хворобливу залежність в умовах відкритості від кон'юнктури світових ринків» [5, с. 37]. Фінансово-економічна криза 2008–2009 рр. лише підтвердила правильність цих висновків.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Разом із тим під час визначення стратегії міжнародного розвитку України не враховується вплив стимулювання розвитку окремих видів економічної діяльності на стан торговельного та платіжного балансів, що

призводить до негативних наслідків у зовнішньоекономічній політиці держави. Так, пріоритетами у стратегії міжнародного розвитку України пропонуються сільське господарство, виробництво комп'ютерів, хімічна та нафтохімічна промисловість та ін. Проте їх розвиток значною мірою залежить від імпорту продукції (мінеральних добрив, насіння, засобів захисту рослин, палива, нафти та ін.). Неврахування імпортного складника призводить до погіршення сальдо торговельного та платіжного балансів, причиняє деформації на валютному ринку, що в підсумку ускладнює інтеграцію України у систему міжнародної торгівлі як рівноправного партнера.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є визначення доцільності використання методології виявлення імпортного складника експорту на базі балансів міжгалузевих зв'язків під час вибору пріоритетів стратегії міжнародного розвитку України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Зовнішньоекономічні зв'язки, передусім зовнішня торгівля, стали важливим фактором економічного зростання. Чим сильніше проявляється тенденція до інтеграції внутрішнього та зовнішнього ринків, чим більше залежить реалізація національного продукту від міжнародних економічних факторів, тим більшою мірою міжнародна торгівля впливає на національне виробництво.

За останні роки у сфері зовнішньоекономічних відносин спостерігаються кризові явища, які несуть ризики та загрози стійкому економічному розвитку країни. Так, за даними Державної служби статистики України, обсяг експорту товарів скоротився із 68,4 млрд. дол. США у 2011 р. до 38,1 млрд. дол. США у 2015 р., або на 44,3%. У 2015 р. загальне зниження експорту товарів на 15,8 млрд дол. США порівняно з 2014 р. було сформовано на 72,4% за рахунок чотирьох товарних груп: мінеральних продуктів (19,1%), продукції хімічної промисловості (5,9%), недорогоцінних металів (36,5%), машин, обладнання та механізмів (10,9%). Скорочення експорту у провідних галузях національної економіки негативно вплинуло як на фінансовий стан підприємств, так і на ринок робочої сили.

Відновлення експортного потенціалу потребує знаходження потенціалу для забезпечення динаміки економічного зростання та створення нових робочих місць. Це неможливо здійснити без дієвого та рішучого виправлення нагромаджених у попередні роки макроекономічних дисбалансів та усунення передумов, які їх викликають [6, с. 226].

Сьогодні економіка України характеризується високим рівнем відкритості, що визнається на державному рівні як дієвий інструмент підвищення конкурентоспроможності національної економіки (табл. 1).

Як свідчать дані табл. 1, зовнішньоторговельний оборот за обсягами в окремі роки переважав обсяг валового внутрішнього продукту, що свідчить про високий рівень відкритості національної економіки. Сьогодні рівень відкритості економіки України значно перевищує середній рівень за країнами ЄС. За рахунок імпорту формується понад 20% внутрішнього ринку. Зокрема, у 2014 р. частка імпортованих товарів у структурі проміжного споживання становила 38,9%, кінцевого споживання домашніх господарств – 17,8%.

Тенденція до інтеграції зовнішнього та внутрішнього ринку є ще більш характерною для окремих видів економічної діяльності. У 2012–2014 рр. значна частина продукції експортних галузей реалізовувалася на зовнішніх ринках, тоді як внутрішній попит, особливо попит населення, задовольнявся за рахунок імпорту. Підтвердженням цієї думки є дані табл. 2.

Як засвідчили розрахунки, більша частина продукції провідної галузі українського експорту – металургійної промисловості – реалізується на зовнішніх ринках. Так, у 2014 р. частка продукції, реалізована на зовнішніх ринках, становила 67,6% до загального обсягу виробництва. Водночас внутрішній попит на продукцію текстильної промисловості, комп'ютери, електронну та

обчислювальну техніку майже повністю задовольнявся за рахунок імпорту. За розрахунками Т. Власенка, частка добувної промисловості та розроблення кар'єрів у загальному обсязі внутрішнього ринку протягом останніх трьох років зростала й у середньому за аналізований період становила 22,3% [7, с. 73].

У цих умовах міжнародні економічні відносини призвели до деформації взаємозв'язку внутрішнього та зовнішніх ринків. Нині процес розширеного відтворення в Україні значною мірою визначається не внутрішніми, а зовнішніми факторами. Це унеможливує вплив на фактори економічного зростання з боку держави, оскільки вони значною мірою формуються за межами України.

В економічній літературі для оцінки ролі зовнішньої торгівлі застосовується ряд показників порівняльної величини зовнішньоторговельного обороту [8; 9]. Найбільш поширеними є співставлення експорту та імпорту з валовим внутрішнім продуктом. Ці показники (які часто називаються експортними та імпортованими квотами) є недосконалі: у них завищена дійсна роль зовнішньої торгівлі у розвитку національної економіки. Це відбувається тому, що для визначення цих показників береться весь обсяг експорту, у тому числі й імпортований складник.

Таблиця 1

Роль зовнішньої торгівлі у розвитку економіки України в 2010–2015 рр.

	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Імпорт, % ВВП	51,1	56,4	56,4	52,1	48,8	54,8
Імпорт в % до внутрішнього ринку*	20,5	20,2	19,3	20,3	20,5	н.д.
Експорт, % ВВП	47,0	49,8	47,7	43,0	49,2	52,8
Зовнішньоторговельний оборот, %	98,1	106,2	104,1	95,1	98,0	107,6

* Внутрішній ринок визначався як «випуск + імпорт – експорт»

Джерело: валовий внутрішній продукт у фактичних цінах за відповідні роки / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

Таблиця 2

Роль зовнішньої торгівлі у розвитку окремих видів економічної діяльності за 2012–2014 рр.

Види економічної діяльності	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Металургійна промисловість			
Експорт, млрд. грн.	145207	134420	176019
Випуск, (в цінах споживачів) млн. грн.	247234	220420	260549
Доля експорту в випуску, %	58,7	61,0	67,6
Текстильне виробництво			
Імпорт, млрд. грн.	25959	25166	25166
Внутрішній ринок, млрд. грн.	26100	28205	28333
Частка імпорту у внутрішньому ринку, %	99,5	89,2	88,8
Виробництво комп'ютерів, електронної та обчислювальної техніки			
Імпорт, млрд. грн.	11440	11465	11037
Внутрішній ринок, млрд. грн.	11466	12536	11048
Частка імпорту у внутрішньому ринку, %	99,8	91,5	99,9

Джерело: таблиця «Витрати-випуск в основних цінах» за відповідні роки / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

Неврахування імпортного складника в експорті під час розробки стратегії інтеграції економіки України до системи міжнародної торгівлі досить часто призводить до зміщення пріоритетів у розвитку окремих галузей, що негативно впливає на стан торговельного балансу, причиняє зростання негативного сальдо у зовнішній торгівлі. На нашу думку, більш достовірною представляється методологія, яка базується на встановленні відповіді на питання: яка частина вітчизняної продукції реалізується на зовнішніх ринках і яка покривається за рахунок імпорту. Виявлення імпортного складника експорту потребує складних розрахунків на базі балансів міжгалузевих зв'язків [10]. Розглянемо застосування даних методологічних положень на прикладі декількох видів економічної діяльності.

Тривалий час в Україні однією з пріоритетних галузей розвитку експорту називається сільське господарство, а також машинобудування. Вітчизняний АПК зайняв передові позиції з експорту аграрної продукції на світовому ринку (за підсумками 2015 р. 1-е місце за обсягом експорту соняшникової олії (3,3 млн. т), 4-е – за обсягом експорту кукурудзи (16,7 млн. т), 5-е – за обсягом експорту ячменю (2,3 млн. т)) [11]. Здавалося б, ці види економічної діяльності повинні бути вибрані як пріоритетні.

Разом із тим ці види економічної діяльності мають високу залежність від імпорту. Так, за даними Державної служби статистики України, у 2014 р. під час випуску продукції в сумі 381,2 млрд. грн. та експорті в 106,9 млрд. грн. сільське господарство імпортувало продукції для виробничого споживання на суму 61,7 млрд. грн. Аналогічна ситуація спостерігалася і в машинобудуванні: експорт електричного устаткування становив 14,2 млрд. грн., тоді як імпорт продукції для виробничого споживання – відповідно 7,7 млрд. грн. Якщо сюди додати ще й імпорт капіталу (валове нагромадження капіталу), то ситуація стає ще більш критичною. Таким чином, для більшості експортних галузей вітчизняної економіки характерним є висока залежність від імпорту.

Визначення імпортного складника здійснювалося на основі балансів міжгалузевих зв'язків у такій послідовності. Спочатку визначалась матеріаломісткість виробництва. У 2014 р. для сільського господарства матеріаломісткість продукції (M_e) становила:

$$M_e = \frac{\text{Проміжне споживання}}{\text{Випуск продукції}} = \frac{220082}{381227} = 0,5773$$

Наступним кроком було визначення величини імпорту товарів, які були спожиті для виробництва продукції, у складі проміжного споживання. Так, для сільського господарства частка імпорту у проміжному споживанні становила

$$0,280 \cdot \left(\frac{61660}{22082} \right)$$

На третьому етапі визначався обсяг імпорту товарів, які були спожиті для виробництва продукції сільського господарства, в загальному обсязі експорту. Ця величина ($I_{\text{П.С}}$) визначалась виходячи з обсягу експорту, матеріаломісткості виробництва та частки імпорту у проміжному споживанні, тобто:

$$I_{\text{П.С}} = 109988 \times 0,5773 \times 0,280 = 17304,3 \text{ млн. грн.}$$

Крім імпорту товарів, які були використані для проміжного споживання, підприємства імпортують товари, які використовуються для нагромадження капіталу. Висхідні дані щодо імпорту валового капіталу бралися з таблиці «Витрати – випуск».

Отже, загальна величина імпортного змісту експорту визначалась як сума імпорту у складі проміжного споживання ($I_{\text{П.С}}$) та імпорту валового нагромадження капіталу ($I_{\text{В.Н}}$). Для сільського господарства імпортний складник експорту становив

$$I_e = I_{\text{П.С}} + I_{\text{В.Н}} = 17304,3 + 242,8 = 17547,1 \text{ млн. грн.}$$

Таким чином, експорт продукції сільського господарства в обсязі 107,0 млрд. грн. потребу-

Таблиця 3

Розрахунок імпорту у складі експорту за видами економічної діяльності в 2014 р.

Показники	Сільське, лісове та рибне господарство	Металургійне виробництво	Виробництво хімічних речовин та хімічної продукції	Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	Виробництво електричного устаткування	Текстильне виробництво
Величина імпорту у проміжному споживанні, млн. грн.	17304,3	42461,1	15261,6	1993,4	4541,3	1911,3
Імпорт у нагромадженні капіталу, млн. грн.	242,8	-49,3	-722,2	8146,5	4170,9	-184,6
Разом імпортний складник експорту, млн. грн.	17547,1	42411,9	14539,5	10139,9	8712,2	1726,7
Імпорт на 1 грн. експорту, грн.-коп.	0,164	0,254	0,455	1,539	0,614	0,238

Джерело: розраховано на основі [10]

вав імпорту в сумі 17,5 млрд. грн. Аналогічним чином розраховувалися показники і за іншими видами економічної діяльності. Результати розрахунків наведено в табл. 3.

Наведені розрахунки засвідчили високу імпорту залежність більшості видів економічної діяльності під час експорту своєї продукції. Зокрема, високу імпорту залежність під час експорту продукції мають хімічна та нафтохімічна промисловість, виробництво електричного устаткування. Експортний потенціал цих галузей розвиваються переважно за рахунок імпорту (сировини, окремих складових елементів). Особливо слід виділити виробництво комп'ютерів, електронної та обчислювальної техніки. Практично вся матеріальна база виробництва цієї продукції (як проміжне споживання, так і нагромадження капіталу) формується за рахунок імпорту. Так, на 1 грн. експорту товарів необхідно збільшити імпорт на 1,54 коп.

Серед наведених галузей найменшу імпорту залежність має сільське господарство. Разом із тим останніми роками спостерігається стрімке зростання імпорту у формуванні виробничих ресурсів даної галузі.

Таким чином, під час розробки стратегії міжнародного розвитку України на перспективу необхідно враховувати імпорту складник експорту. Це дасть змогу прогнозувати наслідки стимулювання розвитку тієї чи іншої галузі,

її вплив на стан торговельного та платіжного балансів країни. У підсумку це дасть змогу більш ефективно вибирати пріоритетні галузі для стимулювання експорту, що забезпечить більш ефективну спеціалізацію України у сфері зовнішньої торгівлі.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Дослідження сучасних аспектів характеристики зовнішнього ринку дає змогу, як нам здається, тією чи іншою мірою по-новому вирішувати завдання вибору пріоритетів під час розробки стратегії міжнародного розвитку України. Зокрема, представляється, що на сучасному етапі, коли мова йде про країну, яка реалізує значну частину своєї продукції на зовнішньому ринку і разом із тим задовольняє власні потреби здебільшого за рахунок імпорту, питання про взаємозв'язок та взаємозалежність внутрішнього та зовнішнього ринків є більш складним і потребує виважених рішень. Міжнародні економічні відносини, будучи вторинними відносно виробництва, у відкритій економіці все більшою мірою впливають на розвиток внутрішнього ринку. У зв'язку із цим розробка стратегії та пріоритетів міжнародного розвитку України повинна базуватися на основі методологічних принципів урахування імпорту складу експорту. Це, своєю чергою, потребує складних розрахунків на базі балансів міжгалузевих зв'язків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» : Наказ Президента України від 12 січня 2015 р. № 5/2015 [Електронний ресурс.] – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#n10>.
2. Стратегія посткризового розвитку зовнішньоекономічного сектора України : [монографія] / А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник, В.В. Юхименко [та ін.] ; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 652 с.
3. Геєць В.М. Трансформаційні процеси та економічне зростання в Україні / В.М. Геєць. – Х. : Форт, 2003. – 440 с.
4. Фактори макроекономічної нестабільності в системі моделей економічного розвитку : [кол. моногр.] / За ред. д-ра екон. наук М.І. Скрипниченко ; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. – К., 2012. – 720 с.
5. Тенденції формування зовнішніх платіжних дисбалансів: глобальні чинники та ризики для України. – К. : НІСД, 2013. – 62 с.
6. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році». – К. : НІСД, 2015. – 684 с.
7. Власенко Т.О. Загрози та виклики внутрішньому ринку, що генеруються у сфері зовнішньоекономічних відносин / Т.О. Власенко // Бізнес Інформ. – 2016. – № 2. – С. 71–82.
8. Головань Д.В. Динаміка структури зовнішньої торгівлі та міжнародна стратегія економічного розвитку України / Д.В. Головань // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2012. – № 3. – С. 98–105.
9. Рубан А. О некоторых вопросах и тенденциях современной внешней торговли / А. Рубан // Экономика Украины. – 2000. – № 7. – С. 67–71.
10. Таблиця «Витрати – випуск» в основних цінах за відповідні роки / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
11. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ ANALYSIS OF THE INTERNATIONAL TOURISM MARKET

Пономаренко І.В.

кандидат економічних наук, доцент,
старший науковий співробітник
відділу макроекономічного регулювання
та міжнародних економічних відносин,
ДННУ «Академія фінансового управління»

Онопрійчук Ю.В.

директор туристичної компанії,
ФОП Онопрійчук Ю.В.

Статтю присвячено всебічному дослідженню основних тенденцій розвитку глобального ринку туристичних послуг. Установлено особливості, що притаманні різним країнам світу. Визначено вплив негативних факторів на розвиток туризму в окремих державах. Розкрито перспективи розвитку глобального ринку туристичних послуг з урахуванням інновацій.

Ключові слова: глобальний ринок туристичних послуг, готельно-ресторанне обслуговування, інфраструктура, світова економічна система, туристичні прибуття.

Статья посвящена всестороннему исследованию основных тенденций развития глобального рынка туристических услуг. Установлены особенности, которые присущи разным странам мира. Определено влияние негативных факторов на развитие туризма в отдельных государствах. Раскрыты перспективы развития глобального рынка туристических услуг с учетом инноваций.

Ключевые слова: глобальный рынок туристических услуг, гостинично-ресторанное обслуживание, инфраструктура, мировая экономическая система, туристические прибытия.

The article is devoted to a comprehensive study of the main trends of the global tourism market and establishment characteristics inherent in different countries. The influence of negative factors on the development of tourism in some countries are identified. The prospects of the global tourism market based on innovations are revealed.

Keywords: global tourism market, hotel and restaurant services, infrastructure, the global economic system, tourist arrivals.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах спостерігається істотний розвиток міжнародного ринку туристичних послуг завдяки інтенсифікації процесів глобалізації, впровадженню інноваційних технологій як у сфері відпочинку, так і в суміжних видах економічної діяльності, а також зростання рівня життя населення в країнах світу. Для окремих держав туристична галузь почала відігравати ключову роль у структурі економіки, що визначило їх суттєву залежність як від глобального економічного середовища в цілому, так і від міжнародного ринку туристичних послуг зокрема. Відіграючи суттєву роль на міжнародному ринку послуг, туристична сфера акумулює значні обсяги іноземних інвестицій, що дає приймаючим країнам змогу підвищувати свою конкурентоспроможність у сфері готельно-ресторанного обслуговування та надання супутніх послуг. Зростанню глобальної туристичної індустрії впродовж останнього десятиліття не

заважають навіть численні кризи, теракти та військові конфлікти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідженню глобального ринку туристичних послуг присвячено праці таких вітчизняних та іноземних учених, як: А. Александрова, В. Алієва-Барановська, Г. Баталер, Т. Божидарнік, В. Великочий, О. Дутчак, Я. Жалило, Є. Козловський, І. Рейсінгер, К. Феннінг, В. Шикиринець та ін. Проте існує потреба у постійному дослідженні міжнародного ринку туристичних послуг, що функціонує в умовах трансформації світової економічної системи, змін геополітичних інтересів, інтенсивного запровадження інноваційних технологій та комплексу соціально-економічних факторів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. За всіма туристичними напрямками у світі впродовж перших чотирьох місяців 2015 р. було зареєстровано 330 млн. відпочи-

ваючих, а за відповідний період часу 2016 р. відбулось зростання зазначеного показника до 348 млн. осіб (на 5,3%). Слід зазначити, що впродовж сезону літніх відпусток 2016 р. очікується близько 500 млн. туристів, які відвідають іноземні країни [1].

Після світової економічної кризи глобальна туристична сфера швидко відновились, про що свідчить чітка позитивна динаміка зростання доходів зазначеного виду економічної діяльності впродовж 2009–2014 рр. (рис. 1). Зменшення надходжень від туризму у 2015 р. пояснюється коливанням курсу долара США та інфляційними факторами.

У 2015 р. Європа стала лідером за туристичними доходами, обсяг яких становив 403,9 млрд. дол., або 36,4% від загальносвітових доходів (рис. 2). Передові позиції європейських країн пояснюються високими стандартами обслуговування готельно-ресторанної сфери, розвинутою інфраструктурою, наявністю значної кількості історичних та географічних пам'яток, що дає змогу туристам скористатись найрізноманітнішими видами відпочинку. У 2015 р. країни Азії та Тихоокеанського регіону за часткою обсягів доходів на світовому туристичному ринку посіли друге місце (34,0%), а абсолютний розмір грошових надходжень для даної географічної території був менше на 26,3 млрд. дол. порівняно з Європою. Існуюча ситуація пояснюється тим, що поряд із такими відомими туристичними країнами, як Ізраїль, Мальдіви, Туреччина та Шрі-Ланка, до зазначеного регіону відпочиваючих приваблює розважальний туризм (Японія, Південна Корея, Тайвань), розвинена мережа торговельних установ (Сінгапур), екзотичний відпочинок на островах Тихого океану та ін.

Ефективність розвитку туризму в країнах можна визначити за кількістю іноземних туристів, що відвідали окрему державу. У 2015 р. лідерами за кількістю туристичних прибуттів стали Франція – 84,5 млн., Велика Британія – 77,5 млн., Іспанія – 68,2 млн., Китай – 56,9 млн., Італія – 50,7 млн. та Туреччина – 39,5 млн. [3]. Наявність значної кількості культурних пам'яток

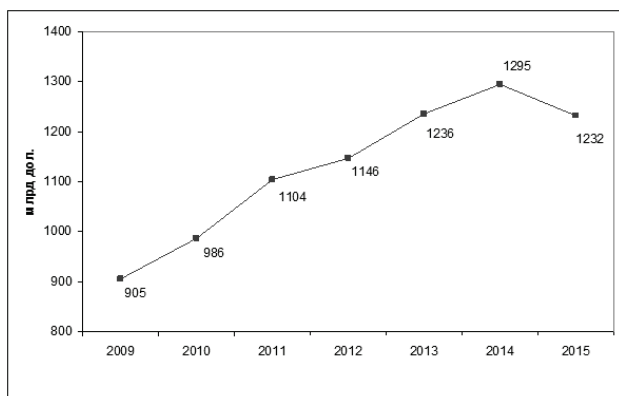


Рис. 1. Динаміка доходів від туризму за 2009–2015 рр. [2]

та природних ландшафтів, розвинутої туристичної та транспортної інфраструктури у поєднанні з ефективною політикою державної підтримки дала змогу Франції починаючи з 90-років ХХ ст. зайняти лідируючу позицію із залучення відпочиваючих на глобальному ринку туристичних послуг. Одним з останніх заходів, який позитивно вплинув на туристичний імідж країни, стало проведення у червні 2016 р. чемпіонату Європи з футболу. Євро-2016 дало змогу Франції не лише отримати 1,266 млрд. євро, але й модернізувати спортивну та туристичну інфраструктуру, що матиме для країни довготривалий соціально-економічний ефект [4].

Окрім дослідження кількості прибуттів до різних країн світу, доцільно проаналізувати кількість туристів, які відвідали різні міста. Впродовж 2015 р. найбільша кількість туристів відвідала Лондон – 18,8 млн. осіб, Бангкок – 18,2 млн., Париж – 16,1 млн, Дубай – 14,3 млн, Стамбул – 12,6 млн. осіб [5]. Лондон вважається одним із найкращих для міст у світі для пізнавального та ділового туризму, оскільки володіє дуже привабливою для відпочиваючих інфраструктурою,

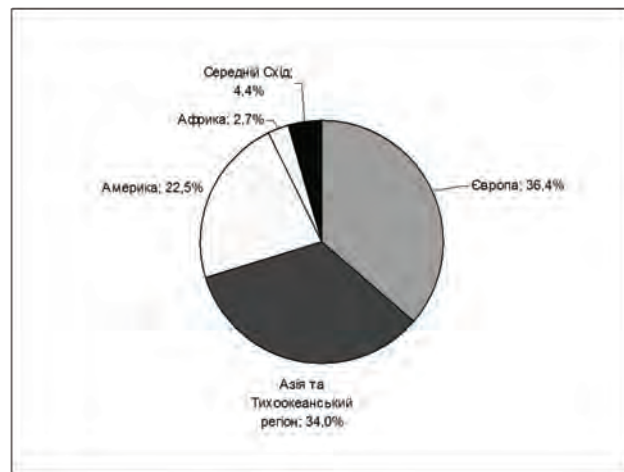


Рис. 2. Структура туристичних доходів за регіонами світу в 2015 р. [2]

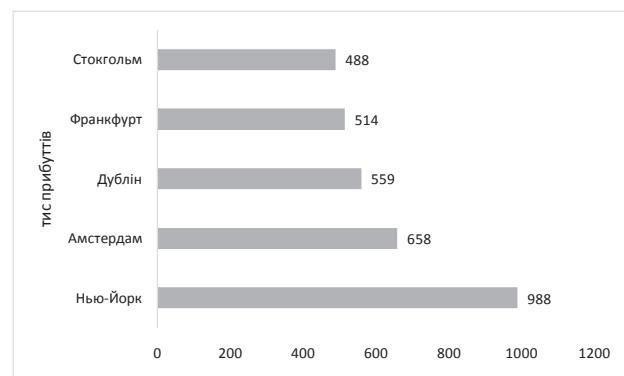


Рис. 3. Розподіл міст за кількістю прибуттів до Лондона в 2015 р. [6]

має вигідне географічне та геополітичне розташування, є одним зі світових фінансових центрів. На рис. 3 представлено розподіл міст за найбільшою кількістю прибуттів до Лондона в 2015 р.

У 2015 р. найбільші витрати здійснили туристи з: Китаю – 292,2 млрд. дол., США – 112,9 млрд., Німеччини – 77,5 млрд., Великої Британії – 63,3 млрд., Франції – 38,4 млрд. дол. Зазначені тенденції свідчать про активізацію китайських туристів, витрати на відпочинок яких переважають сумарні затрати відпочиваючих із чотирьох розвинених країн світу.

Економічне зростання Китаю позитивно вплинуло на рівень життя його населення і, як наслідок, сприяло збільшенню попиту на виїзний туризм у країні. У 2015 р. громадянами Китаю було здійснено 120 млн. туристичних подорожей за кордон [7]. Зростання платоспроможного попиту з боку китайських туристів змусило певні держави перейти до більш лояльної візової політики стосовно громадян КНР. На кінець першого кварталу 2016 р. 53 країни світу пропонують безвізовий режим або візи по прибуттю для громадян Китаю. Впродовж I кварталу 2016 р. зафіксовано 30,2 млн. поїздок китайських громадян за кордон, що на 2,4% більше порівняно з 2015 р. [8]. Останнім часом спостерігається тенденція у структурі витрат китайських туристів під час відпочинку. Якщо в минулі роки надавалась перевага купівлі коштовностей та інших речей за кордоном, то нині туристи з КНР виявляють істотну зацікавленість у відвідуванні різних культурних та історичних пам'яток. Так, у 2009 р. Метрополітен-музей у Нью-Йорку відвідало лише 50 тис. туристів із Китаю, а в 2014 р. їх кількість перевищила 200 тис. осіб. Реагуючи на збільшення кількості туристів із Китаю, різні країни світу почали запроваджувати програми, які дають змогу враховувати культурні особливості та специфічні вимоги до готельно-ресторанного обслуговування серед китайських туристів. Туристичні агентства та готельно-ресторанні комплекси аймають співробітників зі знанням китайської мови, розміщують китайськомовні версії своїх веб-сайтів, вивіски та іншу інформаційну документацію. Наприклад, у Росії з 2014 р. реалізується проект China Friendly, що охоплює підприємства туристичного сервісу та компанії, які орієнтовані на надання супутніх послуг туристам із Китаю.

Розвиток туристичної сфери призводить до зростання її питомої у ВВП як у масштабах світової економіки, так і на рівні окремих держав. У 2014 р. прямий внесок туризму у світовий ВВП становив 3,1% (загальний внесок – 9,8% від ВВП), а в 2015 р. – 3,2% (загальний внесок – 10,2%). Зростання міжнародного ринку туристичних послуг призводить до еволюції транспортного сполучення, індустрії розваг та інших суміжних видів економічної діяльності. До 2025 р. на рівні світової економічної системи

очікується збільшення питомої ваги туризму та пов'язаних із ним галузей до 10,5% ВВП [9].

У країнах – лідерах за кількістю іноземних відпочиваючих поряд із туристичною сферою також існують інші види економічної діяльності, що відіграють істотну роль у національних економіках. Тобто в цих державах питома вага сектору туризму у ВВП не дуже велика: у Франції – 9,1%, Великій Британії – 11,2%, Іспанії – 16,0%, Китаї – 7,9%, Італії – 10,2% та Туреччині – 12,9%. Для малих країн, передусім розташованих на невеликих островах, туризм відіграє істотну роль у формуванні ВВП, тобто є основою їх економік. Так, у 2015 р. найбільшу частку туристична галузь займала у ВВП: Мальдів – 96,5%, Макао – 71,2%, Сейшельських Островів – 62,1%, Антигуа і Барбуди – 57,1%, Вануату – 47,3% [10].

Під час дослідження глобальної туристичної сфери поряд із визначенням позитивних зрушень слід приділити увагу таким негативним явищам, як соціальна нестабільність та тероризм, що деструктивно впливають на імідж окремих регіонів та країн. Наприклад, теракти у Західній Європі призвели до переорієнтації китайських туристів із Франції та Німеччини на країни Східної та Північної Європи. У першому півріччі 2016 р. громадянам Китаю було видано 320 тис. віз до Франції, що на 15% менше порівняно з аналогічним періодом 2015 р. [11].

У Туреччині за півтора роки було здійснено серію терактів, а з 15 на 16 липня 2016 р. відбулась невдала спроба військового перевороту, що негативно вплинуло на імідж країни в туристичній сфері. Згідно з даними Міністерства культури та туризму Туреччини, впродовж п'яти місяців 2015 р. країну відвідало 10,7 млн. іноземних громадян, а за аналогічний період 2016 р. чисельність осіб, що в'їхали з-за кордону, скоротилась на 22,3% і становила 8,3 млн. осіб. За січень-травень 2016 р. порівняно із січнем-травнем 2015 р. спостерігається скорочення чисельності туристів майже з усіх країн світу, проте серед країн Європи слід звернути увагу на істотне зростання чисельності відпочиваючих із Грузії (на 26,84%) та України (на 32,16%) [12]. Збільшення українських туристів пояснюється істотним зменшенням вартості відпочинку в Туреччині, до якого були змушені вдатися власники готельних комплексів в умовах значного скорочення прибуваючих із розвинених країн світу.

Водночас чисельність російських туристів скоротилась на 91,82%, що пояснюється політичною кризою у відносинах між країнами та тимчасовою забороною на чартерні рейси з боку уряду РФ. Відновлення авіаційного сполучення між країнами було порушено у зв'язку зі спробою перевороту у Туреччині: Міністерство транспорту Російської Федерації з 16 до 22 червня 2016 р. увело в дію постанову щодо припинення регулярних рейсів до Туреччини [13].

Розвиток інновацій знаходить своє відображення у різних видах економічної діяльності, у тому числі й у туристичній сфері. Запровадження нових технологій у сфері відпочинку відбувається з урахуванням специфіки туристичних продуктів, культурних особливостей туристів та інших факторів. Наприклад, проєкт SkullMapping за допомогою системи тривимірних проєкцій та відеомепінга дає змогу перетворити приготування та подачу страв у ресторанах на яскраве видовище. У подальшому зазначену технологію можна буде використовувати під час просування ресторанних послуг [14].

В Японії впродовж другої половини 2016 р. планується запровадити у тестовому режимі систему, яка дасть змогу туристам сплачувати рахунки в 300 готельно-ресторанних комплексах та магазинах за допомогою відбитків пальців. Експеримент проводиться в рамках підготовки до Олімпійських та Паралімпійських ігор 2020 р. Передбачається, що запропонована система вдало пройде випробування та у майбутньому дасть змогу вирішити питання, пов'язані з безпекою туристів та збереженням їх особистих речей [15].

Також слід звернути увагу на віртуальний туризм, який має значні перспективи та в май-

бутньому може зайняти істотну частину ринку туристичних послуг. У сучасних умовах туристичні оператори та компанії почали використовувати віртуальні 3D-екскурсії готельно-ресторанних комплексів як інструмент просування турів [16].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямку. Роль міжнародного ринку туристичних послуг залишається істотною як для глобальної економіки, так і для окремих країн. Іноземні туристи залишаються істотним джерелом доходів, особливо для екзотичних острівних країн. Незважаючи на численні кризи, теракти та військові конфлікти, впродовж останніх років спостерігається поступовий розвиток світового ринку туристичних послуг. Міжнародним туристичним операторам у подальшому під час розробки стратегій функціонування буде необхідно виходити з того, що найбільшим туристичним ресурсом на сьогоднішній час володіють країни Південно-Східної Азії і Тихоокеанського регіону. Істотним фактором розвитку світового ринку туризму буде залишатись запровадження інноваційних технологій, які не лише надають можливість відпочиваючим отримати нові високоякісні послуги, але й виступають як рекламні інструменти просування туристичних продуктів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Международный туризм продолжает рост выше среднего в первой трети 2016 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://media.unwto.org/ru/press-release/2016-07-19/mezhdunarodnyi-turizm-prodolzhaet-rost-vyshe-srednego-v-pervoi-treti-2016-g>.
2. UNWTO World Tourism Barometer. Volume 14 – May 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cf.cdn.unwto.org/sites/all/files/pdf/unwto_barom16_03_may_excerpt_.pdf.
3. UNWTO Tourism Highlights, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : Edition <http://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284418145>.
4. Euro 2016: France ready to welcome tourists from around the world! [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.diplomatie.gouv.fr/en/french-foreign-policy/tourism/events/article/euro-2016-france-ready-to-welcome-tourists-from-around-the-world>.
5. Number of international overnight visitors in the most popular city destinations worldwide in 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.statista.com/statistics/310355/overnight-visitors-to-top-city-destinations-worldwide/>.
6. Leading feeder cities in international overnight visitors to London in 2015 (in thousands) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.statista.com/statistics/310539/leading-feeder-cities-in-international-overnight-visitors-to-london/>.
7. Top Ten News of Chinese Tourism Industry in 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://en.cnta.gov.cn/focus/travelnews/201512/t20151224_755626.shtml.
8. COTRI China Outbound Tourism Research Institute Market Report Spring 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://china-outbound.com/cotri-market-report/#1465825834166-ead8146f-5924>.
9. Travel & Tourism ECONOMIC IMPACT 2016 WORLD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.wttc.org/-/media/files/reports/economic%20impact%20research/regions%202016/world2016.pdf>.
10. Туризм, общий вклад в ВВП (доля, %) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://кноема.ru/atlas/topics/Туризм/Общий-вклад-туризма-в-ВВП/Общий-вклад-в-ВВП-доля-percent>.
11. Chinese tourists shun western Europe in wake of violence as travel to France drops 15 per cent [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.scmp.com/news/china/money-wealth/article/1995731/terrorist-attacks-deter-chinese-tourists-top-european>.
12. Number of Arriving-Departing Visitors, Foreigners and Citizens Bulletin May 2016 is published [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.kultur.gov.tr/EN,162406/number-of-arriving-departing-visitors-foreigners-and-ci-.html>.

-
13. С 22 июля 2016 года возобновляется регулярное сообщение с Турецкой Республикой [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.mintrans.ru/news/detail.php?ELEMENT_ID=32672.
 14. Skullmapping [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.skullmapping.com/>.
 15. Tourists in Japan to use fingerprints as 'currency' instead of cash [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.telegraph.co.uk/news/2016/04/11/tourists-in-japan-to-use-fingerprints-as-currency/>.
 16. 360° Virtual tours [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.photowebusa.com/gallery/360-virtual-tours/>.

ДОСВІД ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН У ПРОВЕДЕННІ ПРАВОВОЇ РЕФОРМИ

EUROPEAN EXPERIENCE OF LEGAL REFORM

Середа Т.М.

аспірант,

Київський національний торговельно-економічний університет

У статті проаналізовано досвід європейських країн у проведенні правової реформи. Висвітлено основні завдання внутрішньополітичного розвитку держав Центральної та Східної Європи, а також проведено аналіз державної політики України. Запропоновано конкретні пропозиції державної політики, що допоможуть вивести Україну на міжнародну арену як повноправного члена світового співтовариства.

Ключові слова: механізми державного управління, реалізація стратегій держав, внутрішня та зовнішня політика, економічне зростання, політичне співробітництво, «спільний доробок ЄС» (*acquis communautaire*).

В статье проанализирован опыт европейских стран в проведении правовой реформы. Освещены основные задачи внутривнутриполитического развития государств Центральной и Восточной Европы, а также проведен анализ государственной политики Украины. Предложены конкретные предложения государственной политики, которые помогут вывести Украину на международную арену в качестве полноправного члена мирового сообщества.

Ключевые слова: механизмы государственного управления, реализация стратегий государств, внутренняя и внешняя политика, экономический рост, политическое сотрудничество, «общий доработок ЕС» (*acquis communautaire*).

The article analyzes the experience of European countries with legal reform. The basic problem of domestic CEE countries and analyzes the public policy of Ukraine. A concrete public policy proposals to help bring Ukraine into the international arena as a full member of the world community.

Keywords: mechanisms of governance, implementation strategies States domestic and foreign policy, economic growth, political cooperation, «the common heritage of the EU» (*acquis communautaire*).

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сьогодні у вітчизняній науковій літературі державна політика розглядається як стабільна організована і цілеспрямована діяльність уряду стосовно тієї чи іншої проблеми; ця діяльність здійснюється безпосередньо урядом і впливає на життя суспільства. Головну роль у здійсненні державної політики відіграють законодавчі та виконавчі органи влади, а також громадські об'єднання й організації.

Державна політика є стратегічним курсом, що спрямований на розвиток держави, її окремих сфер, якого дотримуються органи державного управління та громадськість. У цілому на основі порівняння і докладного аналізу досвіду європейських країн із проведення правової реформи Україні необхідно передусім звернутися до досвіду інших країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Важливе теоретичне та практичне значення для поглибленого аналізу проблем запровадження конституційних змін

мають праці А. Колодія, В. Луць, М. Макієвича, О. Петришина, В. Опришка, Н. Сюр, С. Шевчука, Ю. Шемшученка, І. Яковюка. Теоретичні засади в системі державного управління досліджено А. Бабицем, І. Березовською, В. Завадським, Г. Дмитренком, Т. Пахомовою, В. Муравйовим, Н. Сапою, Ю. Шаровим, В. Шарієм. Водночас складність теми та необхідність її всебічного розгляду обумовлює потребу в проведенні наукових досліджень, які були би більше сфокусовані на формуванні державного управління процесами реалізації конституційної реформи.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. 1 травня 2004 р. відбулося п'яте розширення ЄС, так зване розширення на Схід. Уперше Євросоюз поповнили відразу десять держав, з яких вісім – постсоціалістичні країни (Естонія, Латвія, Литва, Польська Республіка, Угорщина, Чеська Республіка, Словенія, Словацька Республіка). Ще дві країни регіону (Болгарія та Румунія) приєдналися до ЄС через три роки, у 2007 р., коли відбулося шосте, на сьогодні вже передостаннє розширення ЄС після вступу до ЄС Хорватії 1 липня 2013 р.

Для більшості держав п'ятого розширення ЄС реалізація програми підготовки до вступу охопила близько 11 років, а для Болгарії та Румунії – 14–15 років. Уперше членами ЄС стали країни (крім Кіпру та Мальти), які лише наприкінці 1980-х рр. почали перехід від соціалістичної економіки до ринкового господарства, від авторитарної держави до демократії європейського зразка. У процесі євроінтеграції України велике значення має вивчення та узагальнення досвіду тих постсоціалістичних держав Центральної та Східної Європи (далі – ЦСЄ), що вже стали членами ЄС, адже з теоретико-методологічної точки зору важливим у процесі європейської інтеграції нашої держави є максимальне використання аналогічного досвіду цих держав. Саме тому проаналізуємо механізми формування та реалізації державної політики на європейську інтеграцію держав ЦСЄ, визначивши поняття механізму в державному управлінні.

Так, механізми державного управління – це «способи розв'язання суперечностей явища чи процесу в державному управлінні, послідовна реалізація дій, які базуються на основоположних принципах, цільовій орієнтації, функціональній діяльності з використанням відповідних форм і методів управління» [2, с. 375]. Крім того, вітчизняні вчені надають визначення цього поняття. Наприклад, механізм державного управління будь-якою сферою діяльності – «це система взаємоузгоджених важелів, за допомогою яких здійснюються конкретні заходи і через які держава впливає на суспільну діяльність людей із метою досягнення визначених цілей» [3, с. 204].

Особливості відповідних механізмів зумовлює специфіка державного управління. Масштабність і складність об'єкта державного управління, у ролі якого виступає все суспільство, зумовлює необхідність формування великого узагальнювального механізму, або державного механізму управління. Конкретні механізми державного управління, що описують регулювання сфер життєдіяльності населення, також є достатньо громіздкими [2, с. 375]. Державний механізм – це «структура і підпорядкування всіх державних організацій, що здійснюють покладені на них законодавчі завдання і функції. Державний механізм – у першу чергу управлінський механізм, що діє на підставі закону, використовує такі методи управління, як переконання, економічний вплив, примус, регулювання, керівництво державними справами» [4, с. 40].

Державний механізм – система всіх державних організацій (наприклад, державні органи, державні підприємства і державні установи), що реалізують завдання і функції держави. Державні органи – це певним чином організовані групи осіб (колективи) і посадові особи, які діють на правовій основі і здійснюють свої повноваження шляхом ухвалення та реалізації державно-владних (загальнообов'язкових) рішень. Система державних органів становить

державний апарат. Державні підприємства і державні установи – це такі організації, які під керівництвом державних органів безпосередньо реалізують завдання і функції держави у сфері виробництва матеріальних (підприємства) чи нематеріальних (установи) благ. Державні підприємства і державні установи не є державними органами, оскільки не виступають суб'єктами державної влади [5, с. 118].

Існує й інше визначення державного механізму – це «сукупність органів державної влади, організованих на засадах конституційного принципу поділу державної влади для реалізації цілей держави. Основним елементом державного механізму є апарат державного управління, який відіграє важливу роль у виконанні основних функцій і завдань держави» [6, с. 48].

У 1991 р. держави ЦСЄ, зокрема Республіка Польща, Угорщина, Чехословаччина, почали підписувати так звані Європейські угоди (або ж асоційовані угоди) з Європейським Співтовариством [8]. Доктор юридичних наук В. Муравйов зауважив, що «Європейські угоди про асоціацію країн Центральної та Східної Європи з ЄС виходять із того, що гармонізація є головною передумовою економічної інтеграції у Співтовариство» [7, с. 12]. На переконання кандидата політичних наук Л. Кіцили, ці угоди «піднесли їхні відносини з ЄЕС на якісно новий рівень, відкрили їм шлях для поступової лібералізації торгівлі, прийняття європейського законодавства, заклали правові основи для надання допомоги в межах спеціальних програм Співтовариства» [9, с. 8].

Більшість вітчизняних науковців вважають, що Європейські угоди стали основним механізмом реалізації стратегій держав ЦСЄ на європейську інтеграцію, тому досягли своєї головної мети: «Мета виконати Копенгагенські критерії членства в ЄС державами-кандидатами обумовила спрямованість внутрішньої та зовнішньої політики їхніх урядів: демократичні суспільні перетворення, зміцнення громадянського суспільства, глибокі ринкові трансформації за сприяння союзних інституцій та поглиблення політичного співробітництва з державами – членами ЄС» [10, с. 9]. Кандидат юридичних наук І. Березовська наголосила на тому, що угоди про асоціацію стали правовою основою розширення Євросоюзу. Такі угоди, укладені ЄС з європейськими середземноморськими країнами, країнами ЦСЄ і Західних Балкан, мали на меті підготувати інтеграцію цих асоційованих держав до інтеграції в ЄС, що значною мірою визначило специфіку правового регулювання відносин сторін в умовах асоціації. Вступ до ЄС асоційованих держав ЦСЄ у 2004 та 2007 рр. підтвердив значення асоціації як організаційно-правового механізму, що забезпечує найвищий рівень співробітництва двох сторін, а також дає можливість асоційованим країнам підготуватися до виконання тих зобов'язань, що пов'язані із членством в ЄС [11, с. 9].

Слід також відзначити, що схожим шляхом укладання угод про стабілізацію й асоціацію пішли також і балканські держави, перша з яких – Хорватія – стала членом ЄС 1 липня 2013 р., хоча зовнішні та внутрішні умови євроінтеграції, передусім наслідки збройних конфліктів на Балканах у 1990-х роках, відрізняють процес євроінтеграції цих держав від держав ЦСЄ. Беручи до уваги важливість укладання угод про асоціацію з ЄС для просування процесу євроінтеграції, деякі вчені, зокрема доктор політичних наук О. Ковальова [10, с. 14], звертають увагу на те, що в Європейських угодах не було положень щодо визначеної перспективи членства, а також термінів вступу до ЄС. Лише в преамбулі Угоди між ЄС та Польщею було відзначено намір Польщі стати членом ЄС, «визначаючи той факт, що кінцевою метою Польщі є отримання членства в Співтовариствах і що ця асоціація, на думку Сторін, допоможе досягти цієї мети» [12]. При цьому на включенні такого формулювання в Угоду наполягала Польща. Проте наголосимо, що Європейські угоди було прийнято до визначення в 1993 р. Копенгагенських критеріїв членства в ЄС. Саме після рішень Копенгагенського саміту 1993 р. в ЄС сформувався окремий напрям політики – «східна політика ЄС», а держави ЦСЄ почали подавати офіційні заявки на вступ до ЄС.

На вищезазначене звертала увагу І. Березовська. У кандидатській дисертації з юридичних наук вона відзначила, що без визначення Копенгагенських критеріїв членства в ЄС Європейські угоди про асоціацію не стали б такими двосторонніми документами, що готували асоційовані держави до набуття членства в ЄС. Вона наголосила, що сам факт укладення угоди про асоціацію не має значного впливу на початок процедури вступу до ЄС, тому що для Євросоюзу важливим є формальне визнання статусу держави – кандидата на членство в цій організації та подання цією державою офіційної заявки на вступ. Тобто дослідження вищевикладеної проблеми підвело І. Березовську до висновку про те, що реалізація асоціації і процедура набуття членства в ЄС – пов'язані, але різні процеси: «Говорити про існування такого виду асоціації, як підготовка до членства в Євросоюзі, можна лише умовно, оскільки положення багатьох угод про асоціацію між ЄС і третіми країнами не визначають заздалегідь можливості набуття асоційованою країною членства в Об'єднанні» [11, с. 9]. Очевидно, головним видається те, що для створення асоціації з перспективою набуття членства в ЄС держава-кандидат має відповідати певним критеріям членства, які й було визначено на саміті в Копенгагені.

Крім того, залучення іноземних інвестицій із держав – членів ЄС до держав ЦСЄ стало одним з економічних механізмів економічної інтеграції держав. Відзначимо, наприклад, що позитивний ефект на економіку Латвії, Литви

та Естонії справило збільшення інвестицій, які надходили з держав – членів ЄС. За результатами підрахунків В. Завадського, загальний обсяг прямих інвестицій в економіку цих держав Балтії за період 1992–2002 рр. становив 8 761 млн. євро. На його думку, такі капіталовкладення зіграли значну роль в економічному зростанні та укріпленні зовнішньоекономічних зв'язків із країнами ЄС [13, с. 10] колишніх республік СРСР.

Одним із механізмів інтеграції до ЄС можна назвати гармонізацію внутрішнього законодавства асоційованих країн із правом Євросоюзу. Визначимо, що в процесі підготовки держав ЦСЄ до вступу в ЄС було переглянуто вимоги з гармонізації законодавства: від асоційованих держав уже вимагалось привести своє законодавство у відповідність до «спільного доробку ЄС» (*acquis communautaire*), визначеного в додатку до «Білої книги». У докторській дисертації з юридичних наук В. Муравйова показано, що способами гармонізації в рамках асоціації держав ЦСЄ з ЄС виступали: приєднання до міжнародних угод, сторонами яких є країни – члени Євросоюзу; приведення національного законодавства асоційованих держав у відповідність із правом ЄС; укладання сторонами угод щодо взаємного визнання чинних стандартів [14, с. 12].

Кандидат наук з державного управління Г. Дмитренко зауважив, що держави, які «наближаються до вступу в ЄС, мають повністю асимілювати законодавство Європейського Союзу та утримуватись від запровадження будь-яких заходів, що вступають у конфлікт із законодавством ЄС» [15, с. 11]. На думку кандидата юридичних наук О. Лаби, гармонізацію права асоційованих держав із правом ЄС потрібно розглядати як етап у процесі поступової уніфікації правових норм ЄС та держав – не членів ЄС, що співпрацюють із ним [16, с. 16].

Розглянемо досвід євроінтеграції окремих держав ЦСЄ, використовуючи метод кейс-стаді. Розпочнемо з процесу інтеграції до ЄС держав Балтії, оскільки вони, як і Україна, були не просто постсоціалістичними, а й пострадянськими державами регіону, тобто колишніми членами СРСР. Спеціаліст з євроінтеграції держав Балтії В. Завадський умовно розділив процес вступу Латвії, Литви та Естонії до ЄС на три етапи. На його думку, кожний етап показує як зміну політики ЄС щодо держав – кандидатів на вступ, так і дії урядів держав Балтії з реалізації основних положень узгоджених інтеграційних стратегій. Перший етап, що характеризується початком політичного діалогу та включенням до економічної політики ЄС держав Балтії, починається з 1991 р. – моменту встановлення дипломатичних відносин Литви, Латвії та Естонії з Європейськими Співтовариствами, а закінчується підписанням угод про вільну торгівлю між ними та ЄС у 1994 р., що стали підґрунтям економіч-

ної співпраці сторін. Важливою подією цього етапу став саміт Європейської Ради в Ессені (9–10 грудня 1994 р.), де на найвищому офіційному рівні було проголошено, що країни Балтії мають перспективи набуття повноправного членства в Євросоюзі. Під час другого етапу, що почався з 1995 р. з підписання угод про асоційоване членство (Європейських угод) в ЄС трьох держав Балтії, розпочався перехід до нового рівня відносин, коли сторони чітко визначили цілі й завдання на шляху до більш глибокої інтеграції. Так, у цей період було закладено підвалини політичної співпраці сторін, а вже наприкінці 1995 р. Латвія, Литва та Естонія подали заявки на вступ до ЄС. Третій етап, що являв собою перехід до більш тісних відносин між ЄС та державами Балтії не лише в економічній, а й у політичній сфері, розпочався в 1998 р. із представлення Рішень Ради ЄС, де було визначено чіткі вимоги до держав – кандидатів на вступ. Отже, цей останній етап характеризувався висуненням чітких вимог із боку ЄС та початком їх виконання державами Балтії.

Завершальною подією процесу євроінтеграції зазначених держав можна вважати саміт ЄС в Афінах, під час якого 16 квітня 2003 р. були підписані угоди про вступ із десятьма країнами: Болгарією, Чехією, Естонією, Угорщиною, Латвією, Литвою, Польщею, Румунією, Словаччиною та Словенією. Разом із тим референдуми, проведені в країнах Балтії щодо вступу в ЄС, демонстрували високий рівень підтримки населенням євроінтеграції. Однак кінцевим терміном вступу країн Балтії до ЄС В. Завадський уважав 1 травня 2004 р., коли вони офіційно набули повноправного членства в ЄС [17, с. 13].

Проаналізуємо досвід Республіки Польща в реалізації стратегії на інтеграцію до Євросоюзу. Згідно з Постановою Ради ЄС «Про економічну допомогу Республіці Угорщина та Польській Народній Республіці» від 18 грудня 1989 р. № 3906/89, Польща отримувала фінансову допомогу від ЄС для просування постсоціалістичних реформ. Починаючи з того ж 1989 р. Польща почала визначати державну стратегію на інтеграцію до ЄС (тоді ще Європейські Співтовариства). Так, ще 19 вересня 1989 р. вона підписала угоду про торгівлю і торговельну співпрацю з ЄС, що була не лише базисом для подальших двосторонніх відносин, але й початком майбутніх переговорів з приводу отримання асоціації з ЄС. Такий намір був виражений польським прем'єр-міністром Т. Мазовецьким у його промові в Європарламенті в лютому 1990 р., а в червні 1991 р. міністр закордонних справ Польщі К. Скубішевскі у своєму зверненні до Польського Парламенту задекларував намір Польщі стати членом Європейського Співтовариства [20, с. 120].

Польща офіційно подала заявку для початку переговорів із приводу укладання Угоди про асоціацію з ЄС 19 травня 1990 р., а в грудні того ж року

переговори почалися. Уже 16 грудня 1991 р. уряд Польщі підписав Європейську угоду, або Угоду про асоційоване членство, що стала рамковим документом, який регулював процес інтеграції Польщі до ЄС. Угода набрала чинності 1 лютого 1994 р., хоча її частина про спільні торговельні відносини діяла ще з 1 березня 1992 р. [20, с. 122]. У ній зазначалася можливість повноправного членства Польщі в ЄС за умови виконання поставлених вимог: по-перше, проведення політичного діалогу, насамперед через інституційний механізм, у межах якого рішення є обов'язковими для виконання; по-друге, створення асиметричної ЗВТ із чіткими часовими рамками відкриття ринків та адаптації їх функціонування до умов ЄС; по-третє, необхідність адаптації польського законодавства до норм *acquis communautaire* [19, с. 8]. Згідно з пунктом 2 Угоди, її цілі були такими: «Забезпечити відповідні рамки для політичного діалогу, що дозволяло б розвиток тісних політичних зв'язків між Сторонами; просувати розширення торговельних та гармонічних економічних відносин між Сторонами та прискорити динамічний економічний розвиток та добробут у Польщі; забезпечити основу для фінансової і технічної допомоги Польщі з боку Співтовариств; забезпечити відповідні рамки для поступової інтеграції Польщі в ЄС» [12].

Схожим до інтеграції держав 2004 р. відбувалася й інтеграція 2007 р. – Болгарії та Румунії. Було застосовано подібні механізми інтеграції, однак процес вступу був довшим за інші держави ЦСЄ через більш повільне виконання Болгарією та Румунією вимог до членства в ЄС. Варто враховувати, що й на момент вступу до Євросоюзу 2007 р. ці дві держави регіону ЦСЄ не були формально готовими до членства в Об'єднанні відповідно до результатів виконання критеріїв членства, однак усе ж таки були прийняті в ЄС за умови продовження проведення необхідних реформ для успішної адаптації до європейських стандартів у різних сферах.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, аналіз державної політики пропонується робити відповідно до трьох визначених етапів у циклі державної політики, це: по-перше, формування державної політики (формування та ухвалення державної політики на основі аналізу суспільних проблем та врахування громадської думки, а також стратегії розвитку держави); по-друге, реалізація державної політики (передбачає здійснення державної політики відповідно до комплексу заходів з упровадження ухвалених рішень і програм); по-третє, оцінка державної політики (задня перевірки ефективності державної політики, що залежно від результатів оцінки може призвести до продовження напряму і засобів реалізації державної політики, їх коригування або відмови від політики загалом).

Зауважимо, що кожен із трьох етапів державної політики на європейську інтеграцію

(формування державної політики, реалізація державної політики та оцінка державної політики), які було визначено автором, теоретично засновані на узагальненні різних підходів до аналізу державної політики, проаналізованих у цьому дослідженні. Через те, що на будь-якому етапі процесу державної політики зовнішні фактори можуть призвести

до коригування державної політики або термінів її реалізації, в аналізі державної політики у сфері європейської інтеграції доцільно також розглянути такий зовнішній фактор, як політика ЄС щодо України, адже він, на думку автора, може впливати на коригування Україною її державної євроінтеграційної політики на етапі її оцінки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ключові правові реформи: Як утілено європейські стандарти? / За ред. Р. Куйбіди ; Центр політико-правових реформ. – К. : Москаленко О.М., 2016 – 74 с.
2. Енциклопедія державного управління : у 8 т. Т. 2. Методологія державного управління / Редколегія : Ю.В. Ковбасюк (гол.) [та ін.] ; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України / наук.-ред. колегія : Ю.П. Сурмін (співголова), П.І. Надолішній (співголова) [та ін.]. – 2011. – 692 с.
3. Бабець І. Удосконалення механізмів державного управління міжнародним співробітництвом областей України в умовах євроінтеграції / І. Бабець // Ефективність державного управління : збірник наукових праць. – 2009. – Вип. 21. – С. 202–208.
4. Головченко В.В. Юридична термінологія : [довідник] / В.В. Головченко, В.С. Ковальський. – К. : Юрінком Інтер, 1998. – 224 с.
5. Шляхтун П.П. Конституційне право: словник термінів / П.П. Шляхтун. – К. : Либідь, 2005. – 568 с.
6. Малиновський В.Я. Словник термінів і понять з державного управління / В.Я. Малиновський ; вид. 2-ге, доп. і виправл. – К. : Центр сприяння інституційному розвитку державної служби, 2005. – 254 с.
7. Муравйов В.І. Правові засади регулювання економічних відносин Європейського Союзу з третіми країнами : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук : спец. 12.00.11 / В.І. Муравйов ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2003. – 38 с.
8. Europe agreement [Electronic resource] // European Commission. – Mode of access : http://ec.europa.eu/enlargement/policy/glossary/terms/europe-agreement_en.htm.
9. Кіцила Л.Ю. Зовнішньополітичні аспекти реалізації курсу Чеської Республіки на інтеграцію до Європейського Союзу : автореф. дис. ... канд. політ. наук : спец. 23.00.04 / Л.Ю. Кіцила ; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – Л., 2004. – 18 с.
10. Ковальова О.О. Стратегії євроінтеграції: як реалізувати європейський вибір України : [монографія] / О.О. Ковальова. – К. : Інститут держави і права ім. В. М. Корецького, 2003. – 340 с.
11. Березовська І.А. Правове регулювання відносин Європейського Союзу з асоційованими країнами : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.11 / І.А. Березовська ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2005. – 18 с.
12. Europe Agreement Establishing an Association between the European Communities and their Member States, of the One Part, and the Republic of Poland, of the Other Part [Electronic resource] // World Bank. – Mode of access : <http://wits.worldbank.org/GPTAD/PDF/archive/ECPoland.pdf>.
13. Завадський В.М. Європейська інтеграція країн Балтії (1991–2004 рр.) : автореф. дис. ... канд. іст. наук : спец. 07.00.02 / В.М. Завадський ; Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2008. – 20 с.
14. Луць Л.А. Європейські міждержавні правові системи та проблеми інтеграції з ними правової системи України (теоретичні аспекти) : [монографія] / Л.А. Луць. – К. : Ін-т держави і права ім. В.М. Корецького НАН України, 2003. – 304 с.
15. Дмитренко Г.В. Державне управління процесами адаптації податкової системи України до вимог Європейського Союзу : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. : спец. 25.00.02 / Г.В. Дмитренко ; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. – К., 2004. – 20 с.
16. Лаба О.В. Право Європейського Союзу та право України: теоретико-правові проблеми співвідношення та гармонізації (199–2004 рр.) : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.01 / О.В. Лаба ; Нац. акад. внутр. справ України. – К., 2005. – 21 с.
17. Завадський В.М. Європейська інтеграція країн Балтії (1991–2004 рр.) : автореф. дис. ... канд. іст. наук : спец. 07.00.02 / В.М. Завадський ; Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2008. – 20 с.
18. Сучасна правова енциклопедія / О.В. Зайчук, О.Л. Копиленко, Н.М. Оніщенко [та ін.] ; за заг. ред. О.В. Зайчук ; Ін-т законодавства Верховної Ради України. – К. : ЮрінкомІнтер, 2010. – 384 с.
19. Басараб М.Б. З досвіду євроінтеграції Польщі / М.Б. Басараб // Стратегічна панорама. – 2003. – № 1. – С. 206–212.
20. Палагнюк Ю.В. Державна євроінтеграційна політика України: теорія, методологія, механізми : [монографія] / Ю.В. Палагнюк. – Миколаїв : ЧДУ ім. Петра Могили, 2014. – 392 с.

УДК 339.5:330.15

ГЕНЕЗИС РУШІЙНИХ СИЛ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН

GENESIS OF THE DRIVING FORCES OF ECOLOGIZATION OF INTERNATIONAL TRADE RELATIONS

Цибуляк А.Г.

кандидат політичних наук,
здобувач кафедри міжнародних фінансів,
Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Статтю присвячено дослідженню генезису рушійних сил екологізації міжнародних торговельних відносин в умовах переходу світової спільноти до функціонування на основі концепції сталого розвитку. Визначено етапи еволюції рушійних сил екологізації світової торгівлі. Обґрунтовано особливості впливу кожного з них на розвиток екологізаційних аспектів міжнародного торговельного співробітництва.

Ключові слова: рушійні сили, екологізація, рушійні сили екологізації, екологізація світової торгівлі, екологічні аспекти торговельних відносин.

Статья посвящена исследованию генезиса движущих сил экологизации международных торговых отношений в условиях перехода мирового сообщества к функционированию на основе концепции устойчивого развития. Определены этапы эволюции движущих сил экологизации мировой торговли. Обоснованы особенности влияния каждого из них на развитие экологизационных аспектов международного торгового сотрудничества.

Ключевые слова: движущие силы, экологизация, движущие силы экологизации, экологизация мировой торговли, экологические аспекты торговых отношений.

In the article the genesis of driving forces of ecologization of international trade relations are researched. Their impact on development of world trade is very important on the present stage of functioning of global economic space. So their structure and peculiarities in the conditions of functioning of the world community on the basis of sustainable development concept are determined. The stages of evolution of ecologization of the driving forces of world trade are considered. It is grounded the specific character of their influence on the development of ecological aspects of international trade cooperation.

Keywords: driving forces, ecologization, driving forces of ecologization, ecologization of world trade, ecological aspects of trade relations.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Глобальні процеси, що характеризують сучасний етап розвитку світового господарства, здійснюють суттєвий вплив на його динаміку, структурну диверсифікацію. Глибиною основою цих змін є генезис рушійних сил формування глобальної економіки. Вони формуються під впливом об'єктивно зумовлених, законотвірних факторів, пов'язаних із загальними історичними етапами розвитку суспільного виробництва. В умовах функціонування світогосподарського комплексу на основі стійкого, екологічно збалансованого розвитку особливого значення набуває вплив зазначених процесів на екологізаційні характеристики економічної взаємодії між країнами світу. Зважаючи на інтенсифікацію міжнародної торговельної співпраці, зумовлену, зокрема, глобалізаційними тенденціями розви-

тку світового господарства, важливим постає питання формування рушійних сил екологізації міжнародних торговельних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Рушійні сили економічного розвитку, їх трансформація в умовах глобалізації є предметом досліджень багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких: Гальчинський А., Гелд Д., Голдблатт Д., Колодко Гж., Лук'яненко Д., Мочерний С., Перратон Дж., Поручник А., Робертсон Р., Румянцев А., Столярчук Я., Філіпенко А. та ін. Своєю чергою, питання екологізаційного розвитку світового господарства та міжнародної торговельної взаємодії знайшли відображення в працях Андерсона К., Веклич О., Дейлі Г., Есті Д., Купінець Л., Мельника Л., Семенюка Е., Синякевича І., Туниці Ю., Уолтера І., Фарлея Дж. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Недостатньо висвітленими залишаються питання генезису рушійних сил екологізації міжнародних торговельних відносин, їх впливу на екологізаційний розвиток торговельної взаємодії.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є визначення передумов та особливостей формування рушійних сил екологізації міжнародних торговельних відносин та їх вплив на розвиток екологічних аспектів міжнародного торговельного співробітництва.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Функціонування суб'єктів світового господарства, ступінь їх залучення до взаємовигідної співпраці, рівень економічного, соціального, політичного, культурного розвитку, застосування технологічно нових умов виробництва, розподілу, обміну, споживання обумовлене, насамперед, особливостями взаємодії людства з природничо-ресурсним, регіонально-географічним, технологічно-інфраструктурним потенціалом світового простору. У цьому зв'язку особливого значення набуває дослідження сутнісних рис та етапів формування рушійних сил екологізації світового господарства.

До рушійних сил глобалізації окремі вчені доречно відносять, зокрема, технологію, лібералізацію торгівлі, розширення торговельних потоків та рух капіталу, зростання коефіцієнту мобільності факторів виробництва, поділяють їх на конкурентні, економічні, ринкові та екологічні [1; 2]. Проте поза увагою в даному разі залишаються політичні, соціальні, культурні, історичні чинники, які мають значний вплив на розвиток глобалізованого економічного простору. Йдеться, насамперед, про існування прямого взаємозв'язку між розвитком продуктивних сил, характером виробничих відносин та ступенем використання можливих переваг ресурсного та технологічного характеру, що видозмінюються з часів початку людської цивілізації. Будь-які процеси, безумовно, формуються в умовах впливу чинників, які справляють стимулюючий ефект на розвиток усіх їх складників. Навіть розвиток первісної людини був зумовлений її потребою у видобуванні їжі, виникненні інтересу щодо її накопичення, змаганні за її одержання. Із розвитком людства трансформувалися умови, потреби, інтереси, можливість всіх суб'єктів господарювання у напрямі їх доповнення, розширення, ускладнення, диференціації, набуття ними нових рис, форм, особливостей.

Незмінним залишається вплив зазначених чинників на розвиток взаємодії на всіх рівнях розвитку економічної, соціальної, культурної, політичної взаємодії. Саме екологічні умови виробництва, екологічні потреби, екологічні інтереси, екологічні суперечності, що виникають на національному, регіональному та міжнародному рівнях функціонування світогосподарського комплексу, у підсумку виступають рушійними силами екологізації міжнародних економічних, у тому числі торговельних, відносин. З одного боку, комплекс цих чинників змінює будову глобальної економічної взаємодії, з іншого – залежить від неї. Зазначені компоненти рушійних сил формуються в умовах переходу світової спільноти до функціонування на основі концепції сталого розвитку, яка передбачає вирішення проблем збереження навколишнього природного середовища і забезпечення високого рівня життя населення країн світу.

Важливим аспектом аналізу рушійних сил екологізації міжнародної торгівлі є дослідження генезису цього процесу та його періодизація (рис. 1).

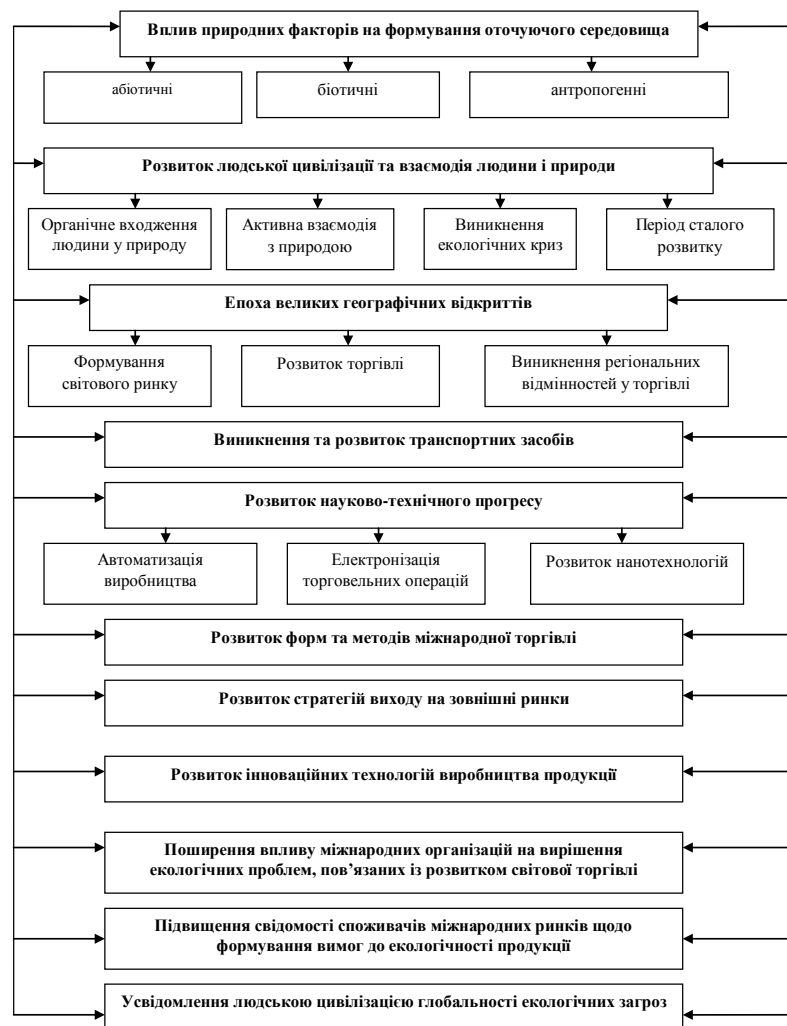


Рис. 1. Генезис рушійних сил екологізації міжнародних торговельних відносин

Еволюційний розвиток рушійних сил екологізації міжнародних торговельних відносин передбачає їх тісний зв'язок з такими процесами. По-перше, вплив природних факторів на формування оточуючого середовища. Йдеться передусім про сукупність усіх чинників середовища, що діють на екологічну систему. За походженням і характером дії їх доцільно поділяти на: абіотичні, біотичні та антропогенні [3, с. 213]. Такий поділ певною мірою є умовним, оскільки кожен із факторів існує і проявляється лише як результат загальної дії середовища. Перші дві групи здійснюють вплив на умови господарювання, третя група чинників пов'язана, насамперед, із впливом людини на оточуюче середовище в процесі її еволюції.

По-друге, розвиток людської цивілізації та взаємодія людини і природи, що доцільно поділити на чотири основні стадії: органічна взаємодія людини і природи; початок активного використання людиною природних ресурсів, розвиток землеробства, ремесел, будівництва; розвиток локальних і регіональних екологічних криз, викликаний надмірною експлуатацією природних ресурсів; період сталого розвитку, який характеризує сучасний стан взаємодії господарської та торговельної діяльності з оточуючим середовищем [4].

По-третє, епоха великих географічних відкриттів, що значно сприяло розвитку торговельних відносин, формуванню світового ринку товарів і послуг, георегіональному розмежуванню світу. Зазначений етап характеризується виділенням пріоритетних сфер, форм, методів економічної взаємодії між державами, виникненням взаємовигідних інтересів, що обумовили розширення взаємодії між учасниками цього процесу.

По-четверте, виникнення та розвиток транспортних засобів. З одного боку, це сприяло розширенню та спрощенню торговельної взаємодії, з іншого – слугувало додатковим фактором поглиблення впливу на глобальний природничо-ресурсний потенціал.

По-п'яте, розвиток науково-технічного прогресу, ускладнення виробничих процесів, їх автоматизація. Науково-технічний прогрес є об'єктивною закономірністю розвитку світового виробництва, результатом якої є послідовне вдосконалення техніки, технології та організації виробництва, підвищення його ефективності. Позитивним складником сучасного етапу його розвитку слід уважати інтенсивний розвиток біотехнології, зокрема генної та клітинної інженерії, на основі чого розвиваються нові галузі промисловості, знижується енергомісткість виробництва, створюється нова продукція. Це, своєю чергою, сприяє розширенню торговельних зв'язків.

По-шосте, розвиток форм та методів міжнародної торгівлі, що дає змогу не лише забезпечити очікувані обсяги реалізації на світових

ринках, а й застосовувати заходи зниження впливу товарообмінних операцій на оточуюче середовище. Поряд із цим не має підстав стверджувати про наявність тісного взаємозв'язку між ступенем участі країн у зовнішньоторговельних відносинах і рівнем їх екологізації [5, с. 34]. Підтвердженням цьому є індекс екологічної ефективності – глобальне дослідження і супроводжуваний його рейтинг країн світу за показником навантаження на навколишнє природне середовище та раціонального використання природних ресурсів. Індекс вимірює досягнення країн із точки зору стану екології та управління природними ресурсами на основі 22 показників у 10 категоріях, які відображають різні аспекти стану навколишнього природного середовища та життєздатності її екологічних систем, збереження біологічного різноманіття, протидія зміні клімату, стан здоров'я населення, практику економічної діяльності і ступінь її навантаження на навколишнє середовище, а також ефективність державної політики у сфері екології [6].

Високий індекс екологічної ефективності є характерним для таких країн, як Фінляндія, Ісландія, Швеція, Данія, Словенія, Іспанія, Португалія, Естонія, Мальта, Франція. Йдеться про те, що в зазначених країнах значна увага з боку держави приділяється формуванню екологічних засад розвитку національного господарства з урахуванням внутрішніх та зовнішніх загроз екологічній безпеці. Разом із цим значення найвищих індексів екологічної ефективності не співпадає з переліком країн – провідних експортерів продукції на світових ринках. Найнижчі індекси мають Конго, Мозамбік, Бангладеш, Малі, Чад, Афганістан, Нігер, Мадагаскар, Сомалі [6]. Варто підкреслити, що до переліку країн із найгіршими показниками належать, зокрема, й такі, на території яких розміщено значні виробничі потужності провідних міжнародних компаній.

По-сьоме, розвиток стратегій виходу на зовнішні ринки. Тут слід зауважити, що найбільш вагомі наслідки їх реалізації пов'язані зі стратегією розміщення міжнародного виробництва, яка часто передбачає перенесення шкідливого виробництва на територію країн, що розвиваються, підвищенням рівня індустріалізації, а тим самим і екологічної небезпечності розвитку окремих регіонів світу.

По-восьме, розвиток інноваційних технологій виробництва продукції. Варто відмітити, що застосування екологічних інновацій є комплексним процесом, який передбачає реалізацію таких заходів: створення і впровадження нових технологічних процесів видобутку ресурсів та їх переробки; використання ресурсозберігаючої техніки та обладнання поряд з упровадженням маловідходних технологій; створення потужностей для виробництва екологічно чистої продукції на основі використання відновлюваних джерел енергії та ін.

По-дев'яте, поширення впливу міжнародних організацій на вирішення екологічних проблем, пов'язаних із розвитком світової торгівлі. Зауважимо, що принаймні опосередковано всі міжнародні організації залучені до процесу формування екологічних засад розвитку сучасних міжнародних відносин. Найбільш суттєве значення в цьому зв'язку мають організації структури ООН та Світова організація торгівлі.

По-десяте, підвищення свідомості споживачів міжнародних ринків щодо формування вимог до екологічності продукції та усвідомлення людською цивілізацією глобальності екологічних загроз.

Сучасний етап формування рушійних сил екологізації міжнародних торговельних відносин ґрунтується на основі зазначених вище

ретроспектив і передбачає зростання значення екологічної детермінанти інтересів та потреб учасників світової торгівлі.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Кожен наступний етап еволюції рушійних сил екологізації міжнародних торговельних відносин загострює проблему потенціалом, проте поряд із цим трансформація поглядів на торговельну взаємодію сприяє розумінню важливості врахування в ній екологічного складника. Формування екологічних засад міжнародного співробітництва у сфері торгівлі сприятиме виведенню відносин у цій галузі на якісно новий рівень з урахуванням екологізаційних потреб сучасного суспільства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Mussa M. Factors Driving Global Economic Integration / M. Mussa. - IMF, August, 2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.imf.org/en/News/Articles/2015/09/28/04/53/sp082500>.
2. Куцик П.О. Глобальна економіка: принципи становлення, функціонування, регулювання та розвитку : [монографія] / П.О. Куцик, О.І. Ковтун, Г.І. Башнянин. – Львів : ЛКА, 2015. – 594 с.
3. Сытник К.М. Словарь-справочник по экологии / К.М. Сытник, А.В. Брайон, А.В. Городецкий. – К. : Наукова думка, 1994. – 664 с.
4. Хаскин В.В. Современные экологические проблемы / В.В. Хаскин, Т.А. Акимова // Проблемы окружающей среды и природных ресурсов. – М. : ВИНТИ, 2001. – Вып. 2. – С. 2–22.
5. UNEP Year Book 2014: emerging issues in our global environment. – UNEP. – 71 p.
6. Global metrics for the environment. Report. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://issuu.com/2016yaleepi/docs/epi2016>.

ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА ЄС ДЛЯ КРАЇН СХІДНОГО ПАРТНЕРСТВА

EU FINANCIAL SUPPORT FOR THE EASTERN PARTNERSHIP

Циганов С.А.

доктор економічних наук, професор
кафедри міжнародних фінансів,
Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка

Пашаєв Техрун Горхмаз огли

аспірант кафедри міжнародних фінансів,
Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка

У статті проаналізовано зміни фінансового складника зовнішньополітичної ініціативи ЄС «Східне партнерство». Розкрито зміст широкого кола інструментів фінансової підтримки у цій сфері. Висвітлено роль і значення фінансової підтримки регіонального розвитку, яка надається з боку ЄС на двосторонній і багатосторонній основі.

Ключові слова: європейська регіональна інтеграція, Східне партнерство, країни Східного партнерства, інструменти фінансової підтримки, децентралізація.

В статье проанализированы изменения финансовой составляющей внешнеполитической инициативы ЕС «Восточное партнерство». Раскрыто содержание широкого круга инструментов финансовой поддержки в этой сфере. Освещены роль и значение финансовой поддержки регионального развития, предоставляемой со стороны ЕС на двусторонней и многосторонней основе.

Ключевые слова: европейская региональная интеграция, Восточное партнерство, страны Восточного партнерства, инструменты финансовой поддержки, децентрализация.

This article analyzes the changes in the financial part of EU foreign policy initiative "Eastern Partnership" and the content of a wide range of instruments of financial support in this area. Highlights the role and importance of financial support for regional development provided by the EU on a bilateral and multilateral basis.

Keywords: European regional integration, the Eastern Partnership, the Eastern Partnership countries, financial support instruments, decentralization.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Ініціатива «Східне партнерство» започаткована в 2009 р. у рамках Європейської політики сусідства й охоплює шість країн: Азербайджан, Білорусь, Вірменію, Грузію, Молдову та Україну. Метою Ініціативи є сприяння процесам реформ у країнах-партнерах, у тому числі шляхом укладення угод про асоціацію, включаючи створення ЗВТ, а також лібералізації візового режиму між ЄС та країнами-партнерами [1].

Управлінська діяльність місцевих і регіональних органів влади передбачає реалізацію більшості напрямів суспільної політики, забезпечення доступу населення до базових послуг, швидку і прозору реєстрацію бізнесу, надання послуг з охорони здоров'я, водопостачання,

освіти і транспорту і т. п. Ефективне вирішення сукупності цих завдань становить основу добре керованої демократичної держави. Отже, ключовим завданням уряду України є продовження децентралізації шляхом удосконалення інструментів фінансування регіонального розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Ініціатива Східного партнерства як новий підхід до розвитку європейської регіональної інтеграції – інтеграції без членства – вже досить тривалий час привертає увагу дослідників. Наукові праці охоплюють широкий спектр аспектів регіональної співпраці держав – членів ЄС, міжрегіональних і транскордонних відносин. Так, досліджуються формування ініціативи ЄС «Східне партнерство», досягнення та проблеми східного напрямку

Європейської політики сусідства, основні підходи до питання реформування та підвищення ефективності зовнішньополітичної стратегії ЄС щодо країн – учасниць Східного партнерства, фінансові інструменти забезпечення реалізації партнерської співпраці держав [2–4]. Але відмінною рисою Східного партнерства є його постійне оновлення з урахуванням змін поточного періоду, коротко- і довгострокових перспектив, що зумовлює необхідність адекватного відображення цих процесів у науковій літературі і практичній діяльності органів державного управління всіх рівнів.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є висвітлення змін фінансового складника зовнішньополітичної ініціативи ЄС «Східне партнерство».

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. ЄС, зміцнюючи потенціал місцевих органів влади, покращуючи умови, в яких вони функціонують, надає відповідну підтримку країнам Східного партнерства в рамках Багаторічної програми фінансового розвитку (MFF) на період 2014–2020 рр. Виділення коштів – один із найефективніших способів, завдяки якому ЄС може сприяти розвитку місцевих і регіональних органів влади зазначених країн.

Із метою поліпшення якості управління МРОВ структурні фонди ЄС працюють за трьома напрямками:

1. краще стратегічне планування і підвищення якості політики, що розробляється урядом;
2. зміцнення інституційного та адміністративного потенціалу;
3. підвищення згуртованості, розвиток партнерських відносин у процесі розробки політики.

Для реалізації цих напрямів у сфері фінансової підтримки місцевих і регіональних органів влади з боку ЄС існують три типи фінансових інструментів: тематичні, двосторонні, регіональні (табл. 1).

Дані табл. 1 засвідчують масштабність ініціативи Східного партнерства та її багатоаспектність. У рамках статті складно висвітлити всі передбачені інструменти фінансування, отже, зупинимось докладніше на деяких окремих із зазначених.

Цілі програми CSO-LA:

1. Підвищити внесок місцевих органів влади в розвиток, коли вони виступають як :

- суб'єкти місцевої адміністрації і творці локальних місць громадського користування;
- постачальники державних послуг, у тому числі соціальних послуг;
- активні пропагандисти ідей збалансованого і стійкого розвитку на місцевому рівні.

2. Зміцнити регіональні і глобальні зв'язки між представниками місцевих органів влади.

3. Розвивати і підтримувати ініціативи, які підвищують поінформованість громадян і сприяють їх мобілізації заради питань розвитку.

Бюджет для програми CSO-LA на 2014–2020 рр. установлений на рівні 1907 млрд. євро [6]. Пріоритетні напрями розподілу цих коштів представлено в табл. 2.

У рамках двосторонніх інструментів особливий інтерес представляють Пілотні програми регіонального розвитку (PRDPs), спрямовані на фінансування інфраструктури, людського капіталу, заохочення малих і середніх підприємств. Всього на Пілотні програми регіонального розвитку було виділено 62 млн. євро з бюджету Європейського інструменту сусідства на 2012–2013 рр. (ці кошти є частиною 350 млн. євро, які були виділені під час запуску політики Східного партнерства). Загальний бюджет на програми PRDPs був розподілений на п'ять країн: Азербайджан, Вірменію, Грузію, Молдову, Україну.

У січні 2013 р. була запущена нова Програма «Підтримка політики регіонального розвитку України», покликана підтримати численні органи місцевої адміністрації в підвищенні свого інституційного та адміністративного потенці-

Таблиця 1

Фінансові інструменти для місцевих і регіональних органів влади (МРОВ) у країнах Східного партнерства

Вид фінансового інструменту	Інструмент
Тематичні	Програма для організацій громадянського суспільства та місцевих органів влади (CSO-LA)
Двосторонні	Проекти для конкретної країни Пілотні програми регіонального розвитку (PRDPs)
Регіональні	Програма транскордонного співробітництва (CBC) Програми територіального співробітництва в рамках Європейського фонду регіонального розвитку Міські стратегії, керовані на місцевому рівні (COMUS) Угода мерів (CoM) Демонстраційні проекти сталого розвитку міст (SUDeP) Партнерства з енергоефективності та оточуючого середовища для країн Східної Європи (E5P) Програма європейського сусідства для сільського господарства і розвитку сільських районів (ENPARD)

Джерело: складено на основі [5, с. 5]

алу. Ця Програма містить і значний практичний компонент, завдяки якому стратегічні пріоритети пов'язуються з доступними бюджетними коштами та конкретними діями для регіонального розвитку.

Через інструмент транскордонного співробітництва підтримуються проекти на морських і сухопутних зовнішніх кордонах ЄС і країн-партнерів. Програми по сухопутних кордонах включають Республіку Білорусь, Україну і Молдову, програми по морських кордонах відкриті для Грузії, України, Молдови (Чорноморська програма) і Білорусі (програма Балтійського регіону). Азербайджан прийняв рішення не брати участі в цих програмах. Програми транскордонного співробітництва доступні як для МРОВ, так і для недержавних господарюючих суб'єктів.

Програма транскордонного співробітництва має три широкі стратегічні мети:

- сприяння економічному та соціальному розвитку в регіонах по обидва боки спільних кордонів;
- рішення загальних проблем у галузі навколишнього середовища, охорони здоров'я та безпеки;
- розвиток умов і процедур для забезпечення мобільності осіб, товарів і капіталу.

На період 2007–2013 рр. загальне фінансування програм транскордонного співробітництва в рамках інструменту ЄПС становило 950 516 000 євро [6].

Починаючи з 2014 р. програма транскордонного співробітництва входить до регламенту Європейського інструменту сусідства (ENI). Розподіл коштів на 2014–2020 рр. на даний

момент обговорюється з державами-членами. Орієнтовні фінансові асигнування для кожної з програм були встановлені на період 2014–2017 рр. Орієнтовний бюджет усього інструменту ENI на 2014–2020 рр. становить 489–598 млн. євро. Для країн Східного партнерства орієнтовне фінансування в рамках ENI становить 265 469 773 євро [6].

Фінансування у рамках Європейського інструменту сусідства Програми транскордонного співробітництва також надається з Європейського фонду регіонального розвитку. Окремі країни Східного партнерства включені в проекти в рамках Європейського територіального співробітництва, які підтримуються Європейським фондом регіонального розвитку.

Транснаціональне співробітництво поширюється на національних, регіональних і місцевих партнерів і має на меті:

- максимально використовувати політику згуртованості в ЄС;
- зміцнювати територіальне співробітництво, проводячи дії, які ведуть до інтегрованого територіального розвитку;
- підвищувати інституційний потенціал адміністративних органів та інших учасників, а також сприяти ефективному управлінню, реалізуючи і координуючи макрорегіональні стратегії морських і приморських регіонів.

Характеризуючи цілі програм територіального співробітництва, варто зауважити, що вони є подібними до вищезазначених, а саме:

- зміцнення транскордонної взаємодії між МРОВ та організаціями громадянського суспільства;

Таблиця 2

Пріоритети	Орієнтовні обсяги
1. Рівень окремих країн: підвищення ролі організацій громадянського суспільства і місцевих органів влади у процесах управління і розвитку	70%
2. Зміцнення регіональних і глобальних мереж організацій громадянського суспільства і місцевих органів влади	15%
3. Розробка і підтримка ініціатив у галузі освіти та інформування громадськості, які підвищують поінформованість громадян і сприяють їх мобілізації заради питань розвитку	10%
4. Заходи підтримки та нерозподілені резерви	5%

Джерело: складно на основі [5, с. 7]

Таблиця 3

Розподіл коштів у рамках програм ENI-CBC на 2014–2020 гг.

Країни та регіони	2014-2017 рр.	2018-2020 рр.	2014-2020 рр.	2014-2020 рр.
Програми	ENI*	ENI**	ENI	ВСЬОГО
Регіон Балтійського моря	5 028 571	3 771 429	8 800 000	8 800 000
Чорне море	13 882 355	10 411 766	24294 121	39 038 597
Латвія/Литва/Білорусь	21 142 857	15 857 143	37 000 000	74 000 000
Польща/Білорусь/Україна	50 228 373	37 671 279	87 899 652	175 799 304
Угорщина/Словаччина/Румунія/Україна	21 129 142	15 846 858	36 976 000	73 952 000
Румунія/Молдова	23 142 857	17 357 143	40 500 000	81 000 000
Румунія/Україна	17 142 857	12 857 143	30 000 000	60 000 000

Джерело: складно на основі [6]

• допомога у розробці спільних рішень загальних соціальних та економічних проблем, пов'язаних із розвитком тих прикордонних регіонів, які беруть участь у програмах.

Реалізація кожної програми територіального співробітництва передбачає вирішення кола пріоритетних завдань: поліпшення умов життя, соціально-економічний розвиток; рішення загальних проблем (пов'язаних з екологією, безробіттям, охороною здоров'я і будь-якими іншими питаннями, що представляють спільний інтерес); розвиток культури, освіти і спорту. Територіальне співробітництво в рамках Східного партнерства включає чотири проекти:

1. Вірменія – Грузія;
2. Азербайджан – Грузія;
3. Білорусь – Україна;
4. Україна – Молдова.

Джерелами коштів ЄС на фінансування програм територіального співробітництва є регіональні внески за 2013 бюджетний рік; період фінансування завершується в грудні 2016 р. Обсяги фінансування є такими: Вірменія – Грузія – 1,35 млн. євро; Азербайджан – Грузія – 1,35млн. євро; Білорусь–Україна–3,30млн. євро; Молдова – Україна – 3,30 млн. євро.

У поточному році Україна отримала ще один шанс із фінансування регіонального розвитку: Кабінет Міністрів 20 квітня ухвалив проєкт Угоди між Урядом України та Європейською Комісією, що діє від імені Європейського Союзу, про фінансування «U-LEAD з Європою:

Програми для України щодо розширення прав і можливостей на місцевому рівні, підзвітності та розвитку». Нова програма, яка починається в рамках цієї Угоди, розрахована на чотири роки і спрямована на підтримку реформи місцевого самоврядування, децентралізацію в Україні, а також регіональний розвиток. Загальна сума фінансування за програмою – 97 млн. євро. Передбачається, що політичний нагляд і координація діяльності програми будуть здійснюватися Мінрегіоном через Центральний офіс реформ у співпраці з ЄС, іншими міжнародними донорами, центральними та місцевими органами влади, залученими в процес децентралізації [8].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Проведений стислий аналіз змісту фінансових інструментів ЄС з підтримки розвитку країн Східного партнерства показує, що вони розкривають шляхи ефективного використання ресурсів через розгортання політики згуртованості в досягненні стратегічних цілей спільної Європи, визначених до 2020 р. Подібний підхід із боку уповноважених наднаціональних органів ЄС до фінансування регіонального розвитку, будучи спрямованим на здійснення реформування національних економік, наближає перспективу повноцінної економічної інтеграції країн-партнерів, отже, становить основу подальшого майбутнього розширення Європейського економічного і валютного союзу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Східне партнрнерство [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/european-integration/east-partnership>.
2. Сидорук Т.В. Політика сусідства Європейського Союзу у Східній Європі: модель інтеграції без членства : монографія / Т.В. Сидорук. – Львів : ПАІС, 2012. – 444 с.
3. Добржанська О. Фінансове забезпечення ініціативи ЄС «Східне партнерство» / О. Добржанська // Освіта регіону: політологія психологія комунікації. – 2011. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://social-science.com.ua/article/665>.
4. Гнидюк Н.А. Інструмент європейського сусідства і партнерства та фінансова допомога Європейського Союзу / Н.А. Гнидюк ; за заг. ред. В.Ю. Стрельцова. – К. : Книга плюс, 2010. – 192 с.
5. EU Committee of the Regions. Финансовая помощь ЕС для местных и региональных органов власти в странах восточного партнерства / EU Committee of the Regions; CORLEAP. – Brussel, 2015. – 40 с.
6. Офіційний сайт Європейської Комісії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/europeaid/regions/eu-neighbourhood-region-and-russia/eu-support-border-cooperation-eu-neighbourhood-and-russia_en.
7. Towards a New European Neighborhood Policy. Joint consultation paper of the European Commission and High Representative of the European Union for Foreign Affairs and Security Policy. – Brussels, 4/03/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/enlargement/neighbourhood/consultation/consultation.pdf>.
8. Уряд схвалив підписання угоди між Україною та ЄС про виділення 97 млн. євро на підтримку децентралізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://decentralization.gov.ua/news/item/id/2164>.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330.341.1

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСТІЙКОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ НА ОСНОВІ ІНФОРМАЦІЙНО-ЗНАННЄВОЇ ПАРАДИГМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

ENSURING OF COMPETITIVE-STABILITY OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS ON THE BASIS OF INFORMATION AND KNOWLEDGE PARADIGM OF INNOVATIVE DEVELOPMENT

Верхоглядова Н.І.

доктор економічних наук, професор,
проректор з навчальної та науково-педагогічної роботи,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Радамовська І.В.

аспірант кафедри обліку, економіки
та управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

У статті розглянута можливість забезпечення конкурентостійкості соціально-економічних систем на основі інформаційно-знаннєвої парадигми інноваційного розвитку. Досліджено сутність інноваційного розвитку соціально-економічної системи. Вивчено поняття «постіндустріальна економіка» та «економіки знань», встановлено основні їх риси. Вивчено складові інформаційно-знаннєвої парадигми інноваційного розвитку соціально-економічних систем в умовах постіндустріальної економіки. Виявлено основні характеристики інформаційно-знаннєвої парадигми інноваційного розвитку, який є першоосновою для забезпечення конкурентостійкості соціально-економічних систем.

Ключові слова: інновація, інноваційний розвиток, економіка знань, парадигма, постіндустріальна економіка.

В статье рассмотрена возможность обеспечения конкурентоустойчивости социально-экономических систем на основе информационно-знаниевой парадигмы инновационного развития. Исследована сущность инновационного развития социально-экономической системы. Изучено понятие «постиндустриальная экономика» и «экономики знаний», установлены основные их черты. Изучены составляющие информационно-знаниевой парадигмы инновационного развития социально-экономических систем в условиях постиндустриальной экономики. Выявлены основные характеристики информационно-знаниевой парадигмы инновационного развития, которое является первоосновой для обеспечения конкурентоустойчивости социально-экономических систем.

Ключевые слова: инновация, инновационное развитие, экономика знаний, парадигма, постиндустриальная экономика.

In the article the possibility of ensuring competitive-stability of socio-economic systems based on information and knowledge paradigm of innovation development. The essence of innovation development of socio-economic system was researched. The concept of "post-industrial economy" and "knowledge economy" was studied, their main features were found. The components of information and knowledge paradigm of innovation development of socio-economic systems in post-industrial economy were studied. The basic characteristics of information and knowledge paradigm of innovation, which is a fundamental principle to ensure the competitive-stability of the socio-economic systems, were identified.

Keywords: innovation, innovative development, knowledge economy, paradigm, post-industrial economy.

Постановка проблеми. В сучасному світі значно посилюється роль інновацій, які цілком виправдано можуть вважатися локомотивами розвитку соціально-економічних систем макро-

мезо- та мікрорівня. Деякі науковці пов'язують це з тим, що створюючи нові потреби, інновація тим самим є прискорювачем, що задає швидкість для сходження економічної системи до

вищих еволюційних форм (нових технологічних укладів) [6, с. 270]. Саме тому, інноваційний розвиток є запорукою забезпечення формування та стійкого збереження конкурентних переваг певної соціально-економічної системи, що визначається науковцями як її конкурентостійкість. Водночас, слід зауважити, що протікання інноваційного розвитку залежить від того, які теоретичні, методологічні і аксіологічні установки притаманні тій чи іншій соціально-економічній системі, тобто, від того, якою є парадигма інноваційного розвитку. Останнім часом все більше уваги приділяється формуванню інформаційно-знаннєвої парадигми, яка повинна стати першоосновою для активізації впровадження та використання інновацій та забезпечення на цій основі конкурентостійкості соціально-економічних систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Поняття «конкурентостійкість» є відносно новим для вітчизняної науки. Його вивченню приділяли увагу О. Коковіхіна, В. Дикань, І. Булах, Т. Надтока, О. Тридід, Ю. Сімех, М. Чорна, Л. Протасова, С. Захарова, В. Чернега, в роботах яких сформовано загальне уявлення про сутність поняття конкурентостійкості та її характерні ознаки, серед яких варто виділити: виникнення в умовах функціонування конкурентних відносин; забезпечення ефективного функціонування системи; наявність конкурентних переваг порівняно з іншими суб'єктами; збереження стабільних позицій на даному ринку; тривалий часовий період охоплення; динамічний характер; можливість реагувати на вплив зовнішнього середовища та протистояти дестабілізуючим факторам. Водночас, доцільно більше уваги приділити дослідженню інноваційного розвитку як першооснови для забезпечення конкурентостійкості.

Аналізу поняття «інноваційний розвиток» присвячено праці багатьох науковців, серед яких Г. Возняк, А. Гальчинський, В. Геєць, Б. Гриньов, Я. Жаліло, І. Новікова, С. Онишко, Х. Рігс, В. Семиноженко, Б. Твісс, Д. Тідд, Л. Федулова, Р. Фостер, В. Хіпель, Й. Шумпетер тощо. В працях науковців наголошується роль та значення інформації та знань для економіки, що стала на інноваційний шлях розвитку. Ці та інші дослідження дали поштовх для розвитку теорій інформаційної економіки або економіки, що ґрунтується на знаннях, вивченню особливостей якої присвячено роботи М. Кастельса, Г. Шиллера, Ю. Хабермаса, М. Постера, О. Пархоменка, Л. Антошкіної, М. Карпенка, О. Гончарової, Я. Чепуренко, В. Пожуєва, Л. Мельник тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Отже, недостатньо вивченою залишається проблема забезпечення конкурентостійкості соціально-економічних систем на основі інноваційного розвитку. Крім того, потребує певних уточнень інформаційно-знаннєва парадигма інноваційного розвитку соці-

ально-економічних систем на макро-, мезо- та мікрорівні.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є вивчення проблеми забезпечення конкурентостійкості соціально-економічних систем макrorівня (національне господарство), мезорівня (галузь, регіон) та мікрорівня (підприємство, організація) на основі інформаційно-знаннєвої парадигми інноваційного розвитку. Для досягнення поставленої мети необхідно виконати наступні завдання: дослідити сутність інноваційного розвитку соціально-економічної системи як першооснови забезпечення її конкурентостійкості; дати визначення постіндустріальній економіці або економіці знань; вивчити складові інформаційно-знаннєвої парадигми інноваційного розвитку соціально-економічних систем макро-, мезо- та мікрорівня.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Дослідження показали, що більшість авторів, які займалися вивченням конкурентостійкості, схиляються до визначення її сутності як здатності системи забезпечувати свою конкурентоспроможність і підтримувати цей стан. Водночас, на нашу думку, провідну роль в створенні та збереженні протягом тривалого часу конкурентних переваг мають відігравати інновації.

Поняття «інновація» вперше було вжито у ХІХ столітті в культурології та лінгвістиці для позначення процесу проникнення елементів однієї культури в іншу і набуття при цьому нових, не властивих раніше якостей. Термін «інновація» активно використовується в економіці, як в теорії, так і на практиці, як самостійно, так і для позначення ряду понять: нововведення, новація, інновація, інноваційна діяльність, інноваційний процес, відкриття тощо [14, с. 205].

Як зазначають К. Абдульханова, М. Васіна, Л. Лаптева, В. Сластеніна, термін «інновація» походить від латинського слова «*innovatio, novo*» (змінювати, поновлювати, винаходити) й означає введення нового [1, с. 25].

В «Економічному словнику», укладачами якого є Й. Завадський, Т. Осовська, О. Юшкевич, поняття «інновація» трактується як нововведення, новинка або як втілення нових форм організації праці й управління, що охоплюють не тільки окреме підприємство, а й їх сукупність, галузь [8, с. 116].

Визначення досліджуваного поняття на державному рівні дає Закон України «Про інноваційну діяльність», де інновація розглядається як новостворені (застосовані) і вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення – виробничі, адміністративні, комерційні та інші, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [18].

Отже, у сучасній науковій літературі інновації розглядаються в цілому як нові форми організації праці й управління, нові види технологій,

які охоплюють не тільки різноманітні установи та організації, але й певні галузі соціальної життєдіяльності людей. В останній час світовою спільнотою інновації визнано основою розвитку не тільки окремих підприємств, але й галузей, регіонів, національного господарства в цілому.

Основоположними методологічними засадами інноваційного розвитку, описаними в роботі таких науковців, як Я. Жаліло, С. Архієреєв, Я. Базиліук, Я. Белінська, З. Варналій [9], є: послідовна реалізація ідей І. Шумпетера щодо конкуренції на підставі інновацій та наукових розробок, які виступають головними чинниками економічної діяльності; визнання особливої ролі знань в сучасному економічному процесі; розуміння інституціональних параметрів інноваційної діяльності як визначального фактора, від якого залежить її зміст та структура.

Інноваційний розвиток може забезпечуватися структурним вдосконаленням економіки за рахунок практичного використання нових знань для зростання обсягів виробництва, підвищення якості продукції, зміцнення конкурентоспроможності окремих товаровиробників та прискорення соціального прогресу в суспільстві. Інноваційний розвиток ґрунтується на світових результатах науково-технічного прогресу, власних інноваційних ідеях, проектах, кадрах [19, с. 63].

Так, Д. Карлюк визначає інноваційний розвиток як складний процес прикладного характеру створення і впровадження інновацій з метою якісних змін об'єкта управління та отримання економічного, соціального, екологічного, науково-технічного чи іншого виду ефекту, який пов'язаний з необхідною умовою виживання і розвитку підприємств у довгостроковій перспективі [10].

Нами у своїй роботі пропонується розглянути інноваційний розвиток певної соціально-економічної системи, як конструктивну динаміку її переходу з одного стану в інший, який забезпечується за рахунок інновацій. Тобто, основне призначення інноваційного розвитку полягає в тому, щоб сприяти забезпеченню конкурентоспроможності соціально-економічної системи за рахунок кількісних та якісних перетворень на основі розробки і реалізації інновацій.

Як вважає ряд науковців, інноваційний тип розвитку господарської системи характеризується: новаторськими цілями, інноваційними результатами виробничої діяльності в тактичному і стратегічному аспекті; інноваційними засобами досягнення цілей (факторами інновацій у вигляді новітньої техніки і технології, нової організації та мотивації праці й виробництва); можливостями відтворення інноваційної спрямованості на збалансованій основі, що дає можливість господарській системі отримати всі організаційно-управлінські умови для інноваційного розвитку [4].

Інноваційний тип розвитку характеризується

не лише чинниками виробництва, але й інноваційними товарами і послугами, а також сукупністю умов, які гарантують відтворення інноваційної стратегічної спрямованості в розвитку господарської системи на постійних засадах [12, с. 9].

Оскільки в сучасному суспільстві знання та інформація відіграють вирішальну роль, останнім часом все більше науковців акцентують увагу на необхідності формування інформаційно-знаннєвої парадигми інноваційного розвитку.

Зупинимось на дослідженні сутності терміну «парадигма». Т. Кун, заслугою якого є поширення використання цього терміну в науковому обігу, трактує сутність парадигми як сукупність фундаментальних знань, цінностей, переконань і технічних прийомів, що приймаються за зразок наукової діяльності [13].

Таке розуміння дозволило поширити парадигму на соціальну, гуманітарну, економічну сфери пізнання та діяльності. В сучасних наукових дослідженнях поняття «парадигма» набуло широкого використання у філософії, політології, психології, педагогіці, менеджменті, державному управлінні.

Парадигма як загальне бачення, що поділяється членами певної спільноти на рівні «глибинної структури» базових цінностей та переконань, визначає якість основних суспільних відносин і їх зміна приводить до суттєвих соціальних трансформацій [5, с. 209].

У сучасній науці поняття «парадигма» визначають як систему теоретичних, методологічних і аксіологічних установок, що приймаються за зразок вирішення проблеми всіма членами наукового співтовариства.

В «Економічному словнику» поняття парадигми визначається так: це теорія, прийнята як зразок постановки, обґрунтування, вирішення проблеми в рамках тієї чи іншої науки [8].

Загальновідомо, що парадигмою потрібно вважати типовий прояв або загальноприйняту методологічну модель, що поділяється більшістю представників певної сфери діяльності, відтворює основні вимоги до взаємодії із певною предметною сферою та формує норми активності суб'єкта.

Попри багатозначність поняття «парадигма», слід зазначити, що до її складових слід віднести такі, як основоположна ідея, мета, мотив та стимул та засоби досягнення результату.

Початок нового тисячоліття характеризується кардинальними змінами парадигм розвитку соціально-економічних систем. Для опису змін сьогодні прийнято використовувати такі поняття як постіндустріальна економіка, економіка знань, інформаційний капіталізм, інформаційна економіка, мережеве суспільство.

Постіндустріальний тип економічного розвитку характеризується переходом до інформаційного суспільства та економіки знань.

Стратегія розвитку інформаційно-знаннєвого суспільства є сьогодні центральним системним ядром соціально-економічної політики розвинених країн, що дозволяє їм максимально скористатися перевагами пануючого інформаційного техніко-економічного укладу еволюції людської цивілізації [15, с. 40]

Американський соціолог і філософ Д. Белл, який є одним з провідних дослідників постіндустріального суспільства, зазначив, що постіндустріальне суспільство – це зростаючі й непередбачувані зміни в характері суспільства, завершення становлення нової логіки його соціально-економічної організації та зміна в характері знань [3].

Знання, інформація й способи їхньої обробки стають вирішальним фактором розвитку, в тому числі інноваційного. В економіці знань або постіндустріальній економіці рушійною силою подальшого розвитку є нагромадження, використання інформації та знань, що зосереджені в інтелектуальному капіталі.

Таким чином, основоположну ідею, покладену в основу інформаційно-знаннєвої парадигми інноваційного розвитку, можна сформулювати таким чином: використання інформації, її перетворення на знання створює основу для виробництва нової інформації та нових знань, даючи поштовх інноваційному розвитку економіки.

При цьому, метою інноваційного розвитку соціально-економічної системи будь-якого рівня, на наш погляд, є не лише підвищення рівня її конкурентоспроможності, але й стійке збереження сформованих конкурентних переваг, що відбувається на інноваційній основі. Тобто, визначаючи мету інноваційного розвитку, досить слушно використовувати таку відносно нову економічну категорію, як конкурентостійкість, адже саме ця категорія характеризує здатність формувати та утримувати протягом тривалого часу конкурентні переваги. Отже метою інноваційного розвитку є забезпечення конкурентостійкості соціально-економічної системи на інноваційній основі.

Це знайшло відображення на рис. 1, на якому представлено складові інформаційно-знаннєвої парадигми інноваційного розвитку.

Згідно інформаційно-знаннєвої парадигми, основними мотивами та стимулами до здійснення інноваційної діяльності є саме не фінансові мотиви та стимули, зокрема: прагнення постійного саморозвитку та самовдосконалення, розвиток внутрішнього потенціалу та визнання з боку системи вищого рівня.

Водночас, на даному етапі розвитку, коли розбудова інформаційної економіки лише розпочинається, матеріальні мотиви та стимули відіграють також значну роль.

До таких стимулів можна віднести підвищення результатів функціонування відповідної соціально-економічної системи (на рівні національного господарства – ВВП, на рівні регіону – ВРП, на рівні галузі – ВДВ, на рівні підприємства – чистого прибутку) та фінансова підтримка з боку систем вищих рівнів. Для підсистем такими стимулами є фінансова винагорода за розробку та впровадження інновацій у вигляді пільг, дотацій, субсидій, премій, заохочень тощо.

У визначеннях сутності економіки, що ґрунтується на знаннях, акцент робиться на поширенні та використанні знань як основного фактора розвитку. При цьому, якщо одна наукова школа віддає перевагу інформації, то інша – знанням. У такому контексті інформацію та знання

Соціально-економічна система	Макро-рівень		Мезо-рівень		Мікро-рівень
	Національне господарство		Регіон	Галузь	Підприємство
Основоположна ідея	Використання інформації, її перетворення на знання створює основу для виробництва нової інформації та нових знань, даючи поштовх інноваційному розвитку економіки та сприяючи досягненню конкурентостійкості соціально-економічної системи				
Мета	Забезпечення конкурентостійкості соціально-економічної системи на інноваційній основі				
Мотиви та стимули	Основні (не фінансові)	Прагнення постійного саморозвитку та самовдосконалення			
		Розвиток внутрішнього потенціалу			
		Визнання світовою спільнотою	Визнання пріоритетності з боку держави	Визнання з боку держави чи регіону	Визнання цінності з боку споживачів
	Другорядні (матеріальні)	Для соціально-економічної системи даного рівня			
		Підвищення ВВП	Підвищення ВРП	Підвищення ВДВ	Підвищення чистого прибутку
		Фінансова підтримка з боку світових організацій	Фінансова підтримка з боку держави	Фінансова підтримка з боку держави чи регіону	Фінансова підтримка з боку органів влади
		Для підсистеми (фінансова винагорода за розробку та впровадження інновацій):			Система преміювання
Пільги, дотації, субсидії, державні замовлення тощо					
Головний фактор розвитку	Інформація та знання, зосереджені в інтелектуальному капіталі				
Характеристики	<ul style="list-style-type: none"> - провідна роль освіти та самоосвіти, домінування концепції безперервного навчання; - абсолютне зростання значення сфери послуг (особливо в галузі формування знань, інформації та інформаційних технологій); - утвердження замість матеріальної мотивації не фінансових мотивів та стимулів; - зростання ролі технологій в різних сферах; - постійне збільшення частки науково-дослідних робіт у сукупних витратах; - пріоритетність інвестицій у розвиток людини та формування її фундаментальних знань; - зростаюча залежність впровадження інновацій від досягнень теоретичного знання; - залежність якості життя і перспектив інноваційного розвитку від інформації та її використання; - концентрація розвитку навколо центрів освіти та наукових досліджень 				

Рис. 1. Складові інформаційно-знаннєвої парадигми інноваційного розвитку соціально-економічних систем

дослідники розглядають як окремо функціонуючі категорії.

На думку Дж. Ходжсона, інформація – це сукупність даних, які вже інтерпретовані, які мають певний смисл, а знання – це продукт використання інформації. На думку М. Кастельса і Д. Белла, знання – це сукупність організованих висловлювань про факти чи ідеї, систематизовану інформацію, організовані дані, які передаються; знання є своєрідним наслідком інформації, яка засвоюється, в основі якої пошук істини про складні багатогранні явища сучасної дійсності. Саме тому знання, що формуються, є активним джерелом, тобто причиною нової інформації [17, с. 8].

Ми погоджуємося з С. Шкарлет, В. Савченко [21], щодо того, що ці категорії розпорозувати не потрібно, а більш доцільним є їх поєднання. З огляду на це, в головним фактором розвитку ми пропонуємо вважати інформацію та знання, зосереджені в інтелектуальному капіталі. Тобто людина з її здатністю засвоювати інформацію, набувати знання та генерувати нову інформацію та нові знання відіграє провідну роль в інноваційному розвитку будь якої соціально-економічної системи.

На основі аналізу та систематизації досліджень науковців [16; 15; 17; 20; 11], нами пропонується виокремити наступні характеристики інноваційного розвитку соціально-економічних систем відповідно до інноваційно-знаннєвої парадигми:

- провідна роль освіти та самоосвіти, домінування концепції безперервного навчання;
- абсолютне зростання значення сфери послуг (особливо в галузі формування знань, інформації та інформаційних технологій);
- утвердження замість матеріальної мотивації нефінансових мотивів та стимулів;
- зростання ролі технологій в різних сферах;

- постійне збільшення частки науково-дослідних робіт у сукупних витратах;
- пріоритетність інвестицій у розвиток людини та формування її фундаментальних знань;
- зростаюча залежність впровадження інновацій від рівня досягнень теоретичного знання;
- залежність якості життя і перспектив інноваційного розвитку від інформації та її використання;
- концентрація розвитку навколо центрів освіти та наукових досліджень.

Варто погодитись з Л. Антошкіною, що постіндустріальне суспільство повинно будуватись та розвиватись на знаннях як на гранично невичерпному та ще й прогресивно зростаючому під впливом його використання ресурсі [2].

Як правило, для здійснення інноваційного розвитку на основі інформаційно-знаннєвої парадигми потрібно забезпечити орієнтацію на постійне отримання та поповнення знань, як головного ресурсу розвитку економіки, що в результаті дасть змогу сформувати та утримати конкурентні переваги соціально-економічної системи.

Висновки. Стратегічні перспективи сьогодення передбачають підвищення ефективності виробництва та використання новітніх знань, що сприятиме активізації інноваційного розвитку та забезпеченні на цій основі конкурентостійкості соціально-економічних систем як на мікро-, так і на мезо- та макрорівні. Це відповідає інформаційно-знаннєвій парадигмі інноваційного розвитку соціально-економічних систем. Водночас, для її втілення в життя необхідно вирішити низку проблем, серед яких сприяння заохоченню використання знаннєвого доробку в усіх секторах національної економіки, визнання пріоритетності освіти та стимулювання всебічного розвитку інтелектуального капіталу як джерела формування конкурентних переваг та підґрунтя до їх збереження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Абдульханова К. А. Психология и педагогика / К. А. Абдульханова, М. В. Васина, Л. Г. Лаптева, В. А. Сластенина. – М. : Совершенство, 1998. – 153 с.
2. Антошкіна Л. І. Проблеми формування знаннєвого ресурсу інноваційного розвитку економіки України / Л. І. Антошкіна // Вісник КНУТД. – К. – 2012. – №5. – С. 110-116.
3. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. – М. : Академия, 1999. – 569 с.
4. Білоцерківець В. В. Стратегічні інститути інноваційного розвитку та механізми їх фінансування [Електронний ресурс] / В. В. Білоцерківець та ін. // Наукові праці ДонНТУ. Серія економічна. – Випуск 103-4. – Режим доступу: http://library.dgtu.donetsk.ua/fem/vipl/03-4/103-4_07.pdf.
5. Говлет М., Рамеш М. Дослідження державної політики: цикли та підсистеми політики / М. Говлет, М. Рамен, перекл. з англ. О. Рябова. – Львів: Кальварія, 2004. – 264 с.
6. Дрига С. Г. Становлення парадигми інноваційного розвитку вітчизняного підприємництва: макроекономічні передумови / С. Г. Дрига // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – № 4. – С. 269–275.
7. Дучинська Н. І. Місце нематеріальних ресурсів у розвитку економіки знань / Н. І. Дучинська, А. О. Осаул // Науковий Вісник Волинського національного університету ім. Лесі Українки, 2009. – № 7. – С. 51-54.
8. Економічний словник : наукове видання / Г. В. Осовська, О. О. Юшкевич, Й. С. Завадський. – К. : Кондор, 2007. – 358 с.

9. Жаліло Я. А. Проблеми та пріоритети формування інноваційної моделі розвитку економіки України / Я. А. Жаліло, С. І. Архієреєв, Я. Б. Базиліук, Я. В. Белінська, З. С. Варналій – К. : Національний ін-т стратегічних досліджень; Державне агентство України з інвестицій та інновацій, ШСД, 2006. – 119 с.
10. Карлюк Д. О. Удосконалення управління інноваційним розвитком підприємств льонопереробної галузі: автореф. дис... канд. екон. наук / Д. О. Карлюка. – Київ, 2006. – 24 с.
11. Карпенко М. С. Інформаційні технології як фактор впливу на розвиток суспільства, що побудоване на знаннях [Електронний ресурс] / М. С. Карпенко. – Режим доступу : www.rusnauka.com/14_APSN_2008/Economics/32567.doc.htm.
12. Ковальчук С. В. Інноваційний розвиток українських підприємств: реалії та перспективи / С. В. Ковальчук // Вісн. Хмельниц. нац. ун-ту. Екон. науки. – 2011. – № 6, т. 4. – С. 7-10.
13. Кун Т. Структура научных революций / Т. Кун, перев. с англ. И. З. Налетова. – М.: Прогресс, 1975. – 278 с.
14. Луньова В. А. Сутність інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств / В. А. Луньова // Вісник ХНТУСГ (Екон. науки). – 2012. – Вип. 126. – С. 203-210.
15. Мельник Л. Ю. Еволюція наукових уявлень про економіку знань [Електронний ресурс] / Л. Ю. Мельник // Економічний вісник університету. – 2015. – Вип. 26(1). – С. 37-42. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/escv_2015_26\(1\)_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/escv_2015_26(1)_8)
16. Петровський П. М., Савченко О. В. Гуманітарна парадигма як теоретико-методологічна модель діяльності соціального суб'єкта / П. М. Петровський, О. В. Савченко // Ефективність державного управління. – 2011. – Вип. 26. – С. 13-22.
17. Пожуєв В. І. Проблеми інформатизації суспільства в трансформаційних умовах [Електронний ресурс] / В. І. Пожуєв // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2008. – Вип. 34. – С. 4-14. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpqgvzdia_2008_34_3
18. Про інноваційну діяльність: Закон України [Електронний ресурс]: від 04.07.2007 р. № 40-IV (зі змінами і доповненнями) // Офіційний сайт Верховної Ради. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
19. Тофанчук А. Т., Колесник М. В. Соціально-економічні особливості інноваційного процесу / А. Т. Тофанчук, М. В. Колесник // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури : зб. наук. праць (економічні науки). – К. : НАУ, 2010. – Вип. 26. – С. 61–68.
20. Чухно А. А. Сучасні економічні теорії : підручник / А. А. Чухно, П. І. Юхименко, П. М. Леоненко. – К. : Знання, 2007. – 878 с.
21. Шкарлет С. М. Реальна, віртуальна та інформаційна економіка / С. М. Шкарлет, В. Ф. Савченко // Чотирирівневе забезпечення соціально-економічного розвитку в умовах євроінтеграційних процесів : монографія. – Чернівці : ЧНТУ. – 2016. – С. 8-26.

МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БУДІВЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ НА ПРИНЦИПАХ ПРЕВЕНТИВНОСТІ

MECHANISM OF COMPETITIVENESS PROVISION OF CONSTRUCTION SECTOR OF UKRAINE ON THE BASIS OF PREVENTIVE PRINCIPLES

Воловодюк С.С.

асистент кафедри економіки підприємства та виробничого менеджменту
Вінницький національний технічний університет

У статті досліджено характерні особливості впровадження маркетингових комунікацій на рівні галузей та галузевих комплексів. Проаналізовано вплив превентивного маркетингу на рівень конкурентоспроможності будівельного комплексу. Запропоновано виробникам будівельного комплексу, з метою адаптації до нових умов ринку та із врахуванням потреби запобігання внутрішньогалузевим кризовим явищам, використовувати спеціальні інструменти концепції превентивного маркетингу – інтегровані маркетингові комунікації. Розроблено структурно-логічну схему механізму забезпечення конкурентоспроможності будівельного комплексу на принципах превентивності.

Ключові слова: превентивний маркетинг, інтегровані маркетингові комунікації, конкурентоспроможність, будівельний комплекс, принципи превентивності

В статье исследованы характерные особенности внедрения маркетинговых коммуникаций на уровне отраслей и отраслевых комплексов. Проанализировано влияние превентивного маркетинга на уровень конкурентоспособности строительного комплекса. Предложено производителям строительного комплекса, с целью адаптации к новым условиям рынка и с учетом потребности предотвращения внутриотраслевым кризисным явлениям, использовать специальные инструменты концепции превентивного маркетинга – интегрированные маркетинговые коммуникации. Разработана структурно-логическую схему механизма обеспечения конкурентоспособности строительного комплекса на принципах превентивности.

Ключевые слова: превентивный маркетинг, интегрированные маркетинговые коммуникации, конкурентоспособность, строительный комплекс, принципы превентивности.

This article studies special features of marketing communications implementation at the level of industries and industrial complexes. It analyzes the impact of preventive marketing at the level of competitiveness of the construction sector. Manufacturers of construction sector, in order to adapt to new market conditions and taking into consideration the need to prevent inter-sector crisis, were offered to use special tools of the concept of preventive marketing - Integrated marketing communications. We have developed the structural and logical scheme of the mechanism to ensure the competitiveness of the construction sector on the basis of preventive principles.

Keywords: preventive marketing, integrated marketing communications, competitiveness, construction sector, preventive principles.

Постановка проблеми. Результати проведеного аналізування фінансово-господарської діяльності галузей вітчизняного будівельного комплексу [1-2] засвідчили високий рівень логістичних витрат, які здебільшого сформувався в процесі просування та збуту продукції.

У збутовій діяльності маркетинг займає домінуючу позицію. Традиційно головною задачею маркетингу полягає у тому, щоб досягати найкращого узгодження внутрішніх можливостей суб'єкта господарювання з вимогами зовнішнього середовища для досягнення прибутку.

Проте, слід відзначити, що практика вітчизняного виробника містить непоодинокі випадки виникнення так званої «маркетингової короткозорості», коли суб'єкт ринкових відносин понадміру орієнтується на конкурентів і при цьому фактично нехтує принципом маркетингу – фокусом на споживача [3].

Крім того, слід враховувати, що продукція галузей будівельного комплексу має свої специфічні властивості, зокрема, географічний аспект (продукція таких галузей, як цементна, нерудні матеріали, цегельна та інших стає нерентабель-

ною при транспортуванні на великі відстані та тривалому зберіганні). Вагомий вплив на якість функціонування галузей комплексу спричиняє фактор часу, що особливо дається взнаки на початку будівельного сезону. Причиною тому є сезонний характер роботи галузей важкої промисловості будівельних матеріалів, що досить часто призводить до невідповідності обсягів виробництва та термінів поставки продукції на початку будівельного сезону, чим порушується ритмічність всього процесу будівництва.

Вищезазначене передбачає потребу впровадження принципів превентивності у механізм забезпечення конкурентоспроможності та адаптованих підходів та інструментів у виробничо-управлінську практику суб'єктів ринкових відносин вітчизняного будівельного комплексу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Значну увагу вивченню теоретичних аспектів та загальної проблематики теорії маркетингу та маркетингових комунікацій приділено у працях таких зарубіжних учених, як: Д. Аакер, І. Ансофф, Г. Багієв, Б. Берман, А. Генрі, К. Келлер, Ф. Котлер, Ж-Ж. Ламбен, С. Нікіфіров [3-7] та ін.

В Україні проблемі застосування маркетингових комунікацій присвятили теоретичні та практичні розробки такі вчені як: Л. Балабанова, О. Бондаренко, Н. Карпенко, В. Корінєв, В. Кулішов, Б. Одягайло, І. Олійшен, О. Сазонець, В. Липчук, М. Окландер, Л. Сомова, А. Старостіна [8-11] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, слід вказати, що досить мало дослідженим на сьогодні залишається напрям щодо визначення характерних особливостей впровадження маркетингових комунікацій на рівні галузей та галузевих комплексів. Так, зокрема, у джерелі [9] піднімалось питання потреби розробки та впровадження більш гнучких організаційних структур управління, що дозволить виробникам, які входять до складу галузей будівельного комплексу, організувати ефективні зв'язки між ланками комплексу, а чіткий розподіл функцій і обов'язків сприятиме ефективному та швидкому ухваленню рішень.

Важливо також розуміти, що одним з визначальних факторів при організації та дослідженні збуту є планування і прогнозування тенденцій розвитку ринку. Проте, у роботах [9-11] відзначено, що існуючі на сьогодні концепції маркетингу здебільшого орієнтовані на питання виявлення і задоволення потреб, ніж на питання їх прогнозування.

Постановка завдання. Практичні спостереження доводять: якщо під маркетинговим конкурентним середовищем розуміти систему суб'єктів конкуренції і відносини між ними, в якості об'єктивної основи яких виступає конкурентна поведінка споживачів, яка має своє вираження в об'ємі конкурентного платоспроможного попиту, то таке середовище на сегментах ринку, що охоплює будівельних комплекс

знаходиться у стані зародження. Вищезазначене зумовлює необхідність пошуку шляхів вирішення даної проблеми.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Структура управління підприємств-виробників повинна сприяти швидкому прийняттю рішень при зміні зовнішнього середовища та гнучкості бізнес-процесів. Відповідно зазначене передбачає високу професійність менеджменту та розробку елементів маркетингового комплексу [3]. Дотримуємось переконань, що резерви щодо внутрішніх чинників формування конкурентоспроможності виробників, які входять до складу галузей будівельного комплексу, слід формувати на основі розвиненості мережі комунікацій, транспортного забезпечення, каналів збуту продукції промисловості будівельних матеріалів; формування маркетинговими заходів, що дозволять мінімізувати наслідки сезонного характеру попиту; стимулювання попиту на нові будівельні матеріали, які прискорюють процес будівельних робіт тощо.

Пропонуємо вітчизняним виробникам будівельного комплексу, що на сьогодні є учасниками глобалізованого економічного простору, для формування стійкої конкурентоспроможної платформи, запровадження в управлінській практиці системи внутрішньої взаємодії галузей (рис. 1), який має своє відображення через нову формулу комерційного успіху.

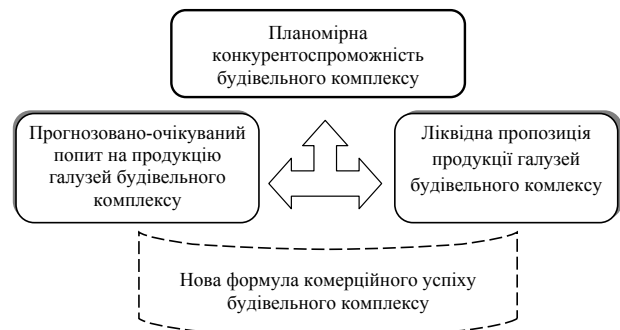


Рис. 1. Системи внутрішньої взаємодії галузей будівельного комплексу

Джерело: розроблено автором на основі [12]

Із врахуванням складної структури галузей, які охоплює будівельний комплекс, дія даної системи повинна бути націлена на забезпечення умов формування плановірної конкурентоспроможності будівельного комплексу на тактичному та стратегічному рівнях. Плановірна конкурентоспроможність категорія, яка передбачає баланс між прогнозовано-очікуваним попитом та ліквідною пропозицією продукції провідних галузей матеріального виробництва будівельного комплексу.

Так, на стратегічному рівні забезпечення конкурентоспроможності будівельного комплексу, який охоплює галузі промисловості будівельних

матеріалів [1-2], планомірна конкурентоспроможність передбачає таку ступінь активізації маркетингової діяльності щодо економічного розміру замовлення коли є можливим баланс між об'ємом платоспроможного попиту покупця та пропозицією виробника, яка має бути реалізована на зазначеному ринковому сегменті у межах певного географічного простору за відповідний проміжок часу. Відповідно, прогнозно-очікуваний попит на продукцію будівельного комплексу відображає можливу тенденцію формування тактичного рівня забезпечення конкурентоспроможності та фокусується здебільшого на платоспроможному попиту потенційних клієнтів продукції будівельної галузі. Вищезазначене представлено у вигляді нової формули комерційного успіху будівельного комплексу (див. рис. 1), у якій категорія планомірна конкурентоспроможність покликана виконувати консолідуючу роль у міжгалузевому організаційно-функціональному процесі.

Базові напрацювання відносно нового підходу до формули комерційного успіху представлено у роботі [12, с. 61]. Одна з формул зорієнтованих на епоху індустріального розвитку суспільства, має наступний вигляд:

$$\text{Успіх} = F(\text{Товар, Обсяг}), \quad (1)$$

Такий підхід в період індустріального розвитку має логічні передумови для застосування через наступні фактори:

1) ненасиченість ринків товарів та послуг переважно внаслідок слабого рівня розвитку техніки і технічного виробництва;

2) відносно низький рівень конкуренції як результат високих вхідних бар'єрів до бізнесу у наслідок високої вартості техніки і технологій;

3) слабка інформаційна база споживачів про асортимент і якість товарів на ринку.

Гіперконкуренція, яку ми маємо на сьогодні, уможливує шанси на успіх у бізнесі за умови, що діяти суб'єкт господарювання буде адекватно до реальних умов ринку та з врахуванням вимог відповідного ринкового сегменту. Зазначені умови закладено у другій формулі успіху, яка має відношення до постіндустріального розвитку економічних відносин [12, с. 23]:

$$\text{Успіх} = F(\text{Рівень взаємовідносин, Вартість}), \quad (2)$$

Відповідно до цієї формули, бізнес сучасної компанії повинен будуватися не навколо вироблених нею товарів та послуг, а навколо відносин з її клієнтами. Звідси розвиток відносин із клієнтами розглядається як первісна функція по відношенню до вироблених компанією товарів і послуг. Саме відносини з клієнтом дозволяють точніше визначити зміст і обсяг реалізованих йому товарів та послуг і, по суті, є засобом включення клієнта до процесу створення тієї вартості, яка йому потрібна і якій буде надано дійсну оцінку. Щоб забезпечити клієнтів унікальною вартістю, необхідно зрозуміти унікальність

їх потреб. Виробники, поведінка яких будуватиметься на зазначеному концепті, будуть тільки отримувати переваги від прискорення НТП.

За умов економічної глобалізації для досягнення успіху в конкурентній боротьбі мікро- та макросуб'єкти мають використовувати не тільки наявні у них знання, навички та компетенції, але й продукувати нові, інноваційні, отримані в процесі постійного пошуку. Звідси, з метою не лише адаптації до нових умов ринку, але і запобігання кризовим явищам, науковцями [12-13] пропонується використовувати концепцію превентивного маркетингу.

Концепція превентивного маркетингу передбачає використання спеціальних інструментів – інтегрованих маркетингових комунікацій, зокрема, брендингу, паблік-рілейшнз, реклама тощо, які застосовуються навіть під час стабільного розвитку і функціонування компанії з метою створення резерву т. з. запасу міцності (конкурентоспроможності).

В роботах [6; 13-14] вказано, що для превентивного маркетингу важливим є кінцевий результат. Неважливо скільки інструментів було використано та ресурсів задіяно, а важливо, наскільки правильно було сформовано взаємодоповнюючий набір та яким був кінцевий ефект.

Основним ефектом, при реалізації стратегії інтегрованих маркетингових комунікацій, є синергетичний ефект. Він виражається в тому, що ефект комплексного застосування засобів інтегрованих комунікацій відрізняється від простого додавання ефектів застосування кожного засобу окремо [15].

Синергія в економіці (синергетичний ефект) – збільшення ефективності діяльності в результаті сполучення, інтеграції окремих частин в єдину систему за рахунок «системного ефекту» (емерджентності) [15-16].

В джерелі [16] відмічено, що синергізм стосовно до комплексу маркетингових комунікацій означає підвищений ефект взаємодії різних інструментів комунікації, який виникає при їхньому спільному використанні. Зберігаючи єдине позиціонування в рамках кожного цільового сегменту, інструменти комунікації підсилюють один одного, створюючи синергетичний ефект. Синергетичний ефект, таким чином, є наслідком реалізації централізованої, чітко сформульованої і послідовно здійснюваної стратегії інтеграції маркетингових комунікацій.

Доречно вказати що в науковій літературі має місце таке розмежування як позитивний та негативний синергетичний ефект. Концепцію синергізму в економічних системах пов'язують з порушенням пропорційності тому у спрощеному вигляді позитивний синергетичний ефект представляють у вигляді математичної диспропорції $2+2=5$, а негативний має вигляд $2+2<4$ [15-16].

У роботі [15, с. 197] зазначено, що найчіткіше синергетичні закономірності проявляються у маркетингу. Справа в тому, що ринок можна

розглядати як відкриту економічну систему, що самоорганізується, з широкою мережею прямих і зворотних зв'язків між попитом і пропозицією (коли йдеться про ціноутворення), між поставачальниками і споживачами (при обміні), між фірмами (при конкуренції і кооперації виробництва). Доведено, що отримання позитивних синергетичних ефектів дає змогу використовувати додаткові переваги, які приведуть до зростання прибутків. Наявність ефекту синергізму й уміння управляти цим ефектом створює специфічну конкурентну перевагу, яка реалізується на рівні підприємства загалом і яка врешті-решт виявляється на різних товарних ринках у зниженні рівня витрат або в придбанні продукцією унікальних властивостей. Слід додати, що досить важко заздалегідь визначити необхідні ресурси і умови їх використання для досягнення позитивного синергетичного ефекту [15, с. 197].

Ефект синергії у сфері маркетингу на рівні галузі чи комплексу галузей на сьогодні є малодослідженим. Відповідно до вказаного та із врахуванням погіршення динаміки показника загального рівня конкурентоспроможності будівельного комплексу [1-2] пропонуємо схему формування позитивного та негативного синергетичного ефекту у маркетинговій сфері вітчизняного будівельного комплексу (рис. 2).

Позитивний ефект синергії від застосування ІМК у форматі нової формули комерційного успіху будівельного комплексу матиме прояв через формування умов щодо запобігання дисфункцій механізму міжгалузевої взаємодії та зменшення логістичних витрат галузей комплексу, та, відповідно, призведе до зростання рівня конкурентоспроможності. Негативний ефект синергії, який формується у разі відмови



Рис. 2. Схема формування позитивного та негативного синергетичного ефекту у сфері маркетингу будівельного комплексу

Джерело: розроблено автором на основі: [14-16]

від принципів та інструментів превентивного маркетингу, призведе до подальшого погіршення міжгалузевого балансу із відповідним падінням рівня конкурентоспроможності галузей комплексу (див. рис. 2).

На основі результатів проведених досліджень [1-2; 9-11] запропоновано авторський підхід до формування механізму забезпечення конкурентоспроможності будівельного комплексу, як системи важелів впливу, що включає методичний блок та блок практичної реалізації (рис. 3) та максимально враховує вищезазгадані проблемні аспекти у формуванні міжгалузевої взаємодії.

Головна мета розробленого механізму є забезпечення конкурентоспроможності будівельного комплексу як складної багатоструктурної системи. Відповідно до зазначеного сформовано методичне підґрунтя механізму забезпечення конкурентоспроможності, яке охоплює принципи забезпечення та методи впровадження.

Першочергові задачі представлено механізму забезпечення конкурентоспроможності будівельного комплексу на принципах превентивності (рис. 3) доцільно узагальнити за наступними напрямками:

– Формування відповідних принципів та підходів управлінсько-організаційного характеру



Рис. 3. Структурно-логічна схема механізму забезпечення конкурентоспроможності будівельного комплексу

на рівні бізнес-одиниць будівельного комплексу, що мають бути націлені на забезпеченні умов щодо зростання вартості капіталу (бізнесу) як превентивного потенціалу виробника.

– Формування адаптованих внутрішньогалузевих напрямів та методів економіко-виробничих відносин суб'єктів господарювання, які будуть націлені на забезпечення ритмічної динамічності функціонування провідних галузей сфери матеріального виробництва, що є складовим будівельного комплексу.

Головне покликання згрупованих завдань даного механізму забезпечення конкурентоспроможності на принципах превентивності, що охоплюють мікро- та макрорівень господарських відносин будівельного комплексу, полягає у формуванні умов запобігання дисбалансу та дисфункцій управлінсько-виробничої діяльності галузей комплексу, позитивна динаміка економічного зростання яких має безпосередній вплив щодо економічного розвитку національного господарства та слугує потужним фактором запобігання кризових явищ.

Відповідно до зазначеного обґрунтовано доцільність використання балансу між прогнозовано-очікуваним попитом та ліквідною пропозицією продукції провідних галузей матеріального виробництва будівельного комплексу, що передбачає таку ступінь активізації маркетингової діяльності щодо економічного розміру замовлення, коли є можливим баланс між об'ємом

платоспроможного попиту покупця та пропозицією виробника, яка має бути реалізована на зазначеному ринковому сегменті у межах певного географічного простору за відповідний проміжок часу. Важливим інструментом тут є застосування ф'ючерсних угод, що дозволять досягти узгодженості щодо термінів та обсягів продукції на початку будівельного сезону, нададуть змогу зменшити ризик, пов'язаний з різкими коливаннями цін та зробити діяльність будівельного комплексу більш прогнозованою.

Висновки з проведеного дослідження. Запропонований механізм забезпечення конкурентоспроможності будівельного комплексу на принципах превентивності охоплює стратегічний та тактичний рівні, що дозволяє сформулювати умови запобігання дисбалансу та дисфункцій управлінсько-виробничої діяльності галузей комплексу, позитивна динаміка економічного зростання яких має безпосередній вплив щодо економічного розвитку національного господарства та слугує потужним фактором запобігання кризових явищ. Обґрунтований комплекс інструментів щодо забезпечення конкурентоспроможності, який базується на концепції превентивного маркетингу націлений на формування відповідних умов щодо гармонізації міжгалузевих зв'язків із врахуванням виробничої специфіки, яка притаманна суб'єктам ринкових відносин, що входять до складу даного комплексу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Воловодюк С.С. Забезпечення конкурентоспроможності будівельного комплексу на принципах превентивності / С.С. Воловодюк // Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. – 2016. – Вип. 2(14). – С. 103–109.
2. Воловодюк С.С. Оцінка забезпечення конкурентоспроможності будівельного комплексу України / Науковий журнал «Причорноморські економічні студії» – Одеса: Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій. – 2016. – № 12 – Ч. 2 – С. 199-205.
3. Аакер Д.А. Как обойти конкурентов. Создаем сильный бренд. СПб: Питер, 2012. – 352 с.
4. Ансофф И. Стратегическое управление: сокр. пер. с англ. / под науч. ред. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
5. Ассэль Генри. Маркетинг: принципы и стратеги / Генри Ассэль. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 804 с.
6. Котлер Ф. Менеджмент-Маркетинг. Экспресс-курс. – 3-е издание / Ф, Котлер, К. Келлер. – СПб.: Питер, 2012. – 810 с.
7. Смит П. Коммуникации стратегического маркетинга / Пол Смит, Крис Бэрри, Алан Пулфорд; [пер. с англ. под ред. проф. Л.Ф. Никулина.] – М.: ЮНИТИ- ДАНА, 2001. – 415 с.
8. Міжнародний маркетинг: навч. посіб. / Корінев В.Л., Кулішов В.В., Одягайло Б.М., Олійшен І.В., Сазонец О.М. – Львів: «Магнолія 2006», 2011. – 384 с.
9. Кошелев В.А. Биржевой рынок строительных материалов: современное состояние и потенциал развития / В.А. Кошелев // Российское предпринимательство. – 2014. – № 20 (266). – С. 44-51.
10. Краузе О. Інтегровані маркетингові комунікації підприємства / О. Краузе // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2008. – № 1. – С. 104-110.
11. Карпенко Н.В. Комплекс маркетингових комунікацій у стратегічному управлінні маркетинговою діяльністю підприємства: монографія / Н.В. Карпенко, Н.І. Яловега ; Вищ. навч. закл. Укоопспілки «Полтав. ун-т економіки і торгівлі» (ПУЕТ). – Полтава : ПУЕТ, 2012. – 278 с.
12. Хомяков В.І. Управління потенціалом підприємства / В.І. Хомяков, І.В. Бакум. – К.: «Кондор», 2007. – 400 с.
13. Сохацька О.М. Ф'ючерсні ринки: глобальні тенденції та становлення в Україні: автореф. дис. автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство та міжнародні економічні відносини» / Тернопільська академія народного господарства. – К., 2003. – 43 с.

14. Богма О.С. Синергетичний ефект як одна з найважливіших складових процесу створення кластерів / О.С. Богма // Держава та регіони. – 2007. – № 1. – С. 43-45.

15. Дмитришин О.В., Яцура В.В. Синергетичний підхід до здійснення підприємницької діяльності / О.В. Дмитришин // Науковий вісник НЛТУ України – 2011. – Вип. 21.10. – С. 194 – 199.

16. Кожухівська Р.Б. Синергізм у комплексі інтегрованих маркетингових комунікацій / Р.Б. Кожухівська // Тези конференції: [Електроний ресурс]: Режим доступу – <http://intkonf.org/kozuhivska-rb-sinergizm-u-kompleksi-integrovanih-marketingovih-komunikatsiy/>

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ ЯК ПЕРЕДУМОВА ПЕРЕХОДУ ДО ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

SUPPORT COMPETITIVENESS OF NATIONAL HIGHER EDUCATION SYSTEM AS PRECONDITION FOR THE TRANSITION TO A KNOWLEDGE ECONOMY

Золотих І.Б.

кандидат економічних наук, доцент, докторант,
Миколаївський національний аграрний університет

Статтю присвячено питанням конкурентоспроможності національної системи вищої освіти в умовах переходу до економіки знань. З'ясовано її недоліки та переваги, визначено основні напрями вдосконалення освітньої політики. Розглянуто міжнародний досвід становлення конкурентоспроможних систем вищої освіти, підсумовано основи найкращих практик реформування вищої освіти.

Ключові слова: економіка знань, національна система вищої освіти, чинники забезпечення конкурентоспроможності, недоліки, переваги, пріоритетні напрями розвитку, освітня політика.

Стаття посвящена вопросам конкурентоспособности национальной системы высшего образования в условиях перехода к экономике знаний. Выявлены её недостатки и преимущества, определены основные направления совершенствования образовательной политики. Рассмотрен международный опыт становления конкурентоспособных систем высшего образования, проанализирована мировая практика реформирования высшего образования.

Ключевые слова: экономика знаний, национальная система высшего образования, факторы обеспечения конкурентоспособности, недостатки, преимущества, приоритетные направления развития, образовательная политика.

The article deals with the competitiveness of the national higher education system in the transition to a knowledge economy. It is found its advantages and disadvantages, the main directions of improvement of educational policy. Consider the experience of international competitive systems of higher education, foundations summarizes best practices reforming higher education.

Keywords: knowledge economy, the national system of higher education, competitive factors, disadvantages, benefits, priority directions of development, educational policy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Серед чинників модернізації економіки, що передбачають перехід на інноваційний шлях розвитку і формування на цій основі економіки знань, вирішальне місце займає освіта, оскільки саме вона забезпечує якісний стан людського потенціалу, реалізація якого і дає безперервні технологічні, організаційні, інституційні та інші зміни. Важливість освіти й освітньої сфери як основи формування інтелектуального потенціалу країни ніколи і ніким не оскаржувалася [1, с. 23–24]. Освіта набуває особливого значення як фактор економічного розвитку, сприяє підвищенню економічного і соціального рівня життя індивідуума. Освіта є одним з основних факторів підвищення добробуту суспільства, забезпечення національної конкурентоспроможності та сталого розвитку економіки.

У контексті посилення конкурентної боротьби на глобальному рівні необхідність створення потужної конкурентоспроможної системи вищої освіти актуалізує принципову важливість пошуку та формування власних конкурентних переваг, що дають змогу зайняти належну нішу на ринку освітніх послуг та утримувати конкурентні позиції в умовах сучасного динамічного середовища [2, с. 1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. З актуальних питань сфери освіти, підвищення його якості, модернізації та забезпечення конкурентоспроможності опубліковано значну кількість праць. Серед авторів таких робіт можна відзначити таких учених, як: О. Хоменко, М. Сандул, Р. Семив, М. Долишній, І. Ходикіна, Б. Данилишин, В. Куценко, Л. Холина, А. Слепухін, А. Кос-

тюченко, Р. Мочник, В. Гневашева; серед зарубіжних: П. Агорвала, Ф. Альтбаха, М. Мартінеза; М. Ван Дер Венде, Дж. Кабо, М. Шоу (ЄС); О. Ківінена, Дж. Валімаа, Дж. Нурмі, С. Голтта (Фінляндія); К. Соренсена і Г. Дж. Кіма (Південна Корея); Ф. Кітагави (Японія), Н. Сімоновича та Д. Антоновича (Польща), Б. Уелдона (Чехія) та ін.

Ці праці присвячені питанням впливу вищої освіти на формування людського капіталу, пріоритетним напрямом діяльності вищих закладів, які забезпечують необхідні умови формування та запобігання його втраті. Розглянуто питання конкурентоспроможності систем вищої освіти, міжнародний досвід становлення конкурентоспроможних систем вищої освіти, підсумовано основи найкращих практик реформування вищої освіти. Висвітлено передумови конкурентоспроможності вищої освіти таких країн, як США, Фінляндія, Південна Корея, а також особливості ефективності освітнього простору Європейського Союзу. Але недостатньо висвітлено питання забезпечення конкурентоспроможності системи вищої освіти в умовах переходу до нової економіки.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – проаналізувати стан конкурентоспроможності національної системи вищої освіти України, з'ясувати її недоліки та переваги, визначити основні напрями вдосконалення освітньої політики.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Економічне значення освіти довгий час залишалося за рамками теоретичних досліджень. Класики хоча і визнавали важливість освіти, але не з точки зору його впливу на економічне зростання, а з точки зору пробудження моральності широких мас народу і виховання лояльності до уряду, оскільки «людина, все життя якої проходить у виконанні небагатьох простих операцій, ... не має випадку і необхідності витончувати свої розумові здібності або вправляти свою кмітливість... Вона тому, природно, втрачає звичку до такої вправи і стає такою тупою і неосвіченою, якою тільки може стати людська істота» [3, с. 722].

А. Сміт робить висновок, що «якби навіть держава не могла отримати ніякої вигоди від освіти нижчих класів народу, вона все ж мала би дбати про те, щоб вони не залишалися зовсім неосвіченими. Чим більше вони утворені, тим менше вони схильні до помилок екстазу і забобонів, які у неосвічених націй часто викликають найжахливіші заворушення. Крім того, освічений народ завжди більш вихований і більш схильний до порядку, ніж народ неосвічений і тупий... Такий народ більш схильний критично ставитися і більш здатний встановлювати істинний сенс корисливих претензій до партій і бунтівних елементів, з огляду на це, його не так легко захопити в легковажну або непотрібну опозицію заходам уряду» [3, с. 729].

Вивчення досвіду ефективних національних систем вищої освіти є актуальним для формування основ політики і механізмів підвищення конкурентоспроможності національної системи вищої освіти з метою досягнення стану її максимальної ефективності для забезпечення передумов рівноправної участі країни в глобальній економіці.

Досягнення стану оптимального функціонування систем вищої освіти – надзвичайно складний процес, передусім через залучення до нього великої кількості зацікавлених сторін. *Свої особливості цей процес має також залежно від економічного середовища й обраної економічної моделі розвитку країни; у децентралізованих і більш ринкових системах вищої освіти управління фінансуванням значно відрізняється від практик, прийнятих у централізованих системах. Зовсім різними у цій сфері, зокрема, є підходи фактично соціалістичних скандинавських країн і традиційно капіталістичних США.*

Для забезпечення конкурентоспроможності національної системи вищої освіти необхідно проаналізувати її стан і визначити пріоритетні напрями її розвитку в умовах економіки знань.

З'ясовуючи ключові фактори забезпечення конкурентоспроможності вищої освіти, можна звернутися до практики країн із найбільш високими рейтингами розвитку національних систем вищої освіти.

Тенденції сучасності, такі як глобалізація, інформатизація суспільства, трансформація економік провідних країн відповідно до принципів інноваційного розвитку та формування економіки знань, зумовили підсилення уваги державних управлінців, академічної спільноти й освітян загалом до сектору освіти, зокрема вищої, у розрізі формування максимально ефективних механізмів її реформування відповідно до вимог сучасності та кращих світових практик.

Конкурентоспроможність системи вищої освіти розуміється як здатність ефективно забезпечувати потреби держави в інтелектуальному капіталі, наукових дослідженнях і формуванні в соціумі гуманістичних цінностей та світогляду, при цьому успішно інтегруючись у глобальний освітній простір і роблячи внесок як у соціально-економічний розвиток нації, так і в науково-технічний прогрес людства.

Ефективність системи вищої освіти в національній економіці – це її здатність забезпечувати не лише необхідний в економіці інтелектуальний капітал, але й здійснювати ширший суспільний ефект, зокрема – скорочувати розрив між прошарками населення, зменшувати соціальні диспропорції і вирішувати соціальні проблеми, підвищуючи культуру [4].

За рейтингом Universitas 21 найбільш конкурентоспроможними в 2015 р. визначено системи вищої освіти США (1-е місце), Швейцарії (2-е), Скандинавських країн (відповідно 3-тє, 4-е

і 5-е місця – Данії, Фінляндії, Швеції), Канади та ін., а також тих країн, яким упродовж порівняно короткого терміну вдалось суттєво підвищити позиції своїх систем освіти (Сінгапур – 9-е місце в рейтингу, Тайвань – 21-е, Південна Корея – 22-е місце) [5].

Забезпечення конкурентоспроможності системи освіти США має свої особливості. Першим фактором конкурентоспроможності системи вищої освіти є підвищення її *доступності*, зокрема вищої, і забезпечення все більшої кількості американців освітою. Після Промислової революції саме в Сполучених Штатах Америки були створені перші технічні та інженерні університети, що стали кращими у світі, з яких, власне, розпочалась «ера домінування» США на глобальній арені (і не лише освітній). Із розвитком технологій держава створювала основу для подальших досліджень і відкриттів – від машини для очистки бавовни до пароплавів, складальних конвеєрів, ноутбуків до мережі Інтернет.

Другим фактором передбачено постійну *державну підтримку* науково-дослідницької діяльності. В інформаційну епоху, коли інновації все сильніше впливають на економіку, наукові дослідження в усіх сферах і галузях стають важливішими, ніж будь-коли раніше.

Решта факторів – це розбудова і постійна *модернізація інфраструктури; політика «відкритих дверей»* (за винятком декількох періодів) по відношенню до імміграції; таким чином, у США постійно поповнювалась робоча сила як висококваліфікованими працівниками, так і тими, хто не мав значних професійних навичок, що давало змогу підтримувати в суспільстві атмосферу енергійності й амбіційності, а також за рахунок притоку найкращих умів поповнювати університети, створювати нові підприємства і генерувати нові ідеї, що вели країну до значних досягнень, зміцнення економіки і процвітання.

І, нарешті, *державні заходи щодо регулювання приватного сектору* економіки, у тому числі формування в країні гарного інвестиційного клімату, що робить її привабливою для дослідників і вчених (наприклад, шляхом упровадження надійної системи захисту інтелектуальної власності), стимулює розвиток малого бізнесу і венчурного підприємництва. Саме ці фактори стали передумовами формування національної системи вищої освіти США.

Вартим уваги є вивчення досвіду становлення конкурентоспроможної системи вищої освіти Фінляндії. Історія її перетворення на одну з найефективніших систем освіти на всіх рівнях бере свій початок у 1960-х роках ХХ ст., коли колективними зусиллями уряду й експертів було створено Програму розвитку освітнього сектору, яка враховувала особливості країни і була націлена на максимальну ефективність. Завданнями цієї Програми було вирівнювання якості навчання в усіх установах, тож на даний час

будь-яка школа в Фінляндії – хороша, так само як і будь-який університет. Професія вчителя і викладача в країні є надзвичайно престижною, внаслідок великого конкурсу тільки найкращі студенти можуть стати викладачами. Програма реформування системи освіти Фінляндії була комплексною і націленою на підвищення якості навчання на всіх рівнях починаючи з початкової освіти, з розумінням того, що знання, отримані в школах, стають основою для отримання подальшої освіти [6]. Метою Програми було також надання кожному учню найкращої освіти; оскільки населення Фінляндії порівняно невелике, реформаторами було вирішено, що ефективною буде лише така система освіти, яка дає можливість досягти максимальних результатів усім, а не тільки найкращим і найталановитішим студентам [7–9]. Таким чином, не менш важливими для формування конкурентоспроможної системи вищої освіти є комплексний підхід (з урахуванням початкової і середньої освіти), орієнтація на максимальне залучення громадян до освіти, підвищення соціального престижу сектору освіти, а також забезпечення якісної освіти в найбільшій можливій кількості освітніх установ незалежно від регіону.

Свої особливості має система вищої освіти ЄС, яка складається з національних систем вищої освіти країн – членів ЄС і водночас завдяки інтеграційним змінам може розглядатись як одна цілісна. Програма Erasmus, Болонський процес і Лісабонська стратегія заклали основу для становлення конкурентоспроможного диверсифікованого європейського науково-дослідницького простору [9].

Впродовж останніх двох десятиліть суттєво посилювались позиції системи вищої освіти Південної Кореї. Активне реформування системи вищої освіти в країні розпочалось у період індустріалізації країни, між 1945 та 1970 рр., і саме в цей час залучення населення до вищої освіти значно збільшилось. У 70–80-ті роки це збільшення відбувалось переважно за рахунок інженерних спеціальностей; упродовж цих двох десятиліть вища освіта зробила відчутний внесок у соціоекономічне зростання Південної Кореї. Нова демократична система освіти, направлена на органічне включення країни у відкриту світову інформаційну й освітню систему, почала формуватись у 1990-х роках, і вища освіта вже стала масовою. На початку ХХІ ст. 84,5% випускників вищих шкіл було прийнято до ВНЗ [10]. Реформування вищої освіти через інновації на університетському рівні стало головним завданням уряду Південної Кореї. Рівень академічної компетенції корейських університетів був порівняно низьким, і це привернуло увагу уряду до системи вищої освіти. До сьогодні основною метою національної політики є якісні зміни у вищій освіті.

Реформи проходили в декілька етапів і передбачали такі заходи, як диверсифікація і

спеціалізація університетів, створення автономної і демократичної наукової спільноти з акцентом на гуманність і креативність у навчальних програмах, інновації на вступних іспитах до вищих навчальних закладів, створення різноманітних освітніх програм, розвиток актуальних спеціальностей і галузей знань, упровадження міждисциплінарних підходів, значне підвищення цільового фінансування вищої освіти, реформування початкової і середньої освіти, реформування ВНЗ відповідно до світових стандартів і створення університетів світового класу, підвищення академічної мобільності, інтеграція у світову наукову спільноту тощо [11; 12]. Послідовні і комплексні зусилля уряду Південної Кореї в реформуванні системи вищої освіти виявились успішними завдяки їх комплексності, продуманості і послідовності, що дало змогу впродовж 15–20 років трансформувати систему освіти з орієнтованої на залучення якомога більшої кількості студентів у бік надання якомога якіснішої освіти та створення більш жорстких конкурентних умов [13, с. 133]. Як результат, система вищої освіти Південної Кореї входить у ТОП-25 світу, а також три корейські університети входять до ТОП-100 кращих вищих навчальних закладів світу за рейтингом QS у 2015 р. [14]. Проектне фінансування розвитку науково-дослідницьких університетів, чітка система контролю, зміна суспільного ставлення до вищої освіти, активне застосування досвіду країн – ключових інноваторів у становленні конкурентоспроможної економіки (а також залучення провідних закордонних учених до науково-дослідницької роботи корейських університетів) разом з урахуванням особливостей розвитку регіонів Південної Кореї – усі ці фактори зумовили успішність реформ системи вищої освіти країни.

Із переходом до ринкових відносин важливе значення в забезпеченні конкурентоспроможності національної системи вищої освіти має створення «підприємницького університету». Тенденція скорочення державного фінансування витрат у багатьох країнах змушує вищі навчальні заклади самостійно вишукувати кошти для існування.

Американський учений-економіст П. Шульце вказує два шляхи реалізації підприємницької функції університету [15]. Перший напрям пов'язаний із підготовкою майбутніх підприємців, людей, готових заснувати і нести відповідальність за власний бізнес. Другий напрям – підприємницька діяльність самого університету: створення бізнес-інкубаторів, технопарків, дочірніх фірм і т. п. Університет повинен залучати студентів і підприємців у підприємництво, надаючи їм не тільки інформаційно-консультаційну, але й ресурсну допомогу.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Освіта як основа формування інтелектуального потенціалу країни має величезне значення в умовах

переходу до економіки знань. Освітня сфера набуває особливого значення як фактор економічного розвитку. Вона сприяє підвищенню економічного і соціального рівня життя індивідуума та є одним з основних факторів підвищення добробуту суспільства, забезпечення національної конкурентоспроможності та сталого розвитку економіки.

Конкурентоспроможність системи вищої освіти – це здатність ефективно забезпечувати потреби держави в інтелектуальному капіталі, наукових дослідженнях і формуванні в суспільстві гуманістичних цінностей та світогляду, при цьому успішно інтегруючись у глобальний освітній простір і роблячи внесок як у соціально-економічний розвиток нації, так і в науково-технічний прогрес людства.

Ефективність системи вищої освіти в національній економіці обумовлює її здатність забезпечувати не лише необхідний в економіці інтелектуальний капітал, але й здійснювати ширший суспільний ефект, зокрема скорочувати розрив між прошарками населення, зменшувати соціальні диспропорції і вирішувати соціальні проблеми, підвищуючи культуру.

Найбільш конкурентоспроможними за рейтингом Universitas 21 у 2015 р. визначено системи вищої освіти США, Швейцарії, Скандинавських країн Канади та ін., а також тих країн, яким упродовж порівняно короткого терміну вдалось суттєво підвищити позиції своїх систем освіти, це: Сінгапур, Тайвань, Південна Корея.

Аналізуючи систему вищої освіти США як найкращої у світі слід відзначити:

- її доступність до вищої освіти і забезпечення все більшої кількості американців освітою;
- постійну державну підтримку науково-дослідницької діяльності, розбудову і постійну модернізацію інформаційної інфраструктури;
- проведення політики «відкритих дверей» (за винятком декількох періодів) по відношенню до імміграції; таким чином, у США економіка постійно поповнювалась висококваліфікованими працівниками;
- здійснення державних заходів щодо регулювання приватного сектору економіки, у тому числі формування в країні гарного інвестиційного клімату, що робить її привабливою для дослідників і вчених (наприклад, шляхом упровадження надійної системи захисту інтелектуальної власності), стимулює розвиток малого бізнесу і венчурного підприємництва.

Тенденція скорочення державного фінансування витрат у багатьох країнах змушує вищі навчальні заклади самостійно шукати кошти для існування. Із цієї метою університет повинен стати «підприємницьким», тобто створювати бізнес-інкубатори, технопарки, дочірні фірми і т. п., а також залучати студентів і випускників у підприємницьку діяльність, надаючи їм не тільки інформаційно-консультаційну, але й ресурсну допомогу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Становление экономики знаний: от теории к практике / Под общ. ред. Н.В. Осокиной, Е.Е. Жернова ; Мин-во образ. и науки РФ ; Кузбас. гос. тех. ун-т; каф. общей экономики. – Кемерово, 2012. – С. 23–24.
2. Дьякон А.А. Формування конкурентних переваг національної системи вищої освіти : автореф. дис. к.е.н. / А.А. Дьякон. – Чернігів, 2014. – С. 9–10.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Эксмо, 2007. – С. 722–727.
4. Хоменко О.В. Особливості формування конкурентоспроможних систем вищої освіти / О.В. Хоменко, М.С. Сандул // Науковий вісник Херсонського університету. – 2015. – Вип. 11. – Ч. 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_11/129.pdf.
5. Williams R. U21 Ranking of National Higher Education Systems. / Williams R., Leahy, A., G. de Rassenfosse, Jensen P., University of Melbourne, Melbourne. – 2015.
6. Friedman T.L. That Used to Be Us: How America Fell Behind in the World It Invented and How We Can Come Back. / Thomas L. Friedman, Michael Mandelbaum. – Farrar, Straus and Giroux. – New York. – 2011.
7. Hölttä S. Recent Changes in the Finnish Higher Education System. / European Journal of Education.– Vol. 23. – № 1–2. – P. 91–103.
8. Kivinen O. Expanding Education and Improving Odds? Participation in Higher Education in Finland in the 1980s and 1990s. / Osmo Kivinen, Sakari Ahola and Juha Hedman // Acta Sociologica, Vol. 44. – № 2. – P. 171–181.
9. Parjanen M. Access to Higher Education: Persistent or Changing Inequality?: A Case Study from Finland. / Matti Parjanen and Ossi Tuomi // European Journal of Education, Vol. 38. – № 1 (Mar., 2003). – P. 55–70.
10. Lee J.K. Main Reform on Higher Education Systems in Korea. / Revista Electrónica de Investigación Educativa. – 2000. – № 2(2) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://redie.uabc.mx/vol2no2/contents-lee.html>.
11. Terri Kim. Higher Education Reforms in South Korea: Towards ethnocentric internationalisation or global commercialisation of higher education? // Brunel University. – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.srhe.ac.uk.
12. Gwang - Jo Kim. Education Policies and Reform in South Korea [Електронний ресурс]. – Режим доступу citeseerx.ist.psu.edu.
13. Сандул М.С. Формування конкурентоспроможності системи вищої освіти Республіки Корея / М.С. Сандул // Науковий вісник ХДУ. Серія «Економічні науки». – Херсон. – 2014. – № 6. – С. 128–133.
14. QS Stars University Ratings. QS World University Rankings 2014/15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.topuniversities.com/>.
15. Schulte P. The entrepreneurial university: a strategy for institutional development // Higher education in Europe. V.29. – P. 187–193.

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ В УКРАЇНІ

FORMATION MECHANISM OF PUBLIC MANAGEMENT AND ADMINISTRATION IN UKRAINE

Малюга Л.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту організацій,
Уманський національний університет садівництва

Загороднюк О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту організацій,
Уманський національний університет садівництва

У статті визначено необхідність становлення нового, технологічно досконалого механізму державного менеджменту, нової системи публічного управління, спроможної забезпечувати ефективний управлінський вплив на суспільний розвиток. Окреслено об'єкт, суб'єкт, мету, завдання, характерні ознаки і принципи публічного управління та адміністрування. Встановлено необхідні тенденції для впровадження нового публічного менеджменту в Україні.

Ключові слова: публічне, управління, адміністрування, механізм, принципи, державний менеджмент, перспективи розвитку.

В статье определена необходимость становления нового, технологически совершенного механизма государственного управления, новой системы публичного управления, способной обеспечивать эффективное управленческое влияние на общественное развитие. Определены объект, субъект, цель, задачи, характерные признаки и принципы публичного управления и администрирования. Установлены необходимые тенденции для внедрения нового публичного менеджмента в Украине.

Ключевые слова: публичное, управление, администрирование, механизм, принципы, государственный менеджмент, перспективы развития.

In the article it is defined the necessity of formation of a new, technologically perfect mechanism of state management, a new system of public administration, able to provide effective management impact on social development. Outlined object, subject, purpose, objectives, characteristic features and principles of public management and administration. Necessary trends for the introduction of new public management in Ukraine.

Keywords: public, management, administration, mechanisms, principles, public management, development prospects.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Глобальні соціально-економічні процеси зумовлюють кардинальні зміни в усіх сферах суспільного життя в сучасному світі та в Україні зокрема, що суттєво впливає на всі державні та недержавні політичні інститути, які становлять головний механізм забезпечення керованості суспільства, визначають його здатність або нездатність протистояти внутрішнім та зовнішнім викликам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідженням питань організації публічного та державного управління присвячено роботи іноземних

дослідників: Т. Пітерс, Д. Особорна, Л. О'Тула, Д. Кетлі, Д. Фельдмана, П. Богасона та ін. У вітчизняній науці дослідженням проблем організації державного управління займаються В. Мартиненко, В. Корженко, В. Бакуменко, Н. Нижник та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. У відповідь на вимогу громадян, які були невдоволені великою кількістю державних установ та не надто високою якістю надання ними публічних послуг, уряди багатьох країн здійснили низку реформ, що сприяли покращанню системи публічного адміністрування. Уряди експериментували з багатьма концепціями вдосконалення своєї роботи та впро-

ваджували нові підходи до управління, зокрема такі як заміна традиційних способів управління, що базувалися на застосуванні владних повноважень та чітких бюрократичних процедур, на такі, що зорієнтовані на надання якісних публічних послуг. Підвищення продуктивності роботи державних установ, запровадження ринкового стилю управління, децентралізація, фокусування уваги на результатах, а не на процедурах – основні чинники, що вплинули на появу нової форми управління в державному секторі.

В Україні ціла низка політичних, соціально-економічних та інституційних змін також актуалізувала необхідність проведення комплексу системних реформ для модернізації українського суспільства, забезпечення розвитку країни як високорозвиненої, правової, цивілізованої європейської держави з високим рівнем життя населення, соціальної стабільності, культури та демократії.

Реалізація стратегічного курсу держави до демократії та впровадження європейських стандартів належного врядування потребує використання адаптованого до українських реалій кращого зарубіжного досвіду, застосування досягнень теорії та практики державного управління.

Необхідність становлення нового, технологічно досконалого державного менеджменту, нової системи публічного управління, спроможної забезпечувати ефективний управлінський вплив на суспільний розвиток через часне й адекватне реагування на трансформації соціально-економічних відносин у країні та світі, актуалізує більш глибоке дослідження складових частин механізму публічного управління та адміністрування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У науковій літературі існує багато визначень публічного адміністрування та публічного управління. Згідно з одним із них, термін «публічне адміністрування» має два тісно пов'язаних значення: 1) цілісний державний апарат (політика, правила, процедури, системи, організаційні структури, персонал тощо), який фінансується за рахунок державного бюджету і відповідає за управління і координацію роботи виконавчої гілки влади та її взаємодію з іншими зацікавленими сторонами в державі, суспільстві та зовнішньому середовищі; 2) управління та реалізація різних урядових заходів, що пов'язані з виконанням законів, постанов та рішень уряду, й управління, що пов'язане з наданням публічних послуг [1]. Щодо терміна «публічне управління», то він визначається як галузь практики та теорії, яка є ключовою для публічного адміністрування та зосереджена на внутрішній діяльності державних установ, зокрема на вирішенні таких управлінських питань, як контроль, керівництво, планування, організаційне забезпечення, забезпечення інформаційними тех-

нологіями, управління персоналом та оцінка ефективності [2].

Публічне адміністрування означає скоординовані групові дії в державних справах, а саме:

- пов'язані з трьома гілками влади – законодавчою, виконавчою, судовою – та їх взаємодією;

- такі, що мають важливе значення у формуванні державної політики та є частиною політичного процесу;

- значно відрізняються від адміністрування у виробничій і культурній галузях;

- тісно пов'язані з численними соціальними групами й індивідами, які працюють у різних компаніях та організаціях.

Отже, можна сказати, що для організації процесу реалізації управлінських функцій представницькі органи демократичного врядування на відповідних рівнях соціальної структуризації суспільства утворюють виконавчі органи, які є підзвітними і підконтрольними тим структурам, які їх утворили.

Вони, своєю чергою, виконують частину управлінських функцій, застосовуючи юридичні й економічні методи управління. Застосування цих методів через законодавчу діяльність, яка спрямовується на все суспільство, надає такому управлінню публічного характеру, тому таке безпосереднє управління з боку представницьких органів відносно суспільства можна назвати публічним управлінням.

Виконавчі органи демократичного врядування виконують свою функцію з організації системи управління на відповідному рівні, застосовуючи адміністративно-правові методи. Оскільки діяльність цих органів спрямована безпосередньо на чиновників (службовців системи демократичного врядування), а через них (опосередковано) на громадян на відповідних рівнях соціальної структуризації суспільства, ця адміністративно-правова діяльність також носить публічний характер, її можна назвати публічним адмініструванням, а органи виконавчої влади – публічними адміністраціями.

Таким чином, публічне адміністрування є формою реалізації публічного управління, яке здійснюють представницькі органи демократичного врядування через свої виконавчі структури.

Охоплюючи багато секторів та інститутів сучасного суспільства публічне управління як адміністрування вимагає погляду на перспективи розвитку публічного адміністрування крізь призму як мінімум трьох глобальних підходів:

- ринково-ліберального, сформульованого в концептуальних моделях нового менеджменту, що ґрунтується на ринковій моделі, в якій громадянин постає як споживач або клієнт;

- комунікаційно-ліберального, що зорієнтований на розвиток договірних структурних взаємин між політичними інститутами держави і суспільства, визнаючи рівність громадян, як і інших суб'єктів мережевих взаємодій;

– демократичного громадянства, що ґрунтується на особливому «сприйнятливому» адмініструванні, яке покликане служити громадянинові.

Ефективний механізм публічного управління та адміністрування включає в себе всі загальні складники управлінського механізму: суб'єкт управління, наділений повноваженнями і обов'язками з управління; об'єкт управління, зобов'язаний реагувати на дії суб'єкта; суспільно значимий факт, що викликає необхідність публічного управління; спрямовані дії суб'єкта і дії об'єкта у відповідь на управління.

Суб'єкт управління являє собою активний початок управлінського процесу. Таким суб'єктом можуть бути сама держава, органи, що діють від її імені, і посадові особи (парламент, президент, уряд та ін.), органи і посадові особи місцевого самоврядування (рада, мер), органи громадського об'єднання, якщо воно є публічним колективом або має елементи публічного колективу.

Об'єкт публічних управлінських відносин – це те, на що спрямовані дії суб'єкта з метою придбання або надання якихось матеріальних або духовних благ, їх обмеження, позбавлення. Ці блага стосуються людей (громадян, іноземців, осіб без громадянства, осіб із множинним громадянством), їх колективів (профспілок, об'єднань роботодавців і т. д.) та їх інтересів.

Головна мета будь-якого управлінця в публічній сфері подібна до бізнесової – з мінімальними витратами ресурсів, часу і зусиль досягнути максимальної ефективності, дієвості та результативності. Основне ж завдання, яке стоїть перед публічним управлінцем, відмінне від завдання, яке виконує бізнес-управлінець. Якщо бізнесовий управлінець своєю діяльністю прямо впливає на отримання прибутку певної підприємницької одиниці, то публічний управлінець – на якість життя громадян певної адміністративно-територіальної одиниці чи держави в цілому. Публічний управлінець намагається найбільш раціонально використати наявну інфраструктуру для надання публічних благ та задоволення суспільного інтересу.

При цьому можна відзначити такі основні характеристики, притаманні публічному менеджменту:

– приділення значної уваги досягненню результатів і персональній відповідальності керівників;

– присутність прагнення відмови від класичної бюрократії, орієнтація на створення більш гнучких організацій;

– чітке визначення організаційних і персональних цілей, установлення індикаторів для вимірювальних якості й ефективності діяльності;

– орієнтація на використання деяких ринкових методів у діяльності органів влади, публічних організацій у цілому;

– наявність тенденції до зменшення сфери впливу органів влади через приватизацію, широке використання зовнішніх підрядників і субпідрядників, проведення тендерів тощо.

Для подальшої європейської орієнтації вітчизняного публічного менеджменту необхідно виділити такі принципи, які доповнюють парадигму місцевого самоврядування, надану Європейською хартією місцевого самоврядування [3], і відповідають вимогам менеджменту, орієнтованого на результат:

– принцип гармонізованого керованого розвитку: передбачає розвиток територіальних громад на засадах програмно-цільового підходу з урахуванням маркетингового й економічно обґрунтованого потенціалу та конкурентних переваг території, базується на ідеології сталого розвитку, що забезпечує синергію економічного, соціального та екологічного складників, і спрямовує на гармонізацію зі стратегічними орієнтирами розвитку регіону і суміжних територій;

– принцип забезпечення високої якості публічних послуг і захисту прав споживачів: передбачає побудову системи надання послуг на засадах використання визнаних в Європі моделей якості та сімейства стандартів 180-9000, створення на рівні муніципальних органів влади наближеної до клієнта системи захисту прав споживачів;

– принцип регулярного зворотного зв'язку із суспільством з приводу оцінювання якості діяльності влади з позицій громадянина-споживача послуг: передбачає формування системи індикаторів стану в ключових сферах діяльності влади, постійний моніторинг громадської думки, зокрема з використанням сучасних електронних інтерактивних засобів комунікацій;

– принцип раціонального сполучення міжсекторного співробітництва з конкуренцією за муніципальні ресурси під час вироблення й надання послуг: передбачає налагодження на ринкових взаємовигідних засадах партнерства в трикутнику «влада – бізнес – громада»;

- принцип кластерного підходу до організації територіального співробітництва виробників товарів і послуг: передбачає використання раціональних форм об'єднання зусиль і ресурсів виробничих структур території;

- принцип відкритості влади й співучасті громадян в управлінні: передбачає доступність до інформації, якою обґрунтовуються владні рішення, громадську експертизу рішень влади, створення необхідної кількості громадських організацій у проблемних сферах функціонування та розвитку, що уособлюють осередки громадянського суспільства;

- принцип постійного розвитку системи управління: передбачає постійне вдосконалення менеджменту в органах влади, створення раціональних структур управління, делегування повноважень і систем прийняття рішень з ура-

хуванням необхідності їх громадської експертизи, упровадження систем управління якістю на засадах процесного підходу, систем адміністративного аудиту й оцінювання успішності діяльності тощо;

– принцип постійного розвитку персоналу органів управління: передбачає створення спеціалізованих систем навчання та підвищення кваліфікації персоналу, що працюють за умов конкуренції, на основі прогресивних управлінських технологій і інструментів, лідерства, командної роботи, організаційної культури та кодексу ділової та службової етики; формування стратегічного мислення управлінців, розвиток службового підприємництва, прогресивних гнучких систем стимулювання персоналу, зокрема на засадах атестації і щорічного оцінювання успішності діяльності.

Вищенаведені принципи і характерні риси дають змогу дійти висновку про те, що в реформах нового публічного менеджменту повинні домінувати дві тенденції: економічна – маркетизація й організаційна – дебюрократизація. Остання є організаційним забезпеченням економічних засад, що орієнтують на ефективність держсектора в цілому.

Основний зміст дебюрократизації включає:

– зміну принципів формування організаційної структури державного управління (децентралізація та деконцентрація замість централізації та концентрації, інтеграція замість спеціалізації та диференціації та ін.);

– зміну складу і змісту функцій державного управління, їхньої структури; появу додаткових функцій прогнозування, стратегічного аналізу, оцінки і планування, маркетингу ресурсів, продуктів, споживачів, управління людськими ресурсами адміністрації, фінансового менеджменту та ін.; посилення й організаційне відособлення функцій аналізу, оцінки та координації, зосередження їх на вищих рівнях управління;

– зміну принципів комплектування підрозділів (команд, комітетів і робочих груп) на основі

змістовних кваліфікаційних, а не формальних критеріїв;

– зміну систем планування, звітності та контролю;

– зміну системи оцінки роботи, стимулювання й контролю персоналу;

– зміна системи винагороди, встановлення залежності її від результатів роботи;

– встановлення домінування кваліфікаційних критеріїв просування й наймання персоналу;

– підвищення мобільності персоналу;

– скасування інструкцій і правил, що ускладнюють досягнення цілей і показників проміжної ефективності;

– перегляд і скасування видів робіт та операцій, не орієнтованих на кінцевий результат;

– тотальну орієнтацію на продуктивність і якість робіт і послуг;

– скорочення чисельності адміністративного персоналу [4].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Стратегічним курсом політики України в контексті її інтеграції до європейського співтовариства передбачено суттєві інституційні зміни, гармонізація національного законодавства з європейським, модернізація існуючих систем державного управління та місцевого самоврядування, адаптація процесів управління організаціями та публічними інституціями до сучасних європейських реалій.

Новий публічний менеджмент пропонує підходи до адміністративних установ як до організації з чіткими завданнями, цілями, ресурсами і сферою діяльності, відповідальною за отримані результати.

Запропонований механізм публічного управління дає змогу сформувати відносно завершену картину складників демократичного публічного управління, що реалізується відповідно до сучасних європейських стандартів у цій сфері та дасть змогу значно підвищити ефективність державного управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка : в 4-х т. / В.И. Даль. – М. : Рус. яз., 1999. – Т. 3. – 1999. – С. 535.
2. Глосарій Програми розвитку ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unpan.org/Directories/UNPublicAdministrationGlossary>.
3. Про ратифікацію Європейської хартії місцевого самоврядування : Закон України від 15 лип. 1997 р. № 452/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua.
4. Osborne D. Reinventing government : how the entrepreneurial spirit is transforming the public sector / David Osborne and Ted Gaebler. – Reading, Mass.: Addison-Wesley Pub. Co., 1992. – 405 p.

ДЕРЖАВНИЙ КОНТРОЛЬ НАД ВИКОРИСТАННЯМ ТА ОХОРОНОЮ ЗЕМЕЛЬ В УКРАЇНІ

STATE CONTROL OVER LAND USE AND PROTECTION IN UKRAINE

Матвієнко А.П.

науковий співробітник відділу земельних відносин,
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

У статті проведено аналіз вітчизняної системи організації державного контролю над використанням та охороною земель, його сучасного стану, виявлено проблеми у цій сфері та окреслено напрями щодо їх вирішення. Розглянуто функціональні обов'язки органів центральної виконавчої влади, на які покладено відповідальність за проведення державного контролю над використанням та охороною земель згідно з чинним законодавством.

Ключові слова: охорона земель, державний контроль, використання земель, земельне законодавство, землі сільськогосподарського призначення.

В статье проведен анализ украинской системы организации государственного контроля над использованием и охраной земель. Проанализировано его современное состояние, определены проблемы, существующие в данной сфере, и очерчены пути их решения. Рассмотрены функциональные обязанности органов центральной исполнительной власти, ответственных за проведение государственного контроля над использованием и охраной земель в соответствии с действующим законодательством.

Ключевые слова: охрана земель, государственный контроль, использование земель, земельное законодательство, земли сельскохозяйственного назначения.

The system of state control over land use and protection in Ukraine was analyzed in the article. It's current condition was analyzed. The problems were founded in this area. The directions for their solution were outlined. The functional responsibilities of government agencies that exercise state control over land use and protection were considered.

Keywords: land protection, state control, land use, land law, agricultural land.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Державний контроль над використанням та охороною земель є необхідним елементом організаційно-правового забезпечення збереження та раціонального використання земель сільськогосподарського призначення. Протягом останніх років в Україні система державних органів контролю у цій сфері зазнавала різноманітних змін. У результаті неефективного проведення державного контролю над використанням та охороною земель спостерігається погіршення екологічного стану земель, зокрема: знижується запас гумусу в ґрунтах, зростає дефіцит основних елементів живлення, посилюється негативний вплив водної ерозії та дефляції, збільшується площа ґрунтів із підвищеною кислотністю тощо. Отже, постає питання посилення й ефективного проведення державного контролю над використанням та охороною земель, особливо сільськогосподарського призначення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної про-

блеми і на які спирається автор. Питання щодо державного контролю над використанням та охороною земель досліджуються у працях з адміністративного та земельного права такими вченими, як: О.Ф. Андрійко, І.А. Дмитренко, В.І. Курило, М.В. Шульга та ін. Не оминули своєю увагою ці питання й вчені-економісти, такі як: В.В. Горлачук, Д.С. Добряк, О.А. Корчинська, А.Я. Сохнич, А.М. Третяк, М.М. Федоров, О.В. Ходаківська та ін. Проте на даний час ще не сформовано досконалого механізму щодо здійснення контролю у сфері забезпечення раціонального, ефективного використання та охорони земель.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – проаналізувати сучасний стан і виявити проблеми організації та проведення державного контролю над використанням та охороною земель із метою подальшої розробки рекомендацій щодо їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Відповідно до ст. 14 Конституції України, земля перебуває під особливою охоро-

ною держави, оскільки є її стратегічним ресурсом. Тому однією з функцій держави є забезпечення надійного та ефективного державного контролю над використанням та охороною земель, особливо сільськогосподарського призначення.

Визначення поняття «державний контроль над використанням та охороною земель» не закріплено у законодавчих актах, тому в науковій літературі зустрічаються різні його трактування. Так, Ю.І. Яременко вважає, що «найоптимальнішим для сучасних умов є наступне визначення поняття державного контролю над використанням та охороною земель: сукупність здійснюваних органами державної влади організаційно-правових заходів, спрямованих на спонукання суб'єктів земельного права, учасників земельних правовідносин до виконання правил і дотримання норм земельного законодавства та попередження земельних правопорушень, що має на меті забезпечити науково обґрунтоване, раціональне й ефективне використання та охорону земель» [1, с. 37]. Т.С. Кичилюк подає визначення державного контролю над використанням та охороною земель як цілеспрямовану, корисну, суспільно необхідну діяльність у галузі земельних ресурсів, результатом якої є усунення порушень земельного законодавства та реальне зміцнення законності в земельній сфері [2, с. 7–8], а також «поняття державного контролю над використанням та охороною земель сільськогосподарського призначення, який є сукупністю організаційно-правових, організаційно-господарських, агротехнічних та інших заходів, які здійснює держава з метою ефективного цільового використання землі у сільському господарстві, збільшення кількості земель сільськогосподарського призначення та збереження їх якісних властивостей, що включає охорону цих земель від їх необґрунтованого скорочення, боротьбу із забрудненням ґрунтів, а також здійснення запобіжної та правоохоронної діяльності державними земельними інспекціями» [2, с. 8]. На нашу думку, визначення, подане Ю.І. Яременком, більш повно характеризує сутність державного контролю над використанням та охороною земель.

Метою здійснення державного контролю над використанням та охороною земель є забезпечення дотримання земельного законодавства, раціонального й ефективного використання земель та забезпечення їх охорони, збереження родючості ґрунтів, а також збереження навколишнього природного середовища в цілому.

В Україні державний контроль над використанням та охороною земель здійснюється відповідно до Земельного кодексу, законів «Про державний контроль над використанням та охороною земель», «Про охорону земель» та регламентується іншими нормативно-правовими актами. Тобто певна законодавча база для його забезпечення існує, але крім законодав-

чого впорядкування необхідно більш детально впорядкувати функціональні обов'язки органів центральної державної влади, що здійснюють контроль над використанням та охороною земель, особливо це стосується земель сільськогосподарського призначення, оскільки вони є основним (незамінним) засобом виробництва у сільському господарстві.

Із часів здобуття незалежності в Україні державний контроль над використанням та охороною земель здійснює декілька центральних органів виконавчої влади. Так, із 1992 р. контролюючі функції було покладено на Державний комітет по земельних ресурсах (нині Державна служба України з питань геодезії, картографії та кадастру) та Міністерство охорони навколишнього природного середовища (нині Міністерство екології та природних ресурсів України). Із 2003 р. функції щодо проведення державного контролю над використанням та охороною земель усіх категорій та форм власності здійснювала Державна інспекція з контролю над використанням та охороною земель (створена у грудні 2002 р.), а в 2010 р. її функціональні обов'язки у цій сфері були передані Державній інспекції сільського господарства.

Державний контроль над використанням та охороною земель, відповідно до ст. 5 Закону України «Про державний контроль над використанням та охороною земель» [3], розділено на три різні частини, за які відповідають різні органи центральної виконавчої влади, зокрема:

1) державний контроль над використанням та охороною земель усіх категорій та форм власності здійснює Державна інспекція сільського господарства України – центральний орган виконавчої влади, який забезпечує реалізацію державної політики у сфері нагляду (контролю) в агропромисловому комплексі (згідно з Постановою Кабінету Міністрів України «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» від 10 вересня 2014 р. № 442 перебуває у стані ліквідації) та з липня 2016 р. – Державна служба України з питань геодезії, картографії та кадастру (відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України «Про внесення змін до деяких постанов Кабінету Міністрів України» від 22 липня 2016 р. № 482 – у частині дотримання земельного законодавства, використання та охорони земель усіх категорій та форм власності, родючості ґрунтів);

2) державний контроль над дотриманням вимог законодавства України про охорону земель здійснює Державна екологічна інспекція України – центральний орган виконавчої влади, який забезпечує реалізацію державної політики із здійснення державного нагляду (контролю) у сфері охорони навколишнього природного середовища, раціонального використання, відтворення й охорони природних ресурсів;

3) моніторинг родючості ґрунтів земель сільськогосподарського призначення та агрохімічну

паспортизацію земель сільськогосподарського призначення проводить Міністерство аграрної політики та продовольства України – центральний орган виконавчої влади з питань аграрної політики.

Згідно з Указом Президента України «Про Положення про Державну екологічну інспекцію України», Держекоінспекція здійснює державний контроль над додержанням вимог законодавства про використання та охорону земель, зокрема щодо: консервації деградованих і малопродуктивних земель; виконання екологічних вимог під час надання у власність і користування, у тому числі в оренду, земельних ділянок; здійснення заходів щодо запобігання забрудненню земель хімічними і радіоактивними речовинами, відходами, стічними водами; додержання екологічних нормативів із питань використання та охорони земель [4].

Державна служба України з питань геодезії, картографії та кадастру, відповідно до покладених на неї завдань, згідно з Постановою Кабінету Міністрів України «Про внесення змін до деяких постанов Кабінету Міністрів України» від 22 липня 2016 р. № 482, організовує та здійснює державний контроль над дотриманням земельного законодавства, використанням та охороною земель усіх категорій і форм власності й у частині родючості ґрунтів, зокрема над зміною показників якісного стану ґрунтів і своєчасним проведенням заходів щодо збереження, відтворення та підвищення їх родючості [5].

Аналіз функціональних обов'язків вищезгаданих центральних органів виконавчої влади у сфері здійснення державного контролю над використанням та охороною земель дає можливість стверджувати, що розмежування їх повноважень нечіткі та заплутані. У сфері законодавчого регулювання державного контролю над використанням та охороною земель не існує чіткої послідовності та взаємоузгодженості. Досить часто повноваження органів державного контролю у цій сфері змінюються і передаються від одного уповноваженого органу до іншого. Лише за останні шість років у сфері контролю над використанням та охороною земель змінилось декілька різних контролюючих органів: Державна інспекція з контролю над використанням та охороною земель (ліквідована у листопаді 2010 р.); Державна інспекція сільського господарства України (перебуває у стані ліквідації з вересня 2014 р.); Державна служба України з питань геодезії, картографії та кадастру (виконує контролюючі функції з липня 2016 р.) та

Державна екологічна інспекція. Це призводить до зниження ефективності здійснення державного контролю над використанням та охороною земель, знижує рівень відповідальності контролюючих органів.

Відсутність прозорої та чіткої системи організації державного контролю над використанням та охороною земель призводить на практиці до збільшення кількості порушень земельного законодавства, особливо у сфері охорони земель, що в підсумку негативно впливає на стан родючості ґрунтів та ефективність використання сільськогосподарських угідь у цілому.

Інша проблема полягає в тому, що землі сільськогосподарського призначення не виокремлюються серед інших категорій земель, тоді як вони становлять понад 70% земельного фонду України. Враховуючи важливе значення земель сільськогосподарського призначення у забезпеченні продовольчої безпеки країни, на нашу думку, під час здійснення державного контролю над використанням та охороною земель необхідно приділяти їм особливу увагу, що має бути закріплено на законодавчому рівні, адже в країнах із ринковою економікою особлива увага приділяється саме охороні сільськогосподарських угідь та контролю над їх раціональним використанням у процесі аграрного виробництва.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Незважаючи на те що в Україні функціонує розгалужена система центральних органів виконавчої влади з нагляду за використанням та охороною земель, на даний час фактично відсутній ефективний державний контроль у цій сфері, що негативно позначається на якісному стані земельних ресурсів. Подальше здійснення ефективного державного контролю над використанням та охороною земель потребує розмежування функцій центральних органів виконавчої влади в нормативно-правових актах, щоб не допускати дублювання в їх роботі та забезпечувати взаємоузгодженість контролюючих дій і заходів.

Неврегульованість питання щодо здійснення державного контролю над використанням та охороною земель є актуальним для подальших досліджень і пошуків можливих шляхів вирішення існуючих проблем у даній сфері. Зокрема, одним із таких напрямів може бути посилення розвитку самоврядного та громадського контролю над використанням та охороною земель.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Яременко Ю.І. Державний контроль за охороною та використанням земель. Навчальний модуль : [методичний посібник] (доопрацьований та перероблений) / Ю.І. Яременко. – Київ, 2011.
2. Кичилук Т.С. Державний контроль над використанням та охороною земель сільськогосподарського призначення : автореф. дис. ... канд. юр. наук : спец. 12.00.07 «Адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право» / Т.С. Кичилук. – Київ, 2007. – 20 с.

3. Закон України «Про державний контроль над використанням та охороною земель» від 19 червня 2003 р. № 963 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/963-15>.
4. Указ Президента України «Про Положення про Державну екологічну інспекцію України» від 13 квітня 2011 р. № 454 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/454/2011>.
5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про внесення змін до деяких постанов Кабінету Міністрів України» від 22 липня 2016 р. № 482 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/482-2016-%D0%BF>.

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИЙ ПРОЦЕС ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

GLOBALIZATION PROCESS AND HIS INFLUENCE ON THE ECONOMI OF UKRAINE

Матвійчук Н.П.

аспірант,

Уманський національний університет садівництва

У статті висвітлено особливості глобалізаційного процесу, наведено переваги та недоліки його впливу на Україну. Шляхом порівняння переваг та недоліків глобалізації для нашої країни було встановлено, що в цілому позитивні аспекти переважають, тому нами виокремлено можливості та висунуто пропозиції щодо посилення інтеграції у світове господарство для використання переваг глобалізаційного процесу. Запропоновано заходи для мінімізації негативних наслідків глобалізації для національної економіки.

Ключові слова: глобалізація, світова економіка, індекс глобалізації, інтеграційні процеси, інтелектуалізація виробництва, ВВП.

В статье раскрыты особенности глобализационного процесса, приведены преимущества и недостатки его влияния на экономику Украины. Путем сравнения преимуществ и недостатков глобализации для нашей страны было установлено, что в целом положительные аспекты преобладают, поэтому нами выделены возможности и выдвинуты предложения по усилению интеграции в мировое хозяйство для использования преимуществ глобализационного процесса. Предложены меры по минимизации негативных последствий глобализации для национальной экономики.

Ключевые слова: глобализация, мировая экономика, индекс глобализации, интеграционные процессы, интеллектуализация производства, ВВП.

In the article are highlighted features of the globalization process, are the advantages and disadvantages of its impact on Ukraine. By comparing the advantages and disadvantages of globalization for our country be found to that in general positive aspects predominate because we singled out opportunities and made proposals on strengthening the integration our country into the global economy to take advantage of globalization. Proposed measures to minimize the negative consequences of globalization for the national economy.

Keywords: globalization, the world economy, the index of globalization and integration processes intellectualization of production and GDP.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах розвитку техногенно-інформаційної стадії постіндустріалізму економічна сфера є плацдармом найбільш яскравих прикладів глобальності. Завершився досить тривалий період інтернаціоналізації, що, по-перше, привів до єдності світової економічної системи, по-друге, поставив чітку проблему вироблення стратегії поведінки у сформованій ситуації на всіх рівнях господарського життя. Ера глобалізації економічного розвитку відкриває для людства як нові можливості, так і нові загрози, тому глобалізація як об'єктивна закономірність розвитку соціального виробництва привертає все більшу увагу вітчизняних та зарубіжних дослідників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Значний вне-

сок у розвиток глобалістики зробили зарубіжні вчені: А. Поччаї, Дж. Сорос, З. Бжезинський, Л. Браун, К. Боулдінг, Д. Гвішіані, Е. Пестель, К. Нордстрем, Й. Ріддерстрале, В.Іноземцев; вітчизняні: В. Лукашук, В. Максименко, А. Соколов, Ю. Неклесса, Г. Шишков, І. Чебриков, М. Фаминський, О. Осьмова, Б. Білорус, Б. Губський, О. Зернецька, В. Занько [2], А. Кудряченко, Н. Пітель [8], Д. Лук'яненко, С. Макуха [1], А. Поручник, Л. Абсава [3] О. Сидоренко [4] та ін. Проте процес глобалізації потребує подальшого розгляду.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження особливостей глобалізаційного процесу, його впливу на економіку України та розроблення рекомендацій для використання переваг глобалізації для національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових

результатів. Термін «глобалізація» (globalisation) походить від французького global – всесвітній і вживається для характеристики сучасних планетарних процесів. Концепція глобалізації з'явилась на початку XXI ст. Вона використовується стосовно всіх сфер людської діяльності: правового простору, політичних відносин, злочинності, економіки тощо [1, с. 78].

Глобалізація – новий рівень інтернаціоналізації та міжнародної економічної інтеграції, що характеризується інтенсифікацією і новою якістю внутрішніх міжнародних зв'язків у планетарних масштабах. Національні господарства та їх суб'єкти перетворюються на складову частину світового відтворювального процесу, стають частиною планетарної економіки. Почався цей процес у 80-ті роки XX ст.

Основними рисами світового господарства на етапі економічної глобалізації є:

- збільшення кількості та масштабів діяльності регіональних угруповань протягом 90-х років XX ст. й на початку XXI ст.;
- багатовекторність міжнародного співробітництва: кожна сучасна країна може бути учасницею багатьох регіональних угруповань одночасно;
- підконтрольність регіональних угруповань міжнародним організаціям;
- зростання регіональних союзів, створених на різних континентах світу за рахунок нових учасників економічних угруповань;
- посилення інтеграційних процесів між великими регіональними об'єднаннями [2, с. 17].

Зазначимо, що глобалізація – це об'єктивний процес, який відбиває сукупність умов розвитку сучасного світового співтовариства, насамперед науково-технічного та економічного прогресу. Створюючи та упорядковуючи категоріальний апарат процесу поглиблення економічної глобалізації, слід вирізняти фактори, які обумовили прискорення цього процесу. Зокрема, стрімкий розвиток та інтелектуалізація виробництва, ринку й економічної діяльності викликані небаченими темпами і масштабами інновацій, які докорінно змінюють соціально-економічну структуру суспільства та виробничих відносин. Стає очевидним, що для вирішення господарсько-економічних завдань в Україні потрібні нові підходи, якісні прогресивні зміни, які може забезпечити інтеграція у світове економічне середовище. Безперервно виникаючи у просторі і часі, такі зміни є характерною ознакою інноваційного процесу, на основі якого розвиваються технології, зокрема глобальна, що зв'язує різноякісні технології, структури, вузли, системи, послуги, пропозиції тощо в об'єднане комунікативно-функціональне середовище [3, с.121].

Глобалізація – винятково нова властивість міжнародних зв'язків, що, своєю чергою, визначає необхідність розробки проблематики цього явища в рамках самостійної наукової галузі – глобалістики, що має чітко визначений предмет і об'єкт дослідження.

Отже, глобалізація – явище, яке потребує подальшого дослідження для чіткого розуміння її впливу на окрему національну систему.

Для визначення інтегрованості окремої національної системи у світовий економічний простір використовують дві системи кількісного та якісного вимірювання глобалізації:

- систему KOF (Konjunktorschungsstel der ETH Zurich);
- систему CEIP (Carnegie Endowment for International Peas).

Обидві системи дають змогу щорічно розраховувати кількісну оцінку – індекс глобалізації. Індекс глобалізації дає змогу оцінити масштаб інтеграції будь-якої країни у світовий простір і виконати порівняння різних країн за цим показником. Індекс глобалізації за системою KOF визначається трьома вимірами й обчислюється за формулою:

$$I_g = 0,34 \cdot I_{re} + 0,37 \cdot I_{sc} + 0,29 \cdot I_{pn}$$

де: (I_{re}) – економічний вимір; (I_{sc}) – соціальний вимір; (I_{pn}) – політичний вимір [4].

За системою CEIP цей індекс визначається чотирма вимірами і обчислюється за формулою:

$$I_g = I_{re} + I_{pn} + I_{tr} + I_{nt}$$

де: (I_{re}) – економічний вимір; (I_{pn}) – персональний вимір; (I_{tr}) – технологічний вимір; (I_{nt}) – політичний вимір [4, с. 127].

Порівнюючи зміст вимірів індексу за обома системами, доцільним є об'єднання людського та технологічного вимірів за системою CEIP, які практично зводяться до соціального виміру за системою KOF, що спрощує порівняння за обома системами.

Економічний вимір глобалізації (I_{re}) відображає постійно зростаючий взаємозв'язок між потребами людей, з одного боку, та можливостями виробництва і розповсюдження товарів та послуг, за допомогою міжнародної торгівлі, надходження іноземних інвестицій та розвитку процесів транс націоналізації – з іншого. В обох системах він визначається спільними індикаторами:

- рівнем торгівлі у вигляді суми всіх видів експорту та імпорту;

– прямими іноземними інвестиціями як сума їх припливу та відтоку. У системі KOF використовуються додаткові індикатори: портфельні інвестиції у вигляді суми абсолютної вартості їх припливу та відтоку і доходи нерезидентів у формі заробітної плати чи прибутку від інвестицій, виражені у відсотках від ВВП.

Соціальний вимір глобалізації (I_{sc}) є фактором, який відображає міру інтегрованості пересічної людини, її родини, її життя та праці в міжнародні суспільні інститути. Формально цей вимір в обох системах оцінюється такими індикаторами, як інтенсивність персональних контактів людини в банківській, телекомунікаційній та туристичній сферах з іншими країнами,

рівень розвитку міжнародного туризму, рівень охоплення людини засобами масової інформації та телекомунікації. При цьому система КОФ додатково враховує два індикатори: відсоток іноземних громадян у країні та рівень охоплення країни мережами міжнародної торгівлі.

Політичний вимір глобалізації (Іgp) відображає політичну вагу і вплив будь-якої країни на світові процеси і зміни та дає змогу оцінити масштаби розширення її участі в цих процесах і змінах. В обох системах указаний вимір кількісно оцінюється з використанням таких спільних індикаторів, як: членство країни в міжнародних організаціях та участь країни в місіях Ради Безпеки ООН. При цьому в системі КОФ додатково використовується індикатор «кількість іноземних посольств у країні», а в системі СЕІР – «кількість ратифікованих міжнародних угод».

За економічним виміром глобалізації за системою КОФ у 2015 р. перше місце у світі посів Сінгапур, друге – Люксембург, третє – Бельгія, четверте – Мальта, а Україна перебуває на 62-му місці. Якщо порівняти даний показник за 20 років, то можна зробити висновок, що Україна рухається від практично замкнутої економіки до ліберальної та інтегрованої в світове господарство. За соціальним виміром глобалізації за системою КОФ перше місце у світі займає Швейцарія, друге – Австрія, третє – Сінгапур, четверте – Бельгія; Україна посідала 45-е місце. Це означає, що в соціальній сфері наша держава недовстатньо інтегрована в усвітові зв'язки, що не є негативним явищем, оскільки дає можливість збереження самоідентичності нації. За політичним виміром глобалізації за системою КОФ перше місце у світі займає США, друге – Великобританія, третє – Франція, четверте – Росія, а Україна займала 38-е місце. А це означає, що Україна досягла значного успіху в політичній інтеграції у світове господарство, проте великого впливу на світовій політичній арені вона не має. Хоча, беручи до уваги останні події в Україні та світі, можна вважати, що вона значно збільшила свій дипломатичний і політичний вплив у глобальному світовому просторі.

Глобалізація супроводжується безліччю наслідків, основні з них: глобальний поділ праці, міграція людей, капіталу, виробництва, стандартизація законодавства, економічних процесів, а також злиття культур різних країн. На сучасному етапі розвитку людства глобалізація – це законне явище, її не уникнути. Вона допомагає нам вирішувати спільні проблеми, але робить людей та країни залежними один від одного, тому потрібно розрізняти її переваги та недоліки [4, с. 125].

Що стосується переваг глобалізації для України, ми можемо навести такі основні пункти:

– підвищення ліквідності капіталу: інвестори з розвинених країн отримують можливість інвестувати в економіку нашої країни. Це приносить користь не тільки інвесторам, а й дає

серйозний поштовх до національного розвитку. Для України приплив інвестицій має велике значення, оскільки це дає змогу створювати нові робочі місця, розвивати пріоритетні галузі економіки на інноваційній основі, а отже, збільшувати ВВП та рівень економічного розвитку;

– заощадження на масштабах виробництва, що потенційно може призвести до зниження цін, отже, до стійкого економічного зростання, підвищення рівнів зайнятості і життя;

– підвищення рівня продуктивності праці в результаті раціоналізації виробництва на глобальному рівні і поширення передової технології, а також конкурентного тиску на користь безперервного введення інновацій у світовому масштабі;

– глобалізація сприяє вільному розповсюдженню капіталів, зростанню зарубіжних інвестицій, розширенню можливостей для розвитку інфраструктури, поглибленню контактів між людьми різних країн. Такий розвиток має позитивний ефект, оскільки дає змогу спрогнозувати коливання економічної кон'юнктури та можливості виходу на нові ринки;

– зниження ймовірності початку воєнних дій, оскільки країни занадто тісно взаємопов'язані між собою. У такій ситуації будь-який збройний конфлікт стає не вигідним. Для України в сучасних умовах це набуває особливого значення, оскільки на її території відбуваються воєнні дії, яким можна було б запобігти. Для країни на даному етапі інтеграція у світові організації й об'єднання з позицій захисту своїх громадян і національних інтересів набуває пріоритетного значення;

– доступність інноваційних засобів сприяння бізнесу та підприємництва. У наш час стали доступними сучасна обчислювальна техніка, Інтернет, що дає можливість здійснювати електронну комерцію й отримувати все, що потрібно в бізнесі як на рівні окремо взятого користувача, так і на рівні державних організацій. Це дає змогу вивести економічні відносини на відносно новий рівень, спростити більшість процедур, планувати і здійснювати діяльність більш ефективно.

Також потрібно виділити недоліки глобалізації для нашої країни, це:

– безробіття. Для України глобалізація – це відплив людського капіталу з країни, оскільки інтеграційні процеси ведуть до об'єднання і співпраці з країнами ЄС. Це призведе до міграції насамперед «інтелектуального капіталу» в більш розвинені країни з вищою заробітною платою. Така тенденція спостерігається зараз, наприклад, у Польщі та країнах Балтії;

– надмірна залежність однієї країни від інших. Остання криза чітко показала, наскільки тісно пов'язані економіки між собою. Сьогодні жодна країна світу, якою б потужною вона не була, не може існувати ізольовано від решти світу. Скажімо, Росія – найбагатша за своїми

природними ресурсам країна у світі – не змогла б нормально існувати, якби не мала можливості продавати ці ресурси, зокрема енергоносії, десяткам країн, у тому числі й Україні. Інший приклад: глобальна фінансово-економічна криза 2008–2009 рр. практично охопила всі держави світу, і жодна країна не змогла цієї кризи уникнути. У тому числі криза дуже болісно вплинула на Україну, хоча її початком був обвал ринку іпотечного кредитування в США. Восени 2008 р. стало очевидним, що після погіршення економічних показників та повідомлень про фінансові проблеми низки провідних комерційних банків нашої країни економіку України охопила криза. Так, ЗМІ повідомляли про істотне скорочення попиту на металопрокат, що призвело до зменшення обсягів експорту та надходження валюти до вітчизняної економіки. Восени та на початку зими 2008 р. ціни на нерухомість впали на 25%, було призупинено понад 80% будівельних проєктів. За оцінкою МВФ, ВВП України (обчислений у доларах США) за 2009 р. скоротився на 35,6%. Кооперація допомагає країнам розвиватися, але й проблеми однієї великої країни автоматично стають проблемами всього світу. Для нашої економіки негативну залежність між економіками також можна прослідкувати на прикладі цін на нафтопродукти на світових ринках та цін на бензин в Україні;

– збільшення нелегальної міграції. Величезну проблему розвиненим країнам створюють нелегальні мігранти з країн, що розвиваються, переважно тому, що їм украї важко знайти роботу, і вони лягають тягарем на бюджети приймаючих держав. Із поглибленням глобалізаційних процесів для України гостро постане саме ця проблема, оскільки наша країна планує вступити до ЄС, де гостро стоїть проблема з нелегальними мігрантами [5, с. 4];

– можливість втрати самоідентичності через стирання культурних традицій, релігійних та етичних норм, звичаїв, уніфікації цивільних правил.

Навівши переваги та недоліки глобалізації, визначимо місце України в глобальному середовищі. Для цього проаналізуємо ВВП України, а також показники її зовнішньоекономічної діяльності. Україна за даним показником займає лише 106-те місце серед 187 країн (табл. 1). А за підсумком 2015 р. ми опустимося ще нижче. Наш ВВП у 2013 р. становив лише 69,6% від рівня

1990 р. Завдяки дослідженню динаміки рівня ВВП можна зробити висновок, що на даний час умови для інвестицій в українську економіку недостатньо сприятливі, оскільки ринок країни з низьким рівнем ВВП є економічно нецікавим для іноземних інвесторів. Це опосередкована залежність рівня глобалізації країни та ВВП [6, с. 9].

Щоб докладніше дослідити місце України в глобальному середовищі, потрібно розглянути динаміку зовнішньої торгівлі України (табл. 2) [7, с. 8].

За даними Державної служби статистики України, експорт товарів скоротився через скорочення попиту, економічну та політичну нестабільність та військовий конфлікт із Росією впродовж 2013–2015 рр. Порівняно з 2014 р. експорт скоротився на 30,9% (на 15,4 млрд. дол.),

Таблиця 1
ВВП за паритетами купівельної спроможності на душу населення в 2014 р., дол. США

Місце у світі	Країна	ВВП на душу населення, дол. США
Світ загалом		15147
1	Катар	143427
2	Люксембург	92049
10	США	54597
18	ФРН	45888
24	Франція	40375
40	Словаччина	28175
46	Польща	25105
48	Угорщина	24942
49	Росія	24805
64	Білорусь	18161
89	КНР	12880
98	Єгипет	10877
103	Шрі-Ланка	10372
106	Україна	8668
108	Парагвай	8449
125	Індія	5855
130	Молдова	4979
182	Нігер	1048
185	Малаві	780
187	ЦАР	607

Джерело: складено на основі [6, с. 8]

Динаміка зовнішньої торгівлі України товарами за 2012–2015 рр.

Таблиця 2

Рік	Експорт, млн. дол. США	Імпорт, млн. дол. США	Сальдо, млн. дол. США	Коефіцієнт покриття імпорту експортом
2012	68809,8	84658,1	-15848,3	0,81
2013	63312,0	75964,0	-13652,0	0,83
2014	50113,6	49820,4	293,2	1,01
2015	34523,3	34273,8	249,5	1,01

Джерело: складено на основі [7, с. 10]

імпорт – на 31,2% (на 15,6 млрд. дол.). Позитивне сальдо становило 249,5 млн. дол.

Можна відмітити тенденцію до скорочення зовнішньо-торгівельного обороту, що зумовлено збройним військовим конфліктом нашої держави з Російською Федерацією, анексією Криму та окупацією експорторієнтованих областей. Проте варто відзначити також позитивну тенденцію: у 2014–2015 рр. спостерігається додатне зовнішньоторгівельне сальдо. Коефіцієнт покриття в 2014 та 2015 рр. становив 1,01. Це зумовлює позитивний вплив на стабільність валютного курсу.

Стосовно впливу на інтеграцію України у світове господарство, такі зміни є сприятливими, оскільки між частками імпорту та експорту у ВВП країни і рівнем глобалізації є пряма залежність. Проте слід відзначити, що спад динаміки зовнішньоторгівельних операцій усе ж негативно відбивається на ситуації в цілому, тому в подальшому потрібно детально дослідити, які саме внутрішні та глобалізаційні чинники призвели до скорочення експортно-імпортних операцій.

Щодо інтеграції України в глобальне середовище, то потрібно зазначити, що найважливішою її частиною є інтеграція до ЄС. Тут прослідковується позитивна тенденція. Наведемо дані стосовно частки експорту України в ЄС до ВВП. Частка експорту України в Європейський Союз до ВВП зросла з 9% у 2013 р. до 13% у 2014 р.

У 2014 р. порівняно з 2013 р. український експорт до ЄС виріс приблизно на 25%. Але протягом 2015 р. ситуація почала змінюватися через девальвацію, загальний спад економіки, через зовнішню агресію і брак довіри в інвесторів. Показники зовнішньої торгівлі з країнами ЄС у 2015 р. погіршились. Обсяг експорту товарів до ЄС у 2016 р. зменшився порівняно з 2015 р. на 45,4 млн. дол., або на 2,1%. Імпорт товарів з ЄС у 2016 р., відповідно, зменшився проти 2015 р. на 47,7 млн. дол., або на 1,9% (табл. 3).

Найбільшими імпортерами української продукції були Польща, Італія та Німеччина. Найбільшими імпортерами в Україну були виробники Німеччини, Польщі та Франції.

Поза ЄС найбільше екпортувалися товари до Російської Федерації, Китаю, Туреччини, Єгипту та Індії. Збільшився експорт до Іспанії, Угорщини, Індії та Німеччини, до решти найбільших країн-партнерів (Єгипту, Туреччини, Китаю, Нідерландів) – зменшився.

Серед інших країн світу найбільші імпортні поставки товарів надходили з Китаю, Російської Федерації, Білорусі та США. Порівняно з 2015 р. імпорт товарів збільшився із США, Туреччини та Білорусі, зменшився – із Китаю [8, с. 122].

Важливою характеристикою для розуміння інтегрованості України в глобальне середовище є обсяг залучених прямих іноземних інвестицій. Станом на 31 грудня 2015 р. обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України становив 43,4 млрд. дол. США. Інвестиції надійшли зі 134 країн світу. Більше половини загального обсягу прямих інвестицій належить інвесторам із трьох країн: Кіпру (27,1%), Нідерландів (12,9%), Німеччини (12,5%). У десятку найбільших інвесторів української економіки також входять: Російська Федерація, Австрія, Велика Британія, Віргінські Острови, Франція, Швейцарія та Італія.

Прямі інвестиції з України здійснено до 47 країн світу, переважна їхня частка спрямована до Кіпру (93,7%). Це є негативною тенденцією, оскільки фактично здійснюється відплив національного капіталу в офшорну зону. Дана діяльність можлива завдяки існуванню корупційних схем та є фактичним відмиванням грошей. Це негативно впливає на економіку нашої країни, оскільки дані кошти надають б можливість розвивати сектори економіки, що потребують інвестиційних ресурсів.

Така динаміка свідчить, що Україна є невід'ємною складовою частиною глобального середовища і процеси посилення глобалізації мають на нашу державу як прямий, так і опосередкований вплив, і поглиблення інтеграції України є неминучим у сучасних світових реаліях.

У процесі дослідження фактів впливу глобалізації на українську економічну систему було визначено, що глобалізація для України має як позитивні аспекти, так і негативні, тому для мінімізації негативних наслідків та використання її переваг ми пропонуємо:

– розпочати спільну роботу з ЄС з усунення корупції в усіх сферах життя країни, використовувати європейський досвід та залучити до антикорупційних структур провідних європейських експертів;

– стандартизувати та сертифікувати українську продукцію, а саме виробляти товари та послуги відповідно до критеріїв безпечності та якості, що діють в ЄС;

Таблиця 3

Експортно-імпортні операції України з ЄС

Рік	Експорт, млн. дол. США	Імпорт, млн. дол. США	Частка від загального обсягу експорту, %	Частка від загального обсягу імпорту, %
2012	2578,4	2789,9	40,4	42,8
2013	2524,6	2643,6	35,2	37,8
2014	3155,8	2675,9	49,2	41,0
2015	2143,0	2454,0	35,7	45,0
2016	2097,6	2501,7	44,4	40,0

– переглянути ефективність експортної орієнтації з урахуванням можливості використання наявних ресурсів, конкурентоспроможності та кон'юнктури ринку, базуючись на обґрунтованому дослідженні попиту та виокремленні ринкових сегментів;

– переорієнтувати виробництво на виготовлення продукції, на яку є попит на глобальному ринку (на продукцію харчової промисловості, авіа будівництво, інноваційне обладнання);

– використовувати можливості залучення в економіку України прямих іноземних інвестицій за рахунок створення компаній із зарубіжним капіталом, створення спільних підприємств, кооперації.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Глобалізація – винятково нова властивість міжнародних зв'язків, що, своєю чергою, визначає необхідність розробки проблематики цього явища, яке потребує подальшого дослідження для чіткого розуміння впливу на окрему національну систему. У процесі дослідження визначено місце України в глобальному середовищі. За системами кількісного та якісного вимірювання глобалізації визначено рівень інтегрованості України в світовий економічний простір. Наведено

переваги та недоліки глобалізаційного процесу для України. Що стосується переваг глобалізації для України, можемо навести такі основні пункти: підвищення ліквідності капіталу; заощадження на масштабах виробництва; сприяння вільному розповсюдженню капіталу; зниження ймовірності початку воєнних дій; доступність інноваційних засобів сприяння бізнесу.

Також потрібно виділити недоліки глобалізації для України: безробіття; надмірну залежність від інших країн; збільшення нелегальної міграції; можливість втрати самоідентичності нації.

Шляхом порівняння переваг та недоліків глобалізації для нашої країни було встановлено, що в цілому позитивні аспекти переважають, тому нами виокремлено можливості та висунуто пропозиції щодо посилення інтеграції у світове господарство для використання переваг глобалізаційного процесу.

Пропозиції:

- усунути корупційну діяльність;
- підвищити ефективність експортної орієнтації;
- сприяти збільшенню обсягу прямих іноземних інвестицій в економіку України;
- здійснити переорієнтацію виробництва відповідно до кон'юнктури світового ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Макуха С.М. Міжнародні господарські зв'язки країн із перехідною економікою в умовах глобалізації / С.М. Макуха. – Х., 2005. – 304 с.
2. Занько В. Глобалізація та інноваційний процес: їхній взаємовплив / В. Занько // Фінанси України. – 2011. – № 1. – С. 17.
3. Абсава Л.О. Формування глобального продовольчого ринку / Л.О. Абсава // Економіка АПК. – 2009. – № 5. – С. 121–122.
4. Сидоренко О. США, Швейцарія та Данія очолили ВЕФ за індексом глобальної конкурентоспроможності / О. Сидоренко // Дзеркало тижня. – 2007. – № 42. – С. 124–128.
5. Сарана О.Ю. Оцінка впливу факторів глобалізації на динаміку національних систем / О.Ю. Сарана // Економіка. Фінанси. Право. – 2006. – № 5. – С. 3–5.
6. ВВП стран мира на 2014 год (прогноз-оценка).
7. Зовнішньоекономічна діяльність. Статистична інформація офіційного веб-сайту Державної служби статистики України. – 08.05.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Пітель Н.Я. Особливості управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства в умовах глобалізації / Н.Я. Пітель // Збірник наукових праць УНУС. – 2015. – Вип. 87. – Ч. 2. Економіка. – С. 122–123.

ПРИНЦИПИ ТА МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

PRINCIPLES AND MECHANISMS OF RURAL DEVELOPMENT

Плотнікова М.Ф.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри інноваційного підприємництва та інвестиційної діяльності,
Житомирський національний агроекологічний університет

У статті визначено сутність категорії «розвиток». Окреслено принципи та механізми його забезпечення. Висвітлено методи реалізації програми розвитку сільських територій. Обґрунтовано соціально-економічні методи та моделі забезпечення сталого сільського розвитку на системно-інноваційній основі. Окреслено перспективи зростання якісних та кількісних характеристик сільських територій за рахунок нарощування обсягів виробництва органічної продукції, забезпечення засад безвідходної життєдіяльності, формування світогляду методом ноосферної освіти та виховання та забезпечення інвестиційної привабливості територій за рахунок нарощування її природного та людського потенціалу в умовах децентралізації владних повноважень.

Ключові слова: розвиток сільських територій, принципи та механізми управління, органічне виробництво, безвідходна життєдіяльність, ноосферна освіта, системний підхід, родові поселення.

В статье определена сущность категории «развитие». Определены принципы и механизмы его обеспечения. Освещены методы реализации программы развития сельских территорий. Обоснованы социально-экономические методы и модели обеспечения устойчивого сельского развития на системно-инновационной основе. Очерчены перспективы роста качественных и количественных характеристик сельских территорий за счет наращивания объемов производства органической продукции, обеспечения принципов безотходной жизнедеятельности, формирования мировоззрения методом ноосферного образования и воспитания и обеспечения инвестиционной привлекательности территорий за счет наращивания ее природного и человеческого потенциала в условиях децентрализации властных полномочий.

Ключевые слова: развитие сельских территорий, принципы и механизмы управления, органическое производство, безотходная жизнедеятельность, ноосферное образование, системный подход, родовые поселения.

The article deals with essence of development. As the title implies the article describes the principles and mechanisms of rural development. The paper is concerned with methods of the rural territories development program. It is known that socio-economic methods and models of sustainable rural development have been based by system-innovation. It should be noted about prospects of growth qualitative and quantitative characteristics of rural areas which expense by increasing the volume of organic production, providing principles of non-waste life, outlook method formation of the noospheric education and the investment attractiveness provision of the territories by increasing its natural and human potential in the context of powers decentralization.

Keywords: rural development, principles and management mechanisms, organic farming, zero-waste livelihoods, noospheric education, system approach, generic settlements.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Еволюційний характер змін навколишнього простору та систем у ньому формує уявлення про його системність та всеосяжність із позиції оцінки та вектору спрямування. Так, змін зазнають як матеріальні об'єкти, зв'язки та відносини між ними, так і духовно-етичні складники, притаманні людині, соціуму, світу. Розуміючи сутнісний складник процесів у Всесвіті як явище трансформації енергії з однієї форми в іншу та з одного стану в інший, коли матеріальні об'єкти є лише одним із можливих видів її представлення (енергія різниться за частотою та інтенсивністю), можна стверджувати,

що суспільно-економічні явища, у тому числі їх територіальна проєкція, є складовою частиною цих процесів і підкоряються загальним законам. Фізико-хімічну сутність розвитку інфодинамічних систем вивчають фундаментально-прикладні науки природничого циклу, тоді як їх суспільно-економічний прояв, у тому числі на локальному рівні, не знайшов достатньо уваги з позиції його енергетичної оцінки у працях як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питання розвитку сільських територій традиційно вивчається на рівні галузевого менеджменту (із позиції ефек-

тивності управління виробництвом, зокрема, такими є дослідження В. Бойка, М. Лобаса, В.П. Мертенса, З.П. Ніколаєвої, Л.М. Худолій та ін.), необхідності трансформацій (І. Акімов, А. Антопольський, Л. Бальцерович, О. Білорус, Г. Белов, А. Гальчинський, В. Геєць, М. Гладій, Г. Грабгер, О. Долганов, М. Калінчик, О. Кедровський, В. Лопатін, Є. Макаренко, Б. Малицький, В. Семиноженко, Б. Чумаченко та ін.), людського капіталу (О. Бородіна, В. Юрчишин). Авторами відзначаються методологічні аспекти галузевої ефективності, вказуються шляхи її стабілізації. Вченими визнаються необхідність трансформаційних процесів, підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання, реформування суспільних систем як засобу підвищення економічної ефективності ринкових відносин. Разом із тим відкритими для досліджень залишаються важливі питання системного вирішення питань підвищення конкурентоспроможності галузей та підкомплексів суспільного сектору, моделювання та прогнозування розвитку останніх.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Недостатньо дослідженим залишається механізм формування міжгалузевої взаємодії та формування господарського механізму, що стимулює саморозвиток суб'єктів суспільних відносин і гарантує продовольчу та економічну безпеку країни на умовах сталого соціально-економічного зростання, підвищення потужності та потенціалу територій, у тому числі за рахунок самозайнятості, імпортозаміщення, кооперації тощо.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є обґрунтування системного підходу до розвитку еволюційних процесів на сільських територіях у парадигмі новітньої фізичної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Думка людини творить справжній дива. Весь наш технократичний світ побудований на основі думки. Проте прості та переконливі експерименти засвідчують, що Природа теж є «продуктом» Божої творчості – думки. Так, американський генетик Лютер Бербанк, коли не зміг вивести сорт їстівного кактуса без голок методами селекції, почав розмовляти з рослиною та «вмовив» її позбутися голок, що в ряді поколінь дало змогу вивести сорт кактусів без голок [1, с. 422]. Фактом залишається дослідження сучасних учених, які думкою програмують форму листя рослин, їх плоди та колір. Ще наші пращури знали як спровокувати рослини до плодоношення та гарних урожаїв. Цьому було присвячено чисельні обрядові містерії, що збереглися в пам'яті народу у формі звичаїв та традицій, що донині демонструють можливості людської свідомості. Аналогічними є процеси, що мають місце в людському соціумі. Розуміння

їх сутності та принципів дії дає змогу визначати вектор розвитку суспільства та формувати передумови позитивних соціально-економічних змін.

Всесвіт побудований на основі закону єдності та боротьби протилежностей, що символізує й провокує рух і розвиток систем. Стійкість систем забезпечується за рахунок багатоманітності видів та функцій елементів: 1) багато організмів забезпечують виконання однієї функції цілісної системи (синонімія (одне й те саме повторюється багато разів) – надлишковість – здатність забезпечувати цілісність та стійкість системи вищого порядку, що складається із систем нижчого порядку); 2) кожен елемент системи спроможний реалізовувати багато функцій (амонітичність (по аналогії з філологією залежність значення ввід контексту) – рухливість, гнучкість (здатність забезпечувати мобільність системи, її здатність до пристосування)). При цьому формування простору відбувається на основі хвильових процесів. Передача енергії та інформації в часі наочно демонструє просторово-часову субстанцію, що визначає стан та розвиток систем, якими вона скеровує. Фактично діяльність системи «суспільство» в умовах просторово-часового функціонування має ознаки: 1) мовної подібності (солетонне збудження елементів системи – стійкі енерго-інформаційні хвилі, в яких нелінійність та дисперсія врівноважені, на рівні торсіонних полів вони володіють здатністю зчитувати інформацію з інших елементів системи та транслювати її у внутрісистемний простір та за межі біосфери як функціональний прояв ноосфери, описаний В.І. Вернадським); 2) голографічності: система «людське суспільство» діє на основі образних структур (мова – теж образна структура) – соціуму, як і біосистемі, потрібна інформація, щоб сформувати свою чотиривимірну структуру (просторово-часову), це реалізується за рахунок голографічної пам'яті (система, що забезпечує розвиток, наприклад генетичний код, є «голограмою» – системою векторів, які дають змогу системі «соціум» та її елементам – людині, родині, народу, нації, країні, наднаціональному утворенню – правильно орієнтуватися в межах загальної планетарної системи, всесвіту тощо); 3) змішваності (entangle) – квантової не локальності або телепортації енерго-інформаційного стану та/або простору. Таким чином, на фізичному плані відбувається постійна трансформація одних форм в інші, з одного стану в інший з одночасним зростанням її потенціалу та потужності. При цьому спостерігається циклічність розвитку. Відсутність розвитку спонукає появу процесів деградації та ліквідації системи (її трансформації в елементарні частини) [2, с. 272–274].

По відношенню до системи соціум, регіон має такі характеристики. Фактично будь-яка територія має потенціал до значної кількості видів діяльності, і за правильного використання і додаткової підтримки (інвестиційної, фінан-

сової, інфраструктурної, інформаційної) вона може розвинути у самодостатній комплекс, де поява і розвиток одних видів підприємництва призведе до створення інших, створюючи тим самим передумови для сталої соціально-економічної еволюції місцевості. При цьому одними з пріоритетних напрямів регіонального розвитку є виробництво органічної продукції (потреба в якій постійно зростає, особливо в економічно розвинених країнах), безвідходна життєдіяльність (у тому числі використання відновлюваних джерел енергії), біоадекватні підходи до виховання та освіти (ноосферна освіта), розвитку локальної «зеленої економіки» (у тому числі «зеленого», сільського, екологічного туризму, відродження ремесел, кооперативної практики господарювання тощо) з метою забезпечення сталого розвитку територій, формування продовольчої та економічної безпеки, відновлення та примноження національної історико-культурної спадщини. Враховуючи необхідність реформування структури зайнятості, багатофункціональна модель розвитку є альтернативою технократичному підходу внаслідок її здатності долати кризові явища в економіці без додаткових бюджетних витрат. Значний потенціал територій щодо застосування методів і механізмів стимулювання регіонального розвитку є інструментом гармонізації соціально-економічного стану, що вимагає глибокого вивчення.

Механізмом реалізації змін у межах територій є забезпечення високого рівня та якості освіти. Освіта і виховання є фундаментальними формами пізнання буття та стратегічними соціальними суб'єктами розвитку. Домінантами сучасних реалій є необхідність удосконалення діючої системи освіти в напрямі орієнтованості на особистісно-детерміновані і планетарно-космічні завдання на базі системомічної методології, побудованої на основі законів Всесвіту, Загальних законів людського суспільства, Загальних законів пізнання і спеціальних законів освіти. Останні базуються на планетарно-космічному світогляді генетичної єдності системи «Світ – Людина – Суспільство», законах здорового розвитку, законах психіки людини, природодоцільних методах викладання, руху до екологічного розвитку та трансформації мислення на основі цілісного ноосферного виховання й освіти, адже знання – це сило-вольове уявлення дійсності [3]. Системно-синергетичний характер побудови соціально-економічних систем і утворень найбільш повно розкриває себе в ноосферному підході до освіти і виховання як біоадекватної методики, що враховує різні темпи проходження інформації через свідомість людини, оптимально співвідносячи його природні особливості. Зокрема, практика проведення ноосферного уроку включає такі етапи: 1) сенсорно-моторний (чуттєвий – сприйняття органами почуттів); 2) символічний (образне «згортання» – перекодування і сприйняття інформації мозком);

3) логічний (дискусійно-логічне осмислення інформації, проведення порівняння, оцінка за аналогією, запам'ятовування); 4) лінгвістичний (акомодація інформації у свідомості завдяки слова-образу, відпрацьованому на 1–3-му етапах); 5) моторно-кінетичний (чуттєва акомодація інформації у свідомості завдяки руху-образу, відпрацьованому на 1–4-му етапах); 6) архівування (збереження образів чуттєво-логічної інформації і рухомий реакції – інтеграція довгострокової і короткострокової пам'яті у структурах головного мозку); 7) застосування набутих знань у житті, що системно сприймаються свідомістю, гармонізують роботу обох півкуль головного мозку й активізують творчість [4, с. 32]. Таким чином, розвиток сприймається нами як процес, що включає підвищення ефективності використання потужності наявних ресурсів, зокрема моральних і світоглядних, а також інших наявних у людини.

Відповідно до ст. 3 Конституції України, людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканість і безпека є найвищими соціальними цінностями, а держава відповідає перед людиною за свою діяльність; права і свободи людини та їх гарантії визначають зміст і спрямованість діяльності держави, а утвердження і забезпечення прав і свобод людини є головним обов'язком держави [5], тому формування відповідних умов, що забезпечують високий рівень та якість життя населення на території, є основою державної політики. Враховуючи, що саме людина є генератором, ініціатором, реалізатором та споживачем інноваційно-інвестиційних змін, саме на нього зорієнтований вплив суб'єктів підприємництва та державних структур. Механізмом забезпечення самозайнятості в межах сільських населених пунктів є реалізація концепції «Родова садиба», яка передбачає «надання законодавчого права кожному громадянину України, за бажання, отримати 1 га землі для облаштування родової садиби безоплатно, у постійне (або довільне) користування, без права продажу, із правом передачі лише в спадок» [6]. Відповідно до чинного законодавства, кожен громадянин України може отримати до 2 га землі для ведення особистого селянського господарства (для порівняння: жителі сільської місцевості Республіки Білорусь можуть отримати до 1 га, у Російській Федерації залежно від адміністративної одиниці – від 1 до 20 га), одержана продукція з якого не оподатковується. Одноосібні або сімейні структури значною мірою обмежені в ресурсах і не повною мірою задовольняють потреби господарств і населення в товарах і послугах, що змушує останніх шукати резервів додаткового залучення капіталу (табл. 1).

У силу ринкових важелів впливу товарні господарства, прагнучи до максимуму прибутку, прискорюють витрати енергоресурсів, підтримують монокультуру, хімічні добрива та засоби

захисту рослин, ГМО, що виснажують природне середовище і, як наслідок, створюють передумови для глобальних екологічних проблем. Інтенсивні технології індустріалізації та урбанізації віддаляють людину від природи і сприяють забрудненню планети в результаті використання упаковки (виробничі відходи, які важко розкладаються). На відміну від товарних натуральні форми господарювання орієнтовані на рівновагу і гармонізацію відносин із навколишнім середовищем і породжують екосистемні зв'язки, що тяжіють до органічного землеробства та пермакультури, тобто мають передумови для сприятливого впливу на простір. Для них властиві взаємодія людини із землею й іншими елементами природи, підтримка біологічного різноманіття. Розвиток асоціацій та кооперативних відносин у межах екологічних та родових поселень стали реакцією на внутрішні та міжнародні соціальні проблеми сільських територій у контексті їх адаптації до зовнішніх умов.

Світова практика створення екологічних та родових поселень засвідчує створення ними робочих місць у понад 150 сферах суспільного сектору на умовах самозайнятості. Внаслідок розміщення в поселеннях молоді (середній вік поселенців – 35 років), наявності в них вищого рівня освіти та стартових інвестицій є можли-

вість упровадження наукомістких технологій. Бажання народжувати дітей, брати відповідальність за своє життя та територію, де розміщене поселення знижує рівень соціальної напруженості, сприяє вирішенню демографічної проблеми, знижує навантаження на об'єкти інфраструктури великих міст та підвищує людський потенціал регіонів [7–12]. Співпраця з Профспілкою працівників-мігрантів в Україні та за її межами засвідчило рішення Світового конгресу мігрантів щодо повернення в Україну в разі прийняття Закону України «Про родові садиби та родові поселення».

Альтернативою вказаним особистим і сімейним формам господарювання є організація екологічних і родових поселень на основі споживчої кооперації та співпраці однопумців, наприклад на основі рішень Кола поселень області (рис. 1). Здійснення постійного моніторингу рівня трудової міграції, рівнів зайнятості та народжуваності в районах, де розміщені родові поселення, засвідчили наявність позитивної динаміки суспільних процесів розвитку на локальному рівні. Рекультивация земель за рахунок розширення зон рекреаційного та оздоровчого призначення, у тому числі для організації «зеленого», сільського, дитячого, романтичного та історичного туризму, збільшення обсягів виробництва орга-

Таблиця 1

Класифікація основних форм територіально-господарської організації центрів сільського розвитку

Класифікаційна ознака	Організаційно-правова форма				
	Фермерське господарство / Європа та Америка	Обслуговуючий кооператив / Європа та Америка	Екологічні поселення / Європа	Кібуц (комуна) / Ізраїль	Родові поселення / Пострадянський простір
Власність на землю та засоби виробництва	Приватна та / або на умовах оренди	Приватна	Приватна	Колективна	Приватна / орендна
Основоположна мета створення	Продаж сільськогосподарської продукції	Надання послуг членам кооперативу	Створення моделі суспільства майбутнього, інформаційна діяльність	Підприємництво	Об'єднання Роду, гармонізація відносин людини та природи
Принципи життєдіяльності та господарювання	Технократичні підходи відповідно до ринкових умов	Технократичні підходи відповідно до ринкових умов	Екологізація виробництва та життєдіяльності	Технократичні підходи відповідно до ринкових умов	Органічне виробництво, безвідходна життєдіяльність, ноосферна освіта
Розподіл результатів праці	Належить власнику	Відповідно до трудової участі	Індивідуальний або колективний розподіл	Рівний щодо всіх учасників	Відповідно до трудової участі
Переважаюча господарська орієнтація	Товарні	Товарні	Натуральні	Товарні	Натуральні
Співпраця з зовнішнім середовищем	Висока залежність від кон'юнктури ринку	Значна залежність від учасників та керівної ланки	Виробництво для власного споживання	Економічна та ідеологічна автономія	Самозабезпечення у єдності зі світом

Джерело: сформовано на основі [7–12]

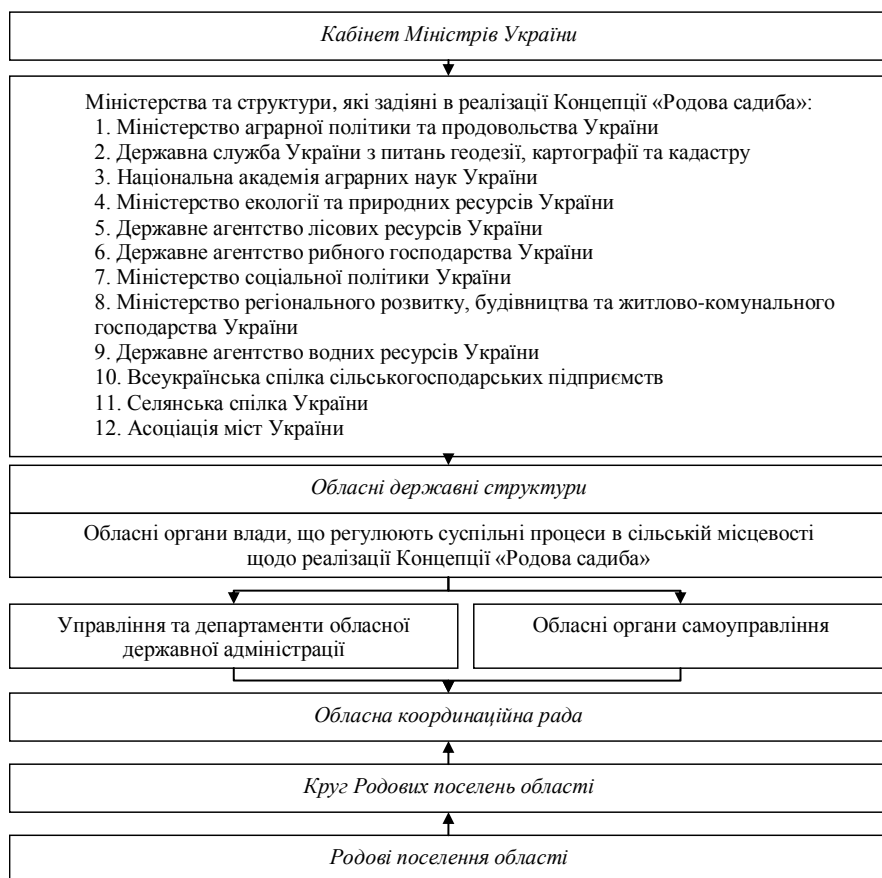


Рис. 1. Модель механізму взаємодії мешканців родових поселень з органами державної влади України

Джерело: власні дослідження

нічної продукції, висадка лісів та створення біосферних заповідників, відновлення чисельності рідкісних видів рослин та тварин сприяють примноженню природно-ресурсного потенціалу території та формують базис для їх інноваційно-інвестиційного розвитку.

Вкладення приватних осіб у розрахунку на 1 га земельної площі становлять 300 тис грн., або 75 млн. грн. у населений пункт із 250 дворів. Відновлення виробничої та соціальної інфраструктур (шкіл, доріг, будинків культури, об'єктів

виробництва та відпочинку), відновлення історико-культурної спадщини, ремесел та промислів дає змогу збільшити продуктивність земельних угідь за одночасного їх збалансованого розвитку.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Наявні асиметрії та диспропорції регіонального розвитку формують потребу у визначенні напрямів та механізмів гармонізації суспільно-економічних відносин із позиції управління на всіх рівнях менеджменту.

Орієнтація на природно-гуманістичні системи як вектор державної політики в умовах глобалізації орієнтує на акцентування уваги органів влади на природі та людині як базових об'єктах інвестиційно-інноваційної діяльності. Людина як ініціатор та впроваджуюча сила інноваційних змін є консервативною з позиції забезпечення низької ризикованості інвестицій та системно активною щодо формування середовища свого існування. Водночас такий інвестор не вимагатиме

відшкодування вкладень, що мають довгостроковий характер щодо терміну їх окупності.

Трансформація сільських територій у напрямі їх рекреаційно-оздоровчої спрямованості, забезпечення розвитку «зеленого», сільського туризму тощо підвищують природно-ресурсний потенціал регіону та його інвестиційну привабливість. Виробництво екологічно чистої продукції та вирішення соціально-демографічних проблем соціуму формують засади продовольчої та економічної безпеки країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мичурин И.В. Избранные сочинения / И.В. Мичурин ; под общ. ред. проф. П.Н. Яковлева ; предисл. проф. П.Н. Яковлева. – М. : ОГИЗ – Сельхозгиз, 1948. – 792 с.
2. Секлитова Л.А. Законы Мироздания, или Основы существования Божественной Иерархии / Л.А. Секлитова, Л.Л. Стрельникова. – М. : Амрита, 2012. – 704 с.
3. Dictionnaire de l'informatique. – Paris: Larousse, 1972. – 223 s.
4. Маслова Н.В. Ноосферный переход: от умного к духовному человеку и обществу / Н.В. Маслова. – Севастополь : КАНОН, САН, 2013. – 176 с.
5. Конституція України // ВВР України. – 1996. – № 30. – Ст. 141 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=254%EA%2F96-%E2%F0>.
6. Батуріна Г.М. «Родова садиба» – один із напрямів сталого розвитку сільських територій / Г.М. Батуріна // Агроінком. – 2013. – №№ 4–6. – С. 102–109.
7. GEN (Global Ecovillage Network) [Electronic resource]. – Access mode : <http://gen.ecovillage.org>.
8. Gilman R. The Eco-village Challenge. The challenge of developing a community living in balanced harmony - with itself as well as nature - is tough, but attainable / R. Gilman // Context Insti-

tute. Catalyzing a graceful transition to the Planetary Era, 2013 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.context.org/iclib/ic29/gilman1/>.

9. *Inspring Stories from Ecovillages: Experiences with Ecological Technologies and Practices*. Editors: Ansa Palojarvi, Jarkko Pyysiainen, Mia Saloranta. Vilnius: BMK Leidykla, 2013. – 120 p.

10. *Living in harmony: inspring stories from ecovillages*. Editor: Dalia Vidickiene. Vilnius: BMK Leidykla, 2013. – 124 p.

11. Christian D. L. *Creating a Life Together: Practical Tools to Grow Ecovillages and Intentional Communities* / D. L. Christian. – Paperback: New Society Publishers, 2003. – 273 p. [Electronic resource]. – Access mode : https://archive.org/details/fa_Creating_a_Life_Together-Practical_Tools_to_Grow_Ecovillages_and_Intentional_Com.

12. Plotnikova M. Conceptual Basis for Ukrainian Rural Development / M. Plotnikova // *Regional Formation and Development Studies*. – 2015. – № 3. – P. 134–144.

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

FORMATION INNOVATION STRATEGY OF AGROINDUSTRIAL COMPLEX OF UKRAINE

Соловчук К.О.

старший викладач кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Національна академія управління

Статтю присвячено такій актуальній для України проблемі, як розробка засад та принципів стратегії розвитку інновацій в агропромисловому комплексі. У процесі дослідження виявлено та структуровано послідовність етапів розробки інноваційної стратегії розвитку агропромислового комплексу. Доведено, що запропонований порядок формування інноваційних стратегій АПК і напрямів їхньої реалізації дасть змогу учасникам інноваційного ринку орієнтуватися під час вибору напрямів розвитку, підвищить прозорість аграрного ринку і збільшить сприйнятливість до нововведень. Досліджено механізм управління інноваційною політикою в агропромисловому комплексі та сформульовано процес його формування.

Ключові слова: стратегія, інновації, інноваційна політика, інноваційний розвиток, агропромисловий комплекс, державне управління, механізм управління, етапи, аналіз, ефективність.

Статья посвящена такой актуальной для Украины проблеме, как разработка основ и принципов стратегии развития инноваций в агропромышленном комплексе. В процессе исследования выявлены и структурированы последовательность этапов разработки инновационной стратегии развития агропромышленного комплекса. Доказано, что предложенный порядок формирования инновационных стратегий АПК и направлений их реализации позволит участникам инновационного рынка ориентироваться при выборе направлений развития, повысит прозрачность аграрного рынка и увеличит восприимчивость к нововведениям. Исследован механизм управления инновационной политикой в агропромышленном комплексе и сформулирован процесс его формирования.

Ключевые слова: стратегия, инновации, инновационная политика, инновационное развитие, агропромышленный комплекс, государственное управление, механизм управления, этапы, анализ, эффективность.

This article is devoted to the such actual problem for Ukraine as a development framework for the development strategy of innovation in agroindustrial complex. The study identified and structured sequence of development of innovative strategies of agroindustrial complex. It is proved that the proposed procedure for the formation of innovative strategies for the agroindustrial complex and directions for their implementation, will allow participants to innovative market focus in selecting areas for development, increase agricultural market transparency and increase susceptibility to innovation. Also in the article the mechanism of innovation policy in agroindustrial complex and formulated the process of formation.

Keywords: strategy, innovation, innovative policy, innovative development, agroindustrial complex, public administration, management mechanism, stages, analysis, efficiency.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Стратегічне управління інноваціями дає змогу успішно реалізовувати питання планування і впровадження інноваційних проектів, які розраховані на значний прорив у підприємстві. У широкому розумінні – це безперервний процес передбачення масштабних змін в економічній ситуації і пошуку глобальних рішень, що забезпечують стійкий розвиток підприємства, галузі і регіону. Стратегічне планування вимагає проведення численних об'ємних досліджень і засноване на зборі й ана-

лізі даних середовища, що переробляється. Із вибором стратегії пов'язане створення планів, проведення досліджень і наукових розробок, застосування їх у виробництві, забезпечення стабільного розвитку інноваційної системи.

Отже, вироблення і адаптація основних підходів та принципів розробки стратегічних засад управління інноваціями в агропромисловому комплексі України є досить актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Українськими та зарубіжними вченими приділяється значна увага

питанням інновацій в АПК та управлінню ними. Ці аспекти досить детально розглянуто в дослідженнях О. Абдулмалікова, Н. Ліпчу, Л. Могильної, П. Дідерена, Г.Федера та ін. Серед українських учених, які зробили внесок у формування теоретичного і практичного базису дослідження, варто виділити С. Єрохіна, М. Єрмошенка, В. Черняка, В. Шевчука та ін.

Водночас не всі аспекти формування саме стратегічних напрямів інноваційного розвитку агропромислового комплексу отримали належне висвітлення.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у формулюванні підходів і рекомендацій із питань концептуальних аспектів розробки стратегії управління інноваціями в аграрно-промисловому комплексі України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Проблема інноваційного відновлення агропромислового комплексу постає особливо гостро, оскільки аграрна сфера значною мірою визначає соціально-економічний стан країни. Формування стратегічних напрямів розвитку інноваційної діяльності повинне йти в напрямку творчої побудови цілісної системи функціонування галузі починаючи від розробки інноваційних способів ведення господарства до впровадження їх у виробництво й одержання додаткових економічних вигід за їх рахунок. Більшість товаровиробників агропромислового комплексу не мають додаткових джерел фінансування для впровадження нововведень у виробничу діяльність, а ті з них, які застосовують заходи державної підтримки (зокрема, пільгове кредитування на інвестиційні і господарські витрати тощо), у кожному разі відчувають недолік вільних оборотних коштів.

Як відомо, впровадження інноваційних технологій в АПК носить ризикований характер і має тривалі строки окупності. Якщо підприємства агропромислового комплексу за наявності пільгового фінансування і економічно виправданого бізнес-плану інноваційного проекту можуть реалізувати його на практиці, то власники особистих підсобних і фермерських господарств знаходяться ще в більш скрутному становищі [1, с. 78].

Розробка інноваційної стратегії розвитку агропромислового комплексу (АПК) повинна базуватися на послідовних етапах, що дають змогу враховувати специфіку ринкових умов.

На первісному етапі формування інноваційної стратегії розвитку АПК доцільно виявити конкурентні переваги галузі або напряму, оцінити інноваційний потенціал.

Аналіз економічного розвитку України дає змогу визначити передумови реалізації стратегічних цілей:

- розміщення і зручна мережа інфраструктури;

- сприятливі кліматичні умови для розвитку агропромислового комплексу;

- наявність необхідних умов для успішного розвитку переробної промисловості;

- формування інвестиційних площадок [2, с. 73].

Наступним етапом формування інноваційної стратегії є SWOT-аналіз, який дає змогу представити в систематизованому вигляді слабкі і сильні сторони економіки, виявити можливості підвищення ефективності використання наявного інноваційного потенціалу.

Після проведення аналізу і виявлення проблем у функціонуванні галузі доцільно визначити цілі і завдання реалізації заходів щодо підвищення інноваційного потенціалу в АПК:

- забезпечення умов для стійкого розвитку агропромислового комплексу;

- утворення сучасних високотехнологічних підприємств агропромислового комплексу;

- імплементація міжнародних стандартів якості виробленої продукції агропромислового комплексу і продуктів її переробки, що забезпечать конкурентоспроможність підприємств;

- залучення інвестицій для прискореного розвитку тваринництва;

- розвиток сектору переробки продукції агропромислового комплексу шляхом реалізації інвестиційних проектів;

- підвищення ефективності діяльності малих форм господарювання;

- формування інфраструктурної мережі заготівельних, переробних та постачальницько-збутових кооперативів;

- розширення ринкової інфраструктури агропромислового комплексу для задоволення потреб населення та забезпечення продовольчої безпеки;

- підвищення науково-технічного рівня агропромислового виробництва на основі вдосконалення інноваційного і кадрового забезпечення [3, с. 21].

Реалізація зазначених цілей дасть змогу збільшити обсяг випуску продукції і знизити її собівартість на основі застосування прогресивних технологій, розвитку страхування ризиків і підвищення ефективності використання коштів державної підтримки.

Запропонований порядок, формування інноваційної стратегії лідерства передбачають визначення «полюсів» росту, тобто галузей, що володіють високою привабливістю для потенційних інвесторів – це сільське господарство і переробна промисловість. Зазначені галузі економіки району мають найбільший потенціал розвитку і, отже, є привабливими для інвесторів.

Реалізація стратегії лідерства дасть змогу створити модернізований агропромисловий комплекс із високим рівнем продуктивності праці і прибутковості, з розвиненою товаропровідною системою. Аграрний сектор займе провідні позиції у насінництві та селекційно-пле-

мінній роботі, виробництві екологічно чистої продукції, освоєнні ресурсозберігаючих технологій, збереженні ґрунтової родючості.

Формування нормативно-правового механізму включає розробку і вдосконалення правової бази інноваційної діяльності, питань науково-технічного відновлення суб'єктів АПК, дає змогу раціонально використовувати бюджетні і податкові повноваження під час надання підтримки інноваційної діяльності.

Вивчення сутності фінансового механізму впровадження стратегічних заходів передбачає визначення джерел фінансування інноваційної діяльності в АПК, що включають у себе власні і залучені кошти. Найбільшу питому вагу займають кошти державного і місцевого бюджетів, що свідчить про необхідність підвищення інвестиційної привабливості інноваційних заходів. Такі джерела фінансування, як кошти венчурних компаній і приватних інвесторів, не відіграють зараз істотної ролі. Кредити комерційних банків, бюджетні кредити дадуть змогу збільшити інноваційну активність у галузі. Крім того, товаровиробники повинні мати впевненість в ефективності пропонуваного нововведення, що буде сприяти формуванню особливого інноваційного мислення для активного впровадження нововведення і одержання з їхньою допомогою додаткового прибутку.

Запропонований порядок формування інноваційних стратегій АПК і напрямів їхньої реалізації дасть змогу учасникам інноваційного ринку, і насамперед управляючим ланкам інноваційної інфраструктури (державним органам і керівникам інноваційних і бізнес-центрів, директорам провідних сільськогосподарських підприємств), орієнтуватися під час вибору напрямів розвитку, підвищить прозорість аграрного ринку і збільшить сприйнятливості до нововведення.

Основним початком формування механізму управління інноваційною політикою в АПК служать конкретні об'єкти і суб'єкти управління. Об'єкти впливу органів управління визначаються системою стратегічних цілей, установлених у процесі формування інноваційної стратегії розвитку АПК.

Механізм управління інноваціями варто розглядати як найбільш активний елемент системи управління, що забезпечує вплив на фактори, від стану яких залежить результат інноваційної діяльності керованого об'єкта. Згідно зі структурою механізму управління інноваційною політикою АПК, процес його формування можна представити у вигляді певної послідовності.

1. Визначення конкретних об'єктів управління інноваціями і цілей трансформації стану або діяльності цих об'єктів, узгодження цілей з інтересами суб'єктів інноваційної системи АПК. Об'єктами управлінського впливу можуть бути окремі організації АПК, інфраструктурні елементи, певні галузі, сільські території, інноваційні процеси – все те,

на що спрямована увага органів управління для забезпечення умов підвищення ефективності інноваційної діяльності. Цілі трансформуються в конкретні критерії управління – досягнення стійкої динаміки таких показників: темп росту інноваційної активності; питома вага інноваційної продукції (впроваджені протягом трьох років) в її загальному обсязі; вплив інновацій на результати діяльності організації (сума прибутку від реалізації інноваційної продукції та її частка в загальному обсязі прибутку; обсяг продажів інноваційної продукції та його частка в загальному обсязі продажів; доступ до нових ринків збуту; частки на традиційних ринках збуту); вплив інновацій на використання виробничих ресурсів (скорочення витрат на заробітну плату, матеріали, енергію та ін., підвищення фондоддачі і т. д.).

2. Виявлення факторів управління, на які необхідно здійснювати вплив, щоб виконати завдання і домогтися поставлених цілей. Такими факторами можуть уважатися властивості й елементи об'єкта управління в цілому, властивості цих елементів, їх зв'язки з іншими елементами, зв'язки об'єкта управління з інноваційним середовищем. Через те, що об'єкт управління (інноваційна система) має властивості системності, зміна стану того або іншого фактора під впливом керуючого впливу приводить до зміни стану об'єкта управління в цілому або окремих його частин. Для організації впливу на фактори управління різної природи необхідно виявити їх сукупність і ступінь відповідності факторів критеріям управління, щоб оцінити потребу і можливість мобілізації ресурсів для приведення факторів управління у відповідність із поставленою метою (критерієм).

У ході формування механізму управління і реалізації інноваційної політики в АПК повинні бути враховані групи факторів, які в сукупності становлять інноваційний потенціал (ресурсно-сировинний, трудовий, виробничий, науковий, інституціональний, інфраструктурний, фінансовий, споживчий). Ступінь погодженості критеріїв управління і факторів управління можна оцінити зіставленням планованих і досягнутих показників стану факторів і показників результатів (витрат, ефектів, ефективності), досягнення яких забезпечується мобілізацією зазначених факторів.

3. Установлення методів впливу на фактори управління. Характер впливу залежить від природи фактора та його сприйнятливості до тих або інших методів впливу.

Комплексність методів впливу на фактори різної природи визначає об'єктивну необхідність формування комплексного механізму управління і реалізації інноваційної стратегії в АПК.

За допомогою методів управлінського впливу формуються ресурси, необхідні для регулювання інноваційних процесів, здійснюються практичні заходи, що забезпечують організу-

чий вплив управлінських структур на інноваційні об'єкти.

Управління інноваціями пов'язане з основними функціями управління, тому вдосконалення управління інноваціями і підвищення його ефективності буде пов'язане з виконанням основних функцій суб'єкта управління (планування, організація, мотивація і контроль) і функцій об'єкта управління (ризикове вкладення капіталу; організація інноваційного процесу; організація просування інновацій на ринку та її дифузії).

Забезпечення ефективного розвитку організації вимагає особливого підходу до функції планування, яка повинна відповідати умові стійкості і гнучкості результатів, що актуально в умовах освоєння інновацій, коли від ухвалення рішення про інвестування проекту залежить уся подальша діяльність підприємства.

Агропромисловий комплекс не має достатніх можливостей і ресурсів для того, щоб самостійно перебороти проблеми розвитку виробничої інфраструктури, розвиток якої обумовлено незадовільним станом транспортної, інженерної і соціальної інфраструктур. Це приводить до того, що агропромислове виробництво виявляється збитковим, інвестиційні проекти стають непривабливими, а якість життя населення – неприпустимо низькою.

Основна мета інвесторів – окупність проекту, чим вона швидше, тим більш привабливий проект. Так, сфера наукових інновацій і розвитку виробничої і транспортної інфраструктур більш привабливі, ніж сільське господарство [4, с. 25].

Для агропромислового комплексу сьогодні необхідний пошук форм співробітництва і взаємодії держави і суспільства. Узагальнення міжнародного досвіду в цій сфері показує, що світовою практикою вироблено різні форми взаємодії держави і бізнесу під час реалізації великих суспільно-суспільно-значимих інвестиційних програм і проектів.

Для досягнення цілі державної інноваційної політики в АПК необхідно вирішити такі основні завдання:

- сформувані пріоритети інноваційної діяльності;
- удосконалити нормативно-правове регулювання інноваційних процесів;
- створити умови для активізації діяльності аграрної науки, систему підготовки і перепідготовки наукових, педагогічних кадрів і фахівців усіх сфер АПК у галузі комерціалізації нововведень і управління інноваційними проектами;
- забезпечити кооперацію й інтеграцію наукової, освітньої і виробничої діяльності;
- забезпечити концентрацію ресурсів на пріоритетних напрямках інноваційної діяльності, єдність державної аграрної, науково-технічної і інноваційної політики з метою підвищення попиту агропромислового виробництва на науково-технічні досягнення і залучення капіталу в розвиток інноваційних технологій;

- підсилити державну підтримку сільсько-господарських товаровиробників із метою відновлення їх платоспроможності і можливості здійснення інноваційної діяльності;

- сформувані інфраструктуру інноваційних процесів;

- удосконалити державне регулювання інноваційних процесів.

Серед заходів непрямого впливу на інноваційну активність застосовується пільгове оподаткування. Ми пропонуємо доповнити передбачені Податковим кодексом України пільги такими напрямками, що стимулюють інноваційну діяльність:

- надання дослідницького та інноваційного податкового кредиту всім категоріям платників податків, у т. ч. за запитами власників агрофірм, яким належить значна частка виробництва продукції сільського господарства;

- зменшення податку на прибуток, на землю і податку на доходи фізичних осіб на приріст інноваційних витрат;

- пільгове оподаткування дивідендів юридичних і фізичних осіб, отриманих по акціях інноваційних підприємств;

- пільгове оподаткування прибутку, отриманого в результаті використання патентів, ліцензій, нематеріальних активів, що входять до складу інтелектуальної власності;

- зменшення оподаткованого прибутку на суму вартості приладів і обладнання, переданих ВНЗ, науково-дослідній та іншим інноваційним організаціям;

- вирахування з оподаткованого прибутку внесків у благодійні, позабюджетні фонди, діяльність яких пов'язана з фінансуванням інновацій в АПК [5, с. 130].

Держава може стимулювати інновації пільговими (по термінах погашення і процентних ставках) кредитами державних банків або наданням преференцій комерційним банкам, які кредитують інноваційні проекти підприємств аграрної сфери (пільгове оподаткування, пом'якшення резервних вимог). Комерційні банки найчастіше не зацікавлені в кредитуванні сільськогосподарських організацій, тому важливо сприяти вкладенням фінансових структур, орієнтованих на тривале «заморожування» коштів в інноваційні проекти.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Діючий економічний механізм АПК характеризується вкрай низькою ефективністю, внаслідок чого обмежені ресурси державної підтримки агропромислового комплексу не дають належної віддачі, у значних розмірах не доходять до виробника. Потрібно не тільки залучати реальні додаткові джерела збільшення аграрної частини державного бюджету, але й водночас перебудувати економічний механізм у напрямі суворого цільового використання коштів протекціоністської підтримки агропромислового комплексу з

орієнтацією на критерій ефективності виробництва і спільне радикальне перетворення соціальної й інженерної інфраструктур сільської місцевості.

В економічному механізмі забезпечення пріоритетного розвитку агропромислового комп-

лексу принципове значення має вибір співвідношення конкретних інструментів цього механізму. Закордонний досвід підказує такий вибір на користь переважної підтримки і гарантування державою аграрних цін як вирішального інструмента регулювання агропродовольчого ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Абдулмалікова О.А. Інноваційний підхід до управління ресурсним потенціалом сільськогосподарського підприємства / О.А. Абдулмалікова. – Х., 2007. – С. 77–81.
2. Липчиу Н.В. Финансирование инновационного развития аграрного сектора АПК / Н.В. Липчиу, К.И. Липчиу // Экономика, управление. – 2012. – № 4. – С. 72–76.
3. Шарипов С.А. Роль интенсификации и инноваций в увеличении объемов производства и повышении эффективности использования зерна / С.А. Шарипов, О.В. Фомина // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. – 2012. – № 1(10). – С. 20–24.
4. Юняева Р.Р. Государственное стимулирование кредитования инновационной деятельности в АПК / Р.Р. Юняева // Известия ПГПУ им. В.Г. Белинского. – 2011. – № 24. – С. 25–26.
5. Могильна Л.М. Сучасні проблеми управління інноваційним розвитком в сільськогосподарських підприємствах / Л.М. Могильна // Вестник. Технический прогресс и эффективность производства. – Х., 2010. – С. 128–133.
6. Diederer P., H. van Meijl, A. Wolters, Modernisation in agriculture: what makes a farmer adopt an innovation? Paper prepared for presentation at the Xth EAAE Congress 'Exploring Diversity in the European Agri -Food System', LEI, Den Haag; 2002. – 56 p.
7. Feder G. Just R. and Zilberman D. Adoption of agricultural innovations in developing countries: a survey. / Economic Development and Cultural Change. – 1985. – № 33(2). – 93 p.

УДК 330.341.1

ЕКОНОМЕТРИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО СКЛАДНИКА ПРОМИСЛОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

ECONOMETRIC MODELING OF DEVELOPMENT OF THE INDUSTRIAL POTENTIAL OF INNOVATION COMPONENT

Станасюк Н.С.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри менеджменту та міжнародного підприємництва,
Національний університет «Львівська політехніка»

У статті розглянуто фактори впливу на розвиток інноваційного складника промислового потенціалу. Побудовано економетричні моделі для таких результуючих параметрів, як: кількість упроваджених нових технологічних процесів у промисловості; обсяг реалізованої інноваційної продукції; загальна сума інноваційних витрат. Визначено фактори, що мають найбільшу силу впливу на розвиток інноваційного складника.

Ключові слова: промисловий потенціал, інноваційний складник, фактори впливу, розвиток, моделювання.

В статье рассмотрены факторы, влияющие на развитие инновационной составляющей промышленного потенциала. Построены эконометрические модели для таких результирующих параметров, как: количество внедренных новых технологических процессов в промышленности; объем реализованной инновационной продукции; общая сумма инновационных затрат. Определены факторы, имеющие наибольшую силу воздействия на развитие инновационной составляющей.

Ключевые слова: промышленный потенциал, инновационная составляющая, факторы влияния, развитие, моделирование.

The factors influence on the development of innovative component of industrial potential is considered. Econometric models for the resulting parameters such as the number of implemented new processes in industry; the volume of sales of innovative products; the total innovation expenditures are constructed. The factors that have the greatest power of influence on the development of innovative component are determined.

Keywords: industrial potential, innovative component, influence factors, development, modeling.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Становлення інноваційної моделі розвитку в Україні передбачає необхідність формування потужного промислового потенціалу. Саме інноваційний розвиток промисловості розглядається як основа майбутнього економічного зростання країни. Вагомим кроком держави на шляху до становлення інноваційного моделі розвитку стало прийняття в 2009 р. Концепції розвитку національної інноваційної системи [1], згідно з якою було започатковано діяльність щодо формування сприятливого середовища для розвитку інновацій. Зазначимо, що в 2015 р. Україна стала учасницею програми ЄС із наукових досліджень та інновацій «Горизонт – 2020», яка розширює можливості для проведення науково-технічних робіт та запровадження інновацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. З огляду на актуальність проблеми, інноваційний розвиток

економіки є предметом наукових дискусій багатьох вітчизняних і зарубіжних учених. Із великого масиву наукових праць у зазначеному напрямі найбільший вагомий внесок зробили Гесць В.М. [2], Васильєва Т.А. [3], Семиноженко В.П. [2], Войнаренко М.П. [4], Федулова Л.І. [5], Череп А.В. [4], Шумпетер Й. [6]. Серед учених немає одностайності щодо виділення основних чинників інноваційного розвитку, тому їх велика різноманітність спонукає до пошуку методів, які б давали змогу враховувати множину факторів.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є побудова економетричних моделей розвитку інноваційного складника промислового потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Інноваційний розвиток промислового потенціалу передбачає перехід від традиційних орієнтирів (екстенсивного чи інтенсивного типу розвитку) до формування економіки знань, які є невичерпним ресурсом динамічного розвитку. У результаті інновації розглядають як

джерело економічного зростання, а виділення інноваційного складника як домінантної основи промислового потенціалу можна вважати закономірним процесом.

В основі економетричного моделювання розвитку інноваційного складника промислового потенціалу лежать економічні гіпотези.

Перша гіпотеза: інноваційний складник оцінюється сукупністю показників, які є критеріями технологічного розвитку та інноваційної активності промислових підприємств.

Друга гіпотеза: розвиток інноваційного складника перебуває у причинно-наслідковому зв'язку із соціально-економічними чинниками, які є результатами діяльності людини.

Зазначені гіпотези були покладені в основу побудови економетричних моделей, які дають змогу врахувати значну кількість різноманітних факторів прямого та опосередкованого впливу на інноваційний розвиток промислового потенціалу.

У загальному вигляді модель має такий вигляд:

$$Y = a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + \dots + a_px_p + e, \quad (1)$$

де Y – результуюча величина; $x_1, x_2, x_3, \dots, x_p$ – незалежні змінні; $a_1, a_2, a_3, \dots, a_p$ – оцінка сили факторів; e – випадкова величина.

Випадкова величина відображає відхилення прогнозних значень результативного показника від фактичних, тому чим вища її величина, тим

більшу кількість факторів не враховано під час побудови моделі.

Незалежні змінними під час побудови моделі слугували показники, які характеризують науковий потенціал, бюджетне фінансування наукових та науково-технічних робіт, інвестиційний клімат у країні, розвиток зовнішньоекономічної діяльності та фінансовий стан промислових підприємств (табл. 1).

Для визначення сили впливу факторів використовується матричний алгоритм:

$$A = (X'X)^{-1} X'y, \quad (2)$$

де A – сила впливу окремого фактора представлена у вигляді вектора-стовпця; X – матриця факторів; X' – відповідно до X транспонована матриця; $(X'X)$ – обернена матриця до добутку матриць X' та X ; y – вектор – стовпець показників, які характеризують результат.

Технологічний вплив розвитку інноваційного складника відображається через кількість упроваджених нових технологічних процесів у промисловості. У процесі проведення дослідження нами було відібрано фактори, які мають найбільший вплив на формування зазначеного показника, та одержано таку модель:

$$Y_1 = 66,597x_1 + 0,376x_2 - 0,036x_3 + 0,005x_4 - 11827,3, \quad (3)$$

де Y_1 – упровадження нових технологічних процесів у промисловості, од.; x_1 – кількість

Таблиця 1
Показники, які відображають фактори впливу на розвиток інноваційного складника промислового потенціалу

Рік	Кількість працівників наукових організацій, тис. осіб	Обсяг фінансування наукових та науково-технічних робіт (у фактичних цінах), млн. грн.	Приріст прямих іноземних інвестицій в Україну, млн. дол. США	Темпи зростання (спаду) обсягу експорту товарів і послуг, %	Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування підприємств, млн. грн.	Питома вага підприємств, що одержали збиток, у % до загальної кількості	Рентабельність операційної діяльності підприємств, %
2000	188,0	2046,3	594	118,8	34372,8	37,7	2,7
2001	181,5	2432,5	769	109,7	37802,2	38,2	4,5
2002	178,0	2611,7	698	111,1	35792,1	38,8	4,2
2003	173,9	3597,4	1411	124,1	43550	37,1	4,3
2004	173,6	4251,7	1711	139,0	71902,4	34,8	6,4
2005	170,6	5160,4	7533	106,3	86003,9	34,2	7
2006	160,8	5164,4	5737	113,7	104973,8	33,5	6,6
2007	155,5	6149,2	9 218	127,2	168690,1	32,5	6,8
2008	149,7	8024,8	9 903	134,9	173573,6	37,2	3,9
2009	146,8	7822,2	4654	62,6	137197,6	39,9	3,3
2010	141,1	8995,9	5684	128,1	210985,4	41	4,8
2011	134,7	9591,3	4556	130,1	277179,5	34,9	5,9
2012	129,9	10558,5	4963	100,3	277938,5	35,5	5,0
2013	123,2	11161,1	1760	92,7	234513,7	34,1	3,9
2014	109,6	10320,3	-11140	85,7	337153,7	33,7	-3,9

Джерело: складено на основі [7]

працівників наукових організацій, тис. осіб; x_2 – обсяг фінансування наукових та науково-технічних робіт, млн. грн.; x_3 – приріст прямих іноземних інвестицій в Україну, млн. дол. США; x_4 – прибуток від звичайної діяльності до оподаткування підприємств, млн. грн.

Як бачимо, науковий потенціал має вагомий вплив на технологічний розвиток інноваційного складника, оскільки збільшення кількості працівників наукових організацій на 1 тис. осіб зумовлює збільшення кількості впроваджених нових технологічних процесів на 66,597 од.

Зазначений результативний показник має значний вплив на подолання технологічного відставання України від провідних країн світу. Згідно з дослідженнями П. Кругмана, інноваційний розвиток сприятиме переміщенню капіталу у високотехнологічні види діяльності, що наблизить державу до формування вищих технологічних укладів у національній економіці [8].

Досвідом розвинутих країн доказано, що існує безпосередній зв'язок між запровадженням нових технологій та Індексом мережної готовності, який розраховується Всесвітнім економічним форумом і Міжнародною школою бізнесу INSEAD та характеризує рівень розвитку інформаційно-телекомунікаційних технологій і його вплив на конкурентоспроможність держави. Зазначимо, що найвищий рейтинг України по зазначеному показнику був у 2009 р. (62-ге місце). Проте нестабільна політична ситуація в країні та відсутність чіткого плану дій держави щодо використання інформаційно-телекомунікаційних технологій не дають бажаних результатів. Унаслідок цього в 2015 р. Україна посіла 71-е місце у світі, а значення індексу становило 4,0 проти максимального 6,0 [9].

Активний розвиток інноваційної діяльності промислових підприємств неможливий без здійснення інноваційних витрат.

$$Y_2 = -169,315x_1 - 0,098x_2 + 0,440x_3 - 68,081x_4 + 37,867x_5 + 28673,02, \quad (4)$$

де Y_2 – загальна сума інноваційних витрат у промисловості, млн. грн.; x_1 – кількість працівників наукових організацій, тис. осіб; x_2 – обсяг фінансування наукових та науково-технічних робіт, млн. грн.; x_3 – приріст прямих іноземних інвестицій в Україну, млн. дол. США; x_4 – рентабельність операційної діяльності підприємств, %; x_5 – темпи зростання (спаду) обсягу експорту товарів і послуг, %.

Згідно з одержаними розрахунками, прискорення темпів зростання обсягу експорту товарів і послуг на 1% зумовлює збільшення інноваційних витрат на 37,867 млн. грн., а приріст іноземного інвестування на 1 млн. дол. США – на 440 тис. грн. Як бачимо, отримані результати є логічними і ще раз підтверджують, що створення сприятливого інвестиційного клімату в країні та розвиток зовнішньоекономічної діяльності є вагомими каталізаторами інноваційної активності підприємств.

Найбільш узагальненим показником розвитку інноваційного складника промислового потенціалу є обсяг реалізованої інноваційної продукції. Зазначимо, що у розвинутих країнах за рахунок реалізації наукоємної продукції забезпечується близько 90% приросту ВВП.

$$Y_3 = -431,896x_1 + 1,557x_2 - 362,142x_3 + 67,627x_4 + 94836,11, \quad (5)$$

де Y_3 – обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн. грн.; x_1 – кількість працівників наукових організацій, тис. осіб; x_2 – приріст прямих іноземних інвестицій в Україну, млн. дол. США; x_3 – питома вага підприємств, що одержали збиток, у % до загальної кількості; x_4 – темпи зростання (спаду) обсягу експорту товарів і послуг, %.

Найбільш позитивний вплив на обсяг реалізованої інноваційної продукції має збільшення експорту товарів і послуг, оскільки розвиток світової торгівлі спонукає до запровадження інновацій із метою отримання конкурентних переваг. Також інвестиції є вагомим стимулюючим фактором розвитку інноваційної діяльності промислових підприємств. Їх приріст на 1 млн. дол. США зумовлює збільшення обсягу реалізованої інноваційної продукції на 1,557 млн. грн.

Згідно з порашованими моделями, на розвиток інноваційного складника промислового потенціалу найбільш негативний вплив чинить незадовільний фінансовий стан суб'єктів господарювання, внаслідок чого підприємства не мають власних обігових коштів, необхідних для запровадження інновацій.

Проведена перевірка адекватності моделей за низкою статистичних характеристик свідчить про їх високу надійність та достовірність одержаних результатів. Так, коефіцієнт детермінації (R^2) коливається в межах від 0,76 до 0,97 та вказує на адекватність відображення вираженої загальної тенденції досліджуваного процесу. Значення t-статистики свідчить про суттєвий вплив обраних факторів на результативні ознаки. Перевірка гіпотези про збіг рівнянь регресії для окремих спостережень за допомогою F-статистики Фішера довела не випадковість цього результату.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, необхідність розвитку інноваційного складника промислового потенціалу є очевидною та зумовлена переходом на нові стратегічні орієнтири країни. На сучасному етапі державі слід зосередити увагу на діловій інтеграції промислових підприємств у світові ринки, розвитку інвестиційної активності та формуванню потужного наукового потенціалу, здатного до реалізації технологічних інновацій, що також сприятиме стабілізації фінансового стану вітчизняних суб'єктів господарювання.

Перспективами подальших досліджень є розширення переліку факторів у кореляційно-регресійних моделях шляхом уведення показ-

ників розвитку інфраструктури, банківської та податкової систем у країні з метою формування сприятливого середовища для розвитку інноваційного складника промислового потенціалу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Концепції розвитку національної інноваційної системи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR090680.html.
2. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України : [монографія] / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Харків : Константа, 2006. – 272 с.
3. Васильєва Т.А. Інноваційний складник у структурі макроекономічних індикаторів економічного розвитку : [монографія] / Т.А. Васильєва. – Суми : УАБС НБУ, 2010. – 118 с.
4. Войнаренко М.П. Інноваційний розвиток промислових підприємств: аналіз та оцінки : [монографія] / М.П. Войнаренко, А.В. Череп, Л.Г. Олейнікова, О.Г. Череп. – Хмельницький : ХНУ, 2010. – 444 с.
5. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / За ред. Л.І. Федулової. – К. : Основа, 2005. – 552 с.
6. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 456 с.
7. Відкрита статистична база Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Krugman P.A. Model of Innovation, Technology Transfer, and the World Distribution of Income / P. Krugman // The Journal of Political Economy. – 1979. – Vol. 87. – № 2.
9. Индекс сетевой готовности – информация об исследовании. Рейтинг стран мира по Индексу сетевой готовности в 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/news/2015/04/17/7128>.

УДК 330.341.4:342.35.33.01

ЭВОЛЮЦИОННО-ИСТОРИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ СТРУКТУРЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

EVOLUTION-HISTORICAL APPROACH TO THE RESEARCH OF STRUCTURES OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS

Шелегеда Б.Г.

доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры менеджмента и хозяйственного права,
Донецкий национальный технический университет

Погоржельская Н.В.

аспирант кафедры менеджмента и хозяйственного права,
Донецкий национальный технический университет

Статья посвящена исследованию структуры социально-экономических систем на основе эволюционно-исторического подхода к анализу публикаций зарубежных и отечественных ученых-экономистов. Разработана системная блок-схема генезиса этапов развития теории структуризации народного хозяйства. Обоснована необходимость специального научного обеспечения и интеграции методологических подходов к анализу и прогнозированию структурных трансформаций.

Ключевые слова: структура, социально-экономическая система, эволюция, развитие, конъюнктура, инновационный подход, трансформация.

Стаття присвячена дослідженню структури соціально-економічних систем на основі еволюційно-історичного підходу до аналізу публікацій зарубіжних і вітчизняних учених-економістів. Розроблено системну блок-схему генезису етапів розвитку теорії структуризації народного господарства. Обґрунтовано необхідність спеціального наукового забезпечення та інтеграції методологічних підходів до аналізу та прогнозування структурних трансформаций.

Ключові слова: структура, соціально-економічна система, еволюція, розвиток, кон'юнктура, інноваційний підхід, трансформация.

The article investigates the structure of the socio-economic systems based on the evolutionary-historical approach to the analysis of publications of foreign and domestic scientists and economists. A system block diagram of the genesis of the stages of development of the national economy structuring theory. The necessity of special scientific software and integration of methodological approaches to the analysis and forecasting of structural transformations.

Keywords: structure, socio-economic system, evolution, development, environment, innovative approach, the transformation.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными или практическими заданиями. В контексте глубоких структурных диспропорций народного хозяйства, наличие которых подтверждают многие эксперты, особую актуальность приобретают научное обеспечение и всестороннее теоретико-методологическое обоснование целостной картины взаимосвязанного и взаимообусловленного развития на основе интегрирования экономических, технологических, социально-политических ресурсов на макро- и микроуровне. Исследование природы и механизмов структурных изменений, происходящих в результате имманентной нелинейной, динамической трансформации социально-экономических систем, дает возможность выявить наиболее оптимальный

вектор развития, обеспечивающий устойчивый и эффективный рост.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых положено начало решению данной проблемы и на которые опираются авторы. Изучение вопросов циклической динамики структурных изменений, смены технико-экономических укладов и прогнозирования социально-экономического развития занимались отечественные и зарубежные ученые-экономисты: Л.И. Абалкин, В.М. Агеев, В.С. Афанасьев, Р. Барр, С.Ю. Глазьев, К. Кларк, Н.Д. Кондратьев, Т.Е. Кузнецов, В.В. Леонтьев, Л.В. Никифоров, Ю.Г. Павленко, А.А. Сергеев, П.А. Сорокин, Н.В. Сычев, Ж. Фурастье, И. Шумпетер, Ю.В. Яковцев, Ю.В. Яременко.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы, которым посвящена данная статья. Отмечая значительный вклад этих ученых-экономистов в решение поставленной проблемы, следует сказать об отсутствии комплексного подхода к исследованию структуры социально-экономических систем, раскрывающего вариативность развития, обусловленную её иерархичностью и многоукладностью. Недостаточная систематизация и множество методов, подходов и дискуссионных положений, в свою очередь, усложняют оценку перспективных траекторий эволюции.

Формулирование целей статьи (**постановка задания**). Цель статьи – обоснование эволюционно-исторического подхода к исследованию структуры социально-экономических систем с выявлением общих и специфических форм преемственности и цикличности развития. Для достижения цели поставлены следующие задачи:

- определить сущность и содержание категории «структура социально-экономической системы»;
- осуществить ретроспективный анализ и систематизировать основные концепции отечественных и зарубежных ученых-экономистов к исследованию структуры экономики;
- рассмотреть методологические подходы к исследованию процесса структуризации социально-экономических систем.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Многообразие аспектов исследования, процессов структуризации народного хозяйства и присущих им взаимосвязей, закономерностей проявления и трансформации обуславливают многочисленные методологические подходы к их разработке, неразрывно связанные с концепциями формационного и цивилизационного развития социально-экономических систем, в совокупности составляющих диалектическое единство.

Формационный подход характеризуется анализом общих этапов эволюции систем, уровень развития которых определяется степенью прогресса параметров социально-экономической структуры при абстрагировании от особенностей каждой из них, принимаемых во внимание только в конце исследования. Цивилизационный подход, напротив, изучает в первую очередь специфические свойства систем, рассматривая развитие как сложный и многоаспектный процесс, обусловленный экономическими, институциональными, социальными и другими факторами, а уже потом – различие исторических фаз и их эволюцию. Интеграция этих подходов позволяет изучить тенденции и определить базис дальнейшего исследования структуры социально-экономических систем [1, с. 45–47].

Понятие «структура социально-экономической систем» у различных исследователей

варьируется от чисто описательного рассмотрения (как соотношение между элементами, выделяемыми в зависимости от цели и направления анализа) до комплексного (как организация связей и отношений между подсистемами и элементами системы (технологических, экономических, социальных, институциональных, биологических и иных), каждому из которых обычно соответствует определенная функция). Многие авторы, отмечая многомерность, динамизм и в то же время дифференциацию структуры социально-экономических систем, обосновывают необходимость разделения ее на две категории, отображающие суть той сферы, которую они описывают: социальную и экономическую. Другие ученые, напротив, указывают на невозможность создания интегрирующей парадигмы развития без синтеза содержательной аксиоматики этих понятий (табл. 1) [2–4].

В историческом аспекте экономическая теория развивается накопительно-поступательно, закономерно следуя этапам генезиса общенаучных доктрин исследования, а ее единство как отдельная научная область обеспечивает общая линейно-вещественная парадигма и методологические обобщения на основе системного подхода с использованием экономико-математического моделирования [5].

Как правило, принципы, законы и закономерности функционирования и развития социально-экономических систем определяются особенностями и свойствами её структуры. Количественные показатели влияют на изменения в экономике, а качественные – определяют их темп, при этом между ее элементами действуют силы, которые развитие одной части делают функцией роста в другой; в свою очередь, эволюция самой системы способна модифицировать базовое соотношение параметров структуры.

Структура социально-экономической системы характеризуется многоукладностью, проявляющейся в конвергенции разнохарактерных и разнокачественных составляющих её элементов, развитие которых представляет собой неоднозначный и противоречивый процесс, вектор и логику которого отображает эволюционный подход, дающий возможность выявить основные тенденции трансформации с учётом возникающих противоречий [7, с. 29–40].

Исследователями выделяется три этапа эволюции экономической теории, при которых содержание структурно-функциональных элементов системы и выявление взаимосвязей между ними осуществляется в рамках теоретико-методологической парадигмы и приоритетов используемого при этом концептуального подхода (рис. 1) [8].

Первоначально структурирование экономики рассматривается (в контексте исследования других проблем народного хозяйства)

Таблиця 1

**Подходы к определению категории «социально-экономическая система»
в экономических и социальных исследованиях**

Экономическая система		Социальная система	
Л.Л. Любимов	Совокупность институциональных механизмов, благодаря которым происходит взаимодействие различных социальных групп	Г.Н. Соколова	Совокупность элементов, находящихся между собой в определенных отношениях и связях и образующих определенную целостность
В.И. Ведяпин	Особым образом упорядоченная система связей между производителями и потребителями материальных и нематериальных благ и услуг	И. Пригожин, И. Стенгерс	Сложная, упорядоченная, самоорганизующаяся целостность множества общественных отношений, носителем которых являются индивид и те социальные группы, в которые он включен
Социально-экономическая система			
Г.А. Явлинский	Совокупность и взаимодействие основных социальных, экономических и отчасти политических нормативно-правовых институтов, с одной стороны, и их практического осуществления, а также неформальных институтов в контексте экономической реальности – с другой		
Н.П. Перстенёва	Организационно и/или территориально обособленное объединение материальных и иных ресурсов, людей и их взаимоотношений, включая институциональные, нормативные и реальные, в процессе совместной деятельности с целью удовлетворения человеческих потребностей и интересов путём производства из предметов природы, обмена, распределения, перераспределения и потребления материальных и иных благ		

Источник: собственная разработка на основе [2–6]

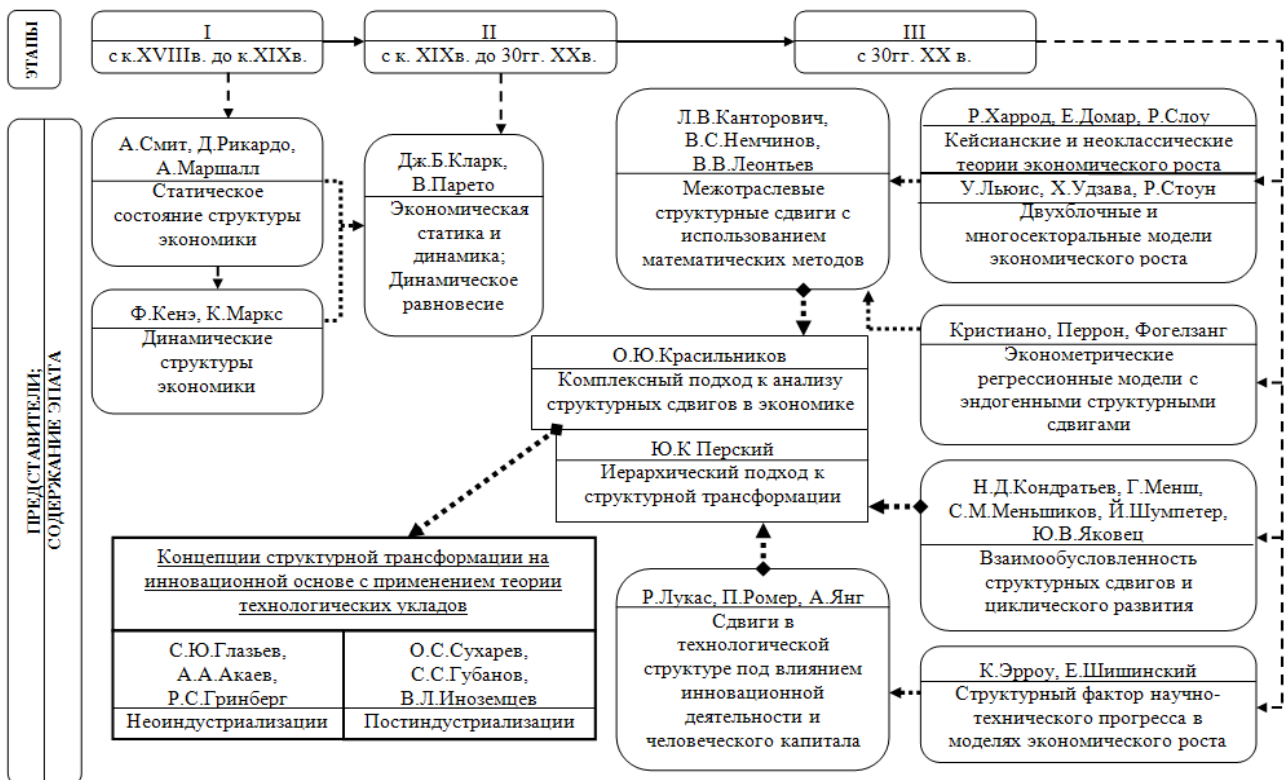


Рис. 1. Эволюционно-исторические этапы развития теории структуризации социально-экономических систем

Источник: собственная разработка на основе [7–16]

как статический процесс, хотя осуществляются разрозненные попытки изучения его динамического развития. Распространение получают преимущественно классическая и марксистская теории, рассматривающие строение социально-экономических систем с точки зрения структур совокупного общественного производства и воспроизводства.

Обладая системностью и прикладной направленностью на выявление предпосылок экономического роста, данные подходы в то же время не учитывают в полной мере многогранность структурных элементов и взаимосвязей и взаимообусловленности стадий общественного воспроизводства.

На втором этапе зарождается секторальная концепция исследования структуры экономики, рассматривающая показатели отдельных отраслей народного хозяйства и взаимосвязи между ними. Закладываются основы эволюционного, системного, синергетического и институционального подходов к анализу структуры социально-экономических систем. Выявленные в этот период объективные законы, их дескрипция и систематизация, определили вектор научных исследований и позволили выработать систему категорий в рамках применяемых методологических подходов.

Получившие развитие концепции, характеризуется глубоким комплексным обоснованием динамики высокоорганизованных систем, закономерностей развития через кризисы и цикличность с выявлением, как явных, так и скрытых причин нарушения равновесия экономики.

Развитие кейнсианских и неоклассических теорий положило начало третьему этапу разработки концепций анализа структуризации народного хозяйства, базирующихся на фундаментальных методологических наработках, новым аспектом изучения которых в 30-е годы стали двух- и многосекторальные модели экономического роста в сочетании с балансовыми таблицами, а в 50–60-е годы учитывающие структурный фактор научно-технического прогресса, что предвосхитило возникновение «нового классицизма» и парадигмы инновационного развития.

Индустриальное развитие смещает приоритет исследований с выявления причинно-следственных связей на функционально-структурные, с одновременным разграничением экономической науки на микро- и макроуровень в рамках неоклассической и кейнсианской школ. Однако игнорирование социальных факторов приводит к возникновению методологических разногласий и развитию институциональной парадигмы, в рамках которой выявляется и характеризуется иерархия категорий экономики.

Представление об отраслевой и секторальной структурах формирует материально-вещественный подход, основанный на непо-

средственных результатах функционирования экономики, а ее деление на составные части осуществляется по результативно-потребительскому признаку, отображающему назначение произведенных благ, что позволяет выявить и измерить структурные трансформации и их тенденции, моделировать изменения, но не раскрывает в достаточной степени сущностных характеристик социально-экономической системы как единого целого.

Переход от результативно-потребительских к процессно-производственным признакам структуризации народного хозяйства положил начало смене отраслевого деления на разграничение в соответствии с видами экономической деятельности и замене модели «первичный – вторичный – сервисный сектор» на «аграрный – индустриальный – сервисный».

Исследование народного хозяйства по видам экономической деятельности позволяет выявить и обосновать тенденции и закономерности структуризации, но не снимает методологическую несопоставимость подходов при формировании отдельных показателей и требует их пересчета и унификации, не отображает внутренний механизм, логику и другие аспекты изменения социально-экономических, технологических, организационных структур вследствие неоднородности отраслей.

В отечественной науке превалирует изучение экономики в разрезе отраслевой структуры промышленности, что отражает материально-вещественный приоритет, но не учитывает в достаточной степени вектор инновационного развития, доминирующий в мировой практике и базирующийся на интеллектуальном потенциале.

Конвергенция структур социально-экономической системы формирует иерархическую, многоукладную парадигму развития, характеризующуюся тенденцией возрастания мультипликационных и синергетических эффектов, взаимосвязи которой обладают различными свойствами и проявлениями асимметрии. При движении по уровням структурной иерархии можно выделить ряд закономерностей, характеризующихся снижением однородности системы, ростом агрегированности и снижением эффективности применения оптимизационных моделей неоклассической школы, увеличением роли институтов [9, с. 5–17].

В отличие от классической, марксистской, кейнсианской и ортодоксальной неоклассической теорий, инновационная парадигма характеризуется процессно-производственными признаками и структурной многоукладностью, что позволяет получить комплексное представление о социально-экономической системе. Разнообразие структурных элементов и взаимосвязей укладов, многоаспектность и вариативность их классификаций, с одной стороны, предопределяют информативный и комплементарный характер концепции, с другой – предъявляют

свои специфические критерии структурирования экономики как на макро-, так и на микроуровнях, продиктованные материально-техническими аспектами производства и требующие дальнейшей методологической разработки и обоснования. Так, системы со сходными параметрами по доходу и совокупным социальным индикаторам нередко демонстрируют различный темп развития, что является отражением внутренней экономической и институциональной структуры, когда иное сочетание элементов может дать и иную скорость роста, сохраняя агрегаты близкими по величине.

Обращает на себя внимание, что ни имеющиеся ресурсы, ни величина расходов на НИОКР сами по себе не гарантируют высокого темпа роста, а связаны с поддержанием конкурентоспособности и обеспечением будущего роста [14, с. 28].

Как показывают исследования, для обеспечения устойчивого роста большее значение имеют структура социально-экономической системы и организация технологических цепочек, функционирование которых происходит согласно принципам взаимодополняющего системного развития, когда изменения одного элемента сопровождаются соответствующей трансформацией в других [10–12]. При этом наибольший рост не обозначает наилучшего развития: так, темп может быть высоким, а абсолютный прирост – несущественным, и наоборот. Несовершенная структура экономики, в частности, может не выдерживать темп роста, а имеющиеся институты – обеспечить обоснованное распределение и воспроизводство ресурсов, что приведет к ее дисфункциональности, движению без развития.

Главной функцией структурной трансформации является целенаправленное устранение дисбалансов и диспропорций, накопленных как в экономике, так и в социальной сфере, а недостижение аморфного гипотетического идеала – на заданную календарную дату. Поэтому у каждой социально-экономической системы возникает необходимость поиска своей специфической модели структурного развития.

Имманентные свойства развития народного хозяйства, в свою очередь, предопределяют методологию исследования структурной динамики в аспекте ее циклично-волновой природы через прохождение понижательной и повышательной ветвей, которым присущи свои особенности, тенденции и закономерности. Обе ветви, состоя из ряда стадий, реализовываются посредством рецессии или роста экономики либо ее сектора, а могут иметь место без традиционного спада/подъема. Эта особенность говорит о специфическом виде структурного цикла, который формирует сущность экономической динамики, а может быть и вторичным, сопутствующим по отношению к некоторому другому, основному процессу [15].

В условиях, когда доминирующий вектор структурных изменений вступает в конфликт с сектором, интересы которого были проигнорированы, темпы роста замедляются, преобразования характеризуются отрицательным потенциалом и качеством, появляются диспропорции, предшествующие кризису, который многими учеными признается переходным состоянием, необходимым и неизбежным в любой социально-экономической системе. Управляемая модернизация инициирует структурную рецессию в краткосрочном периоде, в то время как обычный циклический кризис развивается 7–10 лет. Отсутствие общепризнанной концепции о кризисах в развитии социально-экономических систем приводит к возникновению ряда теоретико-методологических подходов к диагностике и преодолению этого явления через политику макроэкономической стабилизации, что противоречит логике и сущности структурной парадигмы. Такой подход приводит к наложению разных по своей природе и содержанию кризисов друг на друга, усугубляя циклическую рецессию и обостряя до крайней степени противоречия, что несет угрозу жизнедеятельности системы, нивелируя функцию кризиса, создавая предпосылки для перехода на новый организационно-технологический уровень, способный обеспечить дальнейшее развитие [13–17].

Получается, основная задача структурной модернизации экономики связана не с ускорением темпа роста, в силу того, что любая реструктуризация ведет к дезорганизации и замедлению ее динамики, а с расширением границ (пределов роста) и увеличением потенциала системы в рамках одного цикла – с переходом на другой уровень эволюции. Сам процесс прогрессивной трансформации структуры не подразумевает противопоставления инновационного и других секторов, в частности сырьевого, являющихся важным источником наполнения бюджета и создания рабочих мест, а предполагает их взаимообусловленное, гармоничное сосуществование, развитие и конвергенцию.

В последние годы развитие структуризации народного хозяйства идет по пути дифференциации и интеграции, различных по социально-экономическому содержанию подходов. Так, концептуальный вектор развития, выделяя три структуры (производственно-технологическую, рыночную и институциональную), характеризующиеся полиструктурностью, должен учитывать особенности инновационного подхода, что требует постоянного мониторинга и пристального внимания к современным тенденциям развития концепций технологических и экономических укладов, для выявления приоритетных траекторий структурного развития.

Конвергенция рассмотренных подходов позволяет концентрировать потенциал структурных преобразований как одного из фунда-

ментальных факторов социально-экономического развития.

Комплексную теорию исследования структуризации социально-экономических систем в рамках эволюционно-исторического подхода, позволившего проследить генезис и выявить взаимосвязь и взаимообусловленность рассмотренных доктрин, можно представить в виде куба, оси которого являются методологическими парадигмами, а каждая частная концепция служит системообразующим и системополюющим кубиком в нем.

Таким образом, важным содержательным аспектом сущности эволюционно-исторического подхода становится определение концептуальных, методологических основ процессов структуризации социально-экономических систем, отражающих проверенные временем классические положения и перспективные теории, что позволит избежать упрощенных, однонаправленных толкований данного процесса.

Выводы из этого исследования и перспективы дальнейших работ в этом направлении. Структура социально-экономической системы, динамика микроуровня которой генерирует высокодетерминированное синергетическое поведение на макроуровне, определяет сущность и закономерности её функционирования и характеризуется многоукладностью и иерархичностью.

Интеграции требуют различные методологические подходы к исследованию конъюнктурных, институциональных, инновационных факторов как нелинейного, так и стохастического вектора структурного развития.

При обосновании методологии моделирования процессов структуризации необходимо использовать эволюционно-исторический генезис, который позволяет эффективно реализовывать комплексный подход как основополагающий метод в динамике диалектического развития.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Титов В.А. Методологические подходы к анализу структурных преобразований экономики / В.А. Титов // *TRANSPORT BUSINESS IN RUSSIA*. – 2006. – № 12 – Т. IV. – С. 45–47.
2. Логиновский О.В., Козлов А.С. Модель управления социально-экономической системой с двойной петлей обратной связи / О.В. Логиновский, А.С. Козлов // *Вестник ЮУрГУ*. – 2012. – № 3. – С. 72–80.
3. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки / Л.И. Лопатников. – М. : Дело, 2003 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://economic_mathematics.academic.ru/4420/.
4. Русановский В.А., Бабайцева И.К. Теоретические основы исследования диверсификации экономики и структурных сдвигов на постиндустриальной стадии развития / В.А. Русановский, И.К. Бабайцева // *Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета*. – 2014. – № 3(52). – С. 30–35.
5. Кардаш В.А. О неизбежной смене парадигмы в экономической науке / В.А. Кардаш // *TERRA ECONOMICUS*. Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2009. – Т. 7. – № 1. – С. 51–57.
6. Перстенёва Н.П. Понятия «система» и «структура» как фундаментальная основа статистических исследований / Н.П. Перстенёва // *Известия Алтайского государственного университета*. – 2011. – № 2-2. – С. 310–313.
7. Перский Ю.К. Конкурентный вектор структурной трансформации экономических систем: синтез эволюционного, институционального и иерархического подходов / Ю.К. Перский // *Журнал экономической теории*. – 2008. – № 4. – С. 29–40.
8. Красильников О.Ю. Теоретико-методологические основы исследования структурных сдвигов в современной Российской экономике : дис. ... докт. экон. Наук : спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / О.Ю. Красильников. – Москва, 2002. – 312 с.
9. Гасанов М.А., Гасанов Э.А. Структурная конвергенция в экономике России и ее ограничения / М.А. Гасанов, Э.А. Гасанов // *Вестник Томского государственного университета. Экономика*. – 2014. – № 1(25). – С. 5–17.
10. Кочкурова Е.В. О структурных изменениях в экономике и их причинах / Е.В. Кочкурова // *TERRA ECONOMICUS*. – 2010. – Т. 8. – № 3(3). – С. 55–62 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.twirpx.com/file/748268/>.
11. Перепёлкин В.А. Формирование структуры экономики постиндустриального общества : [монография] / В.А. Перепёлкин. – Самара : Самар. науч. Центр РАН, 2010. – 326 с.
12. Сухарев О.С. Макроструктурный эмпирический анализ современного экономического роста / О.С. Сухарев // *Стратегия экономического развития*. – 2013. – № 46(349). – С. 2–12 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://osukharev.com/images/art/ea4613-02.pdf>.
13. Сухарев О.С. Задача модернизации: выправление структурной диспропорции / О.С. Сухарев // *Инвестиции в России. Кондратьевские чтения «Модернизация экономики России: уроки и перспективы»*. – 2012. – № 1. – С. 46–48 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://osukharev.com/art/a07.pdf>.
14. Сухарев О.С. Экономика России: структурные ограничения / О.С. Сухарев // II Международный форум «Россия в XXI веке: глобальные вызовы и перспективы развития» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.inecon.org/docs/suharev/Sukharev_PTPU_2013_12.pdf.

-
15. Дедов Л.А., Эйснер Ю. О специфике структурных циклов / Л.А. Дедов, Ю. Эйснер // Общество и экономика. – 2002. – № 10–11. – С. 227–238.
16. Глазьев С.Ю. Мировой экономической кризис как процесс замещения доминирующих технологических укладов / С.Ю. Глазьев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.glazev.ru/scienexpert/84/>.
17. О перерастании экономических кризисов в дефолт: Украина в сравнении с другими странами / Б.Г. Шелегеда, М.Н. Корнев, О.Н. Шарнопольская, Л.Н. Василишина // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия Экономическая. – 2014. – № 4. – С. 5–19.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ: СУТЬ ТА КЛЮЧОВІ ЗАГРОЗИ

FOREIGN SECURITY OF UKRAINE: THE ESSENCE AND KEY THREATS

Штангрет А.М.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту,
Українська академія друкарства

Караїм М.М.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту,
Українська академія друкарства

У статті визначено та охарактеризовано кілька ключових підходів до трактування поняття «зовнішньоекономічна безпека», які в сукупності доводять зростання важливості саме зовнішньоекономічної безпеки в процесі забезпечення економічної безпеки України на поточному етапі її розвитку. Виявлено, що сьогодні явними загрозами для зовнішньоекономічної безпеки України є нерациональна структура експорту, імпортна залежність та втрата внутрішніх ринків.

Ключові слова: зовнішньоекономічна безпека держави, інтерес, загроза, безпека, суб'єкт, процес управління.

В статье определены и охарактеризованы несколько ключевых подходов к трактовке понятия «внешнеэкономическая безопасность», которые в совокупности доказывают рост важности именно внешнеэкономической безопасности в процессе обеспечения экономической безопасности Украины на текущем этапе ее развития. Выявлено, что сегодня явными угрозами для внешнеэкономической безопасности Украины являются нерациональная структура экспорта, импортная зависимость и потеря внутренних рынков.

Ключевые слова: внешнеэкономическая безопасность государства, интерес, угроза, безопасность, субъект, процесс управления.

The integration of the Ukrainian economy into the world economy and the new challenges caused by the military, political and social opposition to exacerbate foreign economic security issues. Identified and characterized several key approaches to the interpretation of the term "foreign security", which together show the growing importance of foreign security is in the process of ensuring economic security of Ukraine at the current stage of its development. According to the results of the analytical study revealed that today explicit threats to the security of foreign trade of Ukraine are irrational structure of export, import dependence and the loss of domestic markets.

Keywords: foreign economic security of the state, interest, threat, security, subject, process management.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Трансформаційні процеси та вступ України до СОТ зумовили зростання відкритості національної економіки, посилення впливу міжнародної конкуренції, зміни попиту та пропозиції на світових ринках сировини та продукції, підвищення вразливості від дії кризових явищ у різних секторах глобальної економічної системи. Високий рівень відкритості та незахищеність внутрішніх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності спричиняють виникнення додаткових загроз для економічної безпеки нашої країни. Тому дослідження проблем гаран-

тування зовнішньоекономічної безпеки України є актуальним та вимагає розроблення державними органами управління на основі ідентифікації ключових загроз адекватних тактичних і стратегічних рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблеми зовнішньоекономічної безпеки досліджували у своїх працях такі науковці, як: О. Власюк, В. Геєць, Б. Губський, Р. Дацків, С. Коляда, В. Мунтіян, С. Осипчук, П. Пашко, С. Пирожков, Л. Письмаченко, А. Сухо-руков, А. Чесноков та ін. Основна увага вітчизняних та зару-

біжних дослідників концентрується на розгляді зовнішньоекономічної безпеки як складової частини економічної безпеки держави, вивченні проблеми розвитку зовнішньоекономічних відносин, формуванні сукупності індикаторів та критеріїв для характеристики рівня зовнішньоекономічної безпеки.

Виділення нерішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Віддаючи належне науковій і практичній значущості праць провідних учених, слід зазначити, що в сучасній науковій літературі та практиці господарювання підприємств недостатньо приділено увагу формуванню теоретико-методичної бази виявлення та розпізнавання загроз для зовнішньоекономічної безпеки нашої країни.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є формування теоретичних засад забезпечення зовнішньоекономічної безпеки України шляхом дослідження стану та характеристики ключових загроз.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Інтеграція економіки України до світової економічної системи та нові виклики спричинені військовим, політичним та соціальним протистоянням, загострюють питання зовнішньоекономічної безпеки як складової частини економічної безпеки держави.

Необхідно погодитися з точкою зору А. Чесновокова, що під час інтеграції держави в систему світогосподарських зв'язків перед нею постає проблема суперечності між необхідністю, з одного боку, інтегруватись у світову економіку, а з іншого – забезпечити гармонійний розвиток національної економіки, захист національних економічних інтересів, внутрішнього ринку та вітчизняного виробника [10, с. 3].

У цьому контексті потрібно підкреслити той факт, що у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі термін «зовнішньоекономічна безпека» подається у різних трактуваннях, які суттєво різняться. Так, один із базових підходів передбачає подання досліджуваного поняття як складової частини економічної безпеки держави. Такої точки зору дотримуються, зокрема, Л. Дмитриченко та В. Ліпкан. Так, Л. Дмитриченко вважає, що зовнішньоекономічна безпека є складовою частиною економічної безпеки держави, яка має певну самостійність і посідає найважливіше місце серед складників національної безпеки, оскільки саме вона є матеріальною базою всієї системи безпеки держави і виражає ключові інтереси людей, суб'єктів господарювання, суспільства та держави [3].

Згідно з другим підходом, пріоритетним вважається захисна функція держави. Такої точки зору дотримуються наукові колективи під керівництвом О. Власюка [2, с. 282–283], З. Варналія [4, с. 50–51], В. Геєця [7, с. 62] та С. Пирожкова [6, с. 23]. Для прикладу, автори останньої

роботи вважають, що зовнішньоекономічна безпека полягає в спроможності держави протистояти впливу зовнішніх негативних чинників і мінімізувати заподіяні ними збитки, активно використовувати участь у світовому поділі праці для створення сприятливих умов розвитку експортного потенціалу і раціоналізації імпорту; забезпечувати відповідність зовнішньоторговельної діяльності національним економічним інтересам [6, с. 23].

Третій підхід можна охарактеризувати як такий, що спрямований на забезпечення розвитку держави як соціально-економічної системи, а його прихильниками є В. Мунтіян, В. Богомолов та А. Чесноков. Так, В. Мунтіян вважає, що зовнішньоекономічна безпека полягає у здатності держави забезпечувати всебічний динамічний розвиток національного господарства, нагальні потреби в критичному імпорті, сприятливі показники макроекономічних балансових агрегатів, передусім загального платіжного балансу, бюджетного балансу, а також зовнішньоторговельного балансу в довгостроковій перспективі, що є передумовою стабільності національного валютного ринку, стійкості гривні [8].

Попри певну відмінність у трактуванні всі науковці відзначають зростання важливості саме зовнішньоекономічної безпеки в процесі забезпечення економічної безпеки України на сьогоденному етапі її розвитку.

Гарантування необхідного для задоволення економічних інтересів кожного громадянина і країни в цілому рівня зовнішньоекономічної безпеки вимагає здійснення постійного моніторингу соціально-економічних процесів із точки зору їхнього впливу на стан економічної безпеки, оцінку з цих позицій стратегічних програм, нормативно-правових актів, а також аналіз ефективності поточних рішень у сфері економічної політики.

Для визначення рівня зовнішньоекономічної безпеки України як основи для прийняття управлінських рішень на державному рівні пропонується використовувати систему основних показників, серед яких найважливішими є: коефіцієнт покриття імпорту експортом, відношення обсягу експорту до ВВП (експортна залежність), відношення обсягу імпорту до ВВП (імпортна залежність), відношення зовнішнього боргу до ВВП, відношення зовнішнього боргу до експорту товарів та послуг, відкритість економіки, товарна структура експорту та імпорту (частка в експорті та імпорті сировини і продукції з низьким ступенем переробки, частка в експорті та імпорті інноваційної продукції), географічна структура експорту та імпорту та ін. [5].

На нашу думку, система показників уможливіло не лише відстежувати зміну рівня зовнішньоекономічної безпеки, але й передусім визначати та ідентифікувати ключові загрози. У цьому контексті зазначимо, що, на нашу думку, загрозу потрібно трактувати як одну з форм небезпеки,

сукупність негативних умов, подій, процесів, факторів зовнішнього і внутрішнього середовища соціально-економічної системи, які призводять до зниження рівня її безпеки [1].

Із метою характеристики ключових загроз для зовнішньоекономічної безпеки України скористаємося офіційними статистичними матеріалами щодо зовнішньоекономічної діяльності нашої країни. Доцільно звернути увагу на загальну динаміку показників зовнішньої торгівлі товарами і послугами (табл. 1).

Важливо, що 2013–2014 рр. ознаменувалися негативним зменшенням як експортних, так й імпортних операцій (у 2014 р. порівняно із 2012-м) відповідно на 20,75% та 32,33%. Коефіцієнт покриття експортом імпорту (відповідно в межах досліджуваного періоду): 0,94; 0,93, 0,90, 0,90, 1,06. Позитивне сальдо в 2014 р. не є результатом зростання експорту, а більш високими темпами зниження обсягів імпорту (14,3%) порівняно з експортом (27,1%), що було спричинено здебільшого суттєвим зниженням купівельної спроможності населення через різку девальвацію національної валюти.

Сьогодні Україна на світовому ринку представлена здебільшого сировинною та напівфабрикатною продукцією. Так, згідно з офіційними статистичними даними [9], у структурі експорту в 2014 р. 28,25% займали недорогоцінні метали та вироби з них, 16,21% – продукти рослинного походження 7,09% – жири та олії тваринного та рослинного походження (рис. 1). Важливо, що

цими групами товарів наша країна майже вдвічі перевищує показники країн-лідерів та водночас суттєво поступається у питомій вазі за групою «машини, обладнання та механізми; електро-технічне обладнання».

Якщо здійснити аналіз динаміки окремих груп товарів, то в 2014 р. збільшився експорт: мазуту – у 116,7 разів, ячменю – на 46,4%, лісоматеріалів оброблених – на 30,5%, феросплавів – на 27,2%, пшениці – на 21,5%, молока та молочних продуктів – на 19,8%, м'яса та їстівних субпродуктів свійської птиці – на 19,0%, олії соняшникової – на 8,5%, лісоматеріалів необроблених – на 7,1% [9]. Тобто поруч із зазначеним вище зменшенням загального обсягу експорту мало місце збільшення в його структурі частки сировини та продукції із незначним ступенем обробки. Водночас зменшилися поставки вагонних залізничних або трамвайних – на 82,4%, коксу і напівкоксу із кам'яного вугілля – на 52,6%, добрив мінеральних або хімічних, азотних – на 43,0%, труб із ливарного чавуну та чорних металів – на 31,4%, хлібобулочних борошняних кондитерських виробів – на 30,7%, вугілля кам'яного – на 29,3%, нафти та нафтопродуктів – на 19,8%, електроенергії – на 16,2%, прокату готового з чорних металів – на 13,3%, кукурудзи – на 12,5%, руд та концентратів залізних – на 11,3%, телевізорів – на 11,2%.

Якщо сьогодні в структурі експорту України домінують сировина та напівфабрикати, то у «зустрічному потоці» вагому частку посідають

Таблиця 1

Основні показники зовнішньої торгівлі товарами і послугами України [9]

	Роки				
	2010	2011	2012	2013	2014
Експорт, млн. дол.	62125,7	80941,8	80895,8	74832,3	64106,8
у % до попереднього періоду		130,3	99,9	92,5	85,7
Імпорт, млн. дол.	65754,1	87232,4	89774,6	83346,5	60750,6
у % до попереднього періоду		132,7	102,9	92,8	72,9
сальдо, млн. грн.	-3628,4	-6290,6	-8878,8	-8514,2	3356,2

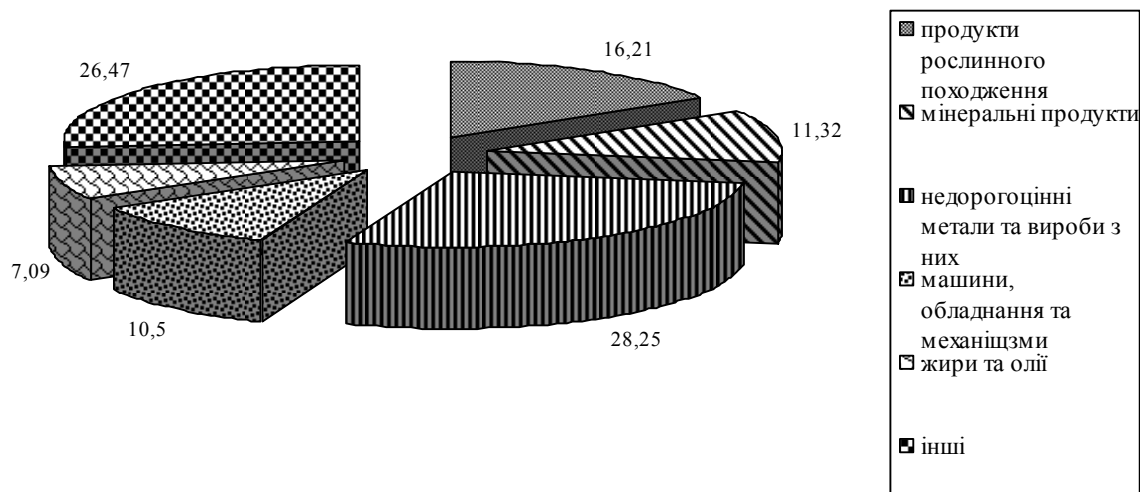


Рис. 1. Структура експорту України в 2014 р., % [9]

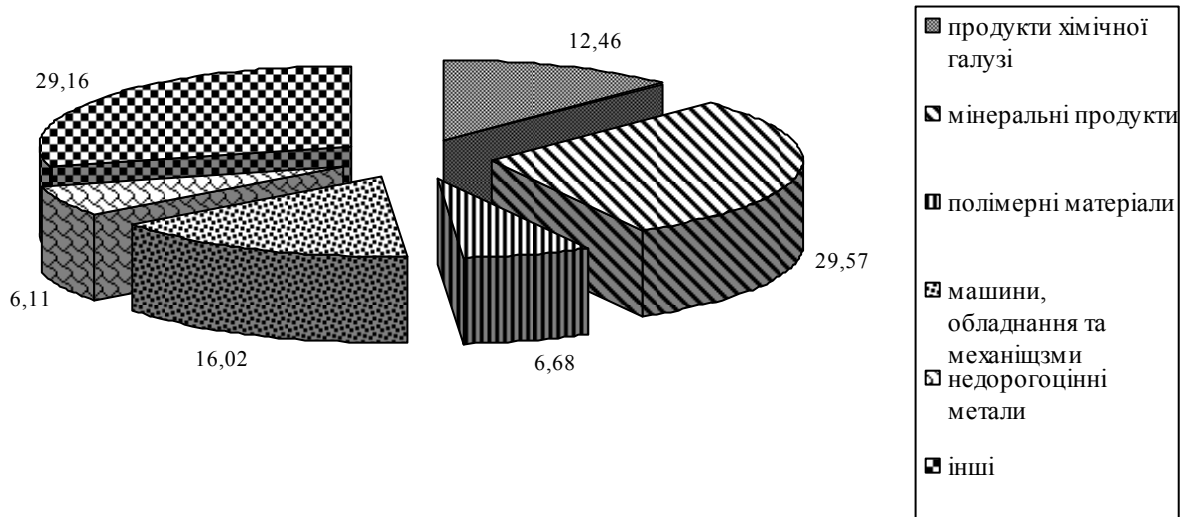


Рис. 2. Товарна структура імпорту України в 2014 р., % [9]

машини та обладнання – 16,02%, полімерні матеріали – 29,57%, продукти хімічної галузі – 12,46% (рис. 2).

У 2014 р. спостерігалось збільшення імпорту окремих товарів: дизельного палива – у 67 437,4 рази, коксу і напівкоксу із кам'яного вугілля – на 84,2%, руд та концентратів марганцевих – на 25,8%, кукурудзи – на 22,8%. Разом із тим зменшення поставки автомобілів легкових – на 59,5%, тракторів – на 51,4%, автомобілів вантажних – на 51,2%, машин сільськогосподарських, садових або лісогосподарських для підготовки або оброблення ґрунту – на 35,7%, телевізорів – на 34,4%, риби свіжої, охолодженої або мороженої – на 30,4%, феросплавів – на 29,5%, лікарських засобів – на 19,4% і т. д. можна пояснити суттєвим зменшенням рівня добробуту населення та витрачанням основної частини доходів на харчування та оплату комунальних послуг.

Спираючись на результати аналітичного дослідження, можна дійти висновку, що сьогодні явними загрозами для зовнішньоекономічної безпеки України є:

- нераціональна структура експорту, основну частку в якому посідають сировина та продукція з низьким рівнем обробки;

- імпортна залежність та втрата внутрішніх ринків, що є наслідком завезення складної технологічної продукції за пасивної політики щодо розвитку власного високотехнологічного виробництва.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Сьогодні інтеграційні процеси, соціальні, економічні й політичні збурення та військові дії вимагають суттєвого перегляду сукупності загроз для економічної безпеки держави та більш ретельного формування методичних засад забезпечення зовнішньоекономічної безпеки.

Нераціональна структура експорту, імпортна залежність та втрата внутрішнього ринку, які були визначені як загрози для зовнішньоекономічної безпеки України, вимагають розроблення та прийняття комплексних рішень щодо державного регулювання торговельної діяльності, ставлячи на перший план досягнення державних інтересів у стратегічному вимірі.

У подальших дослідженнях доцільно сконцентрувати увагу на визначенні всієї сукупності загроз для зовнішньоекономічної безпеки України, їх ієрархічному впорядкуванні та розробленні механізмів захисту та ефективного реагування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антикризисні технології в управлінні економічною безпекою підприємства : [монографія] / М.М. Караїм, В.В. Мартинів, А.М. Штангрет [та ін.] ; за заг. ред. А.М. Штангрета ; Укр. акад. друкарства, 2016. – 250 с.
2. Власюк О.С. Система економічної безпеки держави / О.С. Власюк, А.І. Сухоруков, І.В. Недін [та ін.] ; Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки. – К. : Стило, 2010. – 684 с.
3. Дмитриченко Л.И. История экономических учений : [учеб. пособ.] / Л.И. Дмитриченко. – Донецк : Китис ; ДонГУ, 1999. – 449 с.
4. Економічна безпека : [навч. посіб.] / За заг. ред. З.С. Варналія. – К. : Знання, 2009. – 647 с.
5. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/control/publish/article?art_id=97980.
6. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / За ред. акад. НАН України С.І. Пирожкова. – К. : НіпМБ, 2003. – 42 с.

7. Моделювання економічної безпеки : держава, регіон, підприємство : [монографія] / За ред. В.М. Гейця. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 240 с.
8. Мунтіян В.І. Економічна безпека України / В.І. Мунтіян. – К. : КВІЦ, 1999. – 462 с.
9. Статистичний щорічник України за 2014 рік / За ред. О. Г. Осауленка ; Держкомстат України. – К. : Техніка, 2015. – 566 с.
10. Чесноков А.В. Зовнішньоекономічна безпека держави в умовах європейської інтеграції України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.05.01 / А.В. Чесноков ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2006. – 19 с.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 339.13(075.8)

АНАЛІЗ СКЛАДНИКІВ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ЩОДО ІННОВАЦІЙНИХ ТОВАРІВ

THE ANALYSIS OF THE COMPONENTS OF THE PRICING POLICY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES REGARDING INNOVATIVE PRODUCTS

Атюшкіна В.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та управління персоналом,
Східноукраїнський національний університет
імені Володимира Даля

У статті досліджено та систематизовано фактори зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, кон'юнктури ринку, характеристики інноваційного товару за їх впливом на формування ціни. Така систематизація може бути покладена в основу аналітичного забезпечення цінової політики підприємства, створення цінового профілю інноваційного товару промислового підприємства з метою аналізу, прогнозування, вдосконалення методів та принципів формування ціни інноваційних товарів.

Ключові слова: ціна, цінова політика, ціноутворення, інноваційний товар, фактор, промислове підприємство.

В статье исследованы и систематизированы факторы внешней и внутренней среды предприятия, конъюнктуры рынка, характеристики инновационного товара в зависимости от их влияния на формирование цены. Такая систематизация может быть положена в основу аналитического обеспечения ценовой политики предприятия, создания ценового профиля инновационного товара промышленного предприятия с целью анализа, прогнозирования, совершенствования методов и принципов формирования цены инновационных товаров.

Ключевые слова: цена, ценовая политика, ценообразование, инновационный товар, фактор, промышленное предприятие.

The article examines and systematizes the factors of external and internal environment, market conditions, the characteristics of innovative product for their influence on the formation of prices. Such systematization can be the basis for the analytical support of the price policy of the enterprise, creating a pricing profile of an innovative product industrial enterprise with the purpose of analysis, prediction and improvement of methods and principles of price formation for innovative products.

Keywords: price, price policy pricing, innovative product, factor, industrial enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Стратегія розвитку будь-якого промислового підприємства зазвичай передбачає оновлення номенклатури продукції, що випускається, за рахунок розроблення та випуску нових товарів, у тому числі принципово нових для підприємства або суспільства в цілому. Новація стає інновацією або інноваційним товаром у тому разі, коли вона сприй-

нята ринком, споживачем та її значимість для задоволення потреб суспільства отримала цінову оцінку. Враховуючи стратегічне значення інновацій для розвитку підприємства, ціноутворення в інноваційній сфері має забезпечувати зацікавленість усіх учасників інноваційного процесу у розробці нової техніки і технологій у встановлені терміни за раціонального витрачання коштів. Отже, особливого значення набуває формування цінової політики підприємства

щодо інноваційних товарів, яка має спиратися, з одного боку, на положення економічної теорії, відомі принципи та методи ціноутворення, а з іншого – враховувати суттєві фактори зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, кон'юнктуру ринку, характеристики інноваційного товару.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питання ціноутворення – невід'ємна частина самого процесу розробки інноваційного продукту. Але зарубіжні та вітчизняні науковці здебільшого розглядають та оцінюють тим чи іншим чином процес створення інновації (Б. Санто, В.Д. Хартман, Б. Твісс, Г. Перлакі, Е. Менсфілд, Р. Фостер, Й. Шумптер, П. Друкер та ін.); визначають ефективність, результативність інновації (П. Друкер, Е. Менсфілд, А.Т. Кругліков, А.Е. Герасимов). Теоретичним аспектам маркетингової цінової політики присвячено чимало робіт відомих вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як: Ф. Котлер, А.Ф. Павленко, А.В. Войчак, Я.В. Литвиненко, Ю.Г. Тормоса, М.А. Окландер, О.П. Чукурна, О.Є. Мазур, С.І. Дугіна, Л.О. Шкварчук, С.М. Ілляшенко, В.Е. Єсіпов та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Методичний інструментарій процесу ціноутворення є досить різноманітним та науково обґрунтованим, але не враховує суттєві риси інновацій як товару промислового підприємства. Так, із метою структурування факторів цінової політики та їх вивчення використовують зручний і доволі нескладний метод, який носить назву «ситуаційний аналіз», або «аналіз профілю середовища». Він полягає у складанні таблиці, в якій указують фактор впливу, силу його дії на підприємство в умовних одиницях вимірювання і можливі кроки фірми щодо ослаблення його негативного впливу чи використання позитивного у власних інтересах. Однак інноваційний товар має низку особливостей, які обумовлені невизначеністю споживчої цінності товару, можливістю виявлення в подальшому побічних властивостей товару, існуванням дифузійного ефекту інновації, розширенням ЖЦТ за рахунок стадій теоретичних досліджень та НДДКР та ін.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою даної статті є дослідження та систематизація факторів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, кон'юнктури ринку, характеристик інноваційного товару та закономірностей створення інновацій. У подальших розробках така систематизація може бути покладена в основу створення цінового профілю інноваційного товару промислового підприємства з метою аналізу, прогнозування та вдосконалення методів та принципів формування ціни на інноваційні товари.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Цінова політика щодо інноваційних товарів повинна відповідати стратегічним цілям підприємства, втіленим у корпоративній, конкурентних та функціональних стратегіях підприємства. Так, за Ф. Котлером перелік основних цілей ціноутворення такий: забезпечення виживання, максимізація поточного прибутку, завоювання лідерства за показниками частки ринку, завоювання лідерства за показниками якості товару [1, с. 206].

Завоювання лідерства на ринку є тільки засобом, із допомогою якого підприємство максимізує інший показник, важливий із точки зору довгострокового стратегічного становища підприємства. Таким показником можна вважати довгостроковий прибуток як сумарну різницю між доходами і витратами протягом життєвого циклу продукту.

Максимальний довгостроковий прибуток, як правило, найбільш відповідає стратегічним цілям підприємства, однак в умовах швидко мінливої обстановки тривале планування підприємствами часто не здійснюється. Для того щоб оптимізувати довгостроковий прибуток, необхідно бути впевненим у деякій економічній стабільності впродовж проміжку часу, порівняного з тривалістю життєвого циклу продукту.

Згідно з матрицею І. Ансоффа, цільовими настановами «Продукт – Ринок» є збільшення частки ринку (відомий товар на відомому ринку), розширення ринку (відомий товар на новому ринку), розвиток продукту (новий товар на відомому ринку) та диверсифікація діяльності (новий товар на новому ринку, завоювання лідерства за показниками якості товару). Останні дві стратегії зазвичай передбачають використання для досягнення цілей підприємства саме інноваційних продуктів (радикальних, ординарних або вдосконалюючих).

Цілевстановлення відбивається на виборі рівня ціни інноваційного товару. Низька ціна, сприяючи значному збільшенню частки компанії на ринку, може призвести до руйнівної цінової війни. Якщо мова йде про інноваційний продукт, імовірність такого розвитку подій зростає: у відповідь на його появу конкурентам не вдасться негайно вдосконалити свої товари, але знизити ціни вони в змозі, що часто і відбувається [2, с. 88]. Більш висока відпускна ціна, навпаки, говорить про зацікавленість компанії насамперед у прибутку і тільки потім – у збільшенні частки ринку, а отже, деякий час можна не побоюватися активних конкурентних дій.

Якщо йдеться про виживання інноваційного підприємства, то діє принцип зниження ціни на продукцію; якщо про максимізацію поточного прибутку, – вибираються ціни, що забезпечують найбільшу масу прибутку; якщо про досягнення лідерства за рахунок якості продукції, – то підвищені ціни, які відшкодовують підвищені витрати.

Під час визначення ціни необхідно також ураховувати ступінь інноваційності товару. Поняття «інноваційний товар» можна визначити як товар, здатний задовольнити ще не знайдені потреби клієнтів. Такий товар створює нові потреби, бажання покупців, тим самим формуючи новий ринок [3]. При цьому споживча цінність нового товару виявляється дуже високою, оскільки формується шляхом порівняння із сумою витрат на старі товари, які довелося б понести, щоб досягти того ж результату, який забезпечує новий товар, тому відносно висока ціна нового товару зазвичай багато нижче споживчої цінності, але недостатньо висока, беручи до уваги необізнаність споживача щодо нового товару. Враховуючи монопольне становище на ринку радикальної інновації, навіть створення нового ринку, діапазон цін, установлюваних виробником, може бути досить широким. Зазвичай монополія передбачає встановлення максимальної високої ціни із подальшим її зниженням із метою розширення ринку, запобігання виходу на ринок конкурентів. У виробника з'являється можливість швидко нарощувати обсяги продажів і отримувати високий прибуток (подібний аналіз причин успіху нових товарів на ринку вперше виконав К. Маркс).

Імітуючі (неоригінальні, наслідуючі) інновації полягають у копіюванні та відтворенні оригінальних змін, які в даному місці та часі приносять певні вигоди. Цінове визначення таких інновацій залежатиме від цін конкурентів (лідерів ринку) та можливостей диференціації товару. Модифікуючі (часткові) інновації мають на меті незначні зміни властивостей відомих товарів, отже, вони майже не відбиваються на розмірі ціни або ціна змінюється пропорційно зміні властивостей (функцій) товару.

Тип ринку за показником конкуренції також впливатиме на розрахунок ціни інноваційного товару. Зазвичай він залежить від ступеня новизни, унікальності, диференційованості товару, зі збільшенням яких збільшується ступінь монопольності ринку та можливості варіювання розміру ціни. Ціна імітуючих та модифікуючих інновацій складатиметься на ринках монополістичної конкуренції або олігопольному.

Вибір методу ціноутворення з переліку загальновідомих методів (витратних, ринкових та нормативно-параметричних) залежить від впливу таких факторів, як ступінь новизни, тип ринку, стратегічні цільові настанови підприємства, фази ЖЦТ та ін.

Витратний метод добре підходить тоді, коли інноваційний продукт – це нововведення, що не має аналогів, тоді як вихідні дані для формування ціни можна використовувати тільки витрати на його створення, виробництво і виведення на ринок. Цей метод актуальний на стадії розробки технології виготовлення інноваційного продукту. Вважається за краще встановлювати відносно високу початкову ціну на пропо-

нований товар, щоб швидше окупити витрати, здійснені на стадії його розробки, виробництва і впровадження на ринок, коли обсяги продажів відносно невеликі. Однак із нарощуванням обсягів продажів відбувається зниження ціни продажів, водночас активізуються зусилля з оптимізації каналів збуту для зведення до мінімуму витрат під час організації масових продажів. Основна вада витратного методу – складність визначення рівня рентабельності, оскільки немає точного способу або форми її розрахунку. Також даний метод зазвичай не потребує аналізу конкурентного поля, у результаті чого кінцева ціна може бути не прийнята покупцем.

До складників ціни інноваційного товару, що розраховується витратним методом, мають бути включені, крім витрат на виробництво і реалізацію продукції, витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, розраховано плановану рентабельність, обумовлену величиною запланованого прибутку. Реалізація нових наукових відкриттів і піонерних винаходів у виробництві характерна для інноваційних підприємств, що мають повний цикл НДДКР або принаймні розвинену базу прикладних НДДКР, але інновації такого типу досить рідкісні. Основну масу інновацій підприємства створюють на основі застосування нових способів раніше зроблених відкриттів. Своєю чергою, рівень рентабельності залежатиме від способу фінансування процесу створення інноваційного товару. Це можуть бути власні та залучені кошти (у певному співвідношенні), кошти інвесторів, венчурне фінансування, грантові кошти (наприклад, кошти за Кіотським протоколом для виконання проектів з екологічним ефектом або кошти за програмами Євросоюзу для підтримки малого підприємництва для осіб, внутрішньо переміщених осіб із зони проведення АТО).

Враховуються також майбутні виплати з прибутку з урахуванням таких зобов'язань, як: погашення раніше взятих кредитів; виплата дивідендів по акціях підприємства (платежі власникам); відрахування в резервний фонд; внески на благодійні цілі; витрати на матеріальне стимулювання працівників та деякі інші.

У ціні інноваційного продукту можуть бути враховані правові умови договору купівлі-продажу інноваційного продукту (чим більше обсяг переданих покупцю прав на використання або поширення об'єкта продажу, тим вища ціна); величина ризику продавця і покупця (якщо покупець бере на себе значні ризики, то обґрунтовано вимагає зниження ціни).

Як правило, під час використання ринкових методів відсутній ризик неприйняття ціни споживачем, що особливо привабливо для тих фірм, які вважають для себе доцільним способом ринкової політики слідування за лідером. Ці методи використовуються передусім на ринках із високим ступенем конкуренції. Нові компанії в даній ситуації мають обмежені можливості впливу

на ціни. Однак розрахунок ціни за конкурентним, ринковим, методом дає гарний зворотний зв'язок для виробника продукту, оскільки ціна свідчить про те, що в умовах даного ринку виробляти цей продукт вигідно. Проте дані методи не враховують індивідуальних витрат інноватора щодо створення, виробництва та виведення на ринок нового продукту і тим самим опосередковано стимулюють його до оптимізації інноваційних витрат на всіх стадіях інноваційного циклу.

Нормативно-параметричні методи ціноутворення передбачають існування певного аналога товару, з яким може бути порівняно інноваційний товар. Тобто застосування методів обмежено передусім ступенем інноваційності товару.

Ще одним суттєвим чинником ціноутворення щодо інноваційних товарів може бути подальша дифузія інновації – застосування нововведення в інших товарах, на інших підприємствах, галузях промисловості тощо. Така перспектива підвищує цінність первісної інновації під час її продажу. З іншого боку, якщо підприємством розроблено низку товарів із застосуванням однієї інноваційної ідеї, вартість одиниці товару може знижуватись завдяки розподілу витрат на дослідження та розробку, маркетингові заходи на весь обсяг інноваційних товарів.

Безумовно, важливим чинником формування ціни інноваційного товару є еластичність попиту за ціною. Якщо попит можна назвати еластичним, продавцям варто задуматися про зниження ціни. Знижена ціна принесе більший обсяг загаль-

ного доходу, і такий підхід має сенс, поки немає непропорційного зростання витрат із виробництва і збуту товару [1, с. 441]. Так, за результатами досліджень деяких сфер економічної діяльності українських підприємств можна зазначити, що попит за ціною в рослинництві та тваринництві є нееластичним, попит на продукцію промисловості та послуги – еластичним [4, с. 16]. Однак визначення еластичності попиту на інноваційний товар потребує врахування його ціннісних характеристик для споживача і може відрізнятись від загальногалузевого значення (наприклад, це стосується високотехнологічних електронних новинок, товарів визнаних брендів тощо).

У табл. 1. наведено варіанти стану названих факторів впливу на ціну інноваційного товару.

Конкретного значення (або встановлення тенденції зміни ціни) ціна набуватиме під впливом сукупності обраних станів певних факторів. У разі вибору одного (для фактору «Додаткові складники ціни» може бути обрано декілька) зі станів за кожним фактором може бути сформовано профіль ціни або певну кількість варіантів профілю ціни, наприклад у разі застосування різних методів ціноутворення, різних варіантів складу ціни інноваційного товару. Такі профілі виконують аналітичну функцію та сприятимуть підвищенню ефективності формування цінової політики промислових підприємств.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Цінова політика промислового підприємства є важли-

Таблиця 1

Варіанти стану факторів впливу на ціну інноваційного товару

Фактор, що впливає на встановлення ціни	Стан фактору					
	1			2		
Стратегічні цілі підприємства	збільшення ринкової частки	розвиток продукту	розширення ринку	диверсифікація діяльності	забезпечення виживання підприємства	максимізація поточного прибутку
Інновація за ступенем новизни	радикальна		імітуюча		модифікуюча	
Тип ринку за показником конкуренції	досконала конкуренція		монополістична конкуренція		олігополія	
Методи ціноутворення	витратні		ринкові		нормативно-параметричні	
Додаткові складники ціни	витрати на виробництво і реалізацію інноваційної продукції		правові умови договору купівлі-продажу інноваційного продукту		величина ризику продавця і покупця	
Еластичність попиту за ціною інноваційного товару	еластичний попит		нееластичний попит		абсолютно еластичний попит	

вим елементом його стратегії в боротьбі з конкурентами. Особливо ретельно вона має розроблятися під час формування ціни на інноваційну продукцію, враховуючи перспективне значення інноваційних товарів для розвитку підприємства, можливості дифузії інновацій у межах та поза межами підприємства. Для подальшої

розробки аналітичного забезпечення цінової політики підприємства запропоновано варіанти стану факторів впливу на ціну інноваційного товару, які можуть бути враховані під час визначення верхньої та нижньої меж ціни, порівняння декількох варіантів ціни, формування цінового профілю інноваційного товару.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер ; пер. с англ. В.Б. Боброва. – М. : Росинтэр, 1996. – 704 с.
2. Robert A. Garda. Price Wars / Robert A. Garda, Michael V. Marn. // The McKinsey Quarterly. – 1993. – № 3. – P. 87–100.
3. Неживых И.Ю. Инновационный товар: способы создания / И.Ю. Неживых [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/pricing/innovative.htm>.
4. Дунська А.Р. Цінова еластичність попиту як основа прийняття ефективних управлінських рішень / А.Р. Дунська, Г.П. Жалдак // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 10. – С. 12–17.

РОЗВИТОК КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДЕРЖАВНОЇ СЛУЖБИ THE DEVELOPMENT OF PUBLIC SERVICE STAFF POTENTIAL

Гонтюк В.А.

аспірант кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

У статті розвиток кадрового потенціалу державної служби розглядається як сукупність систематичних заходів, що проводяться протягом певного часу, призначених для утримання, нарощування й удосконалення знань, навичок, умінь, компетенцій і можливостей державних службовців. Розроблено схему розвитку кадрового потенціалу державної служби, яка характеризується такими видами діяльності, як: аналіз кадрового забезпечення, оцінювання кадрового потенціалу, управління трудовою діяльністю шляхом професійної адаптації, мотивації, професійно-кваліфікаційного зростання та службового просування державних службовців для реалізації заходів із розвитку кадрового потенціалу. Запропоновано вдосконалити організаційну структуру, умови праці, нормативно-методичне, правове, документальне, інформаційне та технічне забезпечення.

Ключові слова: розвиток кадрового потенціалу державної служби, кадрове забезпечення, оцінювання кадрового потенціалу, управління трудовою діяльністю, професійна адаптація, мотивація, професійно-кваліфікаційне зростання, службове просування, державні службовці.

В статье развитие кадрового потенциала государственной службы рассматривается как совокупность систематических мероприятий, проводимых в течение определенного времени, предназначенных для содержания, наращивания и совершенствования знаний, навыков, умений, компетенций и возможностей государственных служащих. Разработана схема развития кадрового потенциала государственной службы, которая характеризуется такими видами деятельности, как: анализ кадрового обеспечения, оценка кадрового потенциала, управление трудовой деятельностью путем профессиональной адаптации, мотивации, профессионально-квалификационного роста и служебного продвижения государственных служащих для реализации мероприятий по развитию кадрового потенциала. Предложено усовершенствовать организационную структуру, условия труда, нормативно-методическое, правовое, документационное, информационное и техническое обеспечение.

Ключевые слова: развитие кадрового потенциала государственной службы, кадровое обеспечение, оценка кадрового потенциала, управление трудовой деятельностью, профессиональная адаптация, мотивация, профессионально-квалификационный рост, служебное продвижение, государственные служащие.

The paper studies the development of public service staff potential as a systematic set of activities that carried out for a certain time and intended for maintenance, extension and improvement of knowledge, skills, abilities, competencies and capabilities of public servants. The study provides a scheme of development of public service staff potential that characterized by such activities as: staff analysis, human resources evaluation, employment management through professional adaptation, motivation, professional advancement, professional and qualification growth of public servants. It is necessary to implement measures to develop public service staff potential. In order to ensure the necessary conditions for staff potential development, the author provides to improve the organizational structure, working conditions, legal, documentary, information, technical, normative and methodological support.

Keywords: development of public service staff potential, staffing, human resources evaluation, employment management, professional adaptation, motivation, professional and qualification growth, professional advancement, public servants.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Державна кадрова політика України характеризується невідповідністю сучасним вимогам ринку праці, а кадровий розвиток у державних структурах здебільшого зводиться до підвищення кваліфікації, підготовки та перепідготовки кадрів. Розвиток кадрового потенціалу державної служби є одним із най-

важливіших чинників успіху як для державних установ у цілому, так і для окремих працівників. У зв'язку із цим, актуалізується питання розвитку кадрового потенціалу державної служби шляхом створення відповідних можливостей для формування компетенцій державних службовців. Розвиток кадрового потенціалу державної служби з урахуванням компетентнісного підходу дає змогу зосередитись на навичках, знаннях та

інших здібностях, які мають найбільший вплив на продуктивність праці та забезпечує зв'язок між компетенціями державних службовців і необхідними заходами з розвитку кадрового потенціалу. Найбільш важливі причини для проведення заходів, пов'язаних із розвитком кадрового потенціалу державної служби, полягають у підвищенні продуктивності праці і мотивації державних службовців, а також забезпеченні набуття нових компетенцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Водночас за наявної великої кількості у науковій літературі положень, пропозицій, узагальнень щодо підви-

щення кваліфікації, підготовки, перепідготовки, мотивації, адаптації кадрів у державних структурах та різних аспектів розвитку кадрового потенціалу в державному управлінні [1–6] виникає потреба в більш детальному дослідженні особливостей розвитку кадрового потенціалу державної служби з урахуванням компетенцій державних службовців.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Головною метою статті є розробка схеми розвитку кадрового потенціалу державної служби.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Автором пропонується схема роз-

витку кадрового потенціалу державної служби, яка полягає в проведенні таких послідовних етапів, орієнтованих на компетенції, як аналіз кадрового забезпечення, оцінювання кадрового потенціалу, управління трудовою діяльністю та створення умов для реалізації заходів із розвитку кадрового потенціалу державної служби (рис. 1).

Під час вирішення питання щодо розвитку кадрового потенціалу державної служби необхідно визначити основні орієнтири цього процесу, одним з яких є аналіз кадрового забезпечення, необхідний для розробки заходів із розвитку кадрового потенціалу державної служби.

В умовах вітчизняних соціально-економічних, політичних змін та під впливом загальносвітових закономірностей відбувається трансформація сфери кадрового забезпечення в органах державної служби України.

Недостатність сучасних підходів і рішень щодо кадрового забезпечення державної служби підтверджує необхідність проведення досліджень у даній сфері для пошуку нових методів і моделей формування кадрового забезпечення.

В органах державної служби більшість керівників або спеціалістів кадрових відділів не використовують науково обґрунтованих під-



Рис. 1. Схема розвитку кадрового потенціалу державної служби

Джерело: розроблено автором

ходів та моделей щодо аналізу стану кадрового забезпечення (статевікової структури, розподілу складу працівників за рівнем освіти, стажем роботи та категоріями посад, руху персоналу, рівня підвищення кваліфікації працівників, особливостей зарахування до кадрового резерву), на основі якого визначається потреба в кадрах та розробляється і втілюється план формування кадрового забезпечення. Формування кадрового забезпечення державної служби спрямоване на появу в керівників і функціональних менеджерів розуміння важливості раціональної науково обґрунтованої роботи з кадрами, зростання вагомості, престижності роботи кадрових служб, підвищення ефективності формування та використання кадрового потенціалу. Формування кадрового забезпечення державної служби передбачає реалізацію послідовних дій: визначення цілей і завдань формування кадрового забезпечення, збір та обробку інформації, аналіз стану кадрового забезпечення, визначення потреби в кадрах, розробку та реалізацію плану формування кадрового забезпечення.

Важливою складовою частиною в розвитку кадрового потенціалу державної служби є проведення оцінювання кадрового потенціалу, яке необхідно спрямовувати на визначення рівня структурних елементів кадрового потенціалу та забезпеченості необхідними компетенціями державних службовців.

Згідно з Наказом Головного управління державної служби «Про затвердження Загального порядку проведення щорічної оцінки виконання державними службовцями покладених на них обов'язків і завдань» оцінювання кадрового потенціалу державної служби зводиться до щорічної оцінки виконання державними службовцями покладених на них обов'язків і завдань, метою якого є «здійснення регулярного контролю над проходженням державної служби та професійними досягненнями державних службовців шляхом перевірки якості їхньої діяльності відповідно до посадових інструкцій» [7].

На думку багатьох дослідників [3; 6; 8], ефективна система оцінювання кадрового потенціалу державної служби є надзвичайно важливою для проведення реформ у всіх сферах економічного й суспільного життя. Вони розглядають питання оцінювання кадрового потенціалу державної служби як шлях збагачення компетентності, а також підвищення рівня підготовки, перепідготовки та кваліфікації державних службовців.

У сучасному розумінні оцінювання кадрового потенціалу державної служби зводиться до визначення відповідності професійно-кваліфікаційного рівня державних службовців, не приділяючи належної уваги таким складникам кадрового потенціалу, як психофізіологічній, соціальній та трудовій. На нашу думку, оцінювання кадрового потенціалу державної служби не є адміністративним інструментом

чи дисциплінарним способом впливу на державних службовців, а повинно здійснюватися за постійного та безперервного відстежування результативності прийнятих рішень у конкретних ситуаціях. Автор пропонує таку поетапність оцінювання кадрового потенціалу: підготовчий, безпосереднє проведення оцінювання, підведення підсумків і формування пропозицій, виконання прийнятих рішень.

Наступним етапом запропонованої автором схеми розвитку кадрового потенціалу державної служби є управління трудовою діяльністю, що включає в себе адаптацію, мотивацію, професійно-кваліфікаційне зростання та службове (посадове) просування.

Заходи з розвитку кадрового потенціалу державної служби повинні включати в себе адаптацію нових працівників для розкриття їхнього потенціалу шляхом виявлення компетенцій, аналізу цілей та потреб, уведених у трудовий колектив, попередження конфліктних ситуацій та незадоволеності працею. Н.К. Рашитова вважає, що складовими частинами адаптації державних службовців є [5, с. 15]: закріплення за окремими працівниками кадрових служб органів державної влади функцій управління адаптацією, надання консультативної допомоги лінійним керівникам з питань адаптації; введення на нормативно-правовому рівні практики наставництва; створення спеціального пакету документів, який буде включати загальну інформацію про діяльність організації, її структуру, основні загальні вимоги й обов'язки працівників, програми діяльності органу влади та ін.

Мотивація – один з орієнтирів процесу розвитку кадрового потенціалу державної служби, адже розуміння того, що рухає і мотивує державних службовців, сприяє підвищенню продуктивності праці, дає можливість визначити, в якому напрямі розвивати компетенції та сформулювати необхідні заходи з розвитку кадрового потенціалу.

Д.А. Герасименко вважає, що актуальним мотивуючим фактором для державних службовців є матеріальна зацікавленість і самореалізація, а як підвищення ефективності мотивації та стимулювання праці державних службовців пропонує застосування системи мотивації, що забезпечує управління, орієнтоване на досягнення бажаних результатів та задоволення потреби матеріальної забезпеченості [1]. На нашу думку, лише впровадження ефективної системи оплати праці та матеріальних заохочень за результатами роботи є недостатніми, а використання комплексної системи мотивації державних службовців сприятиме розвитку кадрового потенціалу державної служби.

Професійно-кваліфікаційне зростання державних службовців полягає в професійному навчанні, підготовці, перепідготовці та підвищенні кваліфікації, які спрямовані на розвиток та збагачення необхідних компетенцій. Під-

вищення професійно-кваліфікаційного рівня сприяє загальному, інтелектуальному та професійному зростанню і розглядається в контексті розвитку кадрового потенціалу державної служби.

Деякі дослідники вважають, що розвиток кадрового потенціалу державної служби можливі шляхом професійно-кваліфікаційного підвищення, яке ґрунтується на сучасних засадах і принципах підвищення кваліфікації, а також комплексного дослідження потреб у навчанні з урахуванням програм підвищення кваліфікації державних службовців [2; 6]. Дійсно, професійно-кваліфікаційне зростання є запорукою розвитку кадрового потенціалу державної служби.

Посадове просування державних службовців полягає в управлінні трудовою кар'єрою для службового зростання працівників виходячи з їхніх цілей, потреб, можливостей, компетенцій та можливостей і соціально-економічних умов установи. Прагнення поєднати потреби державної установи з професійними, особистими інтересами та компетенціями державних службовців сприяє більш високій трудовій віддачі і зростанню зацікавленості у розвитку кар'єри.

Згідно із Законом України «Про державну службу», просування державних службовців по службі забезпечується з урахуванням професійної компетентності та сумлінного виконання своїх посадових обов'язків [9].

О.В. Климова та Т.М. Терехова виділяють низку проблем в управлінні трудовою кар'єрою на державній службі, які перешкоджають реалізації кар'єрного потенціалу службовців, це: недосконала правова база, що стосується питань підготовки та розвитку службовців; відсутність єдиної структурованої моделі кадрової політики в державних організаціях; відсутність системи відповідальності та контролю керівників і кадрових служб щодо ефективного виконання своїх обов'язків, використання потенціалу державних службовців; слабо розвинена система наставництва та кар'єрного консультування на державній службі; обмежене впровадження ефективних методів, засобів, спрямованих на підвищення якості державної служби [10]. Зважаючи на зазначені авторами проблеми, управління трудовою кар'єрою на державній службі повинне бути систематичним і безперервним процесом, ґрунтуватися на компетенції і спрямовуватись на розвиток кадрового потенціалу.

Отже, адаптація, мотивація, професійно-кваліфікаційне зростання та службове (посадове) просування державних службовців забезпечують розвиток кадрового потенціалу державної служби.

Запорукою ефективності розвитку кадрового потенціалу державної служби є створення умов для реалізації заходів із розвитку кадрового потенціалу. Створення таких умов повинне орієнтуватись на відповідність потребам,

завданням і цілям установи та високий рівень результативності праці. Із метою забезпечення необхідних умов для реалізації заходів із розвитку кадрового потенціалу необхідно вдосконалити організаційну структуру, умови праці, нормативно-методичне, правове, документаційне, інформаційне та технічне забезпечення.

Удосконалення організаційної структури розглядається як фактор створення умов для реалізації заходів із розвитку кадрового потенціалу. На думку А.Я. Кібанова, «організаційна структура – це сукупність взаємопов'язаних підрозділів системи управління персоналом і посадових осіб» [11, с. 142]. Основними вимогами до організаційної структури є [12]: мінімальне число управлінських ланок та раціональна їх підпорядкованість; усунення дублювання однакових функцій; чіткий розподіл функцій; відповідальність за прийняті рішення; оперативність і гнучкість у роботі.

Умови праці охоплюють широке коло тем і питань, від тривалості робочого часу (годин роботи, періодів відпочинку, графіків роботи), соціально-психологічних, фізичних умов і до вимог, які існують на робочому місці, тобто це складові частини робочого середовища, що оточують працівника. Вони повинні забезпечувати високий рівень працездатності і продуктивності праці.

Документаційне забезпечення передбачає роботу з кадровими документами, обробку і рух документів працівниками кадрової служби. Основними функціями з документаційного забезпечення системи управління персоналом є [11, с. 150]: своєчасна обробка переданої документації; доведення до відповідних працівників для виконання; друкування документів із кадрових питань; реєстрація, облік і зберігання документів; формування справ відповідно до номенклатури, затвердженої для даної установи; копіювання і розмножування документів із кадрових питань; контроль над використанням документів; передача документації по вертикальних і горизонтальних зв'язках та ін.

А.Я. Кібанов визначає: «Нормативно-методичне забезпечення – це сукупність документів організаційного, організаційно-методичного, організаційно-розпорядчого, технологічного, нормативно-технічного, техніко-економічного й економічного характеру, а також нормативно-довідкові матеріали, що встановлюють норми, правила, вимоги, характеристики, методи та інші дані, які використовуються під час вирішення завдань організації праці і затверджені в установленому порядку відповідним компетентним органом або керівництвом організації» [11, с. 174]. Правове забезпечення державної служби полягає в регулюванні трудових відносин, дотриманні, виконанні та застосуванні норм чинного законодавства. Нормативно-методичне та правове забезпечення державної служби характеризується перенасиченістю нор-

мативно-правової бази щодо роботи з кадрами державної служби в Україні та водночас недосконалістю, особливо в питаннях адаптації, мотивації, кар'єрного зростання та розвитку кадрового потенціалу.

Одним із чинників створення умов для реалізації заходів із розвитку кадрового потенціалу є вдосконалення умов, пов'язаних з інформаційним та технічним забезпеченням. Інформаційне та технічне забезпечення, що включає в себе технічні засоби, інформаційні бази даних, програмну підтримку та інше, повинно відповідати прийнятій технології управління для покращання показників роботи установи в цілому та окремих її підрозділів за рахунок більш раціонального використання.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Одним зі шляхів розвитку кадрового потенціалу державної служби є послідовний аналіз, вибір концепцій та підходів до формування кадрового забезпечення державної служби, оцінювання кадрового потенціалу, професійної адаптації,

мотивації, професійно-кваліфікаційного зростання, службового просування державних службовців та забезпечення належних умов (удосконалення організаційної структури, умов праці, нормативно-методичного, правового, документального, інформаційного та технічного забезпечення) для формування та реалізації заходів із розвитку кадрового потенціалу державної служби. Спроможність постійно підвищувати та розвивати кадровий потенціал є одним із найважливіших факторів ефективного функціонування державних установ. Важливе завдання розвитку кадрового потенціалу полягає у забезпеченні його якісного рівня через здійснення аналізу кадрового забезпечення, оцінювання кадрового потенціалу, управління трудовою діяльністю та створення умов для реалізації заходів із розвитку кадрового потенціалу. Таким чином, розвиток кадрового потенціалу державної служби на описаних засадах сприятиме створенню і реалізації комплексу заходів щодо забезпечення неухильного зростання кадрового потенціалу організації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Герасименко Д.А. Особенности мотивации государственных гражданских служащих / Д.А. Герасименко // Электронный вестник Ростовского социально-экономического института. – 2013. – № 3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-motivatsii-truda-gosudarstvennyh-grazhdanskikh-služhaschih>.
2. Мельников О. Значущість рівня підготовки державних службовців для ефективної роботи організації та службового зростання її співробітників / О. Мельников // Вісник УАДУ. – 2000. – № 1. – С. 261–265.
3. Нижник Н.Р. Державний службовець в Україні: удосконалення підвищення кваліфікації (організаційно-правовий аспект) : [монографія] / Н.Р. Нижник, В.М. Олуйко, В.А. Яцюк. – Л. : Львівська політехніка, 2003. – 300 с.
4. Олуйко В.М. Кадрові процеси в державному управлінні України: стан і перспективи розвитку : [монографія] / В.М. Олуйко. – Хмельницький : ХУУП, 2005. – 326 с.
5. Рашитова Н.К. Адаптація до професійної діяльності на державній службі: соціально-психологічний аспект : автореф. дис. ... к.е.н. : спец. 25.00.03 «Державна служба» / Н.К. Рашитова ; Дніпропетровський регіональний інститут державного управління. – Дніпропетровськ, 2007. – 20 с.
6. Яцюк В. Удосконалення підвищення кваліфікації державних службовців в Україні: організаційно-правовий аспект : дис. ... к.н. з державного управління : спец. 25.00.03 / В. Яцюк. – К., 2001. – 214 с.
7. Наказ Державного комітету статистики України «Про затвердження форми державного статистичного спостереження № 9-ДС (річна) та Інструкції щодо її заповнення» від 07.10.2010 р. № 415 (зі змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1390-04>.
8. Біла Л.Р. Атестаційне провадження у державній службі / Л.Р. Біла // Актуальні проблеми держави і права : зб. наук. пр. – О., 2002. – Вип. 16. – С. 298.
9. Закон України «Про державну службу» від 24.12.2015 № 911-VIII. (зі змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3723-12>.
10. Климова А.В. Карьера государственного служащего: проблемы управления и построения / А.В. Климова, Т.М. Терехова // Вопросы управления. – 2013. – № 1(22) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vestnik.uapa.ru/ru/issue/2013/01/07/>.
11. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации : [учебник] / Под ред. А.Я. Кибанова ; 3-е изд., доп. и перераб. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 638 с.
12. Кумпилова Б.А. Принципы совершенствования организационных структур предприятия / Б.А. Кумпилова // Вестник Адыгейского государственного университета. – 2009. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/printsipy-sovershenstvovaniya-organizatsionnoy-struktury-predpriyatiya>.

УДК 005.52:338.314:338.436(477)

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ УКРАЇНСЬКИХ АГРОХОЛДИНГІВ ЗА ДОПОМОГОЮ МОДЕЛІ В.Г. КОГДЕНКО

ESTIMATION OF EFFECTIVE USE OF WORKING CAPITAL UKRAINIAN AGROHOLDINGS WITHING THE FRAMEWORK OF MODEL V.H. KOHDENKO

Іскра В.В.

аспірант кафедри економіки підприємств,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

У статті узагальнено існуючі думки науковців щодо процесу оцінювання рентабельності оборотного капіталу. Розроблено авторську структурно-логічну схему впливу факторів на рентабельність оборотного капіталу згідно з моделлю В.Г. Когденко. Проаналізовано рентабельність оборотного капіталу провідних українських агрохолдингів за допомогою трьохфакторної моделі В.Г. Когденко та виокремлено найбільш значущі фактори впливу. Запропоновано авторську схему управління ефективністю використання оборотного капіталу на основі факторного підходу.

Ключові слова: агрохолдинг, рентабельність оборотного капіталу, факторний підхід, модель В.Г. Когденко, EBITDA, схема управління ефективністю використання оборотних коштів.

В статье обобщены существующие мнения ученых относительно оценивания рентабельности оборотного капитала. Разработана авторская структурно-логическая схема влияния факторов и их элементов на рентабельность оборотного капитала согласно модели В.Г. Когденко. Проанализирована рентабельность оборотного капитала ведущих украинских агрохолдингов с помощью трехфакторной модели В.Г. Когденко и выделены наиболее значимые факторы влияния. Предложена авторская схема управления эффективностью использования оборотного капитала на основе факторного подхода.

Ключевые слова: агрохолдинг, рентабельность оборотного капитала, факторный подход, модель В.Г. Когденко, EBITDA, схема управления эффективностью использования оборотного капитала.

The article summarizes the current scientific thought on the concept of evaluation process of return on working capital. The author 'structural-logic scheme of influence factors and their elements on return on working capital according to the model V.G. Kogdenko is designed. The return on working capital of leading Ukrainian agroholdings due to three-factor model V.G. Kogdenko is analyzed and the most important factors of influence are highlighted. The author's scheme of performance management of working capital within factor approach is proposed.

Keywords: agroholding, return on working capital (ROWC), factor approach, model V.G. Kohdenko, EBITDA, scheme of performance management of working capital.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Для вітчизняних суб'єктів господарювання ефективне використання оборотного капіталу (ЕВОК) є одним із ключових елементів ведення господарської діяльності, оскільки одночасно забезпечує ліквідність та рентабельність бізнесу. Водночас неефективне використання оборотних коштів призводить до заборгованості по оплаті праці, простоїв виробничих потужностей, несвоєчасних розрахунків із бізнес-партнерами тощо, тому для керівництва підприємства важливо об'єктивно та всебічно оцінити ефективність формування й викорис-

тання оборотних коштів. Особливої уваги в процесі оцінки ефективності використання оборотних коштів заслуговує факторний підхід, який дає змогу ідентифікувати фактори, за рахунок яких відбуваються зміни показника рентабельності оборотного капіталу, що поліпшує процес вибору господарських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Значний внесок у дослідження підходів до оцінки ефективності використання оборотних коштів зробили чимало вітчизняних та іноземних учених. Так, А.В. Бугай та Г.А. Семенов пропонують викорис-

тання факторного підходу на основі дослідження факторів, які впливають на рентабельність оборотного капіталу [1, с. 137]. В.Г. Когденко розробила власну трьохфакторну модель для оцінки впливу факторів на рентабельність оборотного капіталу, вдосконаливши двохфакторну модель Du Pont [2, с. 227]. Своєю чергою, Л.Г. Соляник надає перевагу дещо спрощеному коефіцієнтному підходу і виокремлює такі основні показники для оцінки ефективності використання оборотних коштів, як коефіцієнт оборотності оборотних активів, коефіцієнт завантаження оборотних засобів та тривалість одного обороту оборотних засобів [3, с. 85]. Л.Т. Гітляровська, Л.М. Карпенко та О.В. Хрипунова пропонують враховувати не тільки рентабельність оборотного капіталу, але й такі аспекти їх використання, як інтенсивність використання, відповідність джерел фінансування та напрямів використання, відповідність структурних елементів їх оптимальним значенням тощо [4, с. 245; 5; 6, с. 98–99].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Віддаючи належне науковій та практичній значущості праць зазначених учених, необхідно підкреслити, що дотепер належним чином не висвітлено питання комплексної оцінки ефективності використання оборотного капіталу. На нашу думку, для об'єктивної оцінки варто застосувати комплексний підхід, який буде враховувати функціональні аспекти формування й використання оборотного капіталу, аналіз його рентабельності та фактори впливу на нього.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Основними завданнями статті є аналіз рентабельності оборотного капіталу провідних українських агрохолдингів за допомогою моделі В.Г. Когденко, виокремлення найбільш значущих факторів впливу на рентабельність оборотного капіталу та розробка схеми управління ефективністю використання оборотного капіталу в рамках факторного підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У сучасній науковій літературі існує досить багато підходів до оцінки ЕВОК: коефіцієнтний, факторний, кореляційно-регресійний тощо. У статті ми будемо аналізувати факторний аналіз, який дає змогу дослідити, за рахунок яких факторів відбуваються ті чи інші зміни показника рентабельності оборотного капіталу, а також виявити внутрішні резерви підвищення ЕВОК для більш повного та раціонального використання потенціалу підприємства.

Факторний аналіз передбачає розкладання базових формул розрахунку за кількісними та якісними характеристиками. Іншими словами, відбувається побудова багатофакторної залежності з наступним аналізом впливу кожного окремого фактора на кінцевий результат [1].

Найбільш відомою факторною моделлю для оцінки рентабельності оборотних коштів є двох-

факторна модель Du Pont, яка описується за допомогою формули (1) [7, с. 105]. Однак ураховуючи те, що ця модель була розроблена у першій половині ХХ ст. для аналізу оборотних коштів суб'єктів господарювання США, вважаємо, що для аналізу вітчизняних підприємств доцільніше використовувати розробки вчених країн СНД, наприклад В.Г. Когденко.

$$\text{Рентабельність оборот. коштів} = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Виручка}} \times \frac{\text{Виручка}}{\text{Оборотні кошти}} \quad (1)$$

Модель В.Г. Когденко є дещо видозміненим варіантом моделі Du Pont і описується за допомогою формули (2). З наведених даних видно, що рентабельність оборотного капіталу (return on working capital – ROWC) визначається за допомогою трьох факторів: 1) мультиплікатора оборотного капіталу як відношення оборотних коштів до оборотного капіталу; зростання цього фактора забезпечується збільшенням кредиторської заборгованості як джерела фінансування оборотних коштів; 2) коефіцієнта оборотності оборотних коштів, який характеризує ділову активність підприємства; 3) рентабельності продажів, яка відображає рівень конкурентоспроможності продукції [2, с. 98].

$$\text{Рентабельність оборот. капіталу} = \frac{\text{Оборотні кошти}}{\text{Оборотний капітал}} \times \frac{\text{Виручка}}{\text{Оборотні кошти}} \times \frac{\text{Прибуток}}{\text{Виручка}} \quad (2)$$

Своєю чергою, вплив кожного з факторів можна деталізувати на вплив їх структурних елементів. Наприклад, аналізуючи зміну такого фактора, як рентабельність продаж, відзначимо, що відповідно до рис. 1, вона являє собою суму змін прибутку та виручки. На відміну від моделі Du Pont В.Г. Когденко замінює термін «оборотні кошти» на «оборотний капітал», який розраховується як різниця між оборотними коштами та кредиторською заборгованістю. На нашу думку, такий підхід є об'єктивним для аналізу ЕВОК вітчизняних підприємств, оскільки дає змогу врахувати залежність підприємства від постачальників ресурсів.

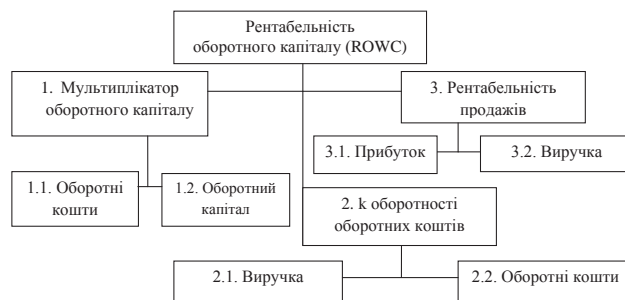


Рис. 1. Структурно-логічна схема впливу факторів та їх елементів на рентабельність оборотного капіталу згідно з моделлю В.Г. Когденко
Джерело : розроблено автором

Вплив будь-якого фактора на результуючий показник мультиплікативної моделі ми можемо визначити за допомогою методу абсолютних різниць на основі прийому елімінування. Цей

метод дає змогу уникнути впливу всіх інших факторів окрім одного, вплив якого оцінюється в даний момент [3, с. 31]. Розглянемо порядок аналітичних розрахунків на прикладі трьох-факторної мультиплікативної моделі. Розрахунок впливу окремих факторів на результуючий показник цієї моделі відображає формула (3).

$$\begin{aligned} \Delta y_a &= \Delta a \times b_0 \times c_0 \\ \Delta y_b &= a_1 \times \Delta b \times c_0 \\ \Delta y_c &= a_1 \times b_1 \times \Delta c \end{aligned} \quad (3)$$

де $\Delta y_a, \Delta y_b, \Delta y_c$ – зміна результуючого показника «у» під впливом факторів a, b, c.

Вплив структурних елементів певного фактора на його зміну доцільно розраховувати за допомогою методу пропорціонального ділення на основі формули (4) [3, с. 167]. Відповідно до цієї формули, зміна впливу фактора дорівнює сумі змін усіх його структурних елементів.

$$\begin{aligned} \Delta y_a &= \frac{\Delta y_{\text{ЗАГАЛЬНА}}}{\Delta a + \Delta b + \dots \Delta n} \times \Delta a \\ \Delta y_b &= \frac{\Delta y_{\text{ЗАГАЛЬНА}}}{\Delta a + \Delta b + \dots \Delta n} \times \Delta b \\ \Delta y_n &= \frac{\Delta y_{\text{ЗАГАЛЬНА}}}{\Delta a + \Delta b + \dots \Delta n} \times \Delta n \end{aligned} \quad (4)$$

де $\Delta y_a, \Delta y_b, \Delta y_n$ – зміна фактора «у» під впливом його структурних елементів a, b, n.

На нашу думку, для об'єктивного оцінювання рентабельності оборотних коштів у фор-

мулі (2) за умов економічної нестабільності, високої інфляції та девальвації національної валюти необхідно використовувати показник EBITDA (від англ. earnings before interest, tax, depreciation and amortization), який характеризує фінансовий результат діяльності підприємства до вирахування дивідендів, витрат на обслуговування боргу, амортизаційних відрахувань та податку на прибуток [8].

Практичну апробацію оцінювання рентабельності оборотних коштів за допомогою моделі В.Г. Когденко проведено на прикладі ПАТ «Миронівський хлібопродукт» (МХП), ПАТ «Авангард», ПАТ «Кернел», ПАТ «Астарта-Київ», ПАТ «Індустріальна молочна компанія» (ІМС) та ПАТ «Овостар». За версією журналу «Новое время», ці компанії належать до десятки найуспішніших агропідприємств України за підсумками 2014 р. [7, с. 105; 8].

Розрахунок динаміки зміни рентабельності оборотного капіталу під впливом трьох факторів та їх структурних елементів протягом 2011–2014 рр. наведений у табл. 1. Ми вважаємо, що вплив фактора є значущим, якщо він викликає зміну рентабельності оборотного капіталу не менш ніж на 8% [7, с. 106]. Із наведених даних видно, що серед трьох аналізованих факторів найбільш значущим є коефіцієнт оборотності оборотних коштів. Він вісім разів (із 18) викликав зміну ROWC більш ніж на 8%. Причому п'ять разів зміна результуючого показника становила 20% і більше. Другим за значущістю фактором є рентабельність продажів (сім разів), тре-

Таблиця 1
Динаміка впливу факторів на рентабельність оборотних коштів згідно з моделлю В.Г. Когденко протягом 2011–2014 рр.

Показник	2011						2012						2013						2014					
	МХМ	ПАТ "Кернел"	ПАТ "Астарта-Київ"	ПАТ "Авангард"	ПАТ "Овостар"	ІМС	МХМ	ПАТ "Кернел"	ПАТ "Астарта-Київ"	ПАТ "Авангард"	ПАТ "Овостар"	ІМС	МХМ	ПАТ "Кернел"	ПАТ "Астарта-Київ"	ПАТ "Авангард"	ПАТ "Овостар"	ІМС	МХМ	ПАТ "Кернел"	ПАТ "Астарта-Київ"	ПАТ "Авангард"	ПАТ "Овостар"	ІМС
1. ROWC %	53	40	39	39	55	43	50	29	24	48	100	38	38	28	21	50	85	40	81	27	55	32	108	75
2. Мультиплікатор ОК	1,07	1,03	1,03	1,04	1,12	43	1,07	1,02	1,05	1,04	1,25	1,39	1,10	1,05	1,04	1,04	1,14	1,53	1,06	1,04	1,02	1,02	1,23	1,34
3. К оборотності ОК	1,52	2,35	1,03	0,85	1,27	43	1,41	1,85	0,86	1,08	2,09	0,92	1,35	2,55	0,96	1,10	1,85	0,91	1,96	2,74	1,58	1,04	2,32	1,87
4. ROS, %	33	16	37	44	39	43	33	16	27	43	38	30	26	10	21	43	40	29	39	9	34	30	38	30
5. Δ ROWC, п.п.							-3	-10	-14	9	45	-5	-12	-2	-3	2	-15	2	42	-1	34	-18	24	35
6. Δ ROWC внаслідок Δ мультиплікатора ОК, п.п.							0	0	0	0	10	9	1	1	0	0	-8	4	-3	0	-1	-1	9	-10
6.1у т.ч. Δ обор. коштів, п.п.							0	0	0	0	4	6	1	0	0	0	-4	2	-1	0	0	0	4	-6
6.2у т.ч. Δ обор. капіталу, п.п.							0	0	0	0	6	3	0	0	0	0	-5	2	-1	0	0	0	5	-5
7. Δ ROWC внаслідок Δ к оборотності ОК, п.п.							-4	-8	-5	10	35	3	-2	7	2	1	-12	0	26	2	22	-2	20	44
7.1у т.ч. Δ виручки, п.п.							-2	-2	5	16	-944	2	-1	8	3	1	-5	0	3	1	-5	-1	6	-16
7.1у т.ч. Δ обор. коштів, п.п.							-3	-6	-10	-6	980	1	-1	0	-1	0	-8	0	23	1	27	-1	14	60
8. Δ ROWC внаслідок Δ ROS, п.п.							1	-2	-10	-1	-1	-17	-11	-10	-5	1	5	-1	19	-3	13	-15	-5	1
8.1 у т.ч. Δ EBITDA, п.п.							1	-1	-9	-1	0	-3	-20	4	-14	0	3	0	22	-2	12	-9	-3	1
8.2 у т.ч. Δ виручки, п.п.							0	-1	-2	-1	0	-13	9	-14	9	0	2	0	-3	-1	1	-6	-2	1

Джерело : розраховано автором на основі [9–13]

тім – мультиплікатор оборотного капіталу (п'ять разів).

На нашу думку, вплив структурних елементів певного фактора є значущим, якщо він спричиняє зміну ROWC не менш ніж на 4%. Проаналізувавши структурні елементи кожного з трьох факторів, ми прийшли до висновку, що оборотні кошти, виручка та EBITDA мають найбільш значущий вплив на рентабельність оборотного капіталу.

Так, оборотні кошти як елемент коефіцієнту оборотності оборотних коштів дев'ять разів спричинили зміну результуючого показника більш ніж на 4%, у т. ч. на 980% у ПАТ «Овостар» у 2012 р., на 60% у ІМС у 2014 р., на 27% у ПАТ «Астарта-Київ» у 2014 р. та на 23% у МХП у 2014 р. Водночас інший елемент коефіцієнту оборотності оборотних коштів – виручка – спричинила вісім значущих змін результуючого показника, у т. ч. на 16% у ПАТ «Авангард» у 2012 р., на –944% у ПАТ «Овостар» у 2012 р. та на –16% у ІМС у 2014 р. Своєю чергою, показник EBITDA як елемент рентабельності продажів спричинив зміну ROWC більш ніж на 4% сім разів, у т. ч. на –20% у 2013 р. і на 22% у 2014 р. у МХП.

Оцінюючи динаміку рентабельності оборотного капіталу агрохолдингів, ми виокремили три групи підприємств відповідно до критерію ефективності використання оборотного капіталу: 1. Найбільш ефективні: ПАТ «Овостар» та МХП, в яких середнє значення ROWC становить 87% та 56% відповідно. Приріст цього показника за аналізований період становив 28% у МХП та 53% – у ПАТ «Овостар»; 2. Ефективні: ПАТ «Авангард» та ІМС із середніми значеннями ROWC 42% та 49% відповідно. Варіація рентабельності оборотного капіталу становила 40% у ПАТ «Авангард» та 75% – у ІМС, що є свідченням більш стабільного та прогнозованого управління ЕВОК у першого агрохолдинга; 3. Менш ефективні: ПАТ «Кернел» та ПАТ «Астарта-Київ» із середніми значеннями ROWC 31% та 35% відповідно. На нашу думку, із цих двох агрохолдингів більш успішнішим є ПАТ «Кернел» із варіацією рентабельності оборотного капіталу 42% проти 89% у ПАТ «Астарта-Київ».

Ми вважаємо, що представники третьої групи використовують оборотний капітал ефективно, але через об'єктивні причини їх показники є меншими, ніж у інших аналізованих підприємств. Низька рентабельність оборотного капіталу ПАТ «Кернел» пояснюється специфічною ринковою нішею – виробництвом олії та трейдингом с/г культур, а у ПАТ «Астарта-Київ» – технологічними процесами ведення бізнесу, оскільки більше 70% виручки формується за рахунок вирощування цукрових буряків та продажу цукру.

Результатом проведеного дослідження є схема управління ЕВОК у рамках факторного підходу (рис. 2). Відповідно до неї, слід роз-

різняти п'ять послідовних етапів оцінки використання оборотних коштів. На першому слід розрахувати зміну рентабельності оборотного капіталу внаслідок впливу факторів, включених до мультиплікативної моделі. На другому – виокремити найзначущі фактори та їх елементи. На третьому – розробити управлінські рішення відповідно до отриманих результатів. На четвертому – відкорегувати раніше розроблені управлінські рішення з урахуванням таких функціональних аспектів оборотних коштів, як інтенсивність використання, відповідність джерел фінансування та напрямів використання, відповідність структурних елементів їх оптимальним значенням тощо. Цей етап є фундаментальним під час управління ЕВОК, оскільки є очевидним, що зростання рентабельності за рахунок утрати фінансової стійкості, надмірного накопичення запасів або дебіторської заборгованості, зменшення оборотності оборотного капіталу призведе до погіршення фінансового стану підприємства. На заключному, п'ятому, етапі потрібно провести повторний розрахунок ROWC і факторів впливу на неї та перевірити досягнення поставлених цілей.

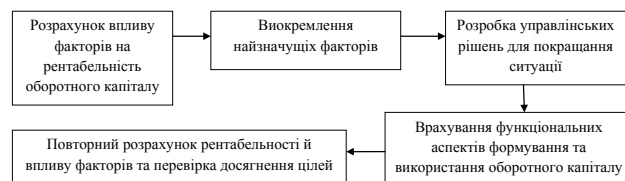


Рис. 2. Схема управління ЕВОК у рамках факторного підходу

Джерело : розроблено автором

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У роботі проведено аналіз рентабельності оборотного капіталу провідних українських агрохолдингів за допомогою мультиплікативної моделі В.Г. Когденко, яка враховує три фактори впливу: мультиплікатор оборотного капіталу, коефіцієнт оборотності оборотних коштів та рентабельність продажів. У процесі дослідження було виявлено, що саме коефіцієнт оборотності оборотних коштів є найбільш значущим фактором впливу на рентабельність оборотного капіталу. Серед структурних елементів факторів впливу найбільш значущими є оборотні кошти, виручка та EBITDA. Також варто відзначити, що ПАТ «Овостар» та МХП найефективніше використовують оборотний капітал. Цим двом агрохолдингам вдалося досягти високого рівня рентабельності за дотримання низьких значень варіації цього показника.

У контексті управління підприємством результати нашого дослідження сприятимуть підвищенню ефективності ведення бізнесу шляхом ідентифікації найбільш значущих факторів впливу на оборотний капітал та подальшою розробкою управлінських рішень з урахування

функціональних особливостей його формування та використання. У подальших дослідженнях планується розробка нових мультиплікативних моделей рентабельності оборотного капіталу, які об'єктивніше враховуватимуть реалії ведення бізнесу в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Семенов Г.А., Бугай А.В. Факторний аналіз рентабельності оборотних коштів машинобудівних підприємств / Г.А. Семенов, А.В. Бугай // Вісник Запорізького національного університету. – 2008. – № 1(3). – С. 137–143.
2. Когденко В.Г. Экономический анализ : учебное пособие / В.Г. Когденко. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 301 с.
3. Соляник Л.Г. Оборотні активи машинобудівних підприємств: процеси відтворення й оптимізації структури : монографія / Л.Г. Соляник. – Дніпропетровськ : Нац. гірн. ун-т, 2015. – 391с.
4. Экономический анализ / Под ред. проф. Л.Т. Гитляровской ; 4-е изд., доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 615 с.
5. Карпенко Л.М. Методичний інструментарій до аналізу показників рентабельності підприємства / Л.М. Карпенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/1264>.
6. Гасанлы Г.Н., Хрипунова Е.В. Проблемы оценки эффективности использования оборотных средств / Г.Н. Гасанлы, Е.В. Хрипунова // Экономика и социум. – 2014. – № 2(11). – С. 95–101.
7. Искра В.В. Оценка эффективности использования оборотных средств с помощью двухфакторной модели Du Pont / В.В. Искра // Украина – Болгария – Европейский Союз: современное состояние и перспективы : сборник материалов II международной научной конференции. Т. 1. – Херсон : Наука и экономика, 2015. – С. 104–109.
8. Искра В.В. Аналіз рентабельності українських агрохолдингів на основі показника ЕВІТДА / В.В. Искра [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/archive/8-2015/86.pdf>.
9. Офіційний сайт компанії ПАТ «Овостар» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ovostar.ua/en/ipo/regulatory_filings/current_reports/.
10. Офіційний сайт компанії ПАТ «Авангард» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://avangard.com.ua/>.
11. Офіційний сайт компанії ПАТ «Миронівський хлібопродукт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mhp.com.ua/en/investor-relations/financial-reports>.
12. Офіційний сайт компанії ПАТ «Астарт-Київ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://astartakiev.com/>.
13. Офіційний сайт компанії ПАТ «Кернел» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kernel.ua/>.

СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ МАРКЕТИНГОВОЇ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В УМОВАХ КРИЗИ

THE NATURE AND ROLE OF PRICE AND MARKETING ENTERPRISES UNDER CRISIS

Лінтур М.В.

магістр,

Мукачівський державний університет

Рєга М.Г.

кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу,

Мукачівський державний університет

У статті визначено сутність маркетингової цінової політики на підприємствах в умовах кризи. Запропоновано основні напрями забезпечення реалізації цінової стратегії в реалізації комплексного фінансово-економічного підходу. З'ясовано зміст та специфіку маркетингової цінової політики. Наведено аналіз теоретичних підходів до маркетингової цінової політики на підприємствах в умовах кризи.

Ключові слова: ціна, комплекс маркетингу, управління цінами, маркетингова цінова політика, регулювання, стратегія ціноутворення, моніторинг.

В статье определена сущность маркетинговой ценовой политики на предприятиях в условиях кризиса. Предложены основные направления обеспечения реализации ценовой стратегии в реализации комплексного финансово-экономического подхода. Выяснены содержание и специфика маркетинговой ценовой политики. Проведен анализ теоретических подходов к маркетинговой ценовой политике на предприятиях в условиях кризиса.

Ключевые слова: цена, комплекс маркетинга, управление ценой, маркетинговая ценовая политика, регулирование, стратегия ценообразования, мониторинг.

The article essence of marketing pricing policy in enterprises a crisis. The main directions of ensuring implementation pricing strategy in the implementation of integrated financial and economic approach. It is found meaning and specificity, marketing pricing. The analysis of theoretical approaches to marketing pricing policies in enterprises in a crisis.

Keywords: price, range of marketing, prices, marketing pricing, regulation, pricing strategy, monitoring.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У період розбудови ринкової економіки зростає роль цінової політики, що обумовлено загостренням конкурентної боротьби. При цьому підвищується важливість управлінських рішень з ціноутворення, оскільки ціна є вагомим чинником впливу на кінцеві фінансові результати і, відповідно, впливає на ринкове становище підприємства. В Україні в умовах ринкової економіки значення ціни постійно зростає. Це спостерігають за постійного зростання конкуренції на ринку, яка змушує підприємства постійно знижувати ціни на свої товари, а здебільшого за зростання якості продукції, яку виробляє підприємство.

Водночас цінова політика вітчизняних підприємств доволі часто здійснюється безсистемно та некваліфіковано. Переважно застосовується методика, коли ціну визначають на підставі попиту та пропозиції, яка склалася на

ринку. При цьому це робиться без визначення та врахування інших чинників і тих змін, які відбуваються в навколишньому середовищі. Також підприємства використовують витратний підхід до ціноутворення, в якому ціна використовується без зв'язку з іншими елементами комплексу маркетингу, і в яких ціни не пристосовані до змін ринкової кон'юнктури. Це обумовлює необхідність переходу від традиційного до якісно нового підходу у процесі формування цінової політики підприємств – підходу, заснованому на концепції маркетингу. Актуальність і вагоме практичне значення згаданих проблем, їх недостатній аналіз у вітчизняній економічній літературі зумовили вибір теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблеми маркетингового ціноутворення приділяли увагу: С.І. Дугіна, В.Л. Корінев, Г.О. Крамаренко, В.Г. Кудлай, Я.В. Литвиненко, М.А. Окландер,

А.Ф. Павленко та ін. На думку більшості вітчизняних та зарубіжних економістів, сутність маркетингової орієнтації процесу ціноутворення полягає в першочерговому забезпеченні потреб та вимог споживачів.

Ціна – це грошовий вираз вартості товару (продукції, послуги). Вона завжди коливається навколо ціни виробництва (перетвореної форми вартості одиниці товару, що дорівнює сумі витрат виробництва та середнього прибутку) та відображає рівень суспільно необхідних витрат праці [1, с. 28].

Ціна є одним із ключових знарядь маркетингового впливу на ринок. Ціна та інші елементи комплексу маркетингу взаємопов'язані між собою.

Ціна є найважливішою інформацією про продукт, яку продавець переказує споживачеві. За умов вільних ринкових можливостей ціна визначеного продукту засвідчує його споживчі властивості. Порівняння двох продуктів аналогічного призначення, реалізованих на тому самому ринку за різними цінами, приводить до висновку,

що один із них краще забезпечує задоволення визначених потреб. Отже, для продавця, який прагне здобути стійкі позиції на ринку, важливо, щоб ціна відповідала споживчій вартості пропонуваного благ і послуг. Погляд на встановлення ціни та невідповідні властивості продукту часто є наслідком і причиною втрати клієнта.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Розуміння сутності поняття «маркетингова цінова політика» є важливим в умовах сьогодення, оскільки це дає змогу правильно визначати мету, завдання, види, функції маркетингового ціноутворення і зумовлює основу для прийняття якісних рішень щодо процесу ціноутворення на підприємстві.

Із метою обґрунтування високого рівня наукової точності до визначення стратегії і тактики маркетингового ціноутворення було досліджено поняття «маркетингова цінова політика».

Дослідження поглядів на визначення «маркетингова цінова політика» показало, що є спільні

Таблиця 1

Дослідження поняття «маркетингова цінова політика»

№ з/п	Джерело	Поняття
1	Н.В. Бутенко	Маркетингова цінова політика – комплекс заходів фірми, до яких належить формування ціни, знижок, умов оплати за товар, реалізація якого покликана забезпечити задоволення потреб споживачів і отримання фірмою прибутку, а також вирішення стратегічних завдань фірми.
2	С.І. Дугіна	Маркетингова цінова політика — це мистецтво управління цінами й ціноутворенням, мистецтво встановлювати на товари (послуги) такі ціни і так варіювати ними залежно від положення товару на ринку, щоб поставлені цілі були досягнуті.
3	Я.В. Литвиненко	Цінова маркетингова стратегія враховує всі витрати підприємства, пов'язані як із виробництвом, такі і зі зберіганням і реалізацією товару, його просуванням на ринок та ін. Особливість її полягає в тому, що вона, з одного боку, повинна об'єднати існуючий стан витрат і ціну на виріб підприємства, а з іншого – визначити можливість зменшення ціни з метою підвищення конкурентоспроможності його на ринку.
4	В.О. Хохлов	Сутність маркетингової цінової політики підприємства полягає у створенні і підтримці оптимального рівня і структури цін, у зміні їх у часі, по товарах і ринках із метою досягнення максимально можливого успіху в тій або іншій ринковій ситуації. Таким чином, маркетингова цінова політика містить систему формування ціни за допомогою певного методу ціноутворення; керування цінами в певному обраному напрямі, тобто реалізація конкретної цінової політики залежно від факторів ринкового маркетингового середовища.
5	А.Ф. Павленко, І.Л. Решетнікова, А.В. Войчак та ін.	Маркетингова цінова політика – це комплекс заходів стосовно визначення відпускної ціни, знижок, умов оплати за товари чи послуги, управління цінами з урахуванням побажань та можливостей споживачів, а також одночасного забезпечення прибутку підприємства-товаровиробника чи продавця.
6	Окландер М.А.	Маркетингова цінова політика – це сукупність принципів та методів ціноутворення. Її сутність полягає у створенні оптимального рівня та структури цін по товарах і ринках. Вона є складовою частиною маркетингової політики, важливим інструментом комплексу маркетингу і діє у взаємозв'язку з товарною, збутовою та комунікативною політиками. Домінантою маркетингової цінової політики продавця є рівень цін, прийнятний для покупців.
7	О.Ф. Оснач, В.П. Пилипчук, Л.П. Коваленко	Маркетингова цінова політика – це комплекс заходів, до якого належить визначення ціни, знижок, умов оплати за товари чи послуги з метою задоволення потреб споживачів і забезпечення прибутку фірми.

риси і суттєві відмінності в інтерпретації маркетингової цінової політики. Для цього було проведено огляд вітчизняної економічної літератури (табл. 1).

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Головною метою є визначення сутності та ролі маркетингової цінової політики на підприємствах в умовах кризи. Вирішення зазначеної мети полягає в тому, щоб установлювати такі ціни, які б допомогли підприємству зайняти стаке положення на ринку в умовах кризи, оволодіти максимальною його часткою, забезпечити найбільший обсяг прибутку, вирішуючи стратегічні та оперативні завдання.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Цінова політика включає в себе цінову стратегію та цінову тактику. Під час формування цінової стратегії планується використання ціни як стратегічної комерційної зброї, а під час реалізації цінової тактики забезпечується досягнення стратегічної цілі цінової політики в умовах реальної ринкової ситуації.

Маркетингова цінова стратегія – це стратегічний напрям маркетингової цінової політики підприємства, в основі якого лежать дії з формування прогнозного рівня ціни та планування її ефективного використання. Цінова тактика являє собою сукупність дій по уточненню прогнозного рівня ціни на продукцію підприємства з урахуванням умов реальної ринкової ситуації та впровадженню необхідних стимулюючих заходів.

У процесі маркетингового ціноутворення виникає питання стосовно того, що є більш важливим – попит чи пропонування. Із позиції маркетингу діяльність підприємства спрямована на першочергове задоволення потреб і вимог споживачів до його продукції. Цьому найбільшою мірою відповідає ціннісний підхід до формування ціни, який базується на врахуванні користності продукції підприємства для споживача. Орієнтація повинна відбуватися на граничну користність продукції.

Процес ціноутворення також залежить від обраної загальної стратегії розвитку підприємства, що впливає з його цілей та завдань на ринку.

Ціни впливають на інтереси всіх функціональних підрозділів компанії, тому дуже важливо, щоб рішення відносно цін приймалися разом з усіма представниками різних відділів – виробничого, конструкторського, фінансового – незалежно від того, хто приймає остаточне рішення.

Необхідно, щоб стратегічні і тактичні рішення відносно ціноутворення були скоординовані із загальною маркетинговою стратегією фірми.

Щоб вірно обрати цінову стратегію на підприємствах в умовах кризи, необхідно визначити, чи зможе вона вивести бізнес на позиції, які дадуть змогу подолати загрози, використати можливості, які з'являються; зберегти поточні

переваги або створити нові джерела таких переваг. Також важливо з'ясувати, чи зможе стратегія адаптуватися до можливих змін оточуючого середовища, чи є вона стійкою, або може працювати лише за якихось специфічних умов чи інших позитивних обставин.

Усі фірми прагнуть до того, щоб їх діяльність була прибутковою і як можна більш результативною в економічному плані. На практиці ця загальна мета може приймати різні форми. В інтересах фірми із самого початку визначити свої стратегічні пріоритети в установленні цін.

Стратегія ціноутворення для існуючих товарів повинна враховувати два важливих фактори: допустимий рівень ціни і зміна ціни порівняно з рівнем, який склався. На встановлення того діапазону цін, який влаштовує покупця і виробника, впливають якість і властивості товару, тип каналу розподілу, характеристики кінцевих споживачів, функції ринкових посередників тощо.

Сучасні автори визначають поняття стратегії ціноутворення так: «стратегія ціноутворення – це формування довгострокових цілей ціноутворення, вибір та обґрунтування ефективних шляхів їх досягнення, пов'язаних з установленням ціни та вибором її оптимального розміру, адекватного коригування цін відповідно до змін зовнішніх та внутрішніх умов діяльності підприємства» [3, с. 123].

Комплексний характер стратегії ціноутворення пояснюється тим, що вона пов'язує господарські рішення, що мають різний характер, а саме: економічні, фінансові, маркетингові, конкурентні та соціально-психологічні. Для кожного окремого підприємства цілі стратегії ціноутворення є різними, проте загалом їх можна об'єднати в такі блоки:

- стратегія ціноутворення відображає основну мету існування підприємства на ринку;
- показує взаємозв'язок підприємства з іншими учасниками ринкових відносин;
- містить мотиви та стимули функціонування підприємства;
- є критерієм оцінки ефективності господарських рішень.

С.М. Дайновська об'єднує цілі формування та використання стратегії ціноутворення в три групи цілей, а саме:

- цілі, пов'язані з прибутком: максимізація прибутку, досягнення цільового розміру прибутку, мінімізації затрат;
- цілі, пов'язані з обсягом реалізації: максимізація виручки від реалізації, збільшення частки ринку, забезпечення темпів зростання реалізації;
- цілі, пов'язані з ринковою кон'юнктурою: виживання на ринку, стабілізація цін, позиціонування відносно конкурентів [6, с. 127].

Як зазначалося вище, на стратегію ціноутворення впливає значна кількість факторів, які можна поділити на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх факторів належать: курс національної

валюти, рівень інфляції, стан фінансово-кредитних відносин, платоспроможність населення, тип ринку, на якому працює підприємство, кон'юнктура ринку, рівень конкуренції, попит на товари, ціни на аналогічні товари та товари-замінники, рівень державного регулювання економіки, державна цінова політика, система оподаткування, антимонопольна та митна політика держави.

До внутрішніх факторів, що впливають на стратегію ціноутворення, належать: витрати підприємства, розмір виробничих потужностей підприємства, кількість підрозділів, що виробляють продукцію, характер продукції, фінансовий стан підприємства, кількість каналів розподілу продукції, життєвий цикл підприємства, життєвий цикл товару.

Стратегічне планування цінової діяльності підприємства потребує проведення відповідного дослідження ринкової ситуації, конкурентоспроможності підприємства та його продукції. Комплексне дослідження ринку, насамперед ринкової кон'юнктури, дає можливість підприємству уникнути помилок у процесі прийняття цінових рішень. При цьому особлива увага приділяється рівню попиту та характеру конкуренції, які значною мірою визначають рівень ціни на продукцію. Розміри та структура вибраного споживчого сегменту ринку, а також перспектива його збільшення повинні відповідати стратегічному напрямку цінової політики та плановим обсягам реалізації продукції. У процесі дослідження ринкової ситуації важливо також мати чітку уяву про перспективи розвитку підприємства та галузі в цілому.

Цінова стратегія – це вибір можливої динаміки зміни вихідної ціни продукту в умовах ринку, що найкращим чином відповідає меті підприємства.

Стратегія цін проникнення на ринок базується на низькому рівні цін із метою впливу на якомога більшу кількість споживачів. Низька ціна представляє в цьому разі свого роду плату за впровадження нового товару на ринок. Така стратегія використовується тими фірмами, які за всяку ціну прагнуть збільшити свою частку на ринку. Із ростом продажів і в міру освоєння ринку ціна дещо підвищується, але так, щоб це не перешкоджало подальшому розширенню обсягів реалізації. Розглянута стратегія особливо вдала щодо послуг, витрати на надання яких падають згідно з «ефектом досвіду».

Під час розробки та реалізації цінової стратегії необхідно враховувати також і психологічні особливості клієнтів. Споживачі набагато більш прихильно ставляться до вказівки базисної ціни і вибіркової, а також до цін на додаткові послуги, які повинні оплачуватися окремо.

Реалізація запропонованої цінової стратегії збільшить доходи підприємства та принесе додаткову суму прибутку.

Аналізуючи розвиток ситуації до кризи, можна помітити, що низька насиченість ринків,

спричинена ростом платоспроможного попиту населення, утримувала на ринку неконкурентоспроможні підприємства. Із точки зору маркетингу в умовах кризи відбувається «очищення» ринку. Вживають ті компанії, які шляхом створення сильних брендів змогли довести споживачам, чому вони мають купувати саме їх продукцію. Під час аналізу проблеми з такого аспекту відправною точкою антикризової стратегії буде розуміння векторів зміни поведінки споживачів. Її пропонується аналізувати з точки зору базових сегментів, що виділені на основі спільних мотивів у споживанні.

Першим сегментом є споживачі, орієнтовані винятково на якість продукту. У контексті антикризової стратегії для товарів цього сегменту найбільш ефективними будуть дії щодо посилення концепції позиціонування шляхом формування чіткої диференціації від конкурентів; посилення образів, підкреслення унікальності товару чи послуги; активізація просування шляхом проведення локальних, високоефективних рекламних акцій. Другий сегмент – споживачі, орієнтовані на оптимальне співвідношення «ціна/якість». Для них необхідно здійснити: раціоналізацію товару (наприклад, пропонування упаковки більшого розміру за ту саму ціну); активізацію товарного маркетингу (стимулювання в місцях продажу); оптимізацію цінової політики (стратегію середньоринкових цін). Третій сегмент – споживачі, орієнтовані винятково на ціну продукту. Для них потрібно здійснити посилення концепції шляхом формування додаткової цінності пропозиції та концентрацію зусиль на оптимізацію витрат [1, с. 4–5].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, аналізуючи маркетингове дослідження щодо сутності та ролі маркетингової цінової політики в умовах кризи, ми дійшли таких висновків. Аналіз теоретико-методичних підходів до формування ціни показав, що під час ціноутворення використовують різноманітні методи визначення вихідної ціни на товари. Найчастіше авторами розглядаються витратні методи ціноутворення, а саме методи повних витрат та аналізу беззбитковості. Маркетинговим методам, орієнтованим на споживача та конкурентів, приділено менше уваги. І взагалі майже не дослідженими є комбіновані методи в рамках товарної номенклатури, за географічним принципом та на основі узаконених умов.

В умовах кризи, здійснюючи маркетингову діяльність, підприємства повинні чітко дотримуватись ефективної маркетингової політики, яка являє собою встановлені межі діяльності і визначення поведінки у сфері управління, спрямовуючи функціонування підприємства у напрямі реалізації її маркетингових стратегій. Ефективна маркетингова політика дає змогу підприємству: саморегулюватися і контролювати зовнішню і внутрішню ситуацію; мати гнучкість

щодо змін, які відбуваються у внутрішньому та зовнішньому середовищі; розробляти директиву, що визначає кордони дії підприємства; доповнювати маркетингову стратегію, додавати необхідну гнучкість і рухливість досягнення маркетингової стратегічної мети; регламентувати управлінську діяльність і поведінку підприємства [4, с. 24].

Особливостями процесу маркетингового ціноутворення на підприємствах в умовах кризи є реалізація стратегій ціноутворення, які явля-

ють собою широкий вибір підходів до формування ціни, що забезпечує з мінімальним ризиком найбільшу ефективність виробництва і реалізації товарів. Вони носять комплексний характер, поєднуючи такі етапи: визначення цілей ціноутворення, розподіл і сегментація ринку, виявлення факторів, що впливають на формування ціни, вибір стратегії ціноутворення, розроблення формули для визначення кінцевої ціни, визначення шляхів коригування цін та їх постійний моніторинг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Азарян О. Організація і технологія торгівлі / О. Азарян, Е. Локтев, В. Оліфіров. – Донецьк : Дмитренко, 2007. – 528 с.
2. Базиліук А.В. Особливості ринкового ціноутворення в Україні в контексті реформування економічних відносин та майнових прав власників / А.В. Базиліук // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 4. – С. 3–14.
3. Божкова В.В. Систематизація методів маркетингового ціноутворення / В.В. Божкова, І.М. Рябченко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 4. – С. 74–80 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Mimi_2012_4_10.pdf.
4. Бутенко Н.В. Маркетинг : [підручник] / Н.В. Бутенко. – К. : Атіка, 2007. – 300 с.
5. Гаркавенко С.С. Маркетинг : [підручник] / С.С. Гаркавенко ; 5-те вид. доп. – К. : Лібра, 2007. – 720 с.
6. Дайновська С.М. Ціноутворення : [підручник] / С.М. Дайновська ; за заг. ред. С.М. Дайновської. – К. : ННТЕУ, 2009. – 319 с.

УДК 338.585:65.012

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ КОЕФІЦІЄНТУ ПРОЗОРОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

METHODICAL BASES OF AN ESTIMATION OF ENTERPRISE'S TRANSPARENCY COEFFICIENT

Логінова К.С.

аспірант кафедри політичної економії,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

У статті розкриті поняття «тіньові трансакційні витрати» та «тіньові трансформаційні витрати». Вдосконалено методику оцінки коефіцієнту прозорості діяльності підприємства. Адаптовано метод сполучених показників як один із компонентів коефіцієнта прозорості. Запропоновано критерії мінізації діяльності підприємства як індикаторів прозорості. Визначено коефіцієнт прозорості для підприємства ПАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе».

Ключові слова: тіньові витрати, тіньові трансформаційні витрати, сполучені показники, коефіцієнт прозорості діяльності.

В статье раскрыты понятия «теневые трансакционные издержки» и «теневые трансформационные издержки». Усовершенствована методика оценки коэффициента прозрачности деятельности предприятия. Адаптирован метод сопряженных показателей как один из компонентов коэффициента прозрачности. Предложены критерии тенезации деятельности предприятия как индикаторов прозрачности. Определен коэффициент прозрачности для предприятия ОАО «Харьковский тракторный завод им. С. Орджоникидзе».

Ключевые слова: теневые издержки, теневые трансформационные издержки, сопряженные показатели, коэффициент прозрачности деятельности.

An article presents the definitions of «shadow transaction costs» and «shadow transformation costs». This paper improves the method of transparency coefficient estimation. The scientific work adopted the method of associated indicators as the one of components of transparency coefficient. This article reviews the criterias of enterprises shadowization as the transparencies' indicators. The scientific work defines the or the transparency coefficient for JSC «Ordzhonikidzes Kharkiv Tractor Plant».

Keywords: shadow costs, shadow transformation costs, associated indicators, method of transparency coefficient.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Прозорість діяльності підприємства – це стимулююча сила для розвитку підприємства, оскільки підвищує інвестиційну привабливість та підвищує конкурентні переваги.

Тіньова економічна діяльність виступає деструктивною силою, а для зменшення впливу та розвитку мінізації економіки і досягнення прозорості діяльності підприємства як функціональної одиниці господарської системи держави необхідно визначити специфічні індикатори. Оцінка тіньових витрат підприємства дасть змогу визначити ці індикатори та контролювати рівень прозорості діяльності машинобудівного підприємства.

Тіньові витрати – витрати пристосування до функціонування в тіньовій економіці, які містять у собі результати опортуністичної пове-

динки всередині підприємства та в зовнішньому середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідженням управління витратами займалися С.В. Мочерний, Г. Фандель, В.С. Загорський, О.Д. Вовчак, І.Г. Благун, І.Р. Чуй, Л.Г. Мельник тощо. Економічну природу трансакційних витрат вивчали Р. Коуза, О. Вільямсон, С. Таделісі, Д. Норт, Г. Демсець, К. Ерроу, Й. Барцель та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Оцінка коефіцієнту прозорості базується на визначенні тіньових витрат. У ході аналізу було визначено, що тіньові витрати складаються з двох складників – трансакційного та трансформаційного.

Трансформаційні витрати – витрати, що пов'язані з трансформацією фізичних власти-

востей продукції в процесі використання певних факторів виробництва, тобто це витрати тіньового виробництва.

Трансакційні витрати – це витрати взаємодії, а тіньові витрати містять у собі і тіньову заробітну плату, і витрати організації тіньового виробництва, і витрати на виготовлення тіньової продукції тощо. Саме тому трансакційний складник є значним у формуванні тіньових витрат, але не слід повністю нівелювати трансформаційний складник.

Трансформаційний складник указує на наявність тіньового виробництва або суцільну тінзацію виробництва. Якщо розглядати трансформаційні витрати з огляду на структуру тіньової економіки для визначення методу оцінки, слід проаналізувати структуру тіньової економіки залежно від видів тіньової економічної діяльності.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є вдосконалення методики оцінки коефіцієнту прозорості.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Структура тіньової економіки залежно від видів тіньової економічної діяльності буває декількох видів: законна діяльність, що приховується або умисно занижуються виробниками з метою ухилення від сплати податків та виконання інших зобов'язань; неформальна діяльність підприємств, що працюють для власних потреб; нелегальна діяльність, у тому числі легальні види діяльності, якими займаються нелегально, заборонені законом виробництва і розповсюдження товарів та послуг, на які є ефективний ринковий попит (виробництво і розповсюдження наркотиків, проституція, контрабанда тощо).

Отже, виходячи із структури тіньової економіки, трансформаційні витрати належать до останньої групи тіньової діяльності – незаконної економіки. Незаконну економічну діяльність на підприємстві можна визначити прямими методами оцінки тіньової економіки, проведенням анкетування та безпосередніми перевірками.

Трансформаційні тіньові витрати, а отже, й обсяг тіньового виробництва підприємства, слід визначити лише шляхом розгляду нелегальної («чорної») звітності та облікових документів підприємства. Для доцільності аналізу підприємства на існування трансакційних тіньових витрат та їх скорочення необхідно визначити наявність тіньового складника в господарській діяльності підприємства.

Визначення наявності тіньових витрат можна за допомогою групи економіко-кримінальних методів, а саме методом взаємопов'язаних порівнянь. Цей метод передбачає порівняння взаємопов'язаних показників, наприклад споживання електроенергії та обсяг виробленої продукції, обсяг прибутку та випуск продукції, споживання сировини та випуск продукції тощо.

Тобто обираються показники, динаміка яких підлягає порівнянню. Такі показники за звичайного функціонування підприємства не аналізуються у взаємозв'язку.

Для виявлення тіньової економіки використовуються такі методи, як нормативно-товарний та нормативно-ресурсний [1]. Нормативно-товарний метод дає змогу оцінити обсяг тіньової продукції в натуральному та вартісному вираженні для підприємства, що виробляє однорідну продукцію. Нормативно-ресурсний метод розрахунку тіньової економіки можна застосовувати для декількох видів продукції підприємства та він не дає змоги можливості виявляти обсяг та рівень тіньової продукції. Тіньова економіка містить у собі не тільки тіньову продукцію, але й утрати ресурсів. Цей метод розрахунку є найбільш складним і потребує більшої кількості інформації, що збільшується разом зі зростанням кількості видів продукції.

Для обчислення коефіцієнта прозорості діяльності машинобудівного підприємства слід визначити наявність трансформаційних тіньових витрат підприємства шляхом використання методів наведених вище. Визначення тінзації виробництва необхідно для розгляду додаткових тіньових витрат підприємства.

Для оцінки тіньових витрат підприємства слід узагальнити критерії тінзації виробництва, які допоможуть визначити наявність тіньового виробництва, а отже, і трансформаційних тіньових витрат. Умовно критерії тінзації виробництва можна поділити на прямі та непрямі.

Прямі критерії тінзації виробництва необхідно визначати лише за внутрішнім аналізом виробництва (як документального аналізу, так і матеріального). Непрямі критерії тінзації – це критерії, які через економічний та фінансовий аналізи офіційної документації підприємства можуть вказати на наявність або відсутність тінзації виробництва.

Критерії тінзації підприємства: порушення збалансованості між сполученими показниками; укладання угод на мізерні суми та на придбання товарів та послуг, що не є характерними для діяльності підприємства, за невиконання яких призначені штрафи; ознаки фіктивного банкрутства або доведення до банкрутства.

Порушення збалансованості між сполученими показниками виявляються за допомогою методу сполучених зіставлень, в основу якого покладено гіпотезу про неминучість порушення збалансованості між сполученими (взаємозалежними) показниками в разі взаємозв'язку дії злочину з матеріальними процесами підприємства.

На роль сполучених обираються пари показників, динаміка змін яких за нормальної роботи підприємства повинна бути взаємозалежною: наприклад, споживання електроенергії на технологічні потреби та випуск готової продукції; обсяг випущеної продукції та величина отрима-

ного прибутку; споживання сировини і випуск готової продукції тощо. У разі збільшення випуску продукції повинен також зростати фонд заробітної плати.

Суть методу полягає в тому, що спочатку обираються певні показники та конструюються блоки зі сполучених пар, потім роблять розрахунок динамічних рядів приросту або зменшення показників за періодами й виділяють суперечності, що вказують на ознаки злочинів [2, с. 109].

На рис. 1–3 розглянуто графічний аналіз сполучених показників на прикладі підприємства ПАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе» [3].

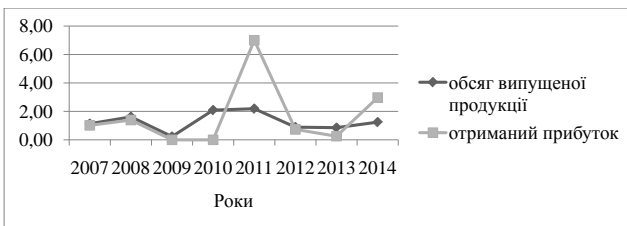


Рис. 1. Взаємозв'язок сполучених показників «обсяг випущеної продукції – отриманий прибуток»

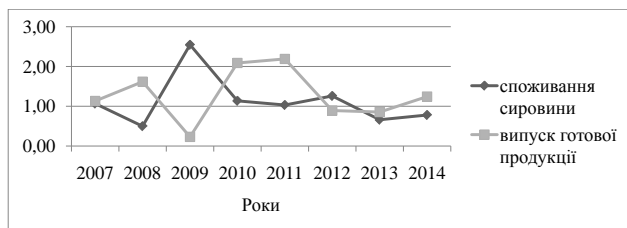


Рис. 2. Взаємозв'язок сполучених показників «споживання сировини – випуск продукції»

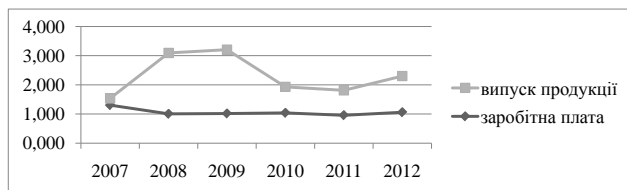


Рис. 3. Взаємозв'язок сполучених показників «випуск продукції – заробітна плата»

Аналізуючи графічне зображення сполучених показників на рис. 1–3 для підприємства ПАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе», визначено абсолютну незбалансованість показників, а також відсутні збіги періодів зростання та спадів. Особливо цю ситуацію ілюструє графік, на якому зображено динаміку «споживання сировини та випуск готової продукції». Це свідчить про наявність тінювих процесів на підприємстві.

Наступним критерієм тінізації є укладання угод на мізерні суми та на придбання товарів та послуг, що не є характерними для діяльності підприємства, за невиконання яких призначені

штрафи. Цей показник лише непрямо можна оцінити за динамікою наявності та сум штрафів.

Наступним критерієм є ознаки фіктивного банкрутства або доведення до банкрутства. Для визначення цих ознак розраховано коефіцієнти покриття, валової рентабельності, коефіцієнт забезпечення зобов'язань підприємства його оборотними активами та чисті активи, які розраховуються за формулами [4, с. 91–94]:

$$\text{Коефіцієнт покриття} = \frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Довгострокові зобов'язання} + \text{Поточні зобов'язання}} \quad (1)$$

$$\text{Валова рентабельність} = \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Собівартість реалізованої продукції}} \quad (2)$$

$$\text{Коефіцієнт забезпечення зобов'язань підприємства його оборотними активами} = \frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Довгострокові зобов'язання} + \text{Поточні зобов'язання}} \quad (3)$$

$$\text{Чисті активи} = \text{Оборотні активи} - (\text{Довгостр. зобов'язання} + \text{Поточні зобов'язання}) \quad (4)$$

За результатами розрахунків за формулами (1–4) передбачається, що нормативне значення коефіцієнта покриття повинно перевищувати одиницю. Для підприємства ПАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе» коефіцієнт покриття становить 0,39, а валова рентабельність – 0,16. Коли на підприємстві коефіцієнт покриття перевищує одиницю за нульової або позитивної рентабельності, це може свідчити про наявність ознак фіктивного банкрутства.

Коефіцієнт прозорості – це якісний показник та його результати по кожному критерію слід оцінювати за бінарною системою обчислення. За наявності на машинобудівному підприємстві того чи іншого критерію слід позначити його одиницею, за відсутності – нулем. За результатами обчислення є такі результати коефіцієнта прозорості: ПАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе» – 2.

Якщо коефіцієнт прозорості діяльності підприємства дорівнює 0, то підприємство абсолютно нетінізоване; якщо коефіцієнт становить від 2 до 3, то підприємство тінізоване. Якщо коефіцієнт прозорості діяльності становить 1, можна зробити висновок про часткову тінізацію підприємства.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Оцінка прозорості діяльності проводиться на основі вдосконаленої методики визначення коефіцієнта прозорості діяльності підприємства. Методика складається з трьох етапів, які базуються на основі трьох критеріїв тінізації: порушення збалансованості між сполученими показниками, укладання угод на мізерні суми та на придбання товарів та послуг, що не є характерними для діяльності підприємства, за невиконання яких призначені штрафи, ознаки фіктивного банкрутства або доведення до банкрутства.

На основі розрахунків визначено, що досліджуване підприємство має значення коефіцієнта прозорості 2. Це свідчить про наявність внутрішніх тіньових процесів, тобто всередині підприємства, та виключає наяв-

ність тіньового виробництва і приналежності підприємств до незаконного сектору тіньової економіки, а також про необхідність подальшого детального аналізу тіньових трансакційних витрат.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тхазеплов Т.М. Сравнительная характеристика методов оценки объема и уровня теневой экономики на предприятиях региона / Т.М. Тхазеплов // Пространство экономики. – 2008. – №№ 4–2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : cyberleninka.ru/article/n/sravnitel'naya-harakteristika-metodov-otsenki-obema-i-urovnya-tenevoy-ekonomiki-na-predpriyatiyah-regiona.
2. Глібко В.М., Бушчан О.П. Судова бухгалтерія / В.М. Глібко, О.П. Бушчан. – Харків : Право, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uristinfo.net/uchebnye-materialy/274-sudova-buhgalterija.html>.
3. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України (АРІФРУ) або Stock market infrastructure development agency of Ukraine (SMIDA). – Київ: Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України, 2010–2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.smida.gov.ua.
4. Кононенко О., Маханько О. Анализ финансовой отчетности / О. Кононенко, О. Маханько. – Х. : Фактор, 2015. – 200 с.

НАПРЯМИ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ ОРГАНІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

THE DIRECTION OF THE MARKETING POLICY OF ORGANIC BUSINESSES

Новак Н.П.

кандидат економічних наук, докторант,
Херсонський державний аграрний університет

У статті визначено важливість маркетингової політики для розвитку органічних підприємств. Насамперед ідеться про всебічне дослідження ринку та стратегій збуту органічної продукції через наявність фінансово-економічних особливостей органічного виробництва. Встановлено, що це значні затрати сертифікації, додаткова вартість перехідного періоду, велика собівартість органічної продукції тощо. Виявлено, що ринковий маркетинг органічних підприємств обов'язково має доповнюватися екологічним та соціальним. Обґрунтовано їх завдання та функції. Тільки за такого підходу можна розкрити особливості органічних підприємств та забезпечити ефективні стратегії їх розвитку.

Ключові слова: маркетинг, політика, структура, ринковий, екологічний, соціальний, інструменти, управління, ефективність.

В статье определена важность маркетинговой политики для развития органических предприятий. В первую очередь речь идет о всестороннем исследовании рынка и стратегий сбыта органической продукции через наличие финансово-экономических особенностей органического производства. Установлено, что это значительные затраты сертификации, дополнительная стоимость переходного периода, большая себестоимость органической продукции и тому подобное. Выявлено, что рыночный маркетинг органических предприятий обязательно должен дополняться экологическим и социальным. Обоснованы их задачи и функции. Только при таком подходе можно раскрыть особенности органических предприятий и обеспечить эффективные стратегии их развития.

Ключевые слова: маркетинг, политика, структура, рыночный, экологический, социальный, инструменты, управление, эффективность.

The article defines the importance of the marketing policy for the development of organic businesses. First of all, we are talking about a comprehensive market research and strategies marketing of organic products through the availability of financial-economic characteristics of organic production. It is established that this is a significant cost of certification, the additional cost of the transitional period, large costs of organic products and the like. Revealed that the market marketing in the case of organic enterprises must be supplemented by environmental and social. Reasonably their tasks and functions. Only with this approach can reveal features of the organic enterprises and to provide an effective strategy for their development.

Keywords: marketing, policy, structure, market, environmental, social, tools, management, efficiency.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Органічна продукція вже близько трьох десятиріч завойовує ринки продовольства у світі та стає популярною альтернативою споживанню традиційної продукції. Органічні продукти є досить популярними в економічно розвинутих країнах Західної Європи та США. Лідером у споживанні органічної їжі є Німеччина, яка почала впроваджувати політику здорового харчування ще в 80-х роках. Починаючи з 90-х років ХХ ст. в інших країнах світу також формуються ринки органічної продукції, обсяги яких на сьогодні стрімко зростають. Нині Україна має близько 290 тис. га землі під органічним землеробством, проте на внутріш-

ньому ринку органічна продукція, призначена для кінцевого споживача, практично відсутня. Органічне агровиробництво в нашій країні спрямоване переважно на експорт зерна в країни Європейського Союзу.

Повільний розвиток ринків органічної продукції зумовлений багатьма чинниками. Передусім це незавершеність створення законодавчої та нормативно-правової бази, яка б чітко окреслила державну політику у сфері органічного виробництва, створила умови для законодавчого визнання та захисту органічних продуктів, формування національної системи сертифікації, затвердження правил, стандартів і чіткої, ефективної системи державної підтримки та стимулювання розвитку органічного виробництва. Це

й такі фактори, як економічна нестабільність, низький рівень доходів населення (адже ціна на органічну продукцію вища), відсутність культури споживання органічної продукції, низький рівень свідомості споживачів стосовно свого майбутнього і майбутнього дітей. Можна також відзначити і недостатній рівень підтримки органічного виробництва з боку держави та розвиток інфраструктури ринку органічної продукції.

Органічний спосіб виробництва розглядається як інноваційна технологія розвитку сільськогосподарства в регіоні, спрямований на задоволення потреб цільових споживачів в екологічно безпечній продукції. За таких умов важливого значення набуває маркетинговий складник органічного виробництва, що передбачає своєчасне виявлення зазначених потреб та узгодження їх з наявним потенціалом регіону. Дієвим інструментом забезпечення товаровиробників щодо мотивів та мотивацій цільових споживачів є здійснення маркетингових досліджень. Отже, розвиток органічного руху та важливість визначення основних ознак поведінки наявних та потенційних споживачів органічної продукції визначають актуальність обраної теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Теоретико-методологічні проблеми розвитку органічного виробництва, зарубіжний досвід щодо його становлення та функціонування розглядаються у працях А. Антонця, А. Вдовиченка, О. Григор'євої, Є. Ковальова, Є. Кузнєцової, Н. Макаренка, Ю. Манько, М. Шихули, О. Шубравської, І. Шувара. Питанням особливостей запровадження технологій органічного землеробства, застосування пестицидів та генномодифікованих організмів у практику вітчизняного сільськогосподарства присвячено роботи М. Барабаша, Н. Коновалова, Г. Круковської, О. Середи. Прикладні аспекти дослідження ринку екологічно безпечної продукції, зокрема, маркетингу, представлено О. Векличем, Т. Зайчук, Н. Крупиною, В. Орловою.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Згідно з даними Федерації органічного руху України, ринок органічної продукції щорічно зростає за кількісними параметрами. Так, у 2014 р. обсяг ринку становив 14,5 млн. євро проти 500 тис. євро у 2007 р., тобто у 29 разів більше. Нині зареєстровано більше 180 аграрних виробників органічної продукції, які обробляють понад 400 тис. га сільськогосподарських земель. Однак у загальній структурі сільськогосподарських угідь частка зазначених земель мізерно мала – 0,9%. Водночас це дало змогу Україні посісти перше місце серед країн Східної Європи за сертифікованою площею органічної ріллі, що використовується для вирощування зернових, зернобобових та олійних культур [1].

Сучасні зміни до законодавства України, що регламентує органічний спосіб ведення сільськогосподарства, які плануються найближчим часом, мають на меті забезпечення зростання частки сільськогосподарських угідь, сертифікованих відповідно до органічних стандартів, з 5% у 2017 р. до 7% – у 2020 р. [2]. Окрім того, передбачається і збільшення кількості сертифікованих суб'єктів господарювання, що здійснюють виробництво молока, овочів, фруктів та лікарських рослин до 2017 р. у три рази, до 2020 р. – у десять разів.

Наведені дані свідчать, що сегмент (ніша) органічної продукції в Україні динамічно розвивається, незважаючи на економічні проблеми та політичні розбіжності. Набуває він особливої актуальності і з огляду на перспективність його експортної орієнтації за умов зростання попиту на світовому ринку органічної продукції. Крім того, застосування органічного способу виробництва є потужним поштовхом розвитку малого бізнесу, зокрема фермерства, що наглядно демонструють країни Західної Європи.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). У статті необхідно визначити важливість маркетингової політики для розвитку органічних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Необхідність практичного застосування маркетингу органічного виробництва обумовлена тим, що він за допомогою своїх методів та інструментів дає змогу більш ефективно адаптувати сфери виробництва, контролю та споживання до умов, що склалися в українській економіці, передусім до потреб і запитів споживачів, а в більш широкому розумінні він здатний формувати раціональні запити у споживачів та підвищувати попит на цю продукцію, що, своєю чергою є стимулом для зростання її пропозиції [3, с. 114].

Маркетинг, який використовується у сфері формування ринку органічної продукції, необхідний розуміти більш широко, а саме як концепцію впливу. Соціальні умови, матеріальні, економічні та політичні фактори впливають на реальний повсякденний спосіб життя та діяльності звичайної людини, але не прямо, а опосередковано, через суспільні цінності, соціально психологічні установки, що навіюються йому суспільством та мікросередовищем. Саме такий вплив суспільства і знаходить своє відображення у відносинах людини до того чи іншого зразка поведінки, проявляється у свідомому виборі тих зразків, які відповідають цим умовам.

Отже, маркетинг сьогодні повинен мати не лише свій специфічний збутовий характер, але й стати ключовою характеристикою в рамках управління ринком органічної продукції. Маркетинг органічної продукції виконує завдання рентабельного використання обмежених природних

та фінансових ресурсів із метою більш повного задоволення потреб населення, формування екологічно чистого навколишнього агроприродного середовища, залучення населення, підприємств до діяльності, направленої на стабілізацію та подальший розвиток виробництва та реалізації органічної продукції [4]. Запропонована концепція обґрунтовує характер, напрям і масштаби всіх видів діяльності, пов'язаної зі становленням ринку органічної продукції, необхідної для підвищення добробуту населення.

Маркетинг органічної продукції в нашому розумінні – це планування і здійснення всебічної діяльності, пов'язаної з просуванням ідеї виробництва та споживання органічної продукції з метою здійснення оптимального впливу на підвищення якості життя населення та зростання ефективності діяльності господарських структур [5, с. 495]. З огляду на вищезазначене, основними завданнями впровадження маркетингу органічної продукції є такі:

- формування умов для становлення сільськогосподарських підприємств та установ із переробки, зберігання та транспортування органічної продукції дійсно самостійними господарюючими суб'єктами, створення реально діючого ринку виробників та споживачів органічної продукції;

- підвищення результативності діяльності сільськогосподарських підприємств як наслідок зростання попиту на органічну продукцію;

- створення умов для визнання необхідною, суспільно корисною ідеєю виробництва органічної продукції;

- впровадження в практику організації діяльності сільськогосподарських підприємств, установ та організацій, що займаються переробкою, зберіганням та транспортуванням органічної продукції, найбільш ефективних та функціональних форм фінансового менеджменту; системи забезпечення і контролю над якістю продукції; захисту прав споживачів;

- орієнтація виробництва органічної продукції на мінімізацію витрат;

- ефективне і раціональне управління інвестиціями, які здійснюються у сферу виробництва та реалізації органічної продукції;

- сприяння підвищенню рівня життя та задоволенню потреб населення.

Маркетинг органічної продукції направлений на встановлення тісних економічних, організаційних та соціальних зв'язків і створення маркетингової системи взаємодії всередині суспільства [6, с. 128]. Агробізнес нині є соціально відповідальним, відкритим для громадськості, ініціативним щодо використання ресурсозберігаючих технологій та альтернативних джерел енергії. Розробка, обґрунтування та запровадження екологічної стратегії підприємствами аграрного сектора економіки нині є невід'ємною частиною їх стратегічного планування. Впровадження соціального маркетингу органічної продукції передбачає вирішення основних питань: визначення потреб та інтересів цільових ринків, що пов'язані з розвитком ринку органічної продукції; регулювання зміни поведінки цільових аудиторій у потрібному напрямі шляхом просування ідей маркетингу органічної продукції; аналіз ефективності (наслідків) проведення заходів щодо зміни поведінки цільових аудиторій.

Екологічний маркетинг як сучасна концепція передбачає гармонійне поєднання традиційних маркетингових інструментів зі специфічними, обумовленими екофілософією суб'єкту агробізнесу [7, с. 235]. Нині важливо не тільки заявити про екологічну орієнтацію діяльності підприємства, а й сповістити суспільство про зменшення шкідливого навантаження на довкілля, використання екологічно безпечних технологій, співпрацю з міжнародними організаціями, авторитетними у сфері охорони навколишнього середовища. Комунікації з контактними аудиторіями мають відбуватися безперервно на засадах зворотного зв'язку.

Формування «зеленого» мислення, лояльності та прихильності споживачів нині є прерогативою виробників органічної продукції. Зважаючи на те, що платоспроможність та обізнаність споживачів формують попит на внутрішньому ринку органічної продукції, комунікаційна політика як традиційний маркетинговий інструмент набуває особливої актуальності. Просування ідеї здорового харчування через використання органічних продуктів у щоденному раціоні, турботи про власне здоров'я та здоров'я рідних, насамперед дітей, стає лейтмотивом комунікаційного звернення сільгоспвиробників.

Екологічний маркетинг є сучасною трендовою концепцією управління підприємствами аграрного сектора економіки [8, с. 32]. За умов зростання чисельності населення світу та загострення глобальної продовольчої проблеми застосування органічного способу виробництва, що передбачає використання комплексних заходів збереження навколишнього середовища, є одним із найбільш перспективних напрямів розвитку сільськогосподарського виробництва в цілому.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Встановлено, що на ринку, пов'язаному з виробни-

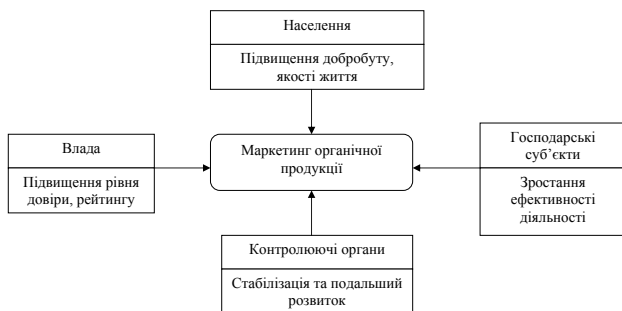


Рис. 1. Визначення потреб у цільових аудиторіях під час упровадження маркетингу органічної продукції

цтвом та споживанням органічної продукції, можна виокремити основні цільові сегменти, це: влада, що включає місцеві органи самоврядування; підприємства, що працюють на території населеного пункту (як виробники органічної продукції, так і підприємства, що сприяють її зберіганню, переробці та транспортуванню); населення; установи, що здійснюють контроль та сертифікацію органічної продукції. Визначено найбільш актуальні проблеми з точки зору населення, сільськогосподарських підприємств, органів державної влади та контролю, на які передусім слід направити основні зусилля маркетингу. Потреби та інтереси цільових сегментів, звичайно, різні, але всі вони певним чином пов'язані з розвитком ринку органічної продукції.

Запропонована модель соціального партнерства держави, приватних сільського господарських та переробних підприємств і населення дасть змогу:

- створити сучасний і конкурентоспроможний сектор сільськогосподарського виробництва органічної продукції як на внутрішньому,

- так і на зовнішньому ринках, водночас підвищуючи рівень зайнятості та доходів сільського населення;

- забезпечити підвищення ефективності аграрного виробництва із застосуванням екологічно сприятливих методів виробництва високоякісної органічної продукції;

- посилити рівень конкуренції між різними виробниками органічної продукції, що сприятиме до її здешевленню і збільшенню частки ринку;

- застосовувати енергозберігаючі та ґрунтозахисні технології під час вирощування органічної продукції;

- забезпечити населення екологічно чистими продуктами харчування;

- посилити продовольчу безпеку країни;

- сприяти євроінтеграційним процесам через зближення цілей і програм подальшого розвитку аграрного виробництва;

- забезпечити підвищення добробуту населення через наповнення ринку органічною продукцією та поліпшення екологічного стану навколишнього агросередовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Федерації органічного руху України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://organic.com.ua>.
2. Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини : Закон України від 3 вересня 2013 р. // Відомості Верховної Ради. – 2014. – № 20–21. – Ст. 721.
3. Артиш В.І. Розвиток світового ринку органічної продукції / В.І. Артиш // Економіка АПК. – 2010. – № 3. – С. 113–116.
4. Дудар Т. Аналіз стану маркетингу органічної продукції та шляхи розвитку каналів її збуту на агропродовольчому ринку / Т. Дудар, О. Дудар [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vldau/APK/2010_2/files/10dttapm.pdf.
5. Волкова І.М. Маркетингові аспекти функціонування ринку органічної продукції / І.М. Волкова // Органічне виробництво і продовольча безпека. – Житомир : О.О. Євенок, 2016. – С. 494–496.
6. Рудницька О.В. Основні засади формування маркетингової політики розподілу органічної продукції в Україні / О.В. Рудницька // Економіка АПК. – 2006. – № 9. – С. 126–131.
7. Чайка Т.О. Передумови розвитку ринку органічної продукції в Україні / Т.О. Чайка // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4. – Т. I. – С. 233–240.
8. Бойко Л. Передумови розвитку органічного виробництва в Україні / Л. Бойко // Землевпорядний вісник. – 2011. – № 2. – С. 30–35.

УДК 658.1

АКТУАЛЬНІСТЬ ТА МОЖЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ В ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ РЕКЛАМНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

ACTUALITY AND IMPLEMENTATION POSSIBILITIES OF CHANGES MANAGEMENT MODEL IN ACTIVITY OF SMALL-SCALE ADVERTISING ENTERPRISES OF UKRAINE

Ор'єва К.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Національна металургійна академія України

Крамаренко А.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Національна металургійна академія України

У статті проаналізовано проблеми впровадження змін у діяльності малих рекламних українських підприємств. Досліджено наявні елементи управління змінами в системі менеджменту малих рекламних підприємств України, а також можливості впровадження моделі управління змінами ADKAR у діяльності малих рекламних підприємств України для підвищення успішності проведення змін.

Ключові слова: малі рекламні підприємства, управління змінами, моделі змін, модель змін ADKAR, спротив змін, підтримка змін.

В статье проанализированы проблемы осуществления изменений в деятельности малых рекламных украинских предприятий. Исследованы имеющиеся элементы управления изменениями в системе менеджмента малых рекламных предприятий Украины, а также возможности внедрения модели управления изменениями ADKAR в деятельности малых рекламных предприятий Украины для повышения успешности проведения изменений.

Ключевые слова: малые рекламные предприятия, управление изменениями, модели изменений, модель изменений ADKAR, сопротивление изменениям, поддержка изменений.

The problems of realization of changes are analysed in activity of the small advertising Ukrainian enterprises. Present custom changes controls are investigational in the system of management of small advertising enterprises of Ukraine. Possibilities of introduction of case the changes of ADKAR frame are investigational in activity of small advertising enterprises of Ukraine for the increase of success of realization of changes.

Keywords: small-scale advertising enterprises, changes management, models of changes, model of changes ADKAR, resistance to the changes, support of changes.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Сьогодні сфера управління змінами займає значне місце в управлінні підприємствами різних сфер діяльності, форм власності та розмірів. За законами ринкових відносин підприємства повинні розвиватися, а інакше рано чи пізно буде спад і вихід із ринку. Не просто бажаність, а необхідність змін та розвитку підприємств продиктована мінливістю зовнішнього середовища. Особливе значення розвиток також має і для рекламних підприємств, які, своєю чергою, дають змогу затвердитись на ринку своїм клієнтам-рекламодавцям.

Управління змінами – це складний і важко передбачуваний процес, не існує надійного універсального рецепту. У світі розроблено низку моделей, які являють собою основу для успішних змін. Проте жодна з існуючих моделей управління змінами не є найефективнішою і має бути адаптована до конкретного підприємства, адже жодна з них не враховує реальних умов господарювання підприємства, поведінкові особливості того чи іншого співробітника тощо.

Перед визначенням актуальності тієї чи іншої моделі змін для конкретного підприємства треба оцінити його готовність до впровадження змін у цілому та безпосередньо за обраною моделлю.

На сьогодні такі дослідження важливі для будь-яких підприємств, але в Україні їх проводиться не так багато, особливо відносно малих рекламних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спираються автори. Теоретико-методологічні аспекти розробки моделей управління змінами опрацьовано багатьма іноземними та вітчизняними вченими, серед яких: І. Адізес, Д. Баттен, М.В. Горшеніна, І.І. Грибик, Л. Грейнер, Т.В. Гринько, Ф. Гуіяр, Дж.Д. Дак, Е. Кемерон, Дж. Коттер, К. Левін, Д. Міллер, Т. Пітерс, О.П. Пашенко, П. Сенге, К. Тоумінен, К. Фрайлінгер. Питання імплементації моделей управління змінами на підприємствах різних економічних сфер діяльності досліджені Н.Є. Беляєвою [1], О.О. Гайден [2], О.І. Гарафоною [3], О.Ю. Гусевою [4], Є.В. Ташликовою і Д.Н. Черемних [5] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується означена стаття. Незважаючи на великий інтерес науковців та дослідників до проблем упровадження змін на підприємствах, питанням оцінки готовності підприємств до змін та аналізу можливостей упровадження моделей управління змінами, особливо в діяльності малих рекламних підприємств України, поки що приділено недостатньо уваги.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – дослідити можливості впровадження однієї з розповсюджених моделей змін ADKAR у діяльність сучасних українських малих рекламних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Незважаючи на те що в Україні управління змінами поки що залишається доволі новою і недостатньо вивченою сферою управлінської діяльності, у системі менеджменту сучасних українських малих рекламних підприємств за результатами авторського дослідження діяльності 27 подібних підприємств Дніпропетровської та Запорізької областей України можна констатувати наявність окремих безсистемних елементів управління змінами, таких як усвідомлення періодичної необхідності проведення змін, діагностика діяльності на необхідність змін, складання плану змін, часткові структурні зміни, економічна оцінка реалізованих змін. Установлено, що протягом 2014–2015 рр. на даних підприємствах спостерігається амбівалентність поведінки самих ініціаторів і замовників змін (відповідно до Miller & Lewchanin, 2001) – директорів-власників, тобто основними супротивниками змін часто виступають саме вони.

Складність реалізації змін у малих рекламних підприємствах, непередбачуваність їх результатів, неоднозначне ставлення до них персоналу і керівників підприємств вимагають формування спеціальної системи управління. Серед усіх

відомих моделей змін сьогодні однією з найбільш широко застосовуваних, найпростіших для розуміння та найдешевших у використанні є модель ADKAR. Навчаюча модель змін ADKAR (скорочення від англійських слів Awareness, Desire, Knowledge, Ability, Reinforcement тобто обізнаність, бажання, знання, здібності, закріплення) була розроблена співробітником Prosci Д. Хайятом (Jeff Hiatt, CEO «Prosci Change Management»), Prosci – незалежна дослідницька, тренінгова і консалтингова компанія) у 1998 р. на основі досліджень великих проектів змін, що проводилися у більш ніж 300 компаніях (у 2001 р. – уже 700 компаній). Модель ADKAR можна використовувати для: діагностики опору персоналу; допомоги працівникам в адаптації до змін; створення ефективного плану особового і професійного розвитку в процесі змін; розробки плану управління персоналом у процесі змін.

Авторами було проведено аналіз готовності 27 малих рекламних підприємств Дніпропетровської та Запорізької областей України до змін за моделлю ADKAR (рис. 1).

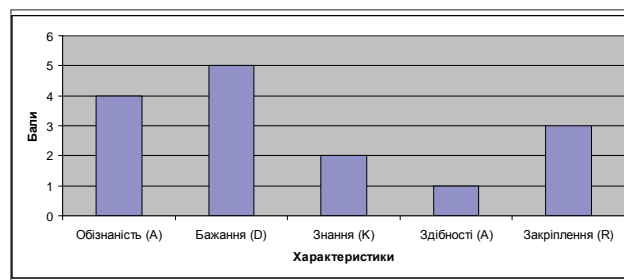


Рис. 1. Аналіз готовності малих рекламних підприємств до змін за моделлю ADKAR*

* Бали – середні бали за всіма працівниками 27 малих рекламних підприємств Дніпропетровської та Запорізької областей України

Шкала балів:

- 1–2 – дуже слабо;
- 1–3 – слабо;
- 1–4 – добре;
- 1–5 – дуже добре.

Встановлено, що обізнаність та бажання знаходяться на високому рівні, закріплення – на середньому, а знання та здібності – на низькому рівні. Отже, на сьогодні працівники даних підприємств знають про модель ADKAR, мають бажання її впровадити, але їх знання та здібності поки що недостатні для впровадження змін за моделлю ADKAR та закріплення отриманих результатів. Якщо стисло, то за моделлю ADKAR є обізнаність та бажання, але немає знань, тому поки що на даних підприємствах не спроможні ефективно здійснювати зміни.

Таким чином, нині малі рекламні підприємства в Україні знаходяться на другому керіваному рівні зрілості здібностей до змін. На цьому рівні ідеї змін не завжди реалізуються

через відсутність методології змін, процеси змін мають імовірнісний характер. При цьому головний недолік управління змінами вбачається у тому, що зміни епізодичні та радикальні, а не планомірні, безперервні та поступові.

Рекламна індустрія кардинально змінилась із виникненням Інтернету. Теперішні зміни пов'язані зі швидкісним передаванням даних. Ера технологій диктує свої умови, а це означає, що рекламний ринок буде далі вдосконалюватись. Розвиток реклами сучасності визначають Інтернет та зростаюча популярність соціальних мереж. Рекламно-комунікаційний ринок вимагає від українських малих рекламних підприємств вирішення проблеми розвитку інтегрованих маркетингових комунікацій. Для впровадження таких змін пропонується використовувати модель ADKAR.

Сьогодні важко знайти статтю з управління змінами, в якій би автори не торкались питання спротиву змінам на підприємствах із боку персоналу. Автори даної статті вважають, що в основі стратегічного мислення теоретиків та практиків управління змінами часто лежить міф про природну організаційну інерцію, що опір змінам неприродний для людини, а є наслідком постійного її знаходження у стані страху змін. У світі повсюдно відбуваються ситуації, коли за допомогою моделей проведення змін в організаціях намагаються долати чи зменшувати опір змінам із боку найманого персоналу замість того, щоб включити в людині дійсно природний механізм саморозвитку на благо загальноорганізаційних цілей.

Для малих рекламних підприємств України, де переважна кількість працівників – творчі особистості, автори пропонують не використовувати такі методи подолання опору змінам, як маніпуляції і кооптації, а також явний та неявний примус. Їх використання має бути вкрай рідкісним у випадках форс-мажору, коли пояснювати, залучати і допомагати немає часу.

Суть моделі управління спротиву змінам за методологією ADKAR полягає в тому, що зміни в мотивації і поведінці співробітника відбуваються

за декілька фаз. Спочатку співробітник усвідомлює необхідність змін, після цього у нього виникає бажання взяти участь і підтримати зміни. Наступним етапом є отримання знань про те, як здійснити зміни. Далі співробітник реалізує зміни на практиці і показує свої уміння. На останньому етапі здійснюється закріплення здійснених змін.

Здійснення змін вимагає часу, якого в умовах динамічного бізнес-середовища обмаль. Для оцінки ефективності запровадження моделі управління змінами ADKAR у діяльність малих рекламних підприємств пропонується порівняти витрати часу на реакцію підприємства на зовнішні зміни в сучасному стані та за умови впровадження моделі ADKAR. Автори статті вбачають, що в умовах динамічного бізнес-середовища модель ADKAR забезпечує більший ступінь проактивності управління і вигреш у часі реакції на зміни. Це означає, що можна швидше ніж сьогодні, а інколи й швидше за конкурентів, упровадити зміни, швидше отримати замовлення і прибуток. При цьому необхідно відмітити, що сам факт упровадження моделі змін ADKAR ще не гарантує підвищення ефективності діяльності. На неї також впливають і загальноукраїнські тенденції забезпечення ефективності рекламної діяльності.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, у практиці українських малих рекламних підприємств, як правило, «управління змінами» не виділяється у відособлену підсистему управління, внаслідок чого, проводячи зміни, тут керуються не науково обґрунтованими підходами і рекомендаціями, а використовують метод «проб і помилок», тому дані підприємства потребують упровадження поширених моделей змін, однією з яких є модель ADKAR, та формування ефективної системи управління змінами.

Актуальним напрямом подальших досліджень убачається формування системи обмежень та показників ефективності імплементації адаптованої моделі змін ADKAR на українських малих підприємствах різних видів економічної діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Беляєва Н.Є. Управління організаційними змінами підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Н.Є. Беляєва. – Харків, 2009. – 18 с.
2. Гайдей О.О. Формування механізму управління змінами на підприємствах легкої промисловості : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.О. Гайдей. – К., 2013. – 215 с.
3. Гарафонова О.І. Створення потенціалу змін в системі управління промисловим підприємством / О.І. Гарафонова // Вісник КІБІТ. – 2014. – Вип. № 1(23). – С. 40–44.
4. Гусєва О.Ю. Проблеми управління стратегічними змінами на вітчизняних підприємствах / О.Ю. Гусєва // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1(5). – Т. 2. – С. 92–100.
5. Ташлыкова Е.В., Черемных Д.Н. Подходы и модели к управлению изменениями на высокотехнологичных предприятиях / Е.В. Ташлыкова, Д.Н. Черемных // Молодой ученый. – 2014. – № 1. – С. 432–435.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ПОСТАЧАнням МАТЕРІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В ПРОЦЕСІ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

METHODICAL APPROACH TO SUPPLY CHAIN MANAGEMENT MAINTENANCE IN THE DEVELOPMENT PROCESS INDUSTRIAL ENTERPRISES

Русінова О.С.

доцент кафедри менеджменту,
Європейський університет

У статті запропоновано методичний підхід до управління постачанням матеріального забезпечення в процесі розвитку промислового підприємства. В основі даного підходу лежить метод вибору стратегії матеріального постачання залежно від ступеня новизни застосовуваної технології виробництва та необхідних ресурсів для її підтримання. Залежно від глибини реалізації проектів розвитку, що викликають якісні та кількісні зміни в існуючій або новоствореній системі постачання матеріального забезпечення, запропоновано метод оцінки фірм постачальників, що дає змогу визначити найкращого постачальника з потенційних або прийнятних, встановити сильні та слабкі сторони взаємодії з обраною фірмою-постачальником.

Ключові слова: постачання, підхід, матеріальне забезпечення, розвиток, технологія, підприємство.

В статье предложен методический подход к управлению поставками материального обеспечения в процессе развития промышленного предприятия. В основе данного подхода лежит метод выбора стратегии материального снабжения в зависимости от степени новизны применяемой технологии производства и необходимых ресурсов для ее поддержания. В зависимости от глубины реализации проектов развития, которые вызывают качественные и количественные изменения в существующей или вновь созданной системе снабжения материального обеспечения, предложен метод оценки фирм-поставщиков, позволяющий определить лучшего поставщика из потенциальных или приемлемых, установить сильные и слабые стороны взаимодействия с выбранной фирмой-поставщиком.

Ключевые слова: поставка, подход, материальное обеспечение, развитие, технология, предприятие.

The methodical approach to managing supply material support to the development of industrial enterprises. Underlying this approach is the method of choice material supply strategies depending on the novelty of the technology and manufacturing resources necessary for its maintenance. Depending on the depth of implementation of development projects, causing qualitative and quantitative changes in the existing or newly established system of supplying material support, the method of evaluation firms vendors to determine the best vendor with potential or suitable to establish the strengths and weaknesses of interaction with the chosen supplier firms.

Keywords: delivery approach, procurement, development, technology, enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах запровадження стратегічних проектів розвитку на підприємстві, що можуть торкатися виробничої або технологічної сфери та продуктових нововведень, система управління повинна гнучко реагувати на зміни, що відбуваються в даних сферах. Такі зміни передусім мають вплив на постачання матеріального забезпечення промислового підприємства і пов'язані з коригуванням якості закуповуваних ресурсів та обсягів закупівель. Залежно від глибини впровадження проектів розвитку може відбуватись коригування сис-

теми постачання на підприємстві (існуючої або новоствореної).

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Вирішення проблеми постачання матеріального забезпечення в практиці промислових підприємств не є новим.

С.М. Бортнік [4] дійшов висновку, що система матеріального забезпечення повинна розглядатись з урахуванням концептуальних положень управління логістичною системою. На думку автора, вдосконалення управління системою матеріального забезпечення підприємств слід здійснювати на основі логістичного

підходу, що забезпечує раціональну інтеграцію підприємств-замовників із джерелами ресурсного забезпечення за принципами сорсингового постачання. Для реалізації цього завдання науковець пропонує розглядати систему матеріального забезпечення як відкриту, адаптивну, інтегровану логістичну систему підприємства, функціонуючу на принципах сорсингу, який забезпечує оптимальне поєднання використання внутрішніх ресурсів підприємства з ресурсами зовнішніх джерел постачання [4]. Перевагою у використанні даного підходу є можливість забезпечення підприємства найбільш цінними і найбільш важливими ресурсами, підвищення альтернативності джерел постачання та зниження ризику зриву замовлення. Проте суттєвим обмеженням у даному підході є складність у створенні ефективної взаємодії з декількома постачальниками на вигідних умовах.

Знов наголошуючи на актуальності застосування логістичного підходу в управлінні постачанням на підприємстві, Т.С. Кравчуновська [5] доводить, що побудова логістичної системи суттєво змінює взаємодію матеріальних потоків, сприяє підвищенню ефективності роботи підприємств та зростанню конкурентних переваг за умов дотримання низки таких умов:

- забезпечення взаємодії логістичного управління зі стратегією, у цілому прийнятою підприємством;
- можливість розробки і практичного здійснення заходів щодо реорганізації й управління потоками;
- вчасні отримання, передача, переробка, збереження всієї супутньої інформації;
- можливість здійснення контролю й управління трудовими ресурсами;
- забезпечення взаємозв'язків з іншими підприємствами й особами щодо вироблення і реалізації стратегічної лінії;
- можливість визначення і врахування ефективності логістики в прийнятій системі фінансових показників [5].

На думку автора, ефективність проведення логістизації на підприємстві зумовлена наявністю таких чинників, як:

- ринкова потреба у скороченні тривалості виробництва та збільшенні життєвого циклу створюваних об'єктів;
- переорієнтація організацій із вузькофункціонального на задоволення потреб клієнтів;
- уніфікація технологій виробництва [5].

Не заперечуючи наявних переваг у використанні запропонованого підходу, суттєвим обмеженням в його практичній реалізації є акцентування уваги лише на одному або декількох процесах, спрямування управлінського впливу на оптимізацію окремих потоків.

Новим досвідом для практики вітчизняних промислових підприємств є впровадження в процеси управління ланцюгами постачання підприємства на основі системи SCM. Так, Г.С. Овча-

ренко та О.А. Рудківський [6] розкривають даний метод через проходження таких етапів:

1. PLAN (Планування). У рамках цього процесу з'ясовуються джерела поставок, відбувається узагальнення і розстановка пріоритетів у споживчому попиті, плануються запаси, визначаються вимоги до системи дистрибуції, а також обсяги виробництва, поставок сировини/матеріалів і готової продукції.

2. SOURCE (Закупівля). У даній категорії виявляються ключові елементи управління постачанням, проводяться оцінка та вибір постачальників, перевірка якості поставок, укладання контрактів із постачальниками. Також сюди відносяться процеси, пов'язані з отриманням матеріалів, як то: придбання, отримання, транспортування, контроль, постановка на зберігання до отримання і прибуткування.

Важливо зауважити, що дії з управління поставками товарів і послуг повинні відповідати планованому або поточному попиту.

3. MAKE (Виробництво). До цього процесу належать виробництво, виконання і керування структурними елементами таке, що передбачають контроль над технологічними змінами, управлінням виробничими потужностями (обладнанням, будівлями і т. п.), виробничими циклами, якістю виробництва, графіком виробничих змін і т. д. Визначаються також і специфічні процедури виробництва: власне виробничі процедури та цикли, контроль якості, упаковка, зберігання і випуск продукції. Усі складові частини процесу переробки вхідного продукту в готову продукцію повинні відповідати планованому або поточному попиту.

4. DELIVER (Доставка). Даний процес складається з управління замовленнями, складом і транспортуванням. Управління замовленнями включає створення і реєстрацію замовлень, формування вартості, вибір конфігурації товару, а також створення і ведення клієнтської бази даних із підтриманням бази даних по товарах і цінах. Управління складом припускає набір дій із підбору та комплектації, упаковки, створення спеціальної упаковки/ярлика для клієнта і відвантаження товарів. Інфраструктура управління транспортуванням і доставкою визначається правилами управління каналами і замовленнями, регулюванням товаропотоками для доставки та управлінням якістю доставки.

5. RETURN (Повернення). У контексті цього процесу визначаються структурні елементи повернення товару (дефектних, зайвих, що вимагають ремонту) як від таке до source, так і від deliver: визначення стану продукту, його розміщення, запит на авторизацію повернення, складання графіку повернення, направлення на знищення і переробку. До цих процесів також включають певні елементи післяпродажного обслуговування [6–10].

Основною перевагою в застосуванні даного підходу шляхом виконання всіх перелічених

етапів є вирішення завдань з організації, оптимізації та гнучкого управління повним виробничим циклом (від постачання, виробництва продукції, її складування та до доставки до споживачів). Проте впровадження даного підходу в практику вітчизняних промислових підприємств є складним через різноманітність його складових частин, поєднання їх між собою та взаємодію. Впровадження даного підходу передбачає системність та цілісність, адже виокремлення частин або окремих етапів порушить саму концепцію управління ланцюгами постачання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Таким чином, стислий огляд наукових робіт із вирішення проблеми управління постачанням матеріального забезпечення на промислових підприємствах показав, що найпоширенішим методом є логістичний та

окремі його варіативні аспекти. Проте вченими не вирішено питання управління постачанням матеріального забезпечення саме в процесі впровадження проектів розвитку на підприємстві, тому висвітлені підходи не можуть бути універсальними та потребують наукових доробок, що робить тему дослідження актуальною.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою роботи є розробка методичного підходу до управління постачанням матеріального забезпечення в процесі розвитку промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Матеріальне забезпечення підприємства – це процес забезпечення виробничої системи матеріально-технічними цінностями: виробничими фондами та управління рухом матеріальних ресурсів від постачальника до кінцевого споживача – виробничої діяльності [11].

Управління постачанням матеріального забезпечення передбачає:

- постановку завдання: включає накопичення інформації про стан матеріальних ресурсів підприємства, оцінку матеріаломісткості виробництва та його матеріальної потреби, проведення моніторингу наявних ресурсів та сировинного ринку потенціальних ресурсів, планування потреби у ресурсах;

- реалізацію поставленого завдання: формування остаточного рішення про розвиток сировинної бази підприємства, організацію постачання ресурсів, управління запасами матеріально-технічних ресурсів;

- контроль над ефективністю формування та використання матеріальних ресурсів в усіх ланках виробничої системи.

У даному дослідженні пропонується такий методичний підхід до управління постачанням матеріального забезпечення в процесі розвитку промислового підприємства (рис. 1).

У процесі розвитку на підприємстві можуть впроваджуватися різні за ступенем новизни та прогресивності технології виробництва, що має вплив на весь технологічний цикл або на окремі технологічні операції, переділи та ін. Залежно від цього фактору поступово можуть змінюватись кількість та якість необхідних ресурсів.

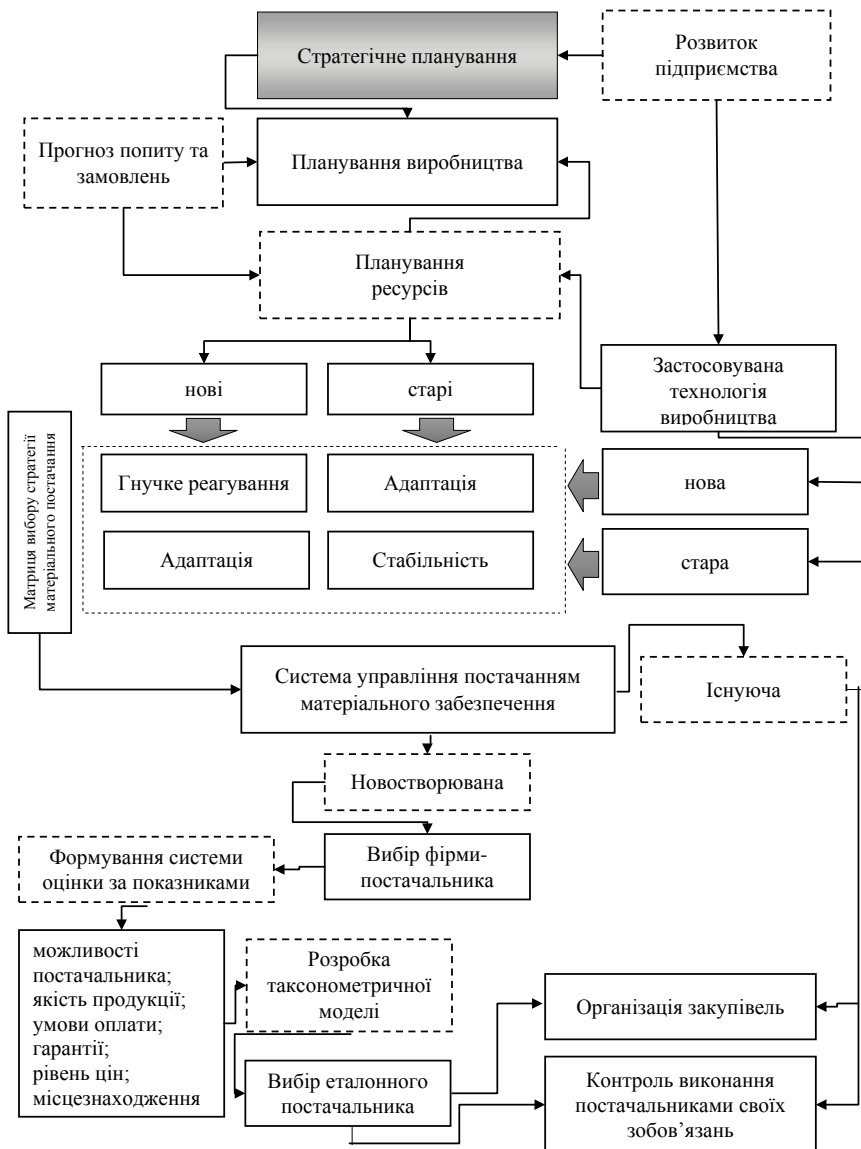


Рис. 1. Методичний підхід до управління постачанням матеріального забезпечення в процесі розвитку промислового підприємства

Дана зміна передусім належить до існуючої системи постачання на підприємстві. Залежно від глибини реалізації технологічних інновацій на підприємстві і придбаних ресурсів може бути застосована одна з описаних стратегій постачання.

Відповідно до представленої матриці (рис. 1), під час вибору підприємством стратегії збереження підтримуючою її функціональною стратегією постачання розглядається стратегія стабільності. У цьому разі підприємство застосовує наявні (відомі) технології для виробництва освоєного продукту, якісні характеристики якого залишаються незмінними. За необхідності скорочення присутності підприємства на ринку слід переглядати рішення, пов'язані з обсягами закупівель і номенклатурою. Для підтримки стратегії скорочення рекомендується розробка варіантів адаптації матеріального постачання. Під час реалізації стратегії інтенсивного зростання змін можуть піддаватися якості закуповуваних ресурсів, обсяги закупівель. Номенклатура закуповуваних ресурсів, як правило, залишається незмінною, тому що асортимент готових виробів розширюється незначно, переважно за рахунок модифікації продукції в бік підвищення якості. Інтеграційне зростання потребує перегляду і/або розробки принципово нової стратегії постачання. Така необхідність викликана структурними змінами в організації. У цьому разі пропонується застосовувати стратегію адаптації [3; 12; 13].

Для здійснення вибору оптимального постачальника матеріального забезпечення формується опитувальний лист, в який заносяться:

- найбільш відомі постачальники;
- ціна на матеріальне забезпечення;
- терміни виконання замовлення;
- гарантійні зобов'язання та ін.

На підставі опитувального листа здійснюється вибір фірми-постачальника. Про всі умови співпраці з потенційною або прийнятною фірмою-постачальником треба домовлятися до початку співпраці. Чітко сформульовані параметри та критерії ефективною співпраці є запорукою стабільної роботи без зривів виконання та оплати замовлення і для фірми-постачальника, і для споживача (промислове підприємство). Усі оговорені домовленості та умови співпраці з потенційною або прийнятною фірмою-постачальником оформляються у вигляді контракту (договору).

Для кожного постачальника з переліку потенційних і схвалених ЛПР веде карту обліку бальних показників, в яку заносить результати інтегральної оцінки одиничного факту виконання замовлення. У дослідженні прийнято, що фірма-постачальник має оцінюватися за такими показниками:

- можливості постачальника (володіючи інформацією про власні потреби в матеріальному забезпеченні (на день/тиждень/місяць/рік), необхідно переконатися, що фірма-постачальник (потенційний або прийнятний) може задовольнити ці потреби). Важливою є надійність постачальника, відгуки інших підприємств;

- якість продукції (значно впливає на прибуток, визначити її можна за зразками, щоб зрозуміти, чи відповідає вона очікуванням);

- умови оплати (різні фірми-постачальники пропонують різні умови оплати, тому перш ніж підписати договір, потрібно чітко визначити умови платежів. Деякі вимагають повної оплати до моменту відвантаження товару, інші постачальники дають відстрочку платежу);

- гарантії (чітке та прозоре з'ясування гарантій до укладення договору купівлі-продажу з фірмою-постачальником: повернення товару, час для обробки претензій і т. ін.);

- рівень цін (закупівельна ціна повинна бути привабливою. Багато фірм-постачальників пропонують знижки за обсяги закупівель товару);

- місцезнаходження фірми-постачальника (впливає на швидкість і вартість доставки) [1].

Кожен з обраних показників оцінюється за п'ятибальною шкалою (відмінно, добре, задовільно, незадовільно) (табл. 1).

Оцінці піддаються фірми-постачальники з переліку:

- потенційних фірм-постачальників;
- прийнятних фірм-постачальників.

За результатами проведення оцінки фірм-постачальників на основі таксонометричного методу всі потенційні та прийнятні фірми буде проранжовано за значимістю.

В основу таксонометричного методу покладено операції з матрицями. У нашому дослідженні ранжування потенційних або прийнятних фірм-постачальників проводиться за показниками. Тоді сукупність усіх значень показників по цій групі потенційних або прийнятних фірм-постачальників можна представити у вигляді матриці:

$$X = \begin{pmatrix} x_{11} & \dots & x_{1j} & \dots & x_{1n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{i1} & \dots & x_{ij} & \dots & x_{in} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{m1} & \dots & x_{mj} & \dots & x_{mn} \end{pmatrix} \quad (1)$$

де: $i=1, \dots, m$ – номер показника; $j=1, \dots, n$ – номер фірми-постачальника.

Як видно з табл. 1, всі оціночні показники мають різну природу, тому наступним кроком буде нормування показників шляхом заміни матриці X на матрицю Z :

$$Z = \begin{pmatrix} z_{11} & \dots & z_{1j} & \dots & z_{1n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ z_{i1} & \dots & z_{ij} & \dots & z_{in} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ z_{m1} & \dots & z_{mj} & \dots & z_{mn} \end{pmatrix} \quad (2)$$

Таблиця 1

Шкала оцінки показників

№ п/п	Найменування показника	Критерій оцінки	Бальна оцінка
1.	Можливості постачальника	Повне задоволення потреби в матеріалах за видом та кількістю (кожного тижня, місяця, року)	Відмінно – 5
		Часткове задоволення потреби в матеріалах за видом та кількістю (кожного місяця, року)	Добре – 4
		Вибіркове задоволення потреби в матеріалах за окремими видами та кількістю (кожного місяця, року)	Задовільно – 3
		Кількаразове задоволення потреби в матеріалах за видом та кількістю (кожного місяця, року)	Незадовільно – 2
2.	Якість продукції постачальника	Висока якість матеріалів, підтверджена стандартами якості	Відмінно – 5
		Середня якість матеріалів, підтверджена окремими стандартами якості, відсоток браку в межах норми	Добре – 4
		Задовільна якість матеріалів, підтверджена окремими стандартами якості	Задовільно – 3
		Стандартам якості задовольняють лише частка зразків матеріалів, відсоток браку перевищує межі норми	Незадовільно – 2
3.	Умови оплати	Оплата матеріалів із максимальною відстрочкою платежів	Відмінно – 5
		Оплата матеріалів із місячною відстрочкою платежів	Добре – 4
		Оплата матеріалів із відстрочкою платежів від 10 до 14 днів	Задовільно – 3
		Відстрочка платежів відсутня, оплата матеріалів до відвантаження	Незадовільно – 2
4.	Рівень цін P_f – фактична ціна матеріалів; P_{av} – середня вартість аналогічних матеріалів на ринку	$P_f < 0,95 P_{av}$	Відмінно – 5
		$P_f \leq P_{av}$	Добре – 4
		$P_f > P_{av}$	Задовільно – 3
		$P_f > 1,2 P_{av}$	Незадовільно – 2
5.	Гарантії постачальника	Час обробки претензій мінімальний (до тижня), гарантії повернення товару повні	Відмінно – 5
		Час обробки претензій середній (до двох тижнів), гарантії повернення товару часткові	Добре – 4
		Час обробки претензій до трьох тижнів, гарантії повернення товару лише за окремими видами та в обмежений кількості	Задовільно – 3
		Час обробки претензій необмежений (від місяця), гарантії повернення товару непрозорі	Незадовільно – 2
6.	Місцезнаходження постачальника	Умови швидкості та вартості доставки максимально задовольняють	Відмінно – 5
		Умови швидкості та вартості доставки задовольняють частково	Добре – 4
		Умови швидкості та вартості доставки задовольняють лише за одним критерієм	Задовільно – 3
		Умови швидкості та вартості доставки є неприйнятними	Незадовільно – 2

Таблиця 2

Рекомендовані нормативні інтервали для груп фірм-постачальників

№ п/п	Група фірм-постачальників	Інтервал оцінок	
		Від	До
1.	Відмінний постачальник (еталонний)	4,5	5,0
2.	Добрий постачальник	3,6	4,6
3.	Задовільний постачальник	3,0	3,8
4.	Незадовільний постачальник	1,0	2,8

де:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_i}{\sigma_i} \quad (3)$$

де:
 $\bar{x}_i = \frac{1}{m} \sum_{j=1}^n x_{ij}$ – середнє значення i -го показника для всіх потенційних або прийнятних фірм-постачальників;
 $\sigma_i = \frac{1}{m} \sum_{j=1}^n (x_{ij} - \bar{x}_i)^2$ – дисперсія значення i -го показника для всіх потенційних або прийнятних фірм-постачальників.

На наступному кроці проводиться формування «еталонного постачальника». Для цього в будь-якому рядку вибирається найбільше (або найменше) значення відповідного показника залежно від того, яка його оптимальна величина [2].

Характеристика еталонного постачальника – це матриця виду:

$$\begin{pmatrix} z_1^e \\ \dots \\ z_n^e \end{pmatrix} \quad (4)$$

Розрахунок квазівідстаней R_{ij} від будь-якої фірми-постачальника до еталона дає такі значення для всіх m потенційних або прийнятних фірм-постачальників:

$$R_j = \sum_{i=1}^n (z_{ij} - z_i^e)^2 \quad (5)$$

Вибір найкращого постачальника здійснюється методом найменших квадратів (МНК). Фірма-постачальник, що має мінімальне значення R_j , вважається кращою з представлених до оцінки.

За отриманою оцінкою фірму-постачальника відносять до тієї чи іншої групи. Група фірм-постачальників визначається нормативними інтервалами, які встановлюються такою шкалою (табл. 2).

За результатами оцінки вибору фірми-постачальника оформляється перелік прийнятних постачальників за особливою формою, що затверджується ЛПР.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, запропоновано методичний підхід до управління постачанням матеріального забезпечення в процесі розвитку промислового підприємства. В основі даного підходу лежить метод вибору стратегії матеріального постачання залежно від ступеня новизни застосовуваної технології виробництва та необхідних ресурсів для її підтримання. Залежно від глибини реалізації проектів розвитку, що викликають якісні та кількісні зміни в існуючій або новоствореній системі постачання матеріального забезпечення, запропоновано метод оцінки фірм-постачальників, що дає змогу визначити найкращого постачальника з потенційних або прийнятних, установити сильні та слабкі сторони взаємодії з обраною фірмою-постачальником.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Как выбрать поставщика [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://laudator.ru/businessguides/kak-vybrat-postavshhika.html>.
2. Ковалев В.В., Волкова О.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : [учебник] / В.В. Ковалев, О.В. Волкова. – М. : Велби, 2002. – 424 с.
3. Ильина Л.Ю. Система планирования ресурсного обеспечения диверсифицированного промышленного предприятия / Л.Ю. Ильина // Программные продукты и системы. – 2011. – № 2(94). – С. 142–144.
4. Бортник С.М. Удосконалення управління матеріально-технічним забезпеченням підприємства на засадах сорсингу та логістики / С.М. Бортник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://esnuir.eenu.edu.ua/bitstream/123456789/4604/3/bortnik.pdf>.
5. Кравчуновська Т.С. Удосконалення управління матеріально-технічним забезпеченням підприємств будівельного комплексу / Т.С. Кравчуновська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : file:///C:/Users/Masha/Downloads/Vpabia_2013_3_3.pdf.
6. Овчаренко Г.С., Рудківський О.А. Управління ланцюгами постачання підприємства на основі системи SCM / Г.С. Овчаренко, О.А. Рудківський // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 3. – Т. 1. – С. 138–142.
7. Кристофер М. Логистика и управление цепочками поставок / М. Кристофер ; под. общ. ред. В.С. Лукинско. – СПб. : Питер, 2004. – 316 с.
8. Сток Дж.Р. Стратегическое управление логистикой / Дж.Р. Сток, Д.М. Ламберт ; пер. с 4-го англ. изд. – М. : ИНФРА-М, 2005, XXXII. – 797 с.
9. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок / Д. Уотерс ; пер. с англ. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 503 с.
10. Чухрай Н.І. Формування ланцюга поставок: питання теорії та практики : [монографія] / Н.І. Чухрай, О.Б. Гірна. – Львів : Інтелек-Захід, 2007. – 232 с.
11. Максимів Б.М., Катарина М.Б. Роль матеріально-технічного забезпечення в управлінні сучасним промисловим підприємством / Б.М. Максимів, М.Б. Катарина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Vchetei/2012_1/1-2012-22.pdf.

12. Ильина Л.Ю. Стратегические альтернативы развития бизнеса в условиях инновационных изменений / Л.Ю. Ильина // Инновационная деятельность. – 2013. – № 1(23). – С. 29–33.

13. Ильина Л.Ю. Алгоритм принятия управленческого решения об изменении стратегии развития промышленного предприятия / Л.Ю. Ильина // Управление в XXI веке : материалы V международной научно-практической конференции (Киров, 6 мая 2011 г.) ; под ред. Е.А. Юшиной. – Киров : ВятГГУ, 2011. – С. 151–155.

АНАЛІЗ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОЇ СФЕРИ В КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

ANALYSIS OF ACCOUNTS PAYABLE TRADE IN CONTEXT OF THE FINANCIAL SUPPORT

Стефанишин О.Б.
старший викладач,
Львівський інститут

Міжрегіональної академії управління персоналом

У статті проаналізовано фінансову структуру капіталу підприємств сфери торгівлі, виявлено особливості та проаналізовано динамічні зміни у структурі та якості кредиторської заборгованості підприємств торговельної сфери. Проведені дослідження доводять, що кредиторська заборгованість за товари (роботи, послуги) є привабливим і дуже поширеним джерелом фінансових ресурсів у торговельній сфері. Але, з огляду на виявлену динаміку погіршення показників якості кредиторської заборгованості, можна зробити висновки про проблеми підприємств сфери торгівлі в обслуговуванні кредиторських зобов'язань, виникнення додаткових ризиків у суб'єктів кредитних відносин. Як наслідок, відбувається зменшення обсягів кредиторської заборгованості як джерела фінансового забезпечення підприємств сфери торгівлі.

Ключові слова: фінансове забезпечення, фінансові ресурси, структура капіталу, поточні зобов'язання, кредиторська заборгованість.

В статье проанализирована финансовая структура капитала предприятий сферы торговли, выявлены особенности и проанализированы динамические изменения в структуре и качестве кредиторской задолженности предприятий торговой сферы. Проведенные исследования показывают, что кредиторская задолженность за товары (работы, услуги) является привлекательным и очень распространенным источником финансовых ресурсов в торговой сфере. Но, учитывая выявленную динамику ухудшения показателей качества кредиторской задолженности, можно сделать выводы о проблемах предприятий сферы торговли в обслуживании кредиторских обязательств, возникновении дополнительных рисков у субъектов кредитных отношений. Как следствие, происходит уменьшение объемов кредиторской задолженности как источника финансового обеспечения предприятий сферы торговли.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, финансовые ресурсы, структура капитала, текущие обязательства, кредиторская задолженность.

During the research of the issues of financial support of trading sphere enterprises, there emerged the necessity to conduct the analysis of payables in terms of external sources of non-proprietary financial assets. This purpose in mind, the article focuses on the analysis of the financial structure of equity of trade sphere enterprises, there have been determined the specificities and analysed dynamic changes in payables structure and quality character in terms of trade sphere enterprises. The conducted research proves that good-specific payables (works, services) are popular and widespread sources of financial assets in the sphere of trade. However, considering the obtained dynamics of the indices deterioration regarding payables quality, we can deduce that trade sphere enterprises have problems with payables and subjects of credit relations undergo additional risks. Therefore, we can witness the decrease of payables as a source of financial support of trade sphere enterprises.

Keywords: financial support, financial resources, capital structure, current liabilities, accounts payable.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних ускладнених економічних умовах, в яких функціонують суб'єкти господарювання, у тому числі торговельної сфери, зростає значення фінансового забезпечення [1; 2]. На фінансове забезпечення підприємств торговельної сфери мають значний вплив особливості їх діяль-

ності та торгово-технологічного процесу. Так, для підприємств сфери торгівлі кредиторська заборгованість є часто використовуваним джерелом фінансового забезпечення. З огляду на це, виникає необхідність у дослідженні та оцінці масштабів, структури та динамічних змін кредиторської заборгованості підприємств сфери торгівлі для виявлення її впливу на фінансове забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Теоретико-методологічні аспекти сутності та управління кредиторською заборгованістю як джерела фінансування загалом розглядалися у працях Р.П. Гончарука [3], Я.Д. Качмарика, Н.В. Марчака [4] та ін.; стосовно торговельних підприємств такі спроби були зроблені В.В. Аполієм [5], Т.Г. Косовою [6], Н.Г. Міценко [7]. Вченими доведено, що кредиторська заборгованість є важливим джерелом фінансування діяльності підприємств, впливає на процес формування і використання оборотного капіталу, ефективність функціонування підприємства, фінансовий стан та стійкість.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Проте в контексті вивчення фінансового забезпечення підприємств сфери торгівлі необхідно оперувати даними про частку кредиторської заборгованості у фінансовій структурі капіталу підприємств сфери торгівлі, про її обсяги, структуру та динамічні зміни, що відбуваються стосовно кредиторської заборгованості. Актуальність дослідження підвищується з огляду на те, що особливо велика частка позикових засобів наявна у фінансовому забезпеченні діяльності підприємств сфери торгівлі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є виявлення особливостей стану, структури та тенденцій змін кредиторської заборгованості сфери торгівлі, яку ми схильні розглядати як важливе джерело фінансових ресурсів торговельної сфери під час реалізації фінансового забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Під фінансовим забезпеченням суб'єктів господарювання ми розуміємо цілеспрямовану діяльність із приводу створення, пошуку, залучення та ефективного використання всіх можливих видів фінансових ресурсів із альтернативних джерел у процесі фінансових відносин суб'єкта господарювання на основі доцільного використання відповідних методів із метою створення надійних умов функціонування та розвитку суб'єкта господарювання. Основною складовою частиною фінансового забезпечення є фінансові ресурси, які за критерієм права власності на них (належності) поділяють на власні та невідомі (позичені та залучені) [8, с. 25]. Формування фінансових ресурсів відбувається за рахунок зовнішніх та внутрішніх джерел.

Внутрішніми джерелами можуть уважатися: зареєстрований (статутний) капітал, прибуток, амортизаційні відрахування, виручка від реалізації майна, дооцінка основних засобів, стійкі пасиви. Зовнішніми джерелами залучення фінансових ресурсів є: додатковий та пайовий капітал, безоплатна допомога, випуск акцій,

облігацій, інших цінних паперів, отримання кредитів, позик.

У складі зовнішніх джерел, що їх використовують підприємства сфери торгівлі, основна роль належить фінансовим і товарним кредитам.

Кредиторська заборгованість виникає з приводу кредитних відносин, що здійснюються під час використання фінансових та товарних кредитів суб'єктами господарювання. Сутність кредиторської заборгованості доцільно розглядати з правової та економічної точок зору. Як правова категорія кредиторська заборгованість – це особлива частина майна підприємства, що є предметом зобов'язальних правовідносин між організацією та її кредиторами. З економічної точки зору кредиторська заборгованість включає в себе частину майна підприємства (як правило, грошові кошти) і товарно-матеріальні цінності (у зобов'язаннях по товарному кредиту) [9]. Кредиторська заборгованість є зобов'язаннями підприємства перед постачальниками та підрядниками, персоналом, бюджетом, позабюджетними соціальними фондами, банками, дочірніми і залежними підприємствами, з одержаних авансів і відображається у пасиві балансу.

Дослідження структури капіталу підприємств торговельної сфери виявили значне переважаювання невідомих (позичених та залучених) фінансових ресурсів у структурі капіталу (більше 90%) (рис. 1).

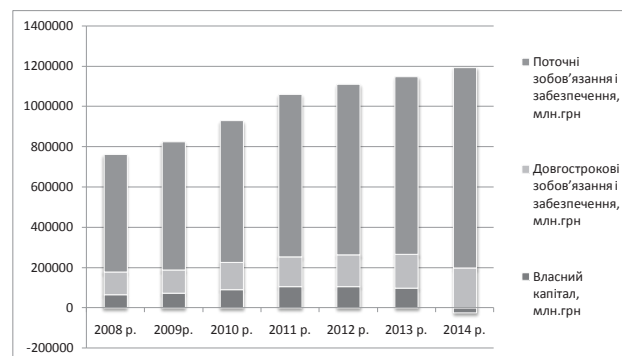


Рис. 1. Фінансова структура капіталу підприємств торговельної сфери в Україні [10]

Частка поточних зобов'язань у сфері торгівлі значно перевищує частку довгострокових зобов'язань (приблизно у п'ять разів), що свідчить про широке використання короткострокових кредитів банків та кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги. Кредиторська заборгованість складається переважно з кредиторської заборгованості товарного характеру – близько 85% у загальній сумі поточних зобов'язань і забезпечень та близько 65% – у сукупному капіталі. Критично низького значення набула частка кредиторської забор-

гованості товарного характеру (починаючи з 2008 р.), коли вона знизилась до 58,1% у 2014 р. та відповідно до 2013 р. (82,3%) – на 24,2 пункти. В умовах високої інфляції, нестабільності цін, «торгових війн» використання кредитування товарного характеру набуває проблемності. Короткострокові банківські кредити використовуються в значно меншому обсязі, їх частка у структурі поточних зобов'язань становить близько 14% та близько 10% – у фінансовій структурі сукупного капіталу сфери торгівлі.

Для оцінки якості кредиторської заборгованості проаналізуємо динаміку показників оборотності кредиторської заборгованості та тривалість одного обороту кредиторської заборгованості у торговельній сфері, співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості (табл. 1).

Поточна заборгованість перед кредиторами підприємств торговельної сфери зросла за період з 2008 по 2014 р. в 1,7 рази. За той же період чистий дохід (виручка) зріс лише в 1,2 рази [10]. Такі зміни зумовили негативну динаміку показників оборотності: кількість оборотів заборгованості зменшилась, а тривалість обороту, відповідно, зросла (у 2014 р. відносно 2008 р.).

Значення коефіцієнту співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості найбільше віддалилось від рекомендованого в 2014 р., але здатність фінансувати дебіторську заборгованість та частину інших активів за рахунок кредиторської заборгованості у підприємств сфери торгівлі впевнено зберігається.

Кредиторська заборгованість у торгівлі має особливий статус, це альтернатива короткотерміновому фінансуванню діяльності підприємств торгівлі. Її наявність зумовлена правилами безготівкових розрахунків із постачальниками за товари в порядку післяоплати з певним відтермінуванням строку платежу, передбачених договором (угодою). Кредиторська заборгованість, що при цьому виникає, є різновидом комерційного кредиту, який виступає важливим фактором стабілізації фінансового стану підприємства [6, с. 289]. За умови фінансової стійкості, платоспроможності та ліквідності боргових зобов'язань кредиторська заборгованість є вигідним джерелом фінансових ресурсів, залучених на безвідсотковій основі, тому такі великі обсяги кредиторської заборгованості, що їх зафіксовано у підприємств торговельної сфери, не можна однозначно оцінювати негативно, як

збільшення боргів із боку підприємства перед кредиторами, погашення яких спричиняє відтік ресурсів, погіршення фінансового стану підприємства. З іншого боку, через великі відстрочки по платежах виникають проблеми з поставками, з'являються додаткові фінансові, валютні та інші ризики у суб'єктів кредитних відносин. У несприятливих економічних умовах сьогодні все це призводить до збільшення трудностей економічних агентів під час обслуговування кредиторських зобов'язань і зменшення обсягів кредиторської заборгованості як важливого джерела фінансового забезпечення сфери торгівлі.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги є привабливим і дуже поширеним у торгівлі виходячи зі специфіки галузі джерелом фінансових ресурсів. У ході дослідження встановлено, що у структурі капіталу підприємств сфери торгівлі частка невласних (позикових та залучених) фінансових ресурсів сягає більше 90%. Кредиторська заборгованість складається переважно з кредиторської заборгованості товарного характеру (близько 85% у загальній сумі поточних зобов'язань і забезпечень). Також на основі виявленої негативної динаміки якісних показників кредиторської заборгованості визначено загострення проблем формування та управління кредиторською заборгованістю торговельних підприємств. Розмір кредиторської заборгованості суттєво впливає на фінансовий стан підприємств торгівлі, на забезпечення фінансової стійкості, ліквідності, рентабельності. Коли кредиторська заборгованість товарного характеру не може бути використана максимально як фінансове забезпечення, виникає необхідність формувати кредиторську заборгованість із різних джерел і в різних формах, відповідно до потреб торговельного підприємства у позиковому капіталі на різних етапах його розвитку.

Для здійснення ефективного фінансового забезпечення підприємств сфери торгівлі та їх стабільного розвитку необхідні постійний моніторинг на основі сучасних методів оцінки, а також чітка організація управління кредиторською заборгованістю.

Наступні дослідження будуть стосуватися визначення впливу кредиторської заборгованості на фінансовий стан сфери торгівлі у взаємозв'язку з іншими важливими показниками, ліквідністю, платоспроможністю.

Таблиця 1

Показники якості кредиторської заборгованості підприємств сфери торгівлі в Україні

Показник	2008	2011	2012	2013	2014
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, оборотів	2,44	2,24	1,98	1,91	2,36
Тривалість одного обороту кредиторської заборгованості, днів	147,5	160,7	181,8	188	152,5
Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості (Кдз), (близько 1)	0,79	0,73	0,75	0,76	0,68

У подальшому це дослідження особливостей залучення інших форм та видів фінансових ресурсів із зовнішніх та внутрішніх джерел, а також методів фінансового забезпечення сфери торгівлі з метою формування фінансової стратегії її розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зятковська Л.І. Методологічні засади фінансового забезпечення підприємств / Л.І. Зятковська // Фінанси України. – 2007. – № 6. – С. 148–145.
2. Зятковський І.В. Фінансове забезпечення діяльності підприємств : [монографія] / І.В. Зятковський. – Тернопіль : Економічна думка, 2000. – 229 с.
3. Гончарук Р.П. Сутність та класифікація кредиторської заборгованості: колізії наукових підходів / Р.П. Гончарук // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2012. – № 1(59). – С. 48–51.
4. Марчак Н.В. Управління кредиторською заборгованістю як джерелом фінансування підприємств / Н.В. Марчак, О.О. Фокіна // Інноваційна економіка. – 2011. – № 3. – С. 237–239.
5. Система регулювання внутрішньої торгівлі України : [монографія] / В.В. Апопій, І.М. Копич, О.Г. Біла [та ін.]; за ред. В.В. Апопія, І.М. Копича. – Київ : Академвидав, 2012. – 424 с.
6. Косова Т.Г. Фінансово-кредитний механізм формування капіталу торговельних підприємств : [монографія] / Т.Г. Косова, В.І. Славінський. – Донецьк : Норд-Прес, 2009. – 173 с.
7. Міценко Н.Г. Кредиторська заборгованість торговельного підприємства: проблеми оцінки та управління. / Н.Г. Міценко, А.І. Міщук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.3. – С. 292–296.
8. Рубаха М.В. Формування фінансового капіталу суб'єктів господарювання в економіці України: дис. ... к.е.н.: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / М.В. Рубаха; Львівський національний університет імені Івана Франка. – Львів, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lnu.edu.ua/thesis/rubakha-mariya-volodymyrivna/>.
9. Лебедев К.Ю. Понятие, состав и правовой режим кредиторской задолженности / К.Ю. Лебедев // Хозяйство и право. – 1998. – № 11. – С. 30–36.
10. Державна служба статистики України / Діяльність підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

УДК 331.1.001.76

МЕТОДИ МОТИВАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ НА РІЗНИХ ЕТАПАХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ

METHODS OF MOTIVATION OF THE STAFF INNOVATIVE ACTIVITY AT DIFFERENT STAGES OF THE LIFE CYCLE OF THE ORGANIZATION

Узун М.В.

аспірант кафедри маркетингу та бізнес-адміністрування,
Приазовський державний технічний університет

Статтю присвячено виявленню напрямів інноваційної діяльності залежно від стадії життєвого циклу організації. Висвітлено принципи формування механізму мотивації. Для кожної стадії надано сукупність критеріїв, що визначають ефективність управління інноваційною діяльністю персоналу, та рекомендовані методи мотивації.

Ключові слова: мотивація, життєвий цикл організації, інноваційна діяльність, методи мотивації, ефективність.

Статья посвящена выявлению направлений инновационной деятельности в зависимости от стадии жизненного цикла организации. Освещены принципы формирования механизма мотивации. Для каждой стадии предложена совокупность критериев, определяющих эффективность управления инновационной деятельностью персонала, и рекомендованы методы мотивации.

Ключевые слова: мотивация, жизненный цикл организации, инновационная деятельность, методы мотивации, эффективность.

The article is devoted to identify directions of innovative activity, depending on the stage of the life cycle of the organization. In the article the principles of formation of motivation mechanism are explained, proposed a set of criteria for each stage that determine the efficiency of management of innovative activity of the personnel and recommended methods of motivation.

Keywords: motivation, life cycle of the organization, innovative activity, methods of motivation, efficiency.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Впровадження інновації та модернізація виробництва є одним з основних способів вирішення економічних, соціальних та екологічних проблем. Необхідність інноваційного розвитку особливо очевидна на тлі ключових викликів, які стоять сьогодні перед народним господарством. Зміна умов функціонування, зростання конкуренції, розвиток транснаціональних корпорацій, сировинна залежність економіки – усе це, безумовно, означає, що стимулювання інновацій є сьогодні одним із ключових завдань управління персоналом. Проблема створення системи мотивації інноваційної діяльності є однією з першочергових для більшості господарюючих суб'єктів. Наявність в організації механізмів спонукання до ефективної праці сприяє вирішенню виникаючих протиріч між працівником і роботодавцем, допомагає стабілізації балансу інтересів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Розвиток організації

за стадіями життєвого циклу досліджувалася багатьма вченими. Так, Л. Грейнер [1] запропонував концепцію еволюційного розвитку підприємства, яка досі залишається дуже популярною як серед теоретиків, так і серед практиків. І. Адізес припустив, що динаміка розвитку підприємства, подібно до функціонування більшості фізичних, біологічних і соціальних систем, носить циклічний характер [2]. Т. Базарова та Б. Ерьомін сформулювали визначення стадії розвитку підприємства [3]. Є. Ємельянова і С. Поварніцина розглядають життєвий шлях підприємства в бізнесі із соціокультурної точки зору [4]. В. Чумак структурує показники ефективності діяльності персоналу залежно від стадії [5]. Теорії мотивації, які лягли в основу утворення різних видів мотивації співробітників, розроблялися Ф. Герцбергом, Ф. Тейлором, А. Маслоу та ін. Потреби і способи мотивування працівників до виконання певних дій або поведінки розглянуті в роботах О. Дячун, А. Єгоршина, А. Калини, А. Колота, М. Мескона, Н. Чухрай, В. Шинкаренка та інших науковців. Незважаючи на велику кількість наукових досліджень у зазначеній сфері, деякі

питання, пов'язані із визначенням методів мотивації інноваційної діяльності персоналу, залишаються невирішеними.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є класифікація методів мотивації інноваційної діяльності персоналу та рекомендації їх застосування залежно від етапу життєвого циклу організації.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Інноваційна діяльність є складним, націленим у майбутнє і затратним видом діяльності з недостатньо передбачуваним результатом для будь-якого господарюючого суб'єкта. Необхідний потужний мотив, який дасть змогу керівникам підприємств самостійно прийти до розуміння необхідності розвитку інноваційного потенціалу та його ефективного використання.

Дослідження робіт провідних фахівців у галузі менеджменту дало змогу надати загальні функції управління активізацією інноваційної діяльності [3; 6; 10]:

- організація робіт по активізації інноваційної діяльності: передбачає створення чіткого структурованого дерева завдань і робіт організаційного характеру, їх ієрархічного вертикального і паралельного горизонтального розподілу для досягнення цілей і виконання позначених планів у встановлені терміни в області активізації інноваційної діяльності підприємства;

- мотивація: забезпечує активізацію трудової діяльності працівників відповідно до розподілених функцій, планів та вимог. Мотивація включає: зовнішнє стимулювання (матеріальне і моральне), психологічне стимулювання (створення необхідних умов для зацікавленості працівників у досягненні високих результатів праці, потреби у трудовій активності, задоволення від трудової діяльності). Мотивацію слід розглядати як одну з найважливіших функцій управління, яка, головним чином, забезпечує досягнення цілей діяльності підприємства в області активізації інноваційної діяльності;

- виконання робіт з активізації інноваційної діяльності: передбачає виконання співробітниками всіх завдань і здійснення всіх необхідних робіт з активізації інноваційної діяльності;

- контроль над активізацією інноваційної діяльності: містить кілька елементів: відстеження запланованих цілей, завдань, заходів щодо підвищення інноваційної активності; визначення досягнутих результатів у цій області за певний період часу; порівняння планів із фактичними досягненнями; впровадження коригувальних заходів і здійснення дій щодо ліквідації виявлених відхилень від поставлених планів. Ця функція забезпечує зворотний зв'язок, повинна бути об'єктивною основою для ефективного втручання менеджерів у процес активізації інноваційної діяльності підприємства;

- аналіз активізації інноваційної діяльності: дає змогу вести моніторинг процесу активізації

інноваційної діяльності і за допомогою зворотного зв'язку вживати своєчасних коригуючих заходів, а також усувати виникаючі недоліки.

Таким чином, аналіз загальних принципів і функцій управлінського циклу як принципів управління активізацією інноваційної діяльності дає змогу зробити висновок, що сукупність управлінських дій щодо інноваційної діяльності підприємства призводить до отримання підприємством конкурентних переваг у варіативних станах зовнішнього і внутрішнього середовища організації, що, своєю чергою, і призводить до забезпечення його конкурентоспроможності.

Отже, мотивація є одним із необхідних елементів активізації інноваційної діяльності організації. До основних принципів формування механізму мотивації можна віднести такі: використання комплексу одночасно впливаючих на людину в процесі праці стимулів; відповідність застосовуваних стимулів особливостям мотиваційної структури працівників організації; стійкість як мотивів, так і стимулів; здатність мотивів і стимулів до змін; здатність гнучко й оперативно знімати протиріччя між мотивами, а також між мотивами і стимулами; єдність цілей організації і цілей працівників. Одним з основних результатів функціонування механізму мотивації є регулювання мотиваційної структури працівника залежно від тих цілей, які ставить керівництво організації перед персоналом [5].

Багато в чому цілі залежать від стадії життєвого циклу, на якому зараз знаходиться організація. Концепції життєвих циклів, які представлені у формі моделей – одні з наймогутніших і найчастіше використовуваних в реальному житті методичних підходів для розкриття сутності процесів і явищ, що аналізуються. Ці моделі здатні дати системне уявлення про організаційні проблеми і відносини. По-перше, вони дають змогу прогнозувати розвиток подій і виникнення критичних ситуацій, а отже, підготуватися до них належним чином. По-друге, ці моделі детально описують те, що відбувається всередині підприємства, тим самим виявляючи закономірні природні явища і відхилення, що допомагає менеджеру зосередитися на вирішенні реальних проблем.

Дослідження довело, що більшість морських портів України підпадає під цикл «внутрішнє підприємництво», для якого характерні широке делегування повноважень, децентралізація влади, внутрішні підприємницькі ініціативи працівників і підрозділів, які регулюються детально розробленою політикою і стратегією підприємства. Для підтримки конкурентоспроможності, стабілізації роботи, розширення ринку збуту керівництву портів бажано заподіяти заходів, які переведуть їх до іншого циклу – управління інноваційною діяльністю. На основі вивчення існуючої практики діяльності морських портів України, проведеного експертного опитування, а також систематизації існуючих у роботах низки

українських та зарубіжних учених визначення життєвого циклу організації було проведено зіставлення стадій життєвого циклу та потреб в області інноваційної діяльності, що надало можливість виокремити основні напрями (табл. 1).

Аналіз довів, що основними стадіями розвитку організації, які потребують надмірної уваги до інноваційної діяльності, є етапи зростання та зрілості. Сьогоднішній етап розвитку інноваційної діяльності потребує від господарюючих суб'єктів у цій області перегляду стадій, на яких починаються процеси навчання, стимулювання та мотивування персоналу. Здійснення цих процесів потребує стратегічного бачення перспектив розвитку підприємства, тому виникає потреба початку впровадження дій у цих напрямках на стадії створення організації та рекомендується проводити безпосередньо у взаємодії з навчальними закладами, будуючись на принципах виробничих відносин внутрішньогосподарського механізму.

Нині існує проблема правильного й ефективного мотивування співробітників. Деякі підприємці вважають, що єдиним стимулом для підлеглого може бути заробітна плата, водночас існує безліч аспектів, які необхідно врахувати під час мотивування співробітника. У правильній мотивації існує кілька переваг: підлеглі будуть виконувати роботу більш згуртованіше й якісніше, також можна зменшити термін виконання роботи, що нині є значущим складником. Більш того, співробітник буде відчувати себе єдиним цілим з організацією, як наслідок, зменшиться плинність кадрів, що призведе до ефективної роботи організації, збільшення прибутку, а в подальшому і висунення господарюючого суб'єкта на новий рівень.

Методи мотивації праці аналогічні методам, використовуваним в управлінні персоналом взагалі. Серед них є спільні, що широко застосовуються в управлінні іншими об'єктами (виробництвом, народним господарством у цілому):

адміністративні, економічні, соціальні і велика кількість конкретних приватних методів. Управління персоналом, і зокрема мотивацією праці, має ґрунтуватися на принципах системного підходу та аналізу, що означає охоплення всього кадрового складу підприємства, ув'язку конкретних рішень у межах підсистеми з урахуванням впливу їх на всю систему в цілому, аналіз і прийняття рішень щодо персоналу з урахуванням факторів зовнішнього і внутрішнього середовища в усій повноті взаємозв'язків [7]. До внутрішньої мотивації належать зміст і значимість роботи, зацікавленість та задоволеність трудовим процесом. Зовнішня мотивація охоплює три складові елементи: матеріальне стимулювання у вигляді заробітної плати, доплат, премій тощо; трудова мотивація, яка виражена, з одного боку, у підвищенні рівня відповідальності, самостійності при вирішенні виробничих завдань, розвитку комунікаційних зв'язків у колективі, вдосконаленні організації праці на робочому місці, а з іншого – у самовираженні та самореалізації працівника; статусна мотивація, яка характеризується суспільним визнанням виробничих заслуг працівника, бажанням мати професійний та моральний авторитет, бути неформальним лідером у колективі [8].

На основі досвіду провідних вітчизняних та закордонних організацій, праць учених [5–7] набули подальшого розвитку методи мотивації трудової діяльності, що дає можливість диференціації систем винагород для створення конкурентних переваг щодо залучення й ефективного використання фахівців (рис. 1). Вони мають базуватись на таких принципах, як: забезпечення взаємозв'язку між продуктивністю, рівнем оплати та якістю праці; зростання значимості непрямих форм стимулювання; поєднання результатів праці і систем винагород в єдине ціле для досягнення завдань інноваційного розвитку.

Для кожної стадії виділено сукупність критеріїв, що визначають ефективність управління

Таблиця 1

Цілі і характеристики по етапах життєвого циклу організації

Етап ЖЦО	Головна мета	Керівництво	Характеристика етапу	Напрямок інноваційної діяльності
Створення	Виживання	Єдиноначальність	Вихід на ринок	Розробка товару, підготовка виробництва, реклама, пропаганда
Зростання	Прибуток і зростання	Єдиноначальність	Закріплення і захоплення ринку, підвищення оплати праці, надання пільг	Зростання обсягу продажів, вихід на нові сегменти, розширення номенклатури та асортименту, реклама, пропаганда
Зрілість	Зростання прибутку	Делегування повноважень	Розподіл і кооперація праці, преміювання	Стимулювання продажів, утримання частки ринку, виведення на ринок нових товарів, сервіс
Занепад	Збереження досягнутих результатів	Координація дій	Вільний режим роботи персоналу, участь в прибутках	Стимулювання продажів, утримання частки ринку, сервіс

персоналом та рекомендовані методи мотивації (табл. 2). Єдиний перелік показників, розроблений для всієї організації, дасть змогу керівнику відстежувати динаміку та якість роботи управління персоналом. Залежно від етапу життєвого циклу організації деякі показники можуть бути змінені (доповнені), або не використовуватися взагалі.

Керівникам організації для досягнення високої ефективності інноваційної діяльності необхідно виходити за загальноприйняті рамки мотивування своїх співробітників. Особливу увагу слід приділяти впровадженню нематеріальних методів мотивації, основними з яких є:

- похвала керівника. Публічна і особиста похвала начальства спонукає рухатися далі, прагнути до більшого. Саме через це на багатьох підприємствах досі використовуються дошки пошани, як фізичні, так і віртуальні;

- кар'єрний ріст. Кожен працівник знає: якщо він буде виконувати свою роботу більш якісно і швидко, його підвищать, що значно підніме його соціальний статус і гарантує подальший розвиток у професійній сфері;

- навчання за рахунок організації. Відмінний спосіб мотивації, якщо компанія запропонує своїм співробітникам пройти курси для підвищення кваліфікації за рахунок компанії;

- гарна атмосфера в колективі. Працівники набагато краще й якісніше виконують свою роботу, якщо вони знаходяться в теплому, дружньому колективі. І навпаки, якщо атмосфера

далека від спокійної, це не може налаштувати на робочий настрій;

- імідж організації. Багато хто прагне працювати в організації, яку всі знають і її послуги або товари користуються великим попитом, адже це престижно. Тут слід урахувувати її престиж не тільки на ринку, але й як роботодавця;

- спортивні та культурні заходи. Виїзди на природу, спільні походи на концерти, театр, заняття спортом – усе це відмінна мотивація, що робить атмосферу в колективі теплішою і приємною. Співробітники повинні добре відпочивати, тільки тоді вони зможуть добре працювати [3; 7; 9].

Фахівці з управління персоналом на сучасному етапі рекомендують активно використовувати нестандартні способи мотивації: установки з гарячими напоями, тренажерні зали, кімнати відпочинку, організацію дозвілля співробітників, нові назви посад та ін. Кожен керівник сам вибирає підходящі для себе матеріальні і нематеріальні сучасні методи мотивації персоналу організації, які будуть відповідати його бізнесу, допоможуть домогтися максимальної віддачі у співробітників.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Інноваційна діяльність є складним, націленим у майбутнє і затратним видом діяльності з недостатньо передбачуваним результатом для будь-якого господарюючого суб'єкта. Мотивація є одним із необхідних елементів активізації інноваційної діяльності організації. Одним з

основних результатів функціонування механізму мотивації є регулювання мотиваційної структури працівника залежно від тих цілей, які ставить керівництво організації перед персоналом. Багато в чому цілі залежать від стадії життєвого циклу, на якому зараз знаходиться організація. Основними стадіями розвитку організації, які потребують надмірної уваги до інноваційної діяльності, є етапи зростання та зрілості. Кожному етапу характерні певні напрями інноваційної діяльності, які є першочерговими під час розробки стратегічних планів. Для кожної стадії надано сукупність критеріїв, що визначають ефективність управління персоналом, та рекомендовані методи мотивації. Єдиний перелік показників, розроблений для всієї організації, дасть змогу керівнику відстежувати динаміку та якість роботи управління персоналом. Керівникам організації особливо увагу слід приділяти впровадженню нематеріальних та нестандартних методів мотивації, розробляти свою методику мотивації всередині організації, адаптовану під етап життєвого циклу, що сприятиме досягненню високої ефективності інноваційної діяльності.



Рис. 1. Класифікація методів мотивації персоналу в організації

Таблиця 2

Показники ефективності управління персоналом на різних етапах життєвого циклу [5]

Етап ЖЦО	Критерії (показники) ефективності	Методи мотивації
Створення	Середньооблікова чисельність персоналу	<i>Нематеріальні:</i> цікава робота, перспективи та кар'єра <i>Матеріальні:</i> зарплата, програми соціального захисту
	Кількісна і якісна укомплектованість	
	Коефіцієнт плинності кадрів	
	Коефіцієнт використання планового фонду робочого часу	
	Коефіцієнт закріплення персоналу	
Зростання	Продуктивність праці	<i>Нематеріальні:</i> похвала керівника, визнання, атмосфера в колективі <i>Матеріальні:</i> додаткові та преміальні виплати
	Розмір реальної і номінальної заробітної плати	
	Частка витрат на персонал в обсязі реалізації	
	Частка бракованої продукції (робіт неналежної якості)	
	Коефіцієнт плинності кадрів	
	Використання абсентеїзму і виробничого травматизму	
	Частка атестованих робочих місць	
	Коефіцієнти механізації і автоматизації виробництва	
	Ступінь задоволеності працею	
Рівень соціальної напруженості і конфліктності		
Зрілість	Продуктивність праці	<i>Нематеріальні:</i> мотивація зірок, навчання за рахунок організації, спортивні та культурні заходи <i>Матеріальні:</i> додаткові та преміальні виплати
	Коефіцієнт кваліфікації працівників	
	Коефіцієнт плинності кадрів	
	Частка працівників, які беруть участь у власності	
	Число раціоналізаторських пропозицій на одного працівника	
Занепад	Продуктивність праці	<i>Нематеріальні:</i> довіра, лояльність, імідж організації <i>Матеріальні:</i> додаткові та преміальні виплати, додаткові пільги
	Коефіцієнт плинності кадрів	
	Середньооблікова чисельність персоналу	

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Greiner L. E. Evolution and Revolution as Organizations Grow / L. E. Greiner // Harvard Business Review. – 1972. – № 1 (July-August). – P. 37–46.
2. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации / И. Адизес ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2007. – 384 с.
3. Управление персоналом : [учебник для вузов] / Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина ; 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ, 2002. – 560 с.
4. Емельянов Е.Н. Психология бизнеса / Е.Н. Емельянов, С.Е. Поварницына. – М. : АРМАДА, 1998. – 511 с.
5. Чумак В.Г. Модели стимулирования экономической эффективности трудовой деятельности / В.Г. Чумак, О.А. Горбунова // Экономические науки. – 2009. – № 5(54). – С. 66–70.
6. Гончарова О.В. Общие положения активизации инновационной деятельности на промышленных предприятиях / О.В. Гончарова // Вопросы экономических наук. – 2008. – № 4. – С. 37–38.
7. Шапиро С.А. Мотивация и стимулирование персонала / С.А. Шапиро. – М. : ГроссМедиа, 2005. – 224 с.
8. Єлець О.П. Мотивація інноваційної діяльності персоналу / О.П. Єлець // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2016. – Вип. 2(02). – С. 78–83.
9. Гавловська Н.І. Мотивація персоналу у системі інвестиційного менеджменту / Н.І. Гавловська, Є.М. Рудніченко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 4. – С. 93–98.
10. Скрипко Т.О. Інноваційний менеджмент : [підручник] / Т.О. Скрипко. – К. : Знання, 2011. – 423 с.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ СОЦІАЛЬНОЇ АКТИВНОСТІ СУБ'ЄКТІВ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ

IMPROVEMENT OF METHODOLOGICAL SUPPORT EVALUATION OF SOCIAL ACTIVITY SUBJECTS OF AGRIBUSINESS

Фротер О.С.

завідувач відділу моніторингу якості освіти,
Уманський національний університет садівництва

Статтю присвячено теоретичному узагальненню основних підходів до оцінки соціальної активності аграрних підприємств. Досліджено особливості впровадження соціального обліку, аудиту та нефінансової звітності як основних інструментів забезпечення прозорості та інформованості про соціальну відповідальність суб'єктів агробізнесу. Обґрунтовано основні напрями підвищення соціальної активності аграрних підприємств.

Ключові слова: соціальна активність, соціальна відповідальність, суб'єкти аграрного бізнесу, соціальний облік, нефінансова звітність, соціальний аудит.

Статья посвящена теоретическому обобщению основных подходов к оценке социальной активности аграрных предприятий. Исследованы особенности внедрения социального учета, аудита и нефинансовой отчетности в качестве основных инструментов обеспечения прозрачности и информированности о социальной ответственности субъектов агробизнеса. Обоснованы основные направления повышения социальной активности аграрных предприятий.

Ключевые слова: социальная активность, социальная ответственность, субъекты аграрного бизнеса, социальный учет, нефинансовая отчетность, социальный аудит.

The article is devoted to theoretical generalization of the main approaches to evaluation the social activity of agrarian enterprises. The approaches of introduction of social accounting, auditing and non-financial reporting as the main instruments to ensure transparency and awareness about the social responsibility subjects of agribusiness are investigated. The basic directions of increase the social activity of agrarian enterprises are determined.

Keywords: social activity, social responsibility, subjects of agrarian business, social accounting, non-financial reporting, social audit.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Вихід українських компаній на міжнародні ринки, налагодження взаємовідносин з іноземними інвесторами, зростання культури ведення бізнесу вимагають від них дотримання міжнародних стандартів соціальної відповідальності і готовності прозоро та відкрито звітувати за свої дії перед суспільством.

Використання соціально орієнтованого підходу в управлінні забезпечує підвищення довіри до аграрного бізнесу та ступеня його конкурентоспроможності.

Більшість соціально відповідальних сільськогосподарських підприємств потребує адекватних методів оцінки своєї діяльності та оприлюднення отриманих результатів перед суспільством, що дасть змогу поділитись корисним досвідом з іншими організаціями та зацікавленими особами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної про-

блеми і на які спирається автор. Глибоке вивчення загальних питань розвитку та функціонування сільськогосподарських підприємств на принципах соціально орієнтованого управління, раціонального використання ресурсів, упровадження інновацій, збільшення інвестування та конкурентоспроможності висвітлено у наукових працях відомих економістів: В.Г. Андрійчука, Ж.А. Богданової, О.А. Гришнєвої, І.Ю. Гришової, В.А. Дерія, М.М. Ігнатенка, Ю.О. Лупенка, А.М. Колота, М.Ф. Кропивка, І.О. Крюкової, В.В. Кужеля, М.І. Маліка, Ю.О. Нестерчук, П.Т. Саблука та ін. Їх наукові здобутки формують потужний теоретичний, методичний та практичний базис для впровадження системи соціальної відповідальності у діяльність суб'єктів агробізнесу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Разом із тим потребують подальшого вивчення питання вдосконалення оцінки соціальної активності агроформувань,

а також перспективи впровадження в їх діяльність соціального обліку, аудиту та нефінансової звітності.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження проблемних аспектів та особливостей імплементації практики соціального обліку, аудиту та нефінансової звітності у діяльність суб'єктів агробізнесу, а також обґрунтування основних напрямів підвищення їх соціальної активності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В умовах дефіциту державного бюджету, жорсткої економії державних коштів, через геополітичну та фінансово-економічну нестабільність, загрозу національній безпеці обов'язком суб'єктів аграрного бізнесу є допомога державі у вирішенні економічних, соціальних та екологічних проблем суспільства, тому основними орієнтирами діяльності сільськогосподарських підприємств є не лише отримання прибутку, а й поліпшення якості життя працівників та їх сімей, зниження соціальної напруженості, взаємодія із місцевими громадами, підвищення якості продукції сільськогосподарського виробництва та зменшення шкідливого впливу на навколишнє середовище.

Усвідомлювати та нести відповідальність за свій вплив на суспільство означає, насамперед, що підприємство повинно звітувати за свої дії, вести їх облік, тому досить актуальною є проблема розроблення методики та прикладних сценаріїв у веденні соціального обліку, підготовці соціальної звітності, що дає змогу розкрити інформацію про соціальні аспекти діяльності підприємства, які неповною мірою відображенні у бухгалтерському обліку.

За визначенням Ж.А. Богданової, соціальний облік – це новий напрям в обліку, що розширює межі традиційного обліку, сприяє регулюванню економіки та є інформаційною системою для прийняття управлінських рішень щодо впливу діяльності підприємства на суспільство [1, с. 296].

Досить слушною є думка Д. Кроутера, який підкреслює, що ведення соціального обліку та звітності посилює соціальну відповідальність підприємства, оскільки зумовлює виявлення соціально значущих заходів та визначення тих, перед ким воно несе відповідальність за свою соціальну діяльність, а також розробку відповідних методів звітності [2, с. 10]. Це створює передумови для самостійної розробки підприємством програм із соціальної відповідальності, які є значно ефективнішими за державні програми [3].

Розробка та впровадження соціальних програм впливають на імідж сільськогосподарських підприємств як роботодавців на ринку праці [4, с. 28]. До основних програм, які реально використовуються суб'єктами аграрного бізнесу, належать такі: надання безвідсоткових або пільгових позик; оплата навчання і тренін-

гів, які обираються за ініціативою працівників; медичне страхування. Якщо раніше на професійне навчання направлялися передусім керівники, то зараз можливість покращити свою професійність мають управлінці середньої ланки, а також фахівці з агровиробництва, продажу, маркетингу, логістики, управління персоналом та реклами.

У ході проведених досліджень виявлено, що впровадження поняття соціального обліку пов'язане з необхідністю розширення складу показників бухгалтерської звітності в інтересах користувачів (зацікавлених сторін), а також із зосередженням особливої уваги на обліку соціальних витрат, тому, враховуючи специфіку соціального обліку, його суб'єктом виступає бухгалтерська служба, яку очолює головний бухгалтер або ж особа, яка здійснює бухгалтерський облік соціальних витрат підприємства і порівнює їх із соціальними потребами суспільства.

Питання визначення об'єктів соціального обліку, незважаючи на його актуальність, є недостатньо вивченим. Пропонуємо вважати об'єктами соціального обліку активи підприємства й усі види витрат, що пов'язані з його господарською діяльністю та впливом на суспільство, та зацікавлені сторони підприємства.

До основних функцій соціального обліку, на нашу думку, належать:

- реєстрація господарських операцій, що пов'язані із соціально відповідальною діяльністю підприємства, шляхом їх документального оформлення;

- оцінка й узагальнення у грошовому та натуральному виразах даних по об'єктах соціального обліку;

- збір та систематизація інформації про зовнішні та внутрішні соціальні ресурси, а також результати соціально відповідальної діяльності підприємства у формі нефінансової (соціальної) звітності;

- контроль над збереженням майна, цільовим і раціональним використанням ресурсів для здійснення соціально відповідальної діяльності.

Вивчаючи питання звітності із соціальної відповідальності бізнесу, можна зробити висновок, що у науковій літературі немає загальноприйнятого визначення цього поняття. У різних дослідженнях розглядаються такі категорії, як «нефінансова звітність», «соціально відповідальна звітність», «соціальна звітність», «соціальна екологічна звітність», «звітність зі сталого розвитку».

Соціальна, або нефінансова, звітність – це сукупність даних, яка віддзеркалює середовище існування підприємства, принципи і методи взаємодії із зацікавленими сторонами, а також результати діяльності підприємства та їх вплив на економічну, соціальну та екологічну сфери життя суспільства [5, с. 6].

Українська практика складання звітів про соціальну відповідальність значно поступа-

ється іноземним компаніям за якістю. Це зумовлено недостатньою розробленістю національного системного підходу до обліку контролю результатів соціально відповідальної діяльності. Нижчий рівень якості соціальної звітності українських підприємств пояснюється лише частковою відповідністю міжнародним стандартам і національними розбіжностями у підходах до бухгалтерського обліку, звітності та аудиту [6, с. 328].

На нашу думку, сільськогосподарським підприємствам потрібно враховувати міжнародні стандарти соціальної відповідальності бізнесу та інтегрувати їх у свою систему управління починаючи із планування та розробки стратегії взаємодії із зацікавленими сторонами і закінчуючи створенням нефінансової звітності. Механізм інтеграції міжнародних стандартів у загальну систему управління підприємством представлений на рис. 1.



Рис. 1. Механізм інтеграції міжнародних стандартів соціальної відповідальності бізнесу в загальну систему управління підприємством

Джерело: розроблено автором

Із метою виявлення ключових особливостей соціального обліку та звітності порівняємо їх за низкою критеріїв із бухгалтерським обліком та звітністю (табл. 1).

Таким чином, порівняльний аналіз указує на те, що ключовим принципом бухгалтерського обліку та звітності є нарахування і відповідність доходів та витрат. Соціальний облік та звітність передусім розкривають соціальний та екологічний ефект діяльності підприємства.

Як правило, соціальний звіт містить інформацію про управління персоналом, охорону праці та техніку безпеки, управління ризиками та якістю продукції, охорону навколишнього середовища, взаємодію із зацікавленими сторонами, а також дотримання етики.

Інформація, що розміщується у нефінансових звітах, не повторює, а доповнює фінансові звіти за низкою показників, а також здатна задовольнити ширше коло користувачів (зацікавлених сторін).

Соціальна звітність дає змогу підприємствам представити у систематизованому вигляді

інформацію про реалізацію своєї політики, продемонструвати і закріпити за ними право на ведення бізнесу. Соціальний звіт веде до поліпшення репутації підприємств перед суспільством, він корисний інвесторам під час оцінки діяльності підприємств, проведення порівняльного аналізу і в підсумку для прийняття правильних інвестиційних рішень.

Кожне підприємство визначає формат звітності відповідно до власних потреб та етапу розвитку моделі соціальної відповідальності. Найбільш поширеними форматами нефінансової звітності є:

- звіт про прогрес реалізації принципів Глобального договору;
- звіт зі сталого розвитку за вимогами Глобальної ініціативи зі звітності (GRI);
- звіт за показниками, які підприємство обирає самостійно.

Нефінансова звітність в Україні знаходиться на етапі активного розвитку і має значний незадіяний потенціал, зважаючи на невисокий відсоток кількості компаній, що звітують.

Проблемами вітчизняних аграрних підприємств під час складання нефінансової (соціальної) звітності є [9, с. 99]:

- прихованість реальних відносин між підприємствами і суспільством;
- недостатня соціальна активність;
- наявність значного шкідливого соціального впливу;
- брак інформації про соціальний складник діяльності;
- відсутність належного досвіду в складанні нефінансової (соціальної) звітності.

Нефінансова звітність стає для аграрних підприємств інструментом корпоративного управління, поліпшення менеджменту та репутації, мінімізації бізнес-ризиків, передбачення нових тенденцій і в підсумку сприяє підвищенню ефективності аграрного бізнесу в цілому. Витрати на її підготовку окупаються багато разів. Окрім того, соціальні звіти допомагають підприємствам проводити внутрішню інвентаризацію власної соціальної відповідальності та виявляти відсутні ланки.

Використання соціального аудиту в Україні є відносно новим та малопоширеним, проте досить важливим інноваційним проектом, що може стати ефективним інструментом регулювання соціально-економічних відносин [10, с. 50].

Ключовою особливістю соціального аудиту суб'єктів агробізнесу є дослідження того, як відображається соціальна відповідальність на основних показниках їх фінансово-господарської діяльності. Проводиться оцінка всіх сфер діяльності аграрних підприємств та їх порівняння з реалізованими заходами з питань етики бізнесу, системи соціально відповідального управління та очікуваннями зацікавлених сторін. Саме такий аудит спрямований на встанов-

лення невідповідності між поставленою метою підприємства і реальними заходами на практиці, а також виявлення перешкод для досягнення фінансової віддачі від соціально відповідального управління.

За допомогою аудиту соціальної відповідальності викривають втрати від безвідповідального ставлення до своїх співробітників, які приховані у поточних витратах, зменшення прибутку під час страхових виплат і штрафів. У під-

приємствах, де гідно дбають про свій персонал, більша продуктивність праці, менша плинність кадрів, нижчі витрати на набір, перепідготовку й утримання працівників [10, с. 51].

Основними причинами, які негативно впливають на впровадження соціального аудиту у практичну діяльність сільськогосподарських підприємств, є такі [11, с. 829]:

– низький рівень сприйняття концепції соціальної відповідальності бізнесу;

Таблиця 1

Порівняльна характеристика бухгалтерського і соціального обліку та звітності

Критерій	Бухгалтерський облік та звітність	Соціальний облік та звітність
Мета обліку	1. Надання повної та вірогідної інформації про фінансовий стан та фінансові результати 2. Контроль над наявністю та рухом майна 3. Запобігання порушень у фінансово-господарській діяльності 4. Виявлення та мобілізація внутрішньогосподарської діяльності	Надання повної та вірогідної інформації про результати діяльності у соціальній сфері та вплив на навколишнє середовище
Мета звітності	Надання необхідної інформації реальним та потенційним інвесторам, кредиторам та іншим зацікавленим сторонам	1. Надання інформації про дотримання принципів стійкого розвитку 2. Залучення соціальних інвестицій 3. Лобювання інтересів 4. Налагодження взаємозв'язків із місцевими громадами
Правове регулювання	Національні законодавчі та нормативні документи, адміністративні розпорядження	Міжнародні стандарти корпоративної соціальної відповідальності, національні законодавчі та нормативні документи, адміністративні розпорядження, практичні рекомендації
Статус регулюючих документів	Обов'язковий до виконання	Рекомендований до виконання
Користувачі	Внутрішні та зовнішні	Внутрішні та зовнішні
Ступінь відкритості інформації	Повне розкриття даних	Часткове розкриття даних
Індикатори	Фінансові (економічні)	Економічні, соціальні та екологічні
Види вимірників	Вартісні	Вартісні, кількісні та якісні
Змістове наповнення	Інформація про господарські операції, власний та залучений капітал, витрати, доходи і фінансовий результат за видами діяльності підприємства; зміни у власному капіталі та рух грошових коштів	Інформація про виробництво продукції та послуг, оплату праці, кількість створених робочих місць та охорону здоров'я; основні фінансові показники; вплив на екологію, інвестиції у розвиток регіону
Вимоги	Вигоди – витрати, істотність консерватизм	Якісність, істотність, вдосконалення
Форми звітності	Комплексна фінансова звітність	Звітність у форматі: - звіту про прогрес реалізації принципів Глобального договору; - звіту зі сталого розвитку за GRI-стандартом; - звіту за показниками, які підприємство обирає самостійно
Періодичність подання	Щоквартальна (річна)	Раз на 1–2 роки
Відповідальність	Одноразова матеріальна, адміністративна, кримінальна відповідно до чинного законодавства України та внутрішнього регламенту	Не визначена законодавством України, відстрочена, впливає на взаємовідносини із зацікавленими сторонами

Джерело: побудовано автором на основі [7, с. 72; 8, с. 109]

– обмежені фінансові можливості аграрних формувань, які не завжди мають можливість реалізувати заходи із соціально відповідального управління та користуватись послугами аудиторських фірм;

– низький рівень упровадження у практичну діяльність міжнародних стандартів соціальної відповідальності;

– відсутність єдиної чіткої методики організації та проведення соціального аудиту у сільськогосподарських підприємствах;

– переважно низька якість здійснення внутрішніх аудиторських перевірок через недостатній рівень професійної підготовки аудиторів;

– низький рівень соціальної відповідальності суб'єктів аграрного бізнесу та культури їх спілкування із зацікавленими сторонами.

Негативним фактом залишається й те, що в Україні відсутнє регулювання підстав проведення, порядку та змісту соціального аудиту, тому досить актуальним питанням є вдосконалення Концепції формування національної моделі соціального аудиту відповідно до сучасних вимог та її затвердження [12, с. 18].

Основними напрямками підвищення соціальної активності суб'єктів аграрного бізнесу, на нашу думку, є такі:

– сприйняття концепції соціальної відповідальності;

– активна реалізація соціально орієнтованих програм для покращання ділової репутації та зміцнення конкурентних позицій на ринку;

– визнання і впровадження міжнародних стандартів соціальної відповідальності бізнесу,

а також інтеграція їх у свою систему управління починаючи з планування та розробки стратегії взаємодії із зацікавленими сторонами і закінчуючи створенням нефінансової звітності та проведнням соціального аудиту;

– розробка та впровадження національних стандартів, норм та нормативів соціальної відповідальності аграрного бізнесу;

– активне висвітлення у засобах масової інформації здійснених заходів із соціальної відповідальності для формування позитивного іміджу підприємства та зростання його інвестиційного та кредитного рейтингу.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, соціальна активність суб'єктів аграрного бізнесу здійснює значний вплив на їх ділову репутацію, конкурентоспроможність, інвестиційну привабливість, продуктивність персоналу, обсяги продажу продукції та взаємовідносини із зацікавленими сторонами. Основними інструментами дотримання принципів соціальної відповідальності, підвищення рівня відкритості та прозорості розкриття інформації про соціальну активність суб'єктів аграрного бізнесу є соціальний облік, аудит та нефінансова звітність. Їх активне впровадження в діяльність суб'єктів аграрного бізнесу сприятиме вирішенню проблем розвитку агропромислової сфери та сільських територій. Отже, існує потреба у подальшому дослідженні цієї проблематики та вдосконаленні нормативно-правової бази та методичних засад ведення соціального обліку, аудиту та звітності суб'єктів аграрного бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богданова Ж.А. Развитие социального учета: определение основных понятий / Ж.А. Богданова // *Інноваційна економіка*. – 2013. – № 7(45). – С. 293–296.
2. D. Crowther. *Social and Environmental Accounting* // London: Financial Times. – Prentice Hall, 2000. – 20 p.
3. Armstrong, J. Scott Effects of corporate social responsibility and irresponsibility policies // J. Scott Armstrong, Kesten C. Green // *Journal of Business Research*. – 2014. – P. 1–15.
4. Геєць В.М. Структурні зміни та економічний розвиток України : [монографія] / В.М. Геєць, Л.В. Шинкарук, Т.І. Артьомова [та ін.] ; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – К., 2011. – 696 с.
5. Воробей В. Нефінансова звітність: інструмент соціально відповідального бізнесу / В. Воробей, І. Журовська. – К. : Костюченко О.М., 2010. – 82 с.
6. Колот А.М. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку : [монографія] / А.М. Колот, О.А. Грішнова [та ін.] ; за ред. А.М. Колота. – К. : КНЕУ, 2012. – 501 с.
7. Голубева Н.А. Теоретические и практические аспекты социального учета и отчетности : [монографія] / Н.А. Голубева, В.С. Карагод. – М. : РУДН, 2009. – 248 с.
8. Король С. Нефінансова звітність підприємства / С. Король // *Вісник КНТЕУ*. – 2011. – № 6. – С. 102–113.
9. Давидюк Т.В. Соціальна відповідальність в Україні як інструмент управління людським капіталом / Т.В. Давидюк // *Міжнародний збірник наукових праць*. – 2011. – Вип. 3(21). – С. 96–101.
10. Сотула О. Соціальний аудит як важлива складова економічного розвитку держави / О. Сотула, Н. Юсіф // *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки»*. – 2014. – Вип. 36(22). – С. 49–54.
11. Крюкова І.О. Проблеми організації аудиту соціальної відповідальності в аграрних формуваннях та напрями їх вирішення / І.О. Крюкова // *Глобальні та національні проблеми економіки*. – 2015. – № 7. – С. 828–833.
12. Дерій В. Соціальний аудит в контексті посилення вимог до корпоративної соціальної відповідальності / В. Дерій, С. Савченко, Л. Бабій // *Бухгалтерський облік і аудит*. – 2016. – № 5. – С. 17–25.

СУТНІСТЬ АНАЛІТИЧНОЇ РОБОТИ ТА ІНСТРУМЕНТИ БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ В УПРАВЛІНСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

THE ESSENCE OF ANALYTICAL WORK AND THE INSTRUMENTS OF BUSINESS ANALYTICS IN MANAGEMENT

Чкан А.С.

кандидат економічних наук, доцент кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, Запорізький національний університет

Гостева Ю.А.

магістр, Запорізький національний університет

У статті розглянуто сутність аналітичної роботи, доведено її актуальність в сучасному бізнес-середовищі, структуровано її основні етапи в процесі управління, а саме прийняття управлінських рішень. Узагальнено та систематизовано стандартизовані та специфічні інструменти бізнес-аналітики. Доведено, що ефективність аналітичної роботи залежить від рівня кваліфікації та компетенції фахівців – бізнес-аналітиків.

Ключові слова: бізнес-аналіз, аналітична робота, бізнес-аналітик, управлінське рішення, інформація, випереджаюча інформація.

В статье рассмотрена сущность аналитической работы, доказана ее актуальность в современной бизнес-среде, структурированы ее основные этапы в процессе управления, а именно принятие управленческих решений. Обобщены и систематизированы стандартизированные и специфические инструменты бизнес-аналитики. Доказано, что эффективность аналитической работы зависит от уровня квалификации и компетенции специалистов – бизнес-аналитиков.

Ключевые слова: бизнес-анализ, аналитическая работа, бизнес-аналитик, управленческое решение.

The article considers the essence of the analytical work, proves its necessity in the modern business environment, provides the structure of its main stages in management process, namely management decision making. The author generalizes and provides the system of standard and specific instruments of business analytics. It has been proved that the efficiency of the analytical work depends on the qualification level and the expertise of business analysts.

Keywords: business analysis, analytical work, business analyst, management decision.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Процес управління базується на розробці, обґрунтуванні та прийнятті управлінських рішень, від ефективності яких залежить кінцевий результат діяльності суб'єктів, які діють у різних сферах національного господарства. У ринковому середовищі, яке є швидкозмінним, складним та непостійним, економічно доцільні, ефективні та оптимальні управлінські рішення можуть прийматися тільки за умов використання актуальної, повної та своєчасної інформації. Незважаючи на різноманітність джерел інформації, майже відсутність обмежень у доступі до них, досить складним виявляється не стільки процес збору даних, скільки процес їх обробки, групування та аналізу. Важливим на даних етапах є застосування спеціальних методів – інструментів бізнес-аналітики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питання оптимізації та підвищення ефективності управління в цілому, процесу прийняття управлінських рішень зокрема, знаходили відображення в роботах вітчизняних та закордонних учених. Так, інформаційний складник прийняття управлінських рішень досліджували Бондарчук Н.В. [1], Василенко В.А. [2], Колпаков В.М. [3], Орлів М.С. [4] та ін. Методи та методики обґрунтування управлінських рішень, у тому числі особливості їх застосування в різних сферах національного господарства, досліджували Демиденко М.А. [5], Крупський О.П. [6], Матвійчук Л.О. [7] Цюцюра С.В., Криворучко О.В. [8]. На актуальності та специфіці інформаційно-аналітичної діяльності в роботі сучасних менеджерів наголошували

Варенко В.М. [9], Бурак О.М. [10], Яремко З.М. [11], Муковський А.Г. [12] та ін.

Незважаючи на достатньо велику кількість робіт з досліджуваної, проблеми питання прийняття управлінських рішень за умов проведення ґрунтовної аналітичної роботи, застосування найбільш оптимального методу чи їх сукупності залишаються недостатньо дослідженими, особливо в умовах сучасного бізнес-середовища.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у визначенні сутності аналітичної роботи, систематизації методів прийняття управлінських рішень – інструментів бізнес-аналітики, враховуючи реалії та потреби сучасного бізнес-середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Удосконалення процесу прийняття управлінських рішень є найбільш суттєвим резервом підвищення якості та ефективності всього процесу управління. У сучасних реаліях бізнесу все складніше застосовувати стандартизовані методи прийняття рішень, які здебільшого втратили свою актуальність або не дають можливості врахувати вплив усіх факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Сьогодні менеджери повинні більш швидко, прагматично та ефективно здійснювати свою найголовнішу функцію – приймати управлінські рішення, базуючись на значному обсязі інформації, враховуючи стан економічної, політичної ситуації не тільки на мікро-, а й на макrorівні. Саме в даному аспекті значно зростає роль аналітичної роботи в діяльності менеджерів.

Аналітична діяльність – це сукупність дій на основі концепцій, методів, засобів, нормативно-методичних матеріалів для збору, накопичення, обробки та аналізу даних із метою обґрунтування та прийняття рішень [9, с. 16].

Складність аналітичної діяльності пояснюється тим, що в цілому аналітика є розгалуженою та складною системою знань, складовими частинами якої є інші науки (рис. 1).

Сутність аналітичної роботи полягає в забезпеченні осіб, які приймають рішення, необхідною і достатньою кількістю інформації для прийняття єдино правильного, ефективного в умовах непередбаченості і кризових явищ управлінського рішення. Відповідно, головною метою аналітичної роботи є захист керівників від ризиків, небезпек і викликів сьогодення, рекомендуючи те чи інше ефективне управлінське рішення, прогнозуючи наперед наслідки його прийняття/неприйняття чи бездіяльності.

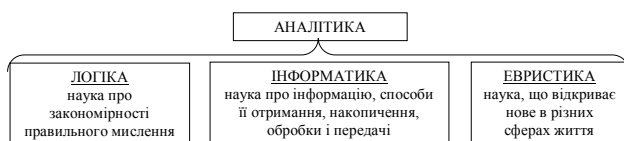


Рис. 1. Складники аналітики [12, с. 24]

Отже, аналітична діяльність – це специфічний вид інтелектуальної, розумової діяльності людини, у процесі якої внаслідок певного алгоритму послідовних дій із пошуку, накопичення, зберігання, обробки, аналізу первинної інформації утворюється нова, вторинна аналітична інформація у формі аналітичної довідки, звіту, огляду, прогнозу тощо.

Збір, систематизація структурування, аналіз, обробка інформації здійснюються за умов використання спеціальних інструментів бізнес-аналітики. Російські автори Ю.В. Курносов та П.Ю. Конотопов систематизують найзначніші процеси, що визначають сутність бізнес-аналітики (рис. 2) [11, с. 329].

Ефективність аналітичної роботи безпосередньо залежить від сукупності інструментів, які використовуються в процесі побудови моделей дослідження об'єкта, тобто в процесі розробки готового аналітичного продукту – ефективного управлінського рішення.

Зазвичай виділяють стандартизовані аналітичні інструменти: аналіз, аналогію, порівняння, узагальнення, асоціації, моделювання, прогнозування, виключення, побудову мережі зв'язків, спостереження, контент-аналіз тощо. Однак

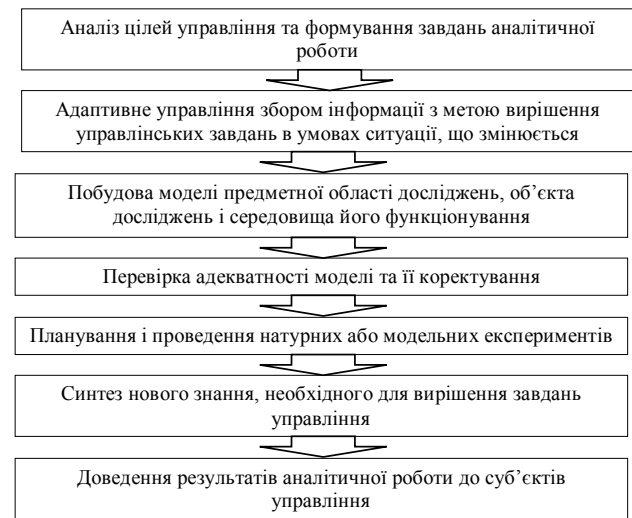


Рис. 2. Процес аналітичної роботи

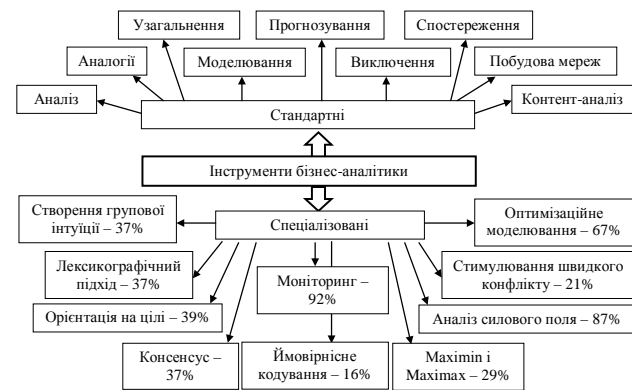


Рис. 3. Інструменти бізнес-аналітики

у підприємстві необхідним є застосування спеціалізованих методів обробки та аналізу інформації, які довели свою ефективність та доцільність. У роботі О.П. Крупського [6] наведено результати опитування діючих менеджерів-практиків щодо ефективності тих чи інших сучасних методів прийняття та обґрунтування управлінських рішень, які, по суті, є інструментами бізнес-аналітики (рис. 3).

Незважаючи на зрозумілість інструментів бізнес-аналітики, їх практична реалізація виявляється досить ускладненою, оскільки в процесі аналітичної роботи бере участь значна кількість осіб, які володіють різними компетенціями [6]:

1) особи, які задіяні у бізнес-середовищі:

– топ-менеджери: здійснюють розробку бізнес-стратегії та формування на основі неї інформаційної стратегії;

– операційні менеджери: реалізують бізнес-процеси підприємства на основі використання інформації та знань;

2) особи, які працюють у технічно орієнтованому середовищі:

– ETL-розробники, спеціалісти з баз даних: забезпечують збір даних, їх перетворення у доступну та придатну до використання форму, будують сховища даних;

– IT-спеціалісти: здійснюють побудову джерел даних та IT-інфраструктури.

Сьогодні постає проблема появи сучасних висококваліфікованих спеціалістів, які б могли одночасно поєднувати в собі компетенції осіб обох визначених груп, тобто ринок потребує фахівців, які одночасно розуміють потреби бізнесу та можливості IT-систем. До числа таких спеціалістів можна віднести бізнес-аналітиків.

Бізнес-аналітик – фахівець, який займається аналітичною діяльністю, використовує методи бізнес-аналізу для дослідження потреб діяль-

ності організацій із метою визначення проблем бізнесу і розробки пропозиції їх вирішення.

Успіх діяльності бізнес-аналітика залежить не тільки від уміння застосовувати ті чи інші інструменти, а й від налагодженого процесу надходження інформації. Сучасна бізнес-аналітика має ґрунтуватися на випереджувачій інформації, яка є свого роду інноваційною інформацією для прийняття рішень, що необхідна для реінжинірингу бізнес-процесів, їх нової диференціації, створення інновацій, та супроводжується революційними змінами у господарській діяльності.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Аналітична діяльність є необхідною умовою налагодження та реалізації успішного процесу управління, основною конкурентною перевагою. Бізнес-аналіз застосовується як основа для оцінки поточного стану об'єктів дослідження та майбутньої ідентифікації потреб бізнесу.

У цілому бізнес-аналіз включає в себе розуміння того, як організації функціонують для досягнення своїх результатів, визначає можливості організацій для забезпечення продуктами і послугами зовнішніх партнерів. Метою аналітичної роботи є визначення організаційних цілей, їх зв'язку зі специфічними об'єктами, що визначають курс розвитку і дії організацій, які необхідно прийняти для досягнення цих цілей. Бізнес-аналіз визначає, наскільки варіативними чи універсальними повинні бути організаційні одиниці і партнери, які взаємодіють з організацією «всередині» і «зовні».

Основною передумовою успішної аналітичної роботи та ефективності застосування сукупності інструментів бізнес-аналітики є виконання правила «4П»: забезпечення правильною інформацією правильних людей у правильний час для прийняття правильних рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондарчук Н.В. Теоретичні засади формування системи обліково-аналітичної інформації для прийняття рішень користувачами / Н.В. Бондарчук // Вісник ПДАА [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/3.2/217.pdf>.
2. Василенко В.А. Теорія і практика розробки управлінських рішень : [навч. посіб.] / В. А. Василенко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 42 с.
3. Колпаков В.М. Теория и практика принятия управленческих решений / В.М. Колпаков. – К. : МАУП, 2007. – 274 с.
4. Орлів М.С. Підготовка і прийняття управлінських рішень : [навч.-метод. матеріали] / М.С. Орлів ; упоряд. Г.І. Бондаренко. – К. : НАДУ, 2013. – 40 с.
5. Крупський О.П. Сучасні методи прийняття управлінських рішень та їх зв'язок з організаційною культурою туристичних підприємств України / О.П. Крупський // Економічний часопис-XXI. – 2014. – № 7–8(1). – С. 95–98 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://soskin.info/userfiles/file/2014/7-8_2014/7-8_1/Krupskyy.pdf.
6. Демиденко М.А. Системи підтримки прийняття рішень : [навч. посіб.] / М.А. Демиденко ; Нац. гірн. ун-т. – Д., 2016. – 104 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://derzhava.in.ua:8080/eacademy/brainstorm/Shared%20Documents/Demydenko%20SPPR.pdf>.
7. Матвійчук Л.О. Особливості прийняття управлінських рішень у процесі оптимізації структури капіталу машинобудівних підприємств / Л.О. Матвійчук // Вісник Запорізького національного університету. – 2014. – 2010. – № 2(6). – С. 41–45 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Natural/Vznu/eco/2010_2/041-45.pdf.

8. Цюцюра С.В. Теоретичні основи та сутність управлінських рішень, моделі прийняття управлінських рішень / С.В. Цюцюра, О.В. Криворучко, М.І. Цюцюра // Управління розвитком складних систем. – 2012. – № 9. – С. 50–58.
9. Варенко В.М. Інформаційно-аналітична діяльність : [навч. посіб.] / В.М. Варенко. – К. : Університет «Україна», 2014. – 417 с.
10. Бурак О.М. Інструменти бізнес-аналітики в регіональному аналізі / О.М. Бурак // Економічний аналіз : зб. наук. праць. – 2015. – Т. 19. – № 1. – С. 29–35.
11. Яремко З.М. Модель бізнес-аналітики підприємства в контексті стратегічного управління / З.М. Яремко // Інноваційні економіка. – 2013. – № 3. – С. 328–333.
12. Муковський І.Т. Інформаційно-аналітична діяльність у міжнародних відносинах : [навч. посіб.] / І.Т. Муковський, А.Г. Міщенко, М.М. Шевченко. – К. : Кондор, 2012. – 224 с.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 338.48:640.5 (477.83)

ПРОБЛЕМИ ТА УМОВИ РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТЕЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УКРАЇНІ ТА ХМЕЛЬНИЦЬКІЙ ОБЛАСТІ

PROBLEMS AND CONDITIONS OF REALIZATION OF THE POTENTIAL OF THE HOSPITALITY INDUSTRY IN UKRAINE AND KHMELNYTSKY REGION

Буторіна В.Б.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри туризму та готельно-ресторанної справи,
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

У статті визначено причини невідповідності готельного господарства Хмельницької області всім загальносвітовим вимогам. Проаналізовано стан колективних засобів розміщення в Хмельницькій області та Україні. Виділено умови, що сприятимуть перетворенню вітчизняної готельної індустрії на високорентабельну і конкурентоспроможну галузь національної економіки.

Ключові слова: колективні засоби розміщення, готельна індустрія, сфера гостинності, туристична інфраструктура, умови розвитку.

В статье определены причины несоответствия гостиничного хозяйства Хмельницкой области всем мировым требованиям. Проанализировано состояние коллективных средств размещения в Хмельницкой области и Украине. Выделены условия, которые будут способствовать преобразованию отечественной гостиничной индустрии в высокорентабельную и конкурентоспособную отрасль национальной экономики.

Ключевые слова: коллективные средства размещения, гостиничная индустрия, сфера гостеприимства, туристическая инфраструктура, условия развития.

In the article the causes of inconsistencies of hotel industry Khmelnytsky region international requirements. It was analyzed the state of collective means of accommodation in Khmelnytsky region and Ukraine. Allocated the conditions under which a domestic hotel industry will become a highly competitive sector of the national economy.

Keywords: collective means of accommodation, hotel industry, the field of hospitality, tourism infrastructure, development conditions.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Готельний ринок України у своєму становленні зіткнувся з низкою проблем. Внутрішня конкуренція є слабкою, що пояснюється відсутністю вільних засобів та наявністю високих податкових ставок. Зі скороченням своїх доходів домогосподарства спрямовують їх на задоволення первинних потреб, до яких послуги готельно-ресторанного господарства не належать, тому забезпечити стабільність, максимізацію прибутку, підвищення конкурентоспроможності підприємств індустрії гостинності на ринку готельних послуг складно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Функціонування

та розвиток готельних підприємств досліджують В.А. Азар, О.П. Дурович, М.І. Кабушкін, В.І. Карсекін, Н.М. Кузнецова, Г.А. Папірян, Т.І. Ткаченко, О.Д. Чудновський. Праці М. Рутинського, О. Стецюка, М. Орлової присвячено аналізу діяльності підприємств туристичної інфраструктури. Стратегічні орієнтири розвитку готельного бізнесу в Україні вивчають Н.В. Бунтова, Р.А. Браймер, В.О. Квартальнов, Д. Уокер.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – визначити проблеми й умови реалізації готельного потенціалу в Україні та Хмельницькій області.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Останнім часом у Хмельницькій області спостерігається суттєве

пожвавлення розвитку туризму. Причинами цього є: наближення меж ЄС до кордонів України, поступова інтеграція держави в європейське та світове товариство; збільшення кількості політичних та культурно-розважальних заходів європейського і світового рівня, що проводяться на території області; зростання туристичної привабливості України для вітчизняних туристів.

Однак на сьогоднішній день готельне господарство області ще не відповідає всім загальносвітовим вимогам. На жаль, у багатьох колективних засобах розміщування відсутні сучасні

засоби зв'язку, комунікацій, конференц-зали, обладнані за останнім словом техніки.

Кількість готелів в Україні порівняно з туристськими країнами світу незначна. В Європі у структурі готельних господарств 15–25% становлять великі готелі, 75–85% – мотелі та готелі сімейного типу. Мотелі, кемпінги, молодіжні бази, популярні за кордоном, в Україні мало розвинуті, хоча могли б створювати велику кількість нових робочих місць.

Недостатній попит на послуги готелів та ресторанив призвів до скорочення інвестиційної активності у даній сфері діяльності. Причиною

Таблиця 1

Кількість колективних засобів розміщування за типами засобів і коефіцієнт використання місткості в 2015 р.

	Усього, одиниць	Коефіцієнт використання місткості	Усього, одиниць	Коефіцієнт використання місткості
	Юридичні особи		Фізичні особи – підприємці	
<i>Усього</i>				
Україна	2 375		1 966	
Хмельницька обл.	49		38	
У тому числі				
<i>Готелі та аналогічні засоби розміщування</i>				
Україна	1 021	0,23	1 458	0,18
Хмельницька обл.	32	0,29	38	0,18
З них: готелі				
Україна	729	0,23	779	0,18
Хмельницька обл.	21	0,32	27	0,20
мотелі				
Україна	26	0,14	97	0,12
Хмельницька обл.	4	0,15	6	0,16
хостели				
Україна	4	0,21	25	0,15
Хмельницька обл.	-	-	-	-
гуртожитки для приїжджих				
Україна	86	0,32	19	0,28
Хмельницька обл.	5	0,22	1	0,19
туристські бази, гірські притулки, студентські літні табори, інші місця для тимчасового розміщування				
Україна	173	0,17	534	0,21
Хмельницька обл.	2	0,22	4	0,03
<i>Спеціалізовані засоби розміщування</i>				
Україна	1 354	0,39	509	0,29
Хмельницька обл.	17	0,51	-	-
З них: санаторії				
Україна	184	0,39	-	-
Хмельницька обл.	8	0,46	-	-
дитячі санаторії				
Україна	111	0,72	-	-
Хмельницька обл.	5	0,61	-	-
санаторії-профілакторії				
Україна	79	0,31	-	-
Хмельницька обл.	1	0,61	-	-
бази відпочинку, інші заклади відпочинку (крім турбаз)				
Україна	875	0,28	497	0,29
Хмельницька обл.	3	0,42	-	-

Джерело: згруповано і розраховано автором за даними [3]

цьому є усвідомлення інвесторами ризиків під час інвестування в готелі і ресторани, відсутністю сприятливих умов для цього процесу.

Крім дослідження кількості колективних засобів розміщення доцільним є також розрахунок коефіцієнта використання місткості готелю. Він розраховується як відношення пропускної здатності готелю до максимальної пропускної здатності (табл. 1).

Кількість готелів та аналогічних засобів розміщення в 2015 р. у регіоні становила 70, що на 20 менше, ніж у 2013 р. (в Україні – 2479 проти 3582). Їх структура в області мала такий вигляд: 70% – готелі, 8,6% – туристські бази, гірські притулки, студентські літні табори, інші місця для тимчасового розміщення, 8,6% – гуртожитки для приїжджих, 14,3% – мотелі. Кількість спеціалізованих засобів розміщення на Хмельницькій становила 17 (в Україні – 1863 проти 2829 у 2013 р.). За даними офіційної статистики, у 2015 р. у Хмельницькій області не було представлено колективних засобів розміщення таких типів, як: хостели; агроготелі; пансіонати з лікуванням; дитячі заклади оздоровлення цілорічної дії; дитячі центри; бальнеологічні лікарні, грязелікарні, бальнеогрязелікарні (включаючи дитячі); будинки відпочинку; пансіонати відпочинку; оздоровчі заклади одно-, дводенного перебування.

Під час аналізу коефіцієнту місткості можна зробити висновок, що більш заповненими (приблизно вдвічі) протягом 2015 р. були спеціалізовані засоби розміщення порівняно з готелями та аналогічними засобами розміщення.

Місткість (ємність) об'єкта розміщення виражається кількістю спальних місць. Для аналізу роботи засобів розміщення використовують також показник середньої місткості, розрахований як у кількості місць, так і в кількості номерів (табл. 2).

Загальна кількість місць у колективних засобах розміщення в 2015 р. порівняно з 2013 р. в області скоротилась на 29. Наведені показники середньої місткості в 2013–2015 рр. зростали за кількістю місць та за кількістю номерів.

Розглянемо структуру номерного фонду готелів і аналогічних засобів розміщення (рис. 1).

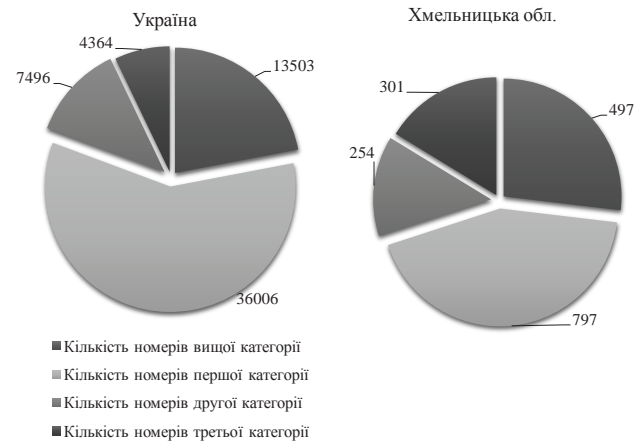


Рис. 1. Структура номерного фонду готелів і аналогічних засобів розміщення в 2015 р.

Джерело: обраховано автором за даними [3]

До номерів вищої категорії належать президентський апартамент, апартамент, люкс, дуплекс, напівлюкс (студію), а до номерів другої – номери типу «стандарт». В Україні 58,7% номерів належать до I категорії, тоді як у Хмельницькій області – лише 43,1%. Частка номерів II категорії в Україні – 12,2%, а в області – 13,7%. Частка номерів III категорії в Україні – 7,1%, а в області – 16,3%. Це свідчить про те, що в досліджуваному регіоні засоби розміщення орієнтовані на вітчизняних туристів із середнім достатком.

Кількість розміщених осіб у 2013–2015 рр., за даними офіційної статистики, представлена у табл. 3.

У 2015 р. загальна кількість гостей у колективних засобах розміщення в Хмельницькій області скоротилась на 30 434 осіб порівняно з 2013 р. Усе більшою популярністю за аналізований період користуються колективні засоби роз-

Таблиця 2

Місткість готелів та аналогічних засобів розміщення

	2013	2014	2015	2013	2014	2015
	Юридичні особи			Фізичні особи – підприємці		
Кількість місць						
Україна	121 037	95 415	93 186	58 067	40 103	39 349
Хмельницька обл.	2 213	2 192	2 287	1 452	1 406	1 349
Середня місткість, місць						
Готелів та аналогічних засобів розміщення						
Україна	93,3	88,0	91,3	25,4	25,7	27,0
Хмельницька обл.	65,1	66,4	71,5	25,9	27,6	35,5
Середня місткість готелів та аналогічних засобів розміщення (номерів)						
Україна	47,5	45,7	47,6	12,5	12,6	13,5
Хмельницька обл.	34,9	37,0	38,4	11,5	12,2	16,1

Джерело: згруповано автором за даними [1–3]

міщування фізичних осіб – підприємців, чисельність гостей яких зросла на 3 837 осіб. Водночас удвічі довшою є середня тривалість перебування в засобах розміщування, представлених юридичними особами.

Готельне господарство створює велику кількість робочих місць. Структура працівників

складається зі штатних, позаштатних та неоплачуваних працівників (власники, засновники підприємства та члени їх сімей) (табл. 4).

У колективних засобах розміщування, представлених фізичними особами – підприємцями в 2015 р., працевлаштовано на 11,6% менше осіб, ніж у 2013 р. Така динаміка спостерігалася

Таблиця 3

Показники діяльності колективних засобів розміщування в 2013–2015 рр.

	2013	2014	2015	2013	2014	2015
	Юридичні особи			Фізичні особи – підприємці		
	<i>Кількість розміщених, осіб</i>					
Україна	6757152	4 274 967	4 497 430	1545931	1 148 953	1 282 428
Хмельницька обл.	154 691	128 628	120 420	42 167	38 269	46 004
	Із них у					
	готелях та аналогічних засобах розміщування					
Україна	4160963	2 811 129	3 202 322	1 306 852	1 003 072	1 094 868
Хмельницька обл.	137753	110 405	106 033	42 132	38 269	46 004
	спеціалізованих засобах розміщування					
Україна	2596189	1 463 838	1 295 108	2 239 079	145 881	187 560
Хмельницька обл.	16 938	18 223	14 387	35	-	-
	<i>Середня тривалість перебування в колективних засобах розміщування, дів</i>					
Україна	6,7	6,3	5,1	3,0	2,5	2,5
Хмельницька обл.	3,8	4,4	3,9	1,7	1,8	1,9
	У тому числі у: готелях та аналогічних засобах розміщування					
Україна	2,4	2,5	2,2	2,5	2,1	2,0
Хмельницька обл.	1,9	2,0	2,2	1,7	1,8	1,9
	спеціалізованих засобах розміщування					
Україна	13,4	13,4	12,2	5,8	5,2	5,2
Хмельницька обл.	18,6	18,6	16,6	8,0	-	-

Джерело: систематизовано автором за даними [1–3]

Таблиця 4

Середньооблікова кількість штатних працівників у колективних засобах розміщування в 2013–2015 рр., осіб

	2013	2014	2015	2013	2014	2015
	Юридичні особи			Фізичні особи – підприємці		
	Усього					
Україна	120 992	74 315	66 269	5 501	4 103	4 205
Хмельницька обл.	1 349	1 281	1 149	147	122	130
	У тому числі у: готелях та аналогічних засобах розміщування					
Україна	33 506	23 198	22 018	4 361	3 446	3 386
Хмельницька обл.	511	461	445	145	122	130
	спеціалізованих засобах розміщування					
Україна	87 486	51 117	44 251	1 140	657	819
Хмельницька обл.	838	820	704	2	-	-
	Середня кількість позаштатних працівників у колективних засобах розміщування					
Україна	8 712	4 871	4 380	605	346	342
Хмельницька обл.	51	50	95	11	12	3
	Кількість неоплачуваних працівників (власники, засновники підприємства та члени їх сімей) у колективних засобах розміщування					
Україна				2 502	1 681	1 627
Хмельницька обл.				52	46	32

Джерело: систематизовано автором за даними [1–3]

на фоні скорочення працевлаштованих юридичними особами (на 14,8%), що має бути підґрунтям для підтримки розвитку малого бізнесу в готельному господарстві.

Структурні підрозділи сфери сервісу колективних засобів розміщування включають: перукарні, пункти прокату, пральні, сауни (лазні), плавальні басейни, тенісні корти, тренажерні зали, інші спортивні споруди, автостоянки, заклади громадського харчування (ресторан, кафе, бар), заклади торгівлі (магазин, кіоск тощо), інші об'єкти інфраструктури.

Впровадження нових екскурсійних маршрутів, пошук ефективних форм поєднання різних видів туризму (наприклад, екологічного туризму з природо-пізнавальним, сільським і мисливським та ін.) сприятиме подальшому розвитку туризму на Хмельниччині.

Сільський туризм є доволі розвинутим сегментом туристичної індустрії області: агроготелі переважно розташовані у Кам'янці-Подільському, Новоушицькому та Шепетівському районах. За даними офіційної статистики, у 2013 р. агросадиб в області уже було шість, а в 2014 і 2015 рр. їх залишилось п'ять. Відповідно, на 55 зросла кількість розміщених осіб (до 4357). Середня місткість садиб за 2013–2015 рр. зросла від 20,8 до 23,8 місць, а в Україні цей показник становив усього 12,6–12,7 місць. Доходи від наданих послуг (без ПДВ, акцизного податку й аналогічних платежів) зросли на 166,3 тис. грн., при цьому питома вага регіонального показника у загальному по країні зросла від 3,3% до 4%.

Важливим напрямом активізації сфери діяльності агроосель є передусім налагодження каналів взаємодії та залучення фірм-посередників для комплексного освоєння природного й історико-культурного потенціалу найпривабливіших туристичних зон району. Успішний розвиток сільського туризму призведе до збільшення потоку відвідувачів села або місцевості і поступово втягне у сферу обслуговування туристів із числа безробітних місцевих жителів. Окрім осіб, безпосередньо задіяних в обслуговуванні туристів, зиск отримують також представники цілої низки суміжних видів бізнесу: громадського харчу-

вання, транспорту, будівництва тощо. Більшість готелів, мотелів, кемпінгів, санаторіїв, баз відпочинку та туристичних баз будувались за проектами, що сьогодні не відповідають міжнародним стандартам. Мережа їх активно формувалась у період масового туризму з інтенсивною експлуатацією та несвоєчасними капітальним і поточним ремонтами, що призвело до значного зносу цих будівель та оснащення.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Незважаючи на поживлення сфери туризму в Україні та Хмельниччині, існуюча інфраструктура туризму ще не відповідає вимогам міжнародних стандартів. Низька інвестиційна активність у галузі гостинності, невідповідність світовим стандартам якості послуг, невідповідність ціни та якості не дає змоги повною мірою розкрити готельний потенціал країни.

Умови реалізації готельного потенціалу в Україні та Хмельницькій області:

- 1) ефективна політика розвитку масового туризму;
- 2) розробка стратегій розвитку готельного господарства України та Хмельницької області;
- 3) зміни законодавства про землекористування;
- 4) зміни до правил видачі дозволів підприємствам суміжних галузей для залучення інвестицій у відкриття нових об'єктів масового туризму;
- 5) сприяння створенню додаткових робочих місць;
- 6) поліпшення стану визначних пам'яток;
- 7) сприяння залученню інвестицій та стимулювання будівництва і реконструкції колективних засобів розміщування;
- 8) гармонізація національних стандартів та узгодження їх зі світовими;
- 9) зміцнення позитивного іміджу України та формування ефективної маркетингової стратегії на світовому ринку;
- 10) комфорт і безпека туристів під час приїзду та перебування в Україні.

Створення наведених умов дасть змогу перетворити вітчизняну готельну індустрію на високорентабельну і конкурентоспроможну галузь економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Туристична діяльність в Україні у 2013 році : стат. бюлетень / Відп. за вип. І.В. Калачова. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 272 с.
2. Колективні засоби розміщування в Україні у 2014 році : стат. бюлетень / Відп. за вип. О.О. Кармазіна. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 200 с.
3. Колективні засоби розміщування в Україні у 2015 році : стат. бюлетень / Відп. за вип. О.О. Кармазіна. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 200 с.
4. Савченко В.Ф. Роль держави у розвитку туристичної індустрії України / В.Ф. Савченко, С.О. Стойка // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2013. – № 1(17). – С. 9–15.
5. Бунтова Н.В. Стратегічні орієнтири розвитку готельного бізнесу в Україні / Н.В. Бунтова // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2559>.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ОСНОВИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ

THEORETICAL ASPECTS OF REGIONAL POLICY RESEARCH AS THE BASIS OF SOCIAL - ECONOMIC SECURITY OF THE REGION

Юрченко А.Ю.

старший викладач кафедри економіки і підприємництва,
Міжнародний класичний університет імені Пилипа Орлика

У статті проаналізовано теоретичні підходи до сутності та складників регіональної економічної політики. Визначено її економічний аспект, механізм здійснення та основні структурні елементи. Розроблено структурно-логічну схему впровадження сучасної ефективної регіональної політики для забезпечення економічної безпеки регіону.

Ключові слова: економічна політика, регіон, регіональна політика, регіональна економіка, регіональна соціальна політика.

В статье проанализированы теоретические подходы к сущности и составляющим региональной экономической политики. Определены ее экономический аспект, механизм осуществления и основные структурные элементы. Разработана структурно-логическая схема внедрения современной эффективной региональной политики для обеспечения экономической безопасности региона.

Ключевые слова: экономическая политика, регион, региональная политика, региональная экономика, региональная социальная политика.

In the article are analyzed theoretical approaches to the nature and components of regional economic policy. Are determined its economic aspect, mechanism of realization and main structural elements. Is developed structural logic scheme of implementation of modern effective regional policy to ensure the economic security of the region.

Keywords: economic policy, region, regional policy, regional economy, regional social policy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасні трансформаційні процеси посилюють роль економічного розвитку регіонів. У всьому світі регіони відіграють значну роль у формуванні економічної політики держави, займають активну позицію щодо повноцінного включення їх у соціально-економічний процес. Комплексне вирішення проблеми ефективного розвитку та економічної безпеки регіону можливо на основі поєднання ринкового механізму подолання територіального соціально-економічного відставання, прямої участі центральних органів влади й опори на власний потенціал. Це дасть змогу цілеспрямовано здійснити структурні перетворення в господарському комплексі регіону, підвищити рівень його стійкості і створити умови для функціонування ефективної регіональної економіки, яка є основою високого рівня якості життя населення та безпеки регіону.

Отже, дослідження особливостей регіональної політики управління соціально-еконо-

мічними процесами, формування нової якості розвитку регіону та економічної безпеки стає надзвичайно важливим науково-практичним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. У теоретичному та прикладному аспекті проблеми регіональної політики досліджені у працях вітчизняних і зарубіжних учених, таких як: В. Бабаєв, М. Бутко, З. Варналій, В. Воротін, В. Геєць, А. Дегтяр, М. Долішний, В. Керецман, В. Мамоннова, Ю. Наврузов, В. Авер'янов, В. Вакуленко, В. Лісничий, М. Чумаченко, А. Швецов, М. Пістун, А. Романюк, В. Ойкне, Б. Штульберг та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на велику кількість досліджень, на сьогодні залишаються невизначеними підходи до напрямів підвищення ефективності регіональної економічної політики управління соціально-економічним розвитком та забезпеченням економічної безпеки регіону.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження та розвиток теоретичних і науково-методичних положень щодо розробки складових частин регіональної економічної політики для забезпечення економічної безпеки регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Будь-яка регіональна політика, а особливо активна політика, передбачає процес формування сприятливих умов для підвищення конкурентоспроможності регіонів. Саме цей аспект є ключовим стратегічним пріоритетом регіональної політики та економічної безпеки. Однак переважна більшість фахівців, які досліджують і розвивають теоретичні основи регіональної політики, на жаль, вважають, що саме взаємодія органів державної влади різних рівнів передусім становить сутність цього терміна.

Як визначає М.І. Долішній, регіональна політика – це стратегічна лінія поведінки держави в тих чи інших сферах суспільного життя. У даному разі мова йде про чітко окреслені «правила гри» у відносинах між державою і регіонами, які, з одного боку, регламентували її вплив на регіональні процеси, а з іншого – визначали норми поведінки самих регіонів [4]. Таке трактування політики дає змогу комплексно підходити до вирішення поставлених завдань.

Своєю чергою, Ю. Наврузов вважає, що «сучасна регіональна політика повинна бути визначена як діяльність держави, що спрямована на адміністративно-економічну оптимізацію регіональної структури країни і відносин між центром і територіями з метою забезпечення збалансованого розвитку за рахунок максимально ефективного використання наявних внутрішніх і залучення зовнішніх ресурсів» [6].

У широкому розумінні регіональна політика – це система цілей і дій, що спрямовані на реалізацію інтересів держави щодо регіонів та внутрішніх інтересів самих регіонів, яка реалізується за допомогою методів, що враховують історичну, етнічну, соціальну, економічну та екологічну специфіку територій. Також регіональна політика здійснюється самими регіонами (органами місцевого самоврядування) [3]. Це відоме визначення створює теоретичний базис для розвитку регіональної політики із забезпечення економічної безпеки.

У цілому регіональна політика має сприяти раціональному використанню природно-ресурсного, людського, виробничого, інвестиційно-інноваційного та інших потенціалів, створювати умови для врахування особливостей кожної території (природно-географічних, історичних, ресурсних, виробничих, соціальних, демографічних та ін.) у контексті загальнодержавних інтересів економічної безпеки.

Зауважимо, що здебільшого крім управлінського підходу розуміння регіональної політики, економічний аспект домінує над іншими компо-

нентами регіонального життя. Оскільки на сьогоднішній день регіональна політика розглядається тільки як така, що здійснюється державою в регіонах щодо самостійного вирішення більшості питань власного розвитку, то регіональна економічна політика, по суті, повинна спиратися на засади державної економічної політики, а з іншого боку – враховувати пріоритети державної регіональної політики. Водночас регіональна економічна політика має формуватися і реалізовуватися винятково регіональними суб'єктами за підтримуючої та консультативної ролі держави.

Регіональна економічна політика – це цілеспрямована діяльність та система організаційно-економічних заходів державних і регіональних органів влади щодо покращання соціально-економічного розвитку регіонів. Вона включає бюджетну, податкову, інвестиційну, промислово-аграрну, зовнішньоекономічну, структурну та інноваційну політику [5].

Інші автори вважають, що регіональна економічна політика – це сукупність організаційно-правових та економічних заходів, які здійснюються державою у сфері регіонального розвитку країни відповідно до її поточних і стратегічних цілей. Ці заходи спрямовуються на стимулювання ефективного розвитку продуктивних сил регіонів, раціонального використання ресурсів, створення нормальних умов життєдіяльності населення, забезпечення екологічної безпеки та вдосконалення територіальної організації суспільства [7].

Проте звужувати регіональні процеси до суто економічних, на нашу думку, некоректно, оскільки регіональні процеси значно багатогранніші й охоплюють усі сторони суспільного життя. Разом з економічними критеріями успішності розвитку регіонів є соціальні, а саме підвищення добробуту жителів, збільшення тривалості повноцінного життя. Отже, соціальний складник розвитку регіону визнається як домінуючий над економічним, тому головною метою соціального розвитку регіонів є створення умов для підвищення якості життя своїх громадян, а оцінкою того чи іншого рівня розвитку є соціальний, економічний добробут людини та соціально-економічний розвиток регіону.

Наприклад, Ю. Гладкий та А. Чистобаєв вважають, що регіональна (соціально-економічна) політика держави – це сфера діяльності з управління політичним, економічним, соціальним та екологічним розвитком країни в просторовому, регіональному аспектах, яка відображає як взаємовідносини між державою і регіонами, так і регіонів між собою [1].

О.О. Шиманський наголошує на тому, регіональна соціальна політика – це складова частина регіональної політики, яка являє собою комплекс заходів (соціально-економічного, правового, організаційного та культурно-морального характеру), спрямованих на вирішення

соціальних проблем регіону і створення сприятливого життєвого середовища для забезпечення його (регіону) сталого соціального розвитку з урахуванням існуючих ресурсних обмежень і можливостей [8].

Регіональна політика визначається автором як «сфера діяльності з управління економічним, соціальним, екологічним і політичним розвитком країни в регіональному аспекті відповідно до заздалегідь розробленої програми. Метою регіональної політики є створення умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів, поглиблення процесів ринкової трансформації, підвищення рівня життя населення, забезпечення гарантованих державою соціальних стандартів для кожного її громадянина» [2].

За підсумками аналізу теоретичних підходів до трактування поняття «регіональна політика» та механізмів реалізації її потрібно визначати більш укрупнено – як соціальну й економічну політику. Таке тлумачення не є новим, але воно використовується формально і тільки як синонімом поняття «економічна політика». Доцільно в сучасних умовах вивести соціальний складник економічної політики регіону на рівнозначний рівень (рис. 1).

Отже, ефективна регіональна політика – це не тільки побудова взаємин за вертикаллю, але й по горизонталі. Це передусім забезпечення для регіонів можливості для економічного і соціального прогресу, завдяки якому тільки і можливий загальний прогрес держави. Саме це і повинна забез-

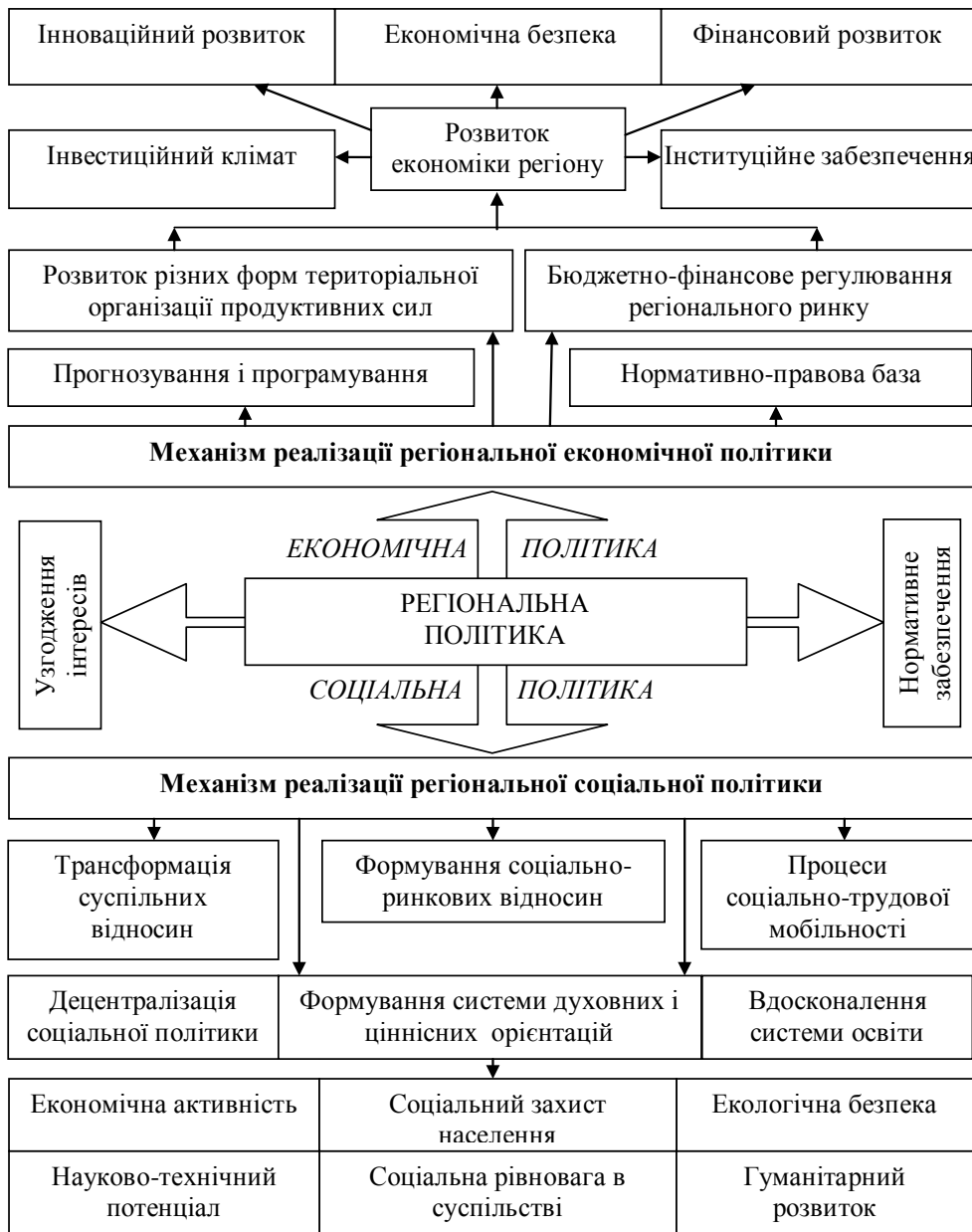


Рис. 1. Механізм реалізації регіональної політики

печувати раціональна науково обґрунтована регіональна політика, яка охоплює всі сфери людської діяльності, включаючи разом із раціональним розміщенням і розвитком продуктивних сил регіональні особливості інвестиційної, структурної, промислової й аграрної, демографічної і соціальної, екологічної і національної політики.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким

чином, за допомогою комплексного поєднання вищеперерахованих механізмів регіональної економічної політики можливо подолати наявні диспропорції соціально-економічного розвитку регіонів, створити умови для стимулювання розвитку слаборозвинутих територій, структурної перебудови та впровадження інвестиційно-інноваційної моделі розвитку національної економіки для забезпечення регіональної економічної безпеки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гладкий Ю.Н. Основы региональной политики / Ю.Н. Гладкий, А.Н. Чистобаев. – СПб. : Михайлова В.А., 1998. – 660 с.
2. Голікова Т.В. Державне управління територіальним економічним розвитком: теорія і практика : [монографія] / Т.В. Голікова. – К. : НАДУ, 2007. – 296 с.
3. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети : [монографія] / За заг. ред. З.С. Варналія. – К. : НІСД, 2007. – 768 с.
4. Долішній М.І. Регіональна політика на рубежі ХХ–ХХІ століть: нові пріоритети / М.І. Долішній ; НАН України. Ін-т регіональних досліджень. – К. : Наукова думка, 2006. – 512 с.
5. Лучик В.Є., Лучик М.В. Методологічні аспекти проблеми визначення пріоритетів політики регіонального розвитку / В.Є. Лучик, М.В. Лучик // Інноваційна економіка. – 2013. – № 11(49). – С. 80–83.
6. Наврузов Ю. Регіональна політика в Україні: проблеми, принципи, перспективи / Ю. Наврузов // Управління сучасним містом. – 2001. – № 1–3(1). – С. 41–50.
7. Савчук Н. Особливості реалізації економічної політики на регіональному рівні / Н. Савчук // Ефективність державного управління. – 2012. – Вип. 32. – С. 315–322.
8. Шиманський О.О. Теоретико-методологічні основи регіональної соціальної політики / О.О. Шиманський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/aprer/2010_6_2/32.pdf.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 338.012

МАКРОЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА РИНКУ НАФТИ В УКРАЇНІ

MACROECONOMIC ASSESSMENT OF THE OIL MARKET IN UKRAINE

Слисєєва Л.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки природокористування
та економічної теорії,

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

У статті здійснено макроекономічну оцінку сучасного ринку нафти в Україні. Для цього проаналізовано динаміку власного видобутку, стан вітчизняних та міжнародних запасів нафти, рівень залежності держави від імпоротної сировини, шляхи заміщення використання нафти іншими альтернативними ресурсами тощо.

Ключові слова: нафтові родовища, світова ціна на нафту, імпортна залежність від нафтопродуктів, переробка нафти, політика ОПЕК, альтернативні джерела енергії.

В статье проанализированы главные макроэкономические тенденции развития современного рынка нефти в Украине. Для этого исследованы динамика отечественной добычи, состояние отечественных и международных запасов нефти, уровень зависимости страны от импортного сырья, пути замещения использования нефти другими альтернативными ресурсами.

Ключевые слова: нефтяные месторождения, мировая цена на нефть, импортная зависимость от нефтепродуктов, переработка нефти, политика ОПЕК, альтернативные источники энергии.

The article analyzes the main macroeconomic trends in the development of the modern oil market in Ukraine. For this we study the dynamics of domestic production of oil, the domestic and international oil reserves, the level of dependence on imported raw materials, the way of substitution of oil by alternative use of resources.

Keywords: oil fields, the world oil price, the import dependence on petroleum, oil refining, OPEC policy, alternative energy sources.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Розвиток національної економіки безпосередньо залежить від ефективного використання та забезпечення паливними ресурсами, зокрема нафтою. Стан ситуації на ринку нафти та нафтопродуктів впливає на темпи розвитку майже всіх галузей національного виробництва, тому вирішення проблем сировинного забезпечення нафтою, а також прогнозування динаміки цін на неї є досить актуальним у сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Окремі проблеми та перспективи розвитку нафтового сектору досліджували І Артемчук, С Бойченко, О Брагинський, В Бурлака, О Коваленко, М Римар та ін. У працях науковців переважно

проаналізовані загальні тенденції розвитку паливно-енергетичного комплексу України, динаміка світових цін на нафту тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Проте у працях більшості вищезазначених науковців не визначені особливості розвитку вітчизняного ринку нафти після 2014 р.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета даного наукового дослідження – здійснити макроекономічну оцінку сучасного ринку нафти в Україні. Для цього ми проаналізували динаміку власного видобутку, стан вітчизняних та міжнародних запасів нафти, рівня залежності держави від імпоротної сировини, шляхи заміщення використання нафти іншими альтернативними ресурсами тощо.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих науко-

вих результатів. Нафта – це мінеральна рідка горюча речовина темно-бурого або чорного кольору з характерним запахом, легша за воду і залягає в надрах землі, використовується як паливо й сировина. Нафта є джерелом рідкого палива, мастил, сировиною для синтетичних матеріалів тощо.

Нафтові родовища розробляють близько 75 країн світу, у тому числі на шельфі – 45. Але понад половина видобутої нафти споживається за межами її видобутку, тому нафта стала вагомим товаром на світовому ринку.

Більшість країн чітко поділені на експортерів та імпортерів нафти. Найбільше її експортують Російська Федерація, країни Перської затоки (забезпечують 42% експорту нафти), Північної (Алжир та Лівія) та Західної (Нігерія та Габон) Африки, Латинської Америки (Венесуела, Мексика, Еквадор), Індонезія, Бруней. Великими імпортерами нафти є Японія, країни Європи, США.

Впродовж 2011–2014 рр. світова ціна на нафту була на рівні 100 дол. США/барель. Із 2014 р. розпочався сучасний етап розвитку ринку нафти, який характеризується падінням цін на нафту (близько 40 дол. США/барель у травні та 50 дол. США/барель у серпні 2016 р.). Це обумовлено такими причинами: по-перше, зниженням темпів світового економічного зростання; по-друге, збільшенням за останні п'ять років на 75% обсягів видобування нафти в США (країна не експортувала нафту, проте менше її імпортувала, тому ринок нафти виявився перенасиченим) [1]. Взагалі коливання цін на нафту пов'язане з історичними подіями, циклами сонячної активності періодом у 11 років, а також із довготривалими циклами економічної активності, так званими хвилями Кузнеця-Еліота.

Ще в 1960 р. для стабілізації й контролю цін на нафту була створена Організація країн – експортерів нафти (ОПЕК), яка стала товарною асоціацією суверенних нафтовидобувних країн. Для регулювання цін на нафту на світовому ринку ОПЕК застосувала характерний для картелів метод квотування, тобто встановлення для кожної країни-учасниці індивідуального максимального обсягу видобутку нафти [2]. Членами даної організації є країни, економіки яких безпосередньо залежать від експорту нафти. До них належать Алжир, Ангола, Габон, Індонезія, Ірак, Іран, Катар, Лівія, Нігерія, Об'єднані Арабські Емірати.

Україна не надто багата на нафту. На її території відкрито 126 нафтових родовищ із промисловими запасами, які розташовані в трьох географічно-геологічних регіонах на території десяти адміністративних областей:

1) Прикарпатський прогин, або західний регіон (Івано-Франківська, Львівська, Чернівецька області) – 40 родовищ;

2) Дніпровсько-Донецька западина, або східний регіон (Чернігівська, Сумська, Полтав-

ська, Харківська, Дніпропетровська області) – 76 родовищ;

3) Причорноморсько-Кримський, або південний регіон (Одеська область і АР Крим) – 10 родовищ [3].

При цьому варто зазначити, що політичні події 2014–2016 рр. (антитерористична операція, анексія Криму Російською Федерацією тощо) призвели до того, що Україна наразі не може експлуатувати Донецький і Кримський нафтогазозносні регіони. У зв'язку з цим станом на кінець 2015 р. понад половина вітчизняного видобутку нафти припала на Чернівецьку (Гнидинцівське, Прилуцьке родовища), Сумську (Охтирське, Качанське родовища) та Полтавську (Сагайдацьке, Зачепилівське, Радченківське родовища) області. Другим за видобутком нафти є Прикарпатський нафтогазовий регіон (підприємства «Бориславнафтогаз» і «Долинанафтогаз»). При цьому масштаби видобутку нафти є невеликими й поступово знижуються [4].

Відзначимо, що на момент здобуття незалежності Україна володіла одними з найбільших в Європі потужностями з переробки нафти, що перевищувала 50 млн. т на рік. За десять років Україна перетворилася з експортера в імпортера нафтопродуктів. Цьому сприяли недалекоглядність державної політики та високий рівень корупції. Нині в Україні залишилося два підприємства, які легально виробляють нафтопродукти: Кременчуцький НПЗ (ПАТ «Укртатнафта») і Шебелинський ГПЗ (ПАТ «Укргазвидобування»). Наприклад, кременчуцьке підприємство, проект будівництва якого передбачав переробку 18,6 млн. т нафти на рік, у 2014 р. переробив лише 2 млн. Основна проблема полягала в тому, що у заводу не було сировини. Воно обмежене ресурсами власного видобутку, який щороку зменшується. Різке згортання діяльності підприємства розпочалося з 2008 р., після того, як змінився власник підприємства. До цього завод переробляв 6–7 млн. т нафти на рік, яка постачалася російською компанією «Татнафта». Проте після введення мораторію на поставки нафти з Росії не лише через нафтопроводи, але й водними шляхами проблеми із сировинним забезпеченням лише поглибилися. У 2009–2011 рр. підприємство отримувало азербайджанську нафту, яка постачалася в Одесу та перекачувалася в Кременчук. Проте згодом цей проект був закритий через свою нерентабельність. Окрім того, тривалий час не інвестувалися кошти в модернізацію підприємства, а низька глибина переробки старих українських НПЗ не дає вітчизняним нафтопродуктам змоги конкурувати з імпортними, що виробляються на більш високотехнологічних підприємствах. У 2014 р. Кременчуцький НПЗ, минулий лідер галузі, зменшив відбір світлих нафтопродуктів (бензинів, дизпалива, авіапалива, зрідженого газу) до десятирічного мінімуму – 49%. Натомість на білоруських нафтопереробних заводах

вихід світлих нафтопродуктів становить близько 60%, на європейських – понад 75% [5, с. 24].

Шебелинський ГПЗ – друге підприємство, яке працює і виробляє світлі нафтопродукти. Управляюча компанія «Укргазвидобування» є на 100% державною. За останні п'ять років обсяги переробки на заводі скоротилися на 35%, у 2014–2015 рр. завантаження було нижче 40% проектної потужності підприємства (1,2 млн. на рік) [5, с. 25].

Переломним моментом для української нафтопереробки став 2005 р. Тоді після чергової кризи відмінили податки за імпорту нафтопродуктів, які були інструментом державного протекціонізму галузі. Це стало справжнім випробуванням для нафтопереробних заводів, якого не витримали вітчизняні підприємства. Зазначимо, що до 2005 р. чотири російські компанії контролювали три найбільші заводи: «ТНК-ВР» (тепер – «Роснафта») управляла Лисичанським НПЗ, «Татнафта» – Кременчуцьким, «Лукойл» – Одеським, а «Група Альянс» – Херсонським. М'які умови приватизації й подальша сприятлива політика протекціонізму (захист ринку від імпорту, відсутність жорстких вимог до підвищення якості нафтопродуктів) мали зворотній ефект – у модернізацію ніхто не інвестував. Натомість сусідня Білорусія вкладала значні кошти у нафтопереробку. Коли ж бар'єри на шляху імпорту були зняті, чотири найстаріші заводи в Одесі та Херсоні зупинилися відразу, а Надвірнянський і Дрогобицький – різко скоротили обсяги переробки через недостатні обсяги російської сировини.

Хоча власної нафти в Україні небагато, проте з 2005 р. у національній економіці не було проблем із нафтопродуктами; пропозиція на ринку нафти завжди перевищувала попит. У наявних умовах Україна вибрала найбільш вигідну модель функціонування ринку – модель максимальної диверсифікації, що робить ринок нафтопродуктів прямою протилежністю ринку природного газу. Розгалуженість джерел постачання та значна кількість оптових постачальників захищають ринок моторного палива від політичних рішень та проблем окремих постачальників.

Ще в 2013 р. Кабінет Міністрів України схвалив Енергетичну стратегію України на період до 2030 р., де визначено основні цілі держави щодо розвитку нафтової галузі, а саме:

- 1) підвищення енергетичної незалежності держави за рахунок збільшення обсягу видобутку нафти;
- 2) забезпечення екологічної безпеки видобутку;
- 3) підвищення зайнятості населення шляхом створення нових робочих місць у секторі;
- 4) розвиток навичок нетрадиційного видобутку нафти й газу національними компаніями;
- 5) надійне забезпечення споживачів нафтопродуктами за доступними ринковими цінами у довгостроковій перспективі;

б) збільшення енергетичної безпеки за рахунок зниження залежності від традиційних видів палива;

7) забезпечення суворого контролю за якістю палива;

8) зниження ризику виникнення дефіциту палива й можливості істотних спекулятивних коливань цін за допомогою введення вимог із обов'язкового резервування запасів палива;

9) застосування найбільш сучасного устаткування під час видобутку, у тому числі для скорочення спалювання попутного нафтового газу і т. д. [6].

Як бачимо, більшість із поставлених цілей так і не досягнуто та мають суттєві перешкоди для реалізації.

Нині найбільшою нафтодобувною компанією країни залишається ПАТ «Укрнафта». Проте, як зазначалося, обсяги вітчизняного видобутку постійно скорочуються. У 2014 р. в Україні було видобуто 2,7 млн. т нафти з газовим конденсатом, що на 22,3 тис. т (або на 9,2%) менше за відповідний період 2013 р. Зокрема, підприємствами НАК «Нафтогаз України» видобуто 2,4 млн. т, що на 252,6 тис. т (або на 9,4%) менше видобутку за аналогічний період 2013 р. [7]. Можна виділити такі причини зниження видобутку нафти в Україні:

1) різке скорочення обсягів пошуково-розвідувальних робіт. За останні 15 років в Україні не відкрито великих та середніх та запасами родовищ (понад 10 млн. т). Нові родовища ж мають незначні запаси нафти і через значну глибину і малу кількість бурових свердловин не можуть істотно вплинути на загальні обсяги видобутку;

2) виснаження запасів більшості родовищ унаслідок тривалої їх експлуатації – від 20–30 до 100 років і більше. Запаси основних родовищ виснажені на 85–95%;

3) зменшення обсягів і зниження ефективності експлуатаційного буріння;

4) низька надійність сировинної бази. Основні промислові запаси нафти на 71,3% становить найнижча промислова категорія С1, надійність прогнозів щодо якої може досягати 30–50%. За останні 15 років нові родовища передаються в промислове освоєння виключно із запасами категорії С1;

5) списання запасів, які не підтвердилися в процесі тривалої промислової розробки;

6) постійне погіршення структури запасів (упродовж багатьох десятиків років у першу чергу видобувалися ті, доступ до яких був найбільш легким);

7) висока собівартість української нафти, оскільки видобуток її прогресивним фонтанним способом майже не використовується.

В останні роки найбільшим шоком для ринку нафти та бензину зокрема стало стрімке підвищення цін. 80% палива в Україні – імпорту. Відповідно, основним індикатором цін є курс національної валюти. Внаслідок девальвації

гривні ціни з початку 2014 р. підвищилися вдвічі. Перешкодити цьому не змогло навіть стрімке зниження світових цін на 35–45%. Наприкінці 2015 р. у пікові дні валютної кризи бензин і дизпаливо подорожчали втричі порівняно з докризовим рівнем. Якщо порівняти ціни на нафтопродукти на українських АЗС на початку 2014 р. і наприкінці 2015 р. за ринковим курсом долара, то виявиться, що вони пропорційно навіть зменшилися відповідно до світової кон'юнктури. Таким чином, основною причиною подорожчання нафтопродуктів стала девальвація, внаслідок якої українці не відчули позитивного ефекту від глобальних трендів.

Через прискорення інфляційних процесів суттєво знизилася і купівельна спроможність населення, внаслідок чого сам ринок скоротився на 30–40%. Водночас це зумовило значне зменшення обсягів реалізації бензину. Так, у 2014 р. споживання бензину та дизельного палива скоротилося понад 1 млн. т (на 11%) – до 8,4 млн. т, а в кожному місяці 2015 р. цей показник знижувався ще на 25–30% порівняно з відповідними показниками попереднього року [8]. Основна причина була пов'язана з підвищенням цін унаслідок девальвації гривні і скороченням промислового виробництва, а також неможливістю постачати паливо в окуповані регіони Донбасу, де зосереджені основні індустриальні потужності України. Водночас частка ринку збуту бензину також скоротилася через підвищення попиту на зріджений газ. Скорочення реалізації дизельного палива виявилось найменшим, оскільки його більшу частку споживають промисловість і бізнес.

Загалом у структурі паливного ринку можна виділити продаж палива через АЗС і корпоративні продажі оптом. Із 8,4 млн. т палива в структурі збуту в 2014 р. 44% припало на промисловість, інше – на автомобілістів [8]. У структурі ринку бензину й дизпалива 2014 р. 63% становив імпорт, 17% – власне виробництво, 20% – тінювий ринок.

Нафтопереробна галузь в Україні є енергетично залежною від імпоротної сировини. Раніше для переробки заводи використовували переважно російську сировину (80%), а також поставки з Азербайджану, Казахстану, Киргизії, Туркменістану, Білорусі і прибалтійських країн (10%).

2014 р., незважаючи на кризові явища, пройшов для ринку відносно безболісно. Однією з головних причин цього стала диверсифікація постачання нафтопродуктів і незалежність їх постачання від Росії. До 2005 р. у балансі ринку нафтопродуктів на російську нафту припадало 95%. Україна імпортувала й імпортує з Росії нафту сорту Urals (через нафтопровід «Дружба»), який є гіршим за нафту марки Brent (більш сірчаним і важким), тому її ціна є дешевшою. У 2014 р. із РФ було імпортовано близько 1 млн. т нафтопродуктів, тобто приблизно 12,5%

загального обсягу поставок. При цьому за рік поставки скоротилися понад удвічі. Також важливим фактором, що обумовлював скорочення російських поставок, стало блокування Україною нафтопроводу «Прикарпатзахідтранс», що забезпечував поставку великих обсягів дизпалива з Росії. З початку 2015 р. Росія частково відновила свої позиції завдяки пропозиції дешевого дизельного палива, яке постачається переважно через Харківську область. Частка російського палива в 2015 р. становила 23% [5; 8].

В іншому ринку зберігає диверсифіковану структуру, в якій основні ролі відіграють Білорусія та Литва. Білорусія стала абсолютним лідером постачання нафтопродуктів в Україну. У 2015 р. до найбільших постачальників також приєдналися Польща, яка частково потіснила Литву. Загалом з 2009 до 2015 р. обсяг ринку нафтопродуктів становив: у 2009 р. – 9805 тис. т, у 2010 р. – 9634, у 2011 р. – 9555, у 2012 р. – 9834, у 2013 р. – 9465, у 2014 р. – 7 888, у 2015 р. – 6220 тис. т. Із них 39%, 46%, 60%, 75%, 80%, 84%, 83% відповідно становив імпорт. Зокрема, у 2014 р. обсяг постачання нафтопродуктів із країн Європи в Україну становив 6645 тис. т: із Білорусії – 3390 тис. т (51%), Російської Федерації – 1080 тис. т (16%), Литви – 945 (14%), Польщі – 315 (5%), Угорщини – 90 (1%), Румунії – 225 (3%), Болгарії – 60 (1%), Греції – 250 (4%), Ізраїлю – 245 (4%), інших країн – 45 тис. т (1%) [5, с. 25]. Перелік постачальників не обмежується цими країнами. Великі оператори ринку, такі як WOG і ОККО, постачають значні партії нафтопродуктів (у тому числі морем) із Греції, Ізраїлю, Угорщини, Румунії, Болгарії та інших країн.

У структурі реалізації палива на АЗС у 2014–2015 рр. 44% становило дизпаливо, 29% – А-95, 27% – А-92. Закупівельна вартість імпортного продукту становить близько 53–56% ціни АЗС; 34% – податки (причому акциз установлений в євро). Якщо ставка податку на бензини підвищилася несуттєво (на EUR 2-4 за 1 т), то на дизпаливо в квітні 2014 р. – удвічі. Наприкінці 2014 р. уряд відмовився зафіксувати цей податок у гривні. Крім того, 1 січня 2015 р. був уведений новий податок – податок із роздрібного обігу підакцизних товарів (для нафтопродуктів – у розмірі 5% від їх вартості на АЗС). За попереднім задумом, цей податок мав поповнювати місцеві бюджети. За існуючого рівня цін новий податок додає до ціни приблизно 1 грн./л. Згідно з дослідженнями Є. Мочанова, станом на середину 2015 р. у структурі ціни бензину А-95 5,8% становили витрати та маржа, 55,7% – мито, 21,8% – акциз, 16,7% – ПДВ; у вартості дизпалива – 15,9%, 53,4%, 14,1%, 16,6% відповідно [5, с. 25].

Водночас девальвація та підвищення податків створили передумови для збільшення обсягу тінювого сектору – контрабанди та фальсифікату. У 2014 р. в Україну було завезено близько

2 млн. т бензинів, 665 тис. т виробили українські заводи. Проте споживання бензину виявилось на 650 тис. т більше. Таким чином, можемо зробити висновок, що близько 20% нафтопродуктів було забезпечено тінювим сектором.

Водночас зміна ціни на нафту, значна частка нелегального ринку нафти суттєво впливають на державний бюджет України, обґрунтування інвестиційних проектів, а також на економічну оцінку запасів родовищ у надрах. Окрім того, із жовтня 2014 р. державний бюджет не отримав дивіденди від ПАТ «Укрнафта» за 2011–2013 рр. Обсяг заборгованості за ренту становить 5 млрд. грн. [9].

Окрім того, трагедія на нафтобазі у Василькові (Київська обл.) продемонструвала неефективність існуючої техніки безпеки. Більшість сховищ будувалися ще за Держкомнафтопродукту СРСР для сільськогосподарських підприємств, в які після розпаду Радянського Союзу ніхто не вкладав і не вдосконалював.

Питомі витрати паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) на створення одиниці продукції в Україні вищі за аналогічні показники в США та країнах ЄС у декілька разів. За цих умов необхідно приймати та втілювати у життя енергетичну стратегію відповідної спрямованості. Вона повинна реалізовуватися на трьох рівнях: державному, галузевому та на рівні кожного окремого підприємства. Основним завданням законодавства має бути створення сприятливих умов для підвищення ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів.

Родовища нафти з часом виснажуються, її закупівля займає значну частку державного бюджету. Постають питання енергозбереження та пошуку альтернативи використанню нафти.

В Європі дизельне паливо давно замінило бензин. Значно економніші та потужніші дизельні двигуни здійснили революцію. Нині спостерігається інша тенденція: європейська влада всіляко стимулює використання зрідженого газу, біопалива замість дизпалива тощо. В Україні процес «дизелізації» тільки почав проявлятися. Так, у 2013 р. частка дизпалива становила 40% реалізації. У 2015 р., урахувавши скорочення споживання, продаж дизельного палива на АЗС збільшився на 4%. Показово також, що використання бензину А-92 має власну цільову аудиторію: за останні два з половиною роки його частка на ринку бензину становила 27%, тоді як у Білорусії, яка є одним з основних постачальників бензину в Україну, реалізація А-92 становить близько 70%. Як правило, значно скорочується споживання високооктанового бензину А-95. Його витісняють дизельне паливо, а також зріджений газ, суттєве зниження ціни якого в 2015 р. зробили його надзвичайно привабливим видом палива.

Водночас в Європі активно використовують альтернативні спиртомісткі види палива. Наприклад, стандартне паливо, в якому як октанопідвищуючий компонент використовують біоета-

нол. Проте для його використання необхідно провести відповідні підготовчі роботи. Так, для цього литовцям було потрібно п'ять років: вони змінювали нормативну базу, технологічну інфраструктуру, резервуари на АЗС тощо. В Україні для цього нічого ще не підготовлено. По-друге, для того щоб увести біоетанол, необхідно ввозити спеціальне паливо, а не стандартні нафтопродукти, які готові до використання без будь-якого втручання. Крім того, Європа вже визнала відсутність очікуваного ефекту від використання біоетанольного проекту.

Існують й інші альтернативи. Наприклад, Коста-Ріка використовує «зелену енергію» (геотермальні джерела, ГЕС, вітряки), Данія – вітрову енергію, Швеція – біомасу як альтернативу викопному паливу. Окремі європейські держави спільно з ізраїльськими вченими зуміли створити заміну нафті з вуглекислого газу і водню. Щодо України, то вирішенням поставленої проблеми може бути використання біопалива – твердого, рідкого та газового палива, виготовленого з біологічно відновлюваної сировини (біомаси), яке може використовуватися як паливо або компонент інших видів палива.

Законодавча база України щодо ефективного використання енергетичних ресурсів має декларований характер і тому потребує вдосконалення. Щоб збільшити ефективність функціонування ринку нафти і нафтопродуктів, необхідне активне законодавче державне втручання в галузь. А саме державним органам необхідно виконувати не лише законодавчу, методологічну, інформаційну функцію, але й фінансувати розробку ресурсо- та енергозберігаючих технологій і техніку для їх реалізації, створювати привабливий інвестиційний клімат, здійснювати моніторинг ефективності використання енергетичних та фінансових ресурсів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, Україна не є багатою на нафту, більшість відомих родовищ якої є вичерпаними, а розвідка й розробка глибоких покладів вимагає значних інвестиційних ресурсів. Сучасна світова тенденція з перевиробництвом нафти на зниженням її ціни виявилася майже не відчутною для українського споживача, оскільки ціни на бензин підвищилися у два-три рази внаслідок суттєвої девальвації гривні. Крім того, значне податкове навантаження на гравців ринку зумовило збільшення кількості тінювих операторів і, відповідно, втрати державного бюджету. Незважаючи на імпортозалежність, зараз в Україні сформувався висококонкурентний і диверсифікований ринок нафтопродуктів. Поставки здійснюються з десяти внутрішніх і зовнішніх напрямів, що надійно страхує країну від можливості залишитися без палива. Проте вагомими питаннями залишаються проблеми підвищення енергоефективності та використання альтернативних джерел, зокрема біопалива тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Витвицький Я.С. Волатильність світових цін на нафту / Я.С. Витвицький // Нафтогазова галузь України. – 2015. – № 5. – С. 16–20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ngu_2015_5_6.
2. Брагинский О.Б. Цены на нефть : история, прогноз, влияние на экономику / О.Б. Брагинский [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.chem.msu.ru/rus/jvho/2008-6/25.hdf>.
3. Плачкова С.Г. Энергетика : історія, сучасність і майбутнє / С.Г. Плачкова [та ін.] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www//.energetika.in.ua/ru/>.
4. Римар Н.В. Нафтопереробна галузь у системі паливно-енергетичного комплексу України / М.В. Римар, Н.В. Ликун // Науковий вісник НЛТУ України. – 2015. – Вип. 25.5. – С. 231–237 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnltu_2015_25.
5. Мочанов Е. Кто остался в строю нефтеперерабатывающей отрасли в Украине / Е. Мочанов // Бизнес. – 2015. – № 28. – С. 24–25.
6. Офіційний сайт Верховної Ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // www.rada.gov.ua.
7. Коваленко О. Стан та перспективи розвитку паливно-енергетичного комплексу в Україні / О. Коваленко // Галицький економічний вісник. – 2015. – Т. 48. – № 1. – С. 18–25.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // www.ukrstat.gov.ua.
9. Куюн С. Полные баки 2015 / С. Куюн // Бизнес. – 2015. – № 28. – С. 19–20.

СИСТЕМА КРИТЕРІЇВ ТА ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

BENCHMARKS AND PERFORMANCE INDICATORS GREENING OF ELECTRIC POWER IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

Карасва Н.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри автоматизації енергетичних процесів та систем,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут»

У статті пропонується система критеріїв та показників, яка дає змогу на основі системного підходу визначати альтернативні стратегії екологізації електроенергетики з урахуванням найважливіших еколого-економічних цілей усіх суб'єктів електроенергетичного ринку, зокрема забезпечення: надійності енергосистем та рівня енергетичної безпеки держави; прийняттого рівня екологізації інвестиційної діяльності; прийняттого рівня екологізації виробництва та соціальної стабільності.

Ключові слова: екологізація електроенергетики, еколого-економічні інтереси, ефективність, глобалізація, лібералізація.

В статье предлагается система критериев и показателей, которая позволяет на основе системного подхода определять альтернативные стратегии экологизации электроэнергетики с учетом важнейших эколого-экономических целей всех субъектов электроэнергетического рынка, в частности обеспечение: надежности энергосистем и уровня энергетической безопасности государства; приемлемого уровня экологизации инвестиционной деятельности; приемлемого уровня экологизации производства и социальной стабильности.

Ключевые слова: экологизация электроэнергетики, эколого-экономические интересы, эффективность, глобализация, либерализация.

Benchmarks and indicators, which allows system-based approach to identify alternative strategies for greening power considering the most important environmental and economic goals of all of the electricity market has been proposed. In particular, the software: the reliability of energy systems and energy security; greening acceptable level of investment activity; greening acceptable level of production and social stability.

Keywords: greening of electric power, environmental and economic interests, effectiveness, globalization, liberalization.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Необхідність екологізації визначається законами України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року», «Про охорону навколишнього природного середовища», іншими екологічними законами та нормативно-правовими актами держави. Розробка критеріїв для надання дозволів на впровадження технічних проектів та оцінки заходів щодо екологізації, енергоефективності та енергозбереження під час виконання завдань державної енергетичної політики є важливим напрямом адаптації законодавства України у сфері енергетики відповідно до європейських принципів та стандартів. Однією з умов інтеграції України до Енергетичного Співтовариства є виконання Директиви 2001/80/ЄС щодо скорочення викидів підпри-

ємств теплової електроенергетики для поліпшення стану здоров'я громадян України, але без втрати надійності об'єднаної енергетичної системи України. У даних умовах залежність енергетики України від кон'юнктури на світових ринках енергоресурсів створює загрози та ризики забезпечення надійного та екологічнобезпечного функціонування електроенергетичного комплексу. Саме глобалізація та лібералізація вітчизняного електроенергетичного ринку внаслідок появи багатьох суб'єктів відносин із різними інтересами можуть бути потенційними чинниками формування нових загроз як екологічної, так і енергетичної безпеки держави.

Вищезазначене свідчить, що формалізація критеріїв ефективності механізму екологізації енергетики відповідно до міжнародних зобов'язань країни є складною теоретико-методологічною проблемою, враховуючи, що крите-

рії мають визначати, з одного боку, рівень задоволення енергетичних та екологічних потреб суспільства, а з іншого – ступінь узгодженості інтересів суб'єктів економічних відносин на різних ієрархічних рівнях управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. У сучасній практиці питанням екологізації, екологоємності та екологічної оцінки виробництва присвячено дослідження багатьох провідних учених: О.Ф Балацького [1], В.Н Кислого, Е.В Лапина [2], Е.В Мішеніна [3], Л.Г Мельника [4], В.В Тарасової [5] та ін. Проте, незважаючи на безумовну значущість проведених досліджень, методологічні аспекти комплексної оцінки ефективності впровадження механізмів екологізації саме електроенергетичної галузі потребують додаткового дослідження. На сьогодні основним напрямом аналізу ефективності екологічної діяльності підприємств енергетики є кількісна оцінка економічного збитку в результаті впливу енергетики на стан довкілля і здоров'я населення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Формування механізму екологізації електроенергетичного комплексу передбачає створення інтеграційної системи стабілізаційних рішень, яка включає технологічні, організаційно-економічні, інформаційні та соціально-економічні заходи, які реалізуються на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях (або в упровадженні яких мають бути зацікавлені всі суб'єкти енергетичного ринку (ЕР)) і погоджене здійснення яких спрямовано на забезпечення потреб країни в електроенергії за безумовного додержання вимог щодо раціонального використання природних ресурсів, мінімізації негативного впливу на довкілля з урахуванням міжнародних природоохоронних зобов'язань України.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розгляд науково-методичних положень щодо формування сис-

теми критеріїв і показників ефективності екологізації електроенергетики, враховуючи специфіку галузі в умовах глобалізації та лібералізації ЕР.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. З огляду на процес лібералізації світової енергетики, з'являється необхідність адаптації суб'єктів електроенергетичного сектору України до нових економічних умов. Проте лібералізація ЕР України може призвести до появи нових загроз екологобезпечного розвитку електроенергетики, пов'язаних із такими чинниками [6]:

- у процес аналізу і прийняття рішень по розвитку електроенергетики виявляються залученими багато учасників (суб'єктів відносин) із різними еколого-економічними інтересами (табл. 1);

- внаслідок наявності багатьох суб'єктів відносин породжується відмінність еколого-економічних критеріїв та показників ефективності управління на всіх ієрархічних рівнях. Наприклад, може виникнути ситуація, за якої набір ресурсозбережних проектів, оптимальний із погляду державних та галузевих органів управління, не є вигідним для енергопідприємств, і навпаки;

- виникає суперечність між комерційними інтересами енергокомпаній та необхідністю забезпечити надійність та екологічну безпеку енергосистеми;

- у процесі функціонування оптового ринку електроенергії виникають суттєві і різкі зміни електричних режимів, унаслідок чого в енергосистемах можуть відбуватися зниження запасів по зв'язках і складатися несподівані режими, в яких система протиаварійного управління може працювати неадекватно;

- змінюються еколого-економічні критерії управління у складних аварійних ситуаціях, при системних аваріях.

Узагальнення зазначеного вище свідчить, що ефективність екологізації енергетики є сис-

Таблиця 1

Сутність еколого-економічних інтересів різних груп суб'єктів ЕР

Суб'єкти ЕР	Еколого-економічні інтереси
Енергетичні компанії	Забезпечення екологічних вимог як фактора прибутковості економічної діяльності
Споживачі електроенергії	Врахування екологічного складника в тарифах, мінімізація тарифів на електроенергію
Державні і регіональні органи управління	Виконання зобов'язань по міжнародних угодах. Максимізація надходжень у бюджети відповідних рівнів, мінімізація екологічного впливу об'єктів енергетики на реципієнтів, забезпечення енергетичної безпеки країни та її регіонів
Інвестори (банки, юридичні та фізичні особи)	Забезпечення прибутковості кредитування програм екологізації. Мінімізація ризиків інвестування в ПЕК. Надійне функціонування ЕР, максимізація прибутків за рахунок збільшення кількості укладених договорів та перепродажу електроенергії, а також мінімізація строків повернення вкладеного в електроенергетичні об'єкти капіталу, максимізація дивідендів
Громадські організації	Мінімізація екологічного впливу об'єктів енергетики на довкілля та здоров'я населення. Підвищення екологічної свідомості населення та посадових осіб, які приймають екологічно спрямовані управлінські рішення

темною категорією, що відображає як багаточільовий характер діяльності окремих суб'єктів відносин в ЄР, так і їх взаємодію з суб'єктами зовнішнього навколишнього середовища. Виходячи з інтересів суб'єктів ЄР, узагальненими цілями їх економічної діяльності є досягнення інтеграційного результату, який поєднує в собі досягнення найбільших економічних, фінансових, соціальних, науково-технічних, екологічних та енергетичних ефектів (табл. 2).

Зазначені форми ефектів водночас є основою критеріальної ефективності екологізації з точки зору основних суб'єктів ЄР, що суттєво доповнює інструментарій комплексної оцінки ефективності екологізації.

Таким чином, прийняття рішення щодо доцільності впровадження тих чи інших механізмів, спрямованих на екологізацію енергетики, потребує системного дослідження можливих наслідків із точки зору забезпечення енергетичної безпеки та конкурентоспроможності безпосередньо всіх суб'єктів ЄР. Так, наприклад, першочерговою вимогою інвесторів в Україні є найкоротший термін окупності інвестицій. Ця норма може визначатися трьома різними показниками [7]: терміном окупності, коефіцієнтом ефективності інвестиції та внутрішньою нормою доходності. Як прийнято в міжнародній практиці, термін окупності інвестицій становить зазвичай сім-вісім років, а якщо брати до уваги оборот акціонерного капіталу, термін знижується до трьох-чотирьох років. Але при цьому не інформовані інвестори можуть віддати перевагу класичним інвестиціям із більш швидким терміном окупності.

Що стосується державних органів влади, то на сучасному етапі спостерігається практика скорочення видатків бюджетних установ у наступні після впровадження енергоефективних заходів періоди на суму річної економії ПЕР, що унеможливорює повернення коштів, інвестованих у реалізацію цих заходів, та зменшує привабливість послуг з енергозбереження в бюджетній сфері. Натомість законодавче закріплення норми щодо гарантії використання заощаджених коштів на цілі енергозбереження є необхідним.

Отже, загальна методологія системного оцінювання ефективності механізму екологізації являє собою взаємозалежну характеристику, з одного боку, економічного рівня діяльності суб'єктів господарювання, а з іншого – якості конкретної території. При цьому основним критерієм якості території є рівень енергетичного, екологічного та соціального складників економічної безпеки [8].

Оскільки результати впровадження механізму проявляються на різних рівнях управлінської і господарської діяльності (мікро-, мезо- і макро-), ефекти яких перебувають у відповідному взаємовпливі, а також у різних сферах діяльності (економічній, соціальній, екологічній тощо), то створення методологічних підходів до оцінки ефективності механізму екологізації потребує визначення як конкретних сфер їх прояву, так і критеріїв (показників), за допомогою яких можна кількісно аналізувати динаміку змін у відповідних сферах із точки зору різних рівнів управління.

Мікрорівень, відповідно, аналізується з точки зору техніко-виробничих, економічних, еколо-

Таблиця 2

Зміст основних ефектів інтеграційного результату

Вид ефекту	Зміст основних ефектів
Економічний	– зменшення заборгованості підприємств і населення перед постачальниками; – зменшення собівартості виробництва палива й енергії та збільшення рентабельності енерговиробництва за рахунок реалізації енергоефективних та ресурсозберігаючих технологій
Фінансовий	– забезпечення фінансової стійкості та безпеки в умовах кризи
Соціальний	– зростання реальної заробітної плати працівників сфери ПЕК і суміжних галузей промисловості й створення нових робочих місць у галузях ПЕК і суміжних галузях; – підвищення рівня соціальної та демографічної безпеки шляхом запобігання втратам трудових ресурсів
Науково-технічний	– підвищення науково-технічного рівня, покращання параметрів техніки і технологій; – забезпечення відповідного рівня науково-технологічної безпеки
Екологічний	– зниження негативного впливу енергетичних промислових об'єктів на довкілля і запобігання втратам природних ресурсів; – мінімізація екологічних ризиків за рахунок зменшення ймовірності техногенних аварій та величини еколого-економічного збитку; – забезпечення відповідного рівня екологічної безпеки та екологізації виробництва; – зменшення вартості соціального ризику внаслідок екодеструктивного впливу енергопідприємств
Енергетичний	– зменшення зовнішньої енергетичної залежності; – забезпечення надійності енерго- і паливозабезпечення економіки; – зростання об'єму інвестицій в екомодернізацію виробництва; – зменшення енергоемності виробництва як умови зміцнення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання на ЄР

гічних, соціальних показників конкурентоспроможності енергопідприємств та їх фінансової безпеки.

Мезорівень доповнюється аналізом міжгалузевого ефекту впровадження інтеграційних заходів екологізації енергопідприємств. Також у сфері оцінювання ефективності реалізації програм енергозбереження в Україні проводяться моніторинг виконання регіональних програм енергозбереження та рейтингова оцінка стану енергозбереження регіону [7, с. 63]. Моніторинг виконання регіональних програм енергозбереження здійснюється на базі методики проведення структурного аналізу споживання палива та енергії на основі державної статистичної звітності, якою визначено: порядок розрахунків енерго-економічних показників регіону, розрахунки сукупних питомих витрат енергоносіїв в умовному вимірі за видами продукції, розрахунки втрат енергоносіїв у мережах регіону, порядок розрахунків обсягів споживання енергоносіїв у мережах регіону, порядок розрахунків обсягів споживання енергоносіїв за видами продукції тощо. Для рейтингової оцінки стану енергозбереження регіону враховуються: енергомісткість валової доданої вартості, питомі витрати ПЕР на виробництво продукції, економія ПЕР, обсяг коштів, залучених на проведення заходів з енергозбереження, стан упровадження приладів обліку, стан виконання організаційно-технічних заходів з енергозбереження.

На макрорівні, виходячи з теоретичних основ обґрунтування необхідності розгляду екологіза-

ції енергетики як системно-екологічного підходу до екомодернізації енерговиробництва, ефективність механізму пропонується оцінювати за допомогою системи позаекономічних та економічних критеріїв, що характеризують еколого-економічну ефективність діяльності суб'єктів господарювання (екологічні витрати, зокрема завдані збитки та екологічні результати (збитки та суспільні втрати, яким удалося запобігти)), рівень екологізації виробництва та рівень енергетичної безпеки держави та енергопідприємств.

Таким чином, на основі вищезрозглянутих методичних підходів до формалізації критеріїв ефективності інтеграційних рішень, спрямованих на екологізацію енергетики, пропонується система критеріїв та показників, яка дає змогу на основі системно-екологічного підходу визначити альтернативні стратегії розвитку енергетики з урахуванням найважливіших цілей (у вигляді відповідних ефектів) усіх суб'єктів ЕР, зокрема забезпечення (табл. 3):

- надійності енергосистем та рівня енергетичної безпеки держави;
- прийняттого рівня ефективності інвестиційної та фінансово-економічної діяльності суб'єктів ЕР (або рівня екологізації інвестиційної діяльності);
- прийняттого рівня екологізації виробництва та соціальної стабільності.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Саме економічна ефективність, рівень екологізації енерговиробництва, енергетична безпека і

Таблиця 3

Система критеріїв та показників ефективності екологізації електроенергетики

Критерій	Основні показники
Надійність функціонування енергосистем та прийнятний рівень енергетичної безпеки держави	Показник достатності постачання Показник запасів і резервів Показник залежності від імпорту Показник зношеності ОВФ та їх технологічна відсталість Показник аварійності на об'єктах і системах енергетики
Прийнятний рівень ефективності інвестиційної та фінансово-економічної діяльності суб'єктів ЕР (рівень екологізації інвестиційної діяльності)	Показники інвестування в ОВФ та в енергозбереження Частка фінансово-економічного збитку в собівартості енергетичної продукції підприємства Ефективність інвестицій в екомодернізацію енерговиробництва
Прийнятний рівень екологічної діяльності суб'єктів ЕР (рівень екологізації виробництва)	Вартість соціального ризику внаслідок екодеструктивної діяльності енергопідприємств Питоме споживання природних ресурсів (ресурсомісткість) Економія первинних природних ресурсів на основі застосування енерго- та ресурсозберігаючих технологій Відходомісткість виробництва Землемісткість виробництва
Прийнятний рівень соціальної стабільності	Показник достатності та надійності постачання населенню вторинних енергоресурсів Зростання вартості енергетичних послуг для населення Частка енергетичного складника у вартості товарів і послуг, які споживаються населенням Рівень безробіття в енергетичній галузі Показник вартості соціального ризику внаслідок підвищення соціально-політичної напруги в галузі

надійність визначають конкурентоспроможність енергетичної системи та економіки в цілому, набуваючи в сучасній глобалізованій системі інтегральний соціо-еколого-економічний характер, виконуючи функцію альтернативного відбору механізмів екологізації електроенергетики. Ефективність екологізації електроенергетики є системною категорією, що відображає як багатоцільовий характер діяльності окремих суб'єктів відносин в ЕР, так і їх взаємодію із суб'єктами зовнішнього навколишнього середовища. Виходячи з інтересів суб'єктів ЕР, узагальненими цілями їх економічної діяльності є досягнення

інтеграційного результату, який поєднує в собі досягнення найбільших економічних, фінансових, соціальних, науково-технічних, екологічних та енергетичних ефектів.

Варто також наголосити, що в сучасних умовах функціонування і розвитку електроенергетичних систем спостерігається неухильне зростання невизначеності об'єктивної властивості енергооб'єктів, закладеної у природі управління ними. Саме тому подальшого вдосконалення потребує методологія прийняття ефективних рішень щодо екологізації електроенергетичної галузі в умовах ризику і невизначеності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балацкий О.Ф. Антология экономики чистой среды / О.Ф. Балацкий. – Сумы : Университетская книга, 2007. – 272 с.
2. Кислый В.Н. Экологизация управления предприятием : [монография] / В.Н. Кислый, Е.В. Лапин, Н.А. Трофименко. – Сумы : Университетская книга, 2002. – 232 с.
3. Мишенин Е.В. Экономический механизм экологизации производства / Е.В. Мишенин, Б.А. Семенов, Н.В. Мишенина. – Сумы : Мрія-1 ЛТД, 1996. – 140 с.
4. Мельник Л.Г. Екологічна економіка / Л.Г. Мельник. – Сумы : Университетська книга, 2002. – 350 с.
5. Тарасова В.В. Ресурсоемність та землеємність в аграрному секторі АПК України / В.В. Тарасова. – К. : Інститут аграрної економіки, 2009. – 296 с.
6. Ризик-менеджмент суб'єктів енергетичного ринку як складова механізму забезпечення енергетичної безпеки : [монографія] / Н.В. Караєва, І.І. Гусєва, В.О. Бараннік, А.О. Савицька. – К. : Софія-А, 2012. – 256 с.
7. Яцик А.В. Енциклопедія водного господарства, природокористування, природо відтворення, сталого розвитку / А.В. Яцик, В.Я. Шевчук. – К. : Генеза, 2006. – 1000 с.
8. Соціально-економічні системи продуктивних сил регіонів України / С.І. Дорогунцов [та ін.]. – К. : Нічлава, 2002. – 690 с.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

CONCEPTUAL ASPECTS OF STRATEGY SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Пиріг Г.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту біоресурсів та природокористування,
Тернопільський національний економічний університет

Лещик І.Б.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту біоресурсів та природокористування,
Тернопільський національний економічний університет

Крупка А.Я.

здобувач,
Тернопільський національний економічний університет

У статті розглянуто становлення концептуальних основ сталого розвитку. Актуальність статті визначається необхідністю вирішення національних та глобальних проблем в умовах переходу до збалансованого економічного, соціального та екологічного розвитку. Окреслено основні принципи сталого розвитку в сучасних українських реаліях.

Ключові слова: концепція, сталий розвиток, механізм, державна підтримка, нормативно-правове забезпечення.

В статье рассмотрено становление концептуальных основ устойчивого развития. Актуальность статьи определяется необходимостью решения национальных и глобальных проблем в условиях перехода к сбалансированному экономическому, социальному и экологическому развитию. Очерчены основные принципы устойчивого развития в современных украинских реалиях.

Ключевые слова: концепция, устойчивое развитие, механизм, государственная поддержка, нормативно-правовое обеспечение.

In the article the formation of the conceptual framework of sustainable development. Relevance of the article is determined by the necessity of finding solutions to national and global issues within the context of transition to a balanced economic, social, and ecological development. Outlines the main principles of sustainable development in modern Ukrainian realities.

Keywords: concept, sustainable development, mechanism, governmental support, legislative environment.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Основною причиною формування та розробки концепції сталого розвитку є психологічні, моральні, духовні аспекти усвідомлення суспільством відповідальності у ставленні до довкілля, відновлення природних екосистем, зміни екологічного мислення і стилю життя зі збереженням усіх благ для майбутніх поколінь. Нова парадигма існування сучасного суспільства зараз має назву парадигми сталого розвитку, яка стосується не лише змін взаємовідношення людини та природи з одночасним сприянням економічному росту, а й як спрограмований стратегічний план охорони, збереження довкілля. Концепція сталого розвитку водночас зорієнтована на поновлення природ-

них спільнот у тих розмірах, які необхідні для повернення повноти малих та великих екосистем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Фундаментальну основу концепції сталого розвитку у своїх теоретичних напрацюваннях описали низка вітчизняних та зарубіжних науковців, а саме: В. Прадун, Б. Данилишин, М. Шапочка, С. Дорогунцов, А. Тихонов, В. Міщенко, Н. Гребенюк, Л. Шостак, В. Шевчук, В. Трегобчук, З. Герасимчук, О. Грянник, Л. Мельник, В. Феденко.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. У сучасних умовах не сформовано загальноприйнятого визначення сутності

сталого розвитку; виникають перешкоди і з прикладним застосуванням концепції сталого розвитку в сучасних умовах.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження фундаментальних основ концепції сталого розвитку, узагальнення структурних складників принципів сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Специфіка сьогоденної ситуації полягає в тому, що накопичувані десятиліттями екологічні проблеми тепер треба вирішувати у зовсім інших політичних та економічних умовах. У зв'язку із цим надзвичайно актуальними є соціо-еколого-економічні наукові дослідження інтеграційних процесів, стратегічне обґрунтування сучасного розвитку екологічної політики, розробка фундаментальних та прикладних основ формування та функціонування екологічних систем в умовах сталого розвитку.

Сьогодні, коли стала очевидною низька результативність уніфікованих механізмів регулювання стану довкілля, виникла об'єктивна необхідність здійснення ефективної екологічної політики, що вимагає відповідного теоретичного аналізу, осмислення її суті та змісту, оцінки сучасного стану, наукового обґрунтування шляхів її вдосконалення та механізмів реалізації.

Слід зазначити, що в Україні зроблено певні кроки щодо законодавчого, економічного, інституціонального, наукового забезпечення екологічної політики. Створено законодавчу базу у сфері охорони довкілля та раціонального природокористування, сформовано систему органів державного управління екологічною безпекою, запроваджено економічний механізм регулювання стану довкілля та використання природних ресурсів, відпрацьовано схему фінансування природоохоронної діяльності; розширюється та поглиблюється міжнародне співробітництво у сфері охорони природи.

Історія становлення концепції сталого розвитку почалася кілька десятиків років тому. До неї відносимо: наукові праці В. Вернадського про ноосферу, декларації, які прийняли під час проведення першої Конференції ООН із питань навколишнього середовища в Стокгольмі (1972 р.), наукові доповіді Римського клубу, звіти, сформовані Всесвітньою комісією ООН із навколишнього середовища та розвитку (1987 р.), Конференцію ООН із проблеми поєднання розвитку та збереження природи у Ріо-де-Жанейро в 1992 р. та Всесвітній саміт із питань сталого розвитку в Йоганнесбурзі в 2002 р. [1].

Поява терміну «сталий розвиток» (sustainable development) завдячує прем'єр-міністру Норвегії Гру Гарлем Брундланд, яка сформулювала його у звіті «Наше спільне майбутнє», який підготували для ООН і опублікували в 1987 р. у Міжнародній комісії з питань навколишнього середовища та розвитку [2]. Гру Гарлем Брунд-

ланд охарактеризувала його розвитком, що підкоряється потребам поточного часу, однак не становить загрози для майбутнього покоління задовольняти і свої потреби. Дане поняття було введене для вивчення взаємовідносин людини, суспільства і природи.

Перше поняття сталого розвитку означає можливість постійного підтримування збалансованого розвитку, за якого наші нащадки мали б не менше можливостей порівняно з теперішнім поколінням щодо задоволення своїх потреб у природних ресурсах. Друге – збереження біосфери як природної основи всього життя на Землі та її стабільної і природної еволюції.

Український учений В. Вернадський був одним із перших, хто розумів глобальні проблеми розвитку людства як єдиного цілого з природою [3].

Вітчизняні та зарубіжні науковці внесли щонайменше 70 пропозицій щодо визначення поняття «тривалий розвиток». Намагання виокремити суть цього процесу науковим товариством не одержало позитивного результату, натомість виникли нові терміни, такі як «стійкий розвиток», «урівноважений розвиток», «екологічний розвиток» тощо.

Сталий розвиток є багаторівневим поняттям, індивідуалізм якого впливає з того, що майже всі зміни довкілля залежать від конкретної діяльності індивіда. У зв'язку з цим є необхідність у радикальній зміні психологічно-особистісної свідомості кожної людини щодо запобігання негативним наслідкам. Майже кожна глобальна проблема людства в логічній обов'язковості має свій «індивідуальний особистісний вимір».

У роботах Б. Данилишина [4; 5] пропонується визначення сталого розвитку як системи відносин суспільного виробництва, яка забезпечує досягнення оптимального співвідношення між економічним зростанням, покращанням якості навколишнього середовища та збереження матеріальних і духовних потреб громадян. На думку О. Ральчука та С. Дорогунцова [6; 7], «тривалий розвиток» є певною траєкторією довготривалого росту спільного блага людства, яка ділиться на соціально-економічну та техногенно-екологічну безпеку. В. Трегобчук уважає «сталий розвиток» економічним ростом, за якого ефективно здійснюються рішення ключових проблем життєзбереження суспільства без одночасного виснаження та згубного впливу на довкілля [8].

Л. Мельник [9] уважає, що сталий розвиток має такі властивості: закономірність, необоротність, спрямованість.

Основні підходи до визначення сталого розвитку еколого-економічних систем представлені в табл. 1.

На нашу думку, стійкий розвиток можна сформулювати так: сталий розвиток – це безперервний та індивідуально-особистісний процес динамічних і закономірних змін матеріальних і

нематеріальних об'єктів екологічно-економічних систем, які зберігають гармонійний баланс між структурними елементами інтегрованих екосистем упродовж періоду часу, які не загрожують майбутньому поколінню.

Як зазначено в роботі Г. Марушевського [18], визначальним чинником сталого розвитку є мета, відповідно до якої розрізняють такі типи розвитку: економічний, соціальний, людський, міжнародний, збалансований тощо.

Найважливішими, на нашу думку, є погляди низки вчених [19], які виділяють три аспекти стійкого розвитку: соціальний, економічний та екологічний.

Головними принципами стабільного розвитку є взаємозалежні заходи, які водночас є взаємопідтримуваними:

- загально-етичний принцип, який забезпечує сучасний рівень якості довкілля та є перешкодою на шляху до прийняття небезпечних рішень;
- принцип «попередити та запобігати» більш ефективний, ніж подолання збитків довкіллю;
- принцип «забруднювач платить»: користувач компенсує завданий екологічний збиток;
- принцип балансу ресурсів та забруднення: полягає у використанні ресурсної бази у рамках розмірів регенеративної здатності еко-

системи; контроль над обсягами надходжень забруднення та відходів у масштабах асиміляційних можливостей екосистем;

– принцип захисту природних багатств у теперішньому стані: запобігання зменшенню витрат природно-ресурсного потенціалу;

– принцип покращання якості життя людей та зниження рівня деградації природних ресурсів.

Якщо ці принципи будуть реалізовані, то вони зможуть створити низку етапів на шляху до формування нового екологоорієнтованого суспільства, зокрема:

- гармонізація співжиття людини та довкілля;
- впровадження права на справедливість задоволення потреб та зрівноваження можливостей для розвитку теперішнього та майбутнього поколінь;
- необхідність захисту довкілля в ході розвитку суспільної системи життя.

Стабільний розвиток сприяє процесу виживання та поновлення генофонду нації, активізації ролей усіх громадян держави, забезпеченню права кожного, збереженню довкілля, формуванню умови для оновлення біосфери та її окремих екосистем, орієнтацію на пониження рівня антропогенних впливів на природне середовище та збалансування розвитку людини та природи.

Таблиця 1

Основні підходи до визначення сталого розвитку

Аспект	Автор	Визначення
Соціальний	В. Волошин О. Горленко В. Кухар	Покращання якості життя, ренатуралізація природи та підвищення виробництва громадської праці
	О. Котикова	Модель функціонування системи з обмеженими параметрами, що забезпечує збалансовану динамічну рівновагу між компонентами інтегрованої екосистеми протягом визначеного проміжку часу
	Т. Шовгенов	Здатність ефективно використовувати, автономно видозмінювати ресурси свого розвитку, безпосередньо нарощувати показники своєї позитивної зміни, не збільшуючи або мінімізуючи витрати базових невідновлюваних ресурсів
	А. Садеков	Форма соціально-економічного розвитку суспільства на базі постіндустріальної моделі господарювання з використанням механізмів еколого-економічного управління, враховуючи інтереси теперішнього та майбутнього поколінь і направленою на досягнення високого рівня якості природної сфери проживання людини
Екологічний	О. Шубравська	Визначає як узгоджений розвиток економічних і соціальних процесів, а також навколишнього природного середовища
	В. Данилов-Данильян К. Лосєв	Розвиток, який не виводить глобальну цивілізацію за рамки господарської ємності біосфери
	Б. Буркінський В. Степанов, С. Харічков	Реалізація стратегії виживання і поступального соціально-економічного розвитку держави у зв'язку з планетарними процесами цивілізації на основі записів необхідності збереження екологічної стабільності
Економічний	А. Осауленко	Процес збалансованого економічного і соціального розвитку за умови дотримання екологічних критеріїв, відтворення природної сфери з урахуванням потреб теперішнього і майбутнього поколінь, в інтересах окремої людини і людства в цілому

Джерело: складено на основі [10–17]

В Україні є можливість сформувавши концепцію стабільного розвитку, яка повинна передбачати ефективне застосування всіх видів ресурсів, структурно-технологічної адаптації виробництва, утвердження творчого потенціалу всіх громадян із метою покращання економічного та екологічного стану в країні.

Сама ідея стабільного розвитку має відношення не тільки до сьогодення, вона спрямована і на прийдешнє покоління. Така ідеологія є актуальною для кожного покоління і для окремої людини, ефективності застосування потенційних можливостей, збалансування темпів розвитку суспільства та захисту довкілля.

Для вирішення першочергових економіко-екологічних завдань передбачено:

- утвердження сталого розвитку регіонів;
- макроекономічні трансформації та державний протекціонізм;
- формування економічно зорієнтованої політики держави;

- забезпечення духовного, фізичного розвитку людини та їх соціальних гарантій;
- міжнародну співпрацю.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, щоб сприяти виходу України з економічної кризи, необхідно продовжити курс реформ задля досягнення росту економіки країни. Це можливо тільки за умов поліпшення системи державного врегулювання, запровадження змістовних та поетапних структурних змін.

Дотримання принципів концепції збалансованого розвитку стосується кожного суб'єкта. Кожна особа повинна змінити споживацьке відношення, розпочати думати про довкілля, про людей та прийдешнє покоління. Досягнення суспільних цілей можливе винятково за умови об'єднання зусилля кожного, всі мають усвідомити загрози для майбутнього життя Землі, а тому докорінно змінити рівень свого світогляду та своїх дій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Parson E. A. A summary of major documents signed at the Earth Summit and the Global Forum / E. A. Parson, P. M. Haas, M. A. Levy. – Environment 34 (4), 1992. – P. 12–15, 34–36.
2. Національна екологічна політика України: оцінка і стратегія розвитку / Міністерство охорони навколишнього природного середовища України ; Програма розвитку ООН ; Глобальний екологічний фонд – Офіц. вид. – К. : Соруайт, 2007. – 184 с.
3. Вернадский В.И. Начало и вечность жизни / В.И. Вернадский. – М. : Советская Россия, 1989. – 704 с.
4. Данилишин Б.М. Просторова організація продуктивних сил України: мезо- та мікрорегіональний рівень / Б.М. Данилишин, Л.Г. Чернюк, М.І. Фащевський. – Вінниця : Книга-вега, 2007. – 572 с.
5. Данилишин Б.М. Природо-ресурсний потенціал сталого розвитку / Б.М. Данилишин. – Київ: РВПС, 1999. – 716 с.
6. Дорогунцов С. Сталий розвиток-цивілізаційний діалог природи і культури / С. Дорогунцов, О. Ральчук // Вісник НАН України. – 2001. – № 10. – С. 17–21.
7. Дорогунцов С. Управління техногенно-екологічною безпекою у парадигмі сталого розвитку: концепція системно-динамічного вирішення. / С. Дорогунцов, О. Ральчук. – Київ : Наукова думка, 2001. – 172 с.
8. Трегобчук В. Концепція сталого розвитку для України / В. Трегобчук // Вісник НАН України. – 2002. – №2. – С. 14–18.
9. Мельник Л.Г. Фундаментальные основы развития / Л.Г. Мельник. – Сумы : Университетская книга, 2003. – 288 с.
10. Волошин В.В. Підходи до концепції сталого розвитку та її інтерпретації стосовно України / В.В. Волошин, І.О. Горленко, В.П. Кухар та ін. // Український географічний журнал. – 1995. – № 3. – С. 197–202.
11. Котикова О.І. Зміст поняття сталого розвитку / О.І. Котикова // Науковий вісник Волинського державного університету ім. Лесі Українки. – 2007. – № 12. – С. 173.
12. Шовгенов Т.М. Основные аспекты устойчивости региональных социально-экономических систем / Т.М. Шовгенов // Региональная экономика и управление. – 2007 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://eee-region.ru/article/1107/>.
13. Садеков А.А. Предпринимательство и устойчивое развитие / А.А. Садеков. – Донецк : ДонГУЕТ, 2001. – 244 с.
14. Шубравська О. Сталий економічний розвиток: поняття і напрям досліджень / О. Шубравська // Економіка України. – 2005. – № 1. – С. 36.
15. Данилов-Данильян В.И. Экологический вызов и устойчивое развитие : [учеб. пособ.] / В.И. Данилов-Данильян, К.С. Лосев. – Москва : Прогресс-Традиция, 2000. – 414 с.
16. Буркинський Б.В. «Зелена» економіка крізь призму трансформаційних зрушень в Україні : [монографія] / Б.В. Буркинський, Т.П. Галушкіна, В.Є. Реутов ; НАН України, Інститут пробл. ринку та екон.-екол. дослідж. – Одеса, 2011. – 348 с.
17. Осауленко О.Г. Сталий соціально-економічний розвиток: моделювання та управління / О.Г. Осауленко. – Київ : Держкомстат України, 2003. – 176 с.
18. Марушевський Г.Б. Етика збалансованого розвитку / Г.Б. Марушевський // Освітні та етичні засади збалансованого розвитку. Серія «Стан навколишнього середовища» – К., 2008. – № 7(55). – С. 8–20.

19. Бун Е. Роль информационно-коммуникационных технологий в достижении устойчивого развития / Е. Бун // Социально-экономический потенциал устойчивого развития : [учебник] / Л.Г. Мельник, Л. Хенс, Т.А. Акимова [и др.] ; под ред. проф. Л.Г. Мельника (Украина) и проф. Л. Хенса (Бельгия). – Сумы : Университетская книга, 2007. – С. 767–791.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 338.64

КІБЕРНЕТИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИВЧЕННЯ БЕЗПЕКИ СОЦІАЛЬНИХ СИСТЕМ

CYBERNETIC APPROACH TO STUDY SOCIAL SYSTEMS SECURITY

Халіна О.В.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту,
Українська академія друкарства

У статті висвітлено основні підходи до визначення поняття «соціальна система». Проаналізовано вплив енергетичного потенціалу людини на формування і функціонування соціальних систем. Розроблено схему процесу трансформації свідомості індивіда та її впливу на безпеку соціальних систем. Запропоновано новий підхід до забезпечення безпеки соціальних систем, який ґрунтується на використанні кібернетичної моделі взаємовпливу енергетичного потенціалу одного індивіда на іншого та на соціальну систему загалом.

Ключові слова: соціальна система, безпека соціальних систем, кібернетична система, свідомість індивіда, енергетичний потенціал людини.

В статье освещены основные подходы к определению понятия «социальная система». Проанализировано влияние энергетического потенциала человека на формирование и функционирование социальных систем. Разработана схема процесса трансформации сознания индивида и ее влияния на безопасность социальных систем. Предложен новый подход к обеспечению безопасности социальных систем, который базируется на использовании кибернетической модели взаимодействия энергетического потенциала одного индивида на другого и на социальную систему вообще.

Ключевые слова: социальная система, безопасность социальных систем, кибернетическая система, сознание индивида, энергетический потенциал человека.

In article the main definitions of the concept "social system". Analyzes the impact of human energy potential on the formation and functioning of social systems. The scheme of the process of transformation of the consciousness of the individual and its impact on social security systems. A new approach to security in social systems. This approach is based on the use of a cybernetic model of interaction of the energy potential of one individual to another and on the social system as a whole.

Keywords: social system, security social systems, a cybernetic system, the consciousness of the individual, human energy potential.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасні умови життєдіяльності людини в соціумі і поза його межами сформовані під впливом багатьох факторів, але в рамках даного дослідження все ж найбільш значущими є два основних чинники: по-перше, це бурхливий і не завжди прогнозований процес соціальної інтеграції; по-друге, стрімкий розвиток новітніх технологій, у тому числі інформаційно-комунікаційних. Взаємодіючи, ці фактори створюють соціальне середовище нового типу, характерною особливістю якого є постійний розвиток, що формує нові відносини і призводить

до певних змін у суспільстві. Існуюча система соціального захисту не завжди в змозі вчасно відреагувати на такі швидкі зміни, які можуть призвести до порушення балансу в системі соціальної безпеки.

Усе це створює передумови для пошуку нових підходів до створення дієвих механізмів забезпечення безпеки соціальних систем, що й актуалізує вибір даної теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Вагомий внесок у дослідження проблематики забезпечення безпеки соціальних систем зробили чимало науков-

ців, серед яких слід відзначити таких зарубіжних учених як А.Р. Редклифф-Браун, М. Вебер, Н. Каплан, Г. Спенсер. До числа вітчизняних дослідників проблеми безпеки соціальних систем належать такі відомі науковці, як: Г. Головнін, В. Дементьєв, Г. Задорожний, С. Крапивенський, В. Куценко, В. Ліпкан, В. Михайлов, Я. Радченко та ін. Відзначаючи суттєвий доробок у дослідженні даного питання, водночас слід наголосити на нагальній потребі нових підходів до вивчення даного питання, які будуть більшою мірою адаптовані до сучасних умов життєдіяльності людини в соціумі.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є спроба продемонструвати застосування кібернетичного підходу до вивчення безпеки соціальних систем, взявши за основу енергетичний потенціал та свідомість окремого індивіда.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Безпека соціальних систем є одним із ключових питань безпеки існування людства взагалі. Із часів Римської імперії і до сьогоднішнього дня розуміння поняття безпеки соціальних систем і безпеки окремого члена суспільства пройшло певний шлях трансформації. Якщо у I–XV ст. цінність життя окремого індивіда залежала винятково від його положення в суспільстві, а безпека соціальних систем розглядалася лише як явище філософське, то починаючи з так званої епохи Ренесансу – періоду відродження духовності і гуманізму – цінність людського життя значно виросла. Передусім це пов'язано з тим, що саме людина стає головним об'єктом філософського вчення і центральною ланкою всього ланцюга космічного буття.

Прагнення окремої людини завжди належати до певної групи людей продиктоване закладеними в її природі базовими інстинктами безпеки. У групі людина почувається більш захищеною, оскільки фізична та психологічна сила пропорційна кількості членів групи, а це завжди більше порівняно із силою одного індивіда.

Приналежність людини до певного соціального угруповання в сучасному світі ґрунтується на таких же принципах, оскільки групове рішення будь-яких питань завжди більш ефективно одноосібного.

У науковій літературі існує два підходи до визначення поняття «соціальна система». Перший акцентує увагу на сукупності об'єктів, що об'єднані певними зв'язками, другий – на взаємодіючих між суб'єктами.

За визначенням, що подане в тлумачному соціологічному словнику, соціальна система трактується як складноорганізоване цілісне утворення, яке включає окремі індивіди і соціальні угруповання, що об'єднані різноманітними зв'язками і взаємовідносинами [3].

На думку відомого фахівця з питань соціальної філософії С.Є. Крапивенського, соціальна

система – це упорядкована, здатна до самоуправління цілісність множини різноманітних суспільних відносин, носієм яких є індивід і ті соціальні групи, до числа яких він входить [8].

Найбільш масштабно суть соціальної системи, використовуючи кібернетичний підхід, розглядає видатний фізик і кібернетик В.Ф. Турчин. На його думку, соціальна система – це певна сукупність індивідів, що пов'язані між собою міжособистісними, міжоб'єктним та міжсистемними зв'язками, у процесі реалізації яких виникають нові утворення – суб'єкти, об'єкти, процеси, системи [14].

Дослідивши існуючі визначення та особливості функціонування соціальних систем, ми сформулювали власне бачення суті соціальної системи, яке охоплює як індивіда, так і середовище, що його оточує.

Отже, соціальна система – це надскладна багатоконпонентна структура, яка постійно знаходиться в динамічному стані, утримуючи при цьому свою цілісність, головним компонентом якої є індивід, а також всі об'єкти, явища і процеси, які з ним пов'язані.

Аналіз будь-якої соціальної системи логічно починати з виокремлення найбільш значущого її елемента – людини. Достеменно дослідивши природу людини та її вплив на формування і функціонування соціальних систем та інтеграційних процесів, можливо створити підґрунтя для побудови дієвих механізмів забезпечення безпеки соціальних систем.

У сучасному світі процес соціальної інтеграції протікає досить активно, оскільки сучасні наука і техніка створили умови, за яких кожна людина знаходиться у сфері впливу кожної іншої. Сучасна культура – глобальна. Сучасні держави – це велетенські механізми, які мають тенденцію до жорсткого регламентування поведінки кожного громадянина, визначаючи і нав'язуючи йому його потреби, смаки, думки [14].

Дослідження людської природи в рамках забезпечення безпеки соціальної системи є ключовим аспектом, який об'єднує всі її елементи, оскільки людська природа – це певний енергетичний потенціал, який формує прагнення до тих чи інших дій. Функціонування будь-яких соціальних систем базується, власне, на такому прагненні, яке часто є наслідком певних мотивів і стимулів, що йдуть ззовні по відношенню до людини, але впливають на формування в неї певного бажання чи його відсутності чинити ті чи інші дії.

Враховуючи складну і багатоконпонентну структуру соціальної системи, а також наявність постійно існуючого енергетичного потенціалу людини, що формує багатоканальні інформаційні зв'язки між елементами всієї системи, цим самим забезпечуючи її постійну динамічність, необхідно обрати ефективні моделі управління з метою забезпечення безпеки даної системи.

Одним із видів управління складними системами різної природи є кібернетика, яка, на нашу

думку, найбільшою мірою відповідає вимогам до управління безпекою соціальних систем.

Кібернетика в перекладі з давньогрецької означає мистецтво керманича. Відомий учений В.М. Глушков визначає кібернетику як науку про управління, зв'язки й опрацювання інформації. Основними об'єктами дослідження в кібернетичі є кібернетичні системи, які є абстрактними. Саме високий рівень абстрактності дає змогу кібернетичі знаходити загальні методи підходу до вивчення систем якісно різної природи – технічних, біологічних та соціальних.

Абстрактна кібернетична система – це певна сукупність взаємопов'язаних об'єктів, які називаються елементами системи і здатні сприймати, запам'ятовувати й обробляти інформацію, а також обмінюватися інформацією між собою. Прикладами кібернетичних систем можуть бути електронні обчислювальні машини, людський організм, суспільство [1].

Кібернетичні системи мають такі властивості, як регулювання, обробка та передача інформації, адаптація, самоорганізація, стратегічна поведінка та ін. Кібернетика прагне описати структуру і функцію динамічних систем за допомогою математичних розрахунків і моделей [13].

Ураховуючи вищезазначене і дослідивши природу соціальних систем, ми можемо провести аналогію між двома системами – соціальною та кібернетичною і відзначити ідентичність їх властивостей, що створює підґрунтя для використання кібернетичного підходу до дослідження безпеки соціальних систем.

Розглядаючи соціальну систему як кібернетичну, ми маємо можливість врахувати вплив кожного окремого елемента на інший елемент чи певну їх сукупність, а також на всю систему в цілому. Іншими словами, використовуючи мате-

матичний метод кібернетики, можливо розрахувати ймовірність розвитку подій у певній соціальній системі з метою забезпечення її безпеки.

Взаємодія людини і соціальної системи відбувається через систему комунікативних процесів, метою яких є передача й отримання необхідної обом суб'єктам інформації, а також через систему взаємовпливу елементів соціальної системи (рис. 1). Ключовим словом у даному твердженні є взаємовплив, саме він визначає тенденції розвитку будь-якої соціальної системи, враховуючи те, що людина є основним джерелом енергетичного потенціалу, здатного чинити вплив.

Повертаючись до людської природи в рамках кібернетичного підходу, слід нагадати, що людина як біологічна істота змушена залежати від базових потреб, задоволення яких забезпечує цілісність та ефективність функціонування організму.

Організм людини як біологічна система включає в себе кібернетичний фактор у вигляді свідомості, яка виконує функції управління. Свідоме управління людини своїми бажаннями і діями лежить в основі формування її інтересів, які знаходяться на рівні вищому за рівень потреб і вмщують у себе певний ідейний аспект.

Продовжуючи аналізувати людину як кібернетичну систему, слід окремо зупинитися на її свідомості, яка має здатність виходити ззовні і аналізувати свою поведінку, поведінку інших людей, оточуючий світ; впливати на певні явища, об'єкти, суб'єкти, процеси та ін., а також управляти всім, що піддається управлінню, за допомогою свідомого прагнення до дій. Усе це дає можливість розглядати свідомість людини як головну складову частину управлінського потенціалу.

Саме свідомість людини відіграє ключову роль у формуванні умов власного існування і функціонування всієї соціальної системи, будучи генератором ідей, що втілюються в життя за допомогою сукупності певних дій, в основі яких покладено певні мотиви і стимули.

Вплив на свідомість людини можливо розділити на два види: внутрішній і зовнішній. До внутрішнього належать передусім базові потреби людини, у тому числі потреба в безпеці, а також вплив «внутрішнього світу» людини, тобто її духовності і моральних установок, що вже сформувалися на даний час (рис. 2). Відповідно, до зовнішнього впливу належить сукупний вплив факторів, що становлять суть соціального середовища. Це передусім умови життєдіяльності людини: умови проживання та рівень соціальної захищеності, стан економіки, політика держави, рівень криміногенної ситуації в країні, стан екології та ін.

Як внутрішній, так і зовнішній вплив на свідомість індивіда (S1) призводять до її трансформації (S2) через вплив цілої низки факторів, які залежно від обставин мають ту чи іншу силу впливу.

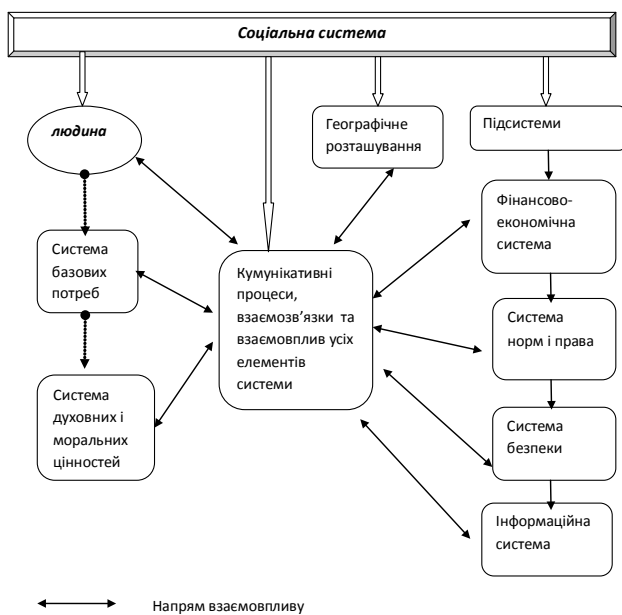


Рис. 1. Узагальнена модель механізму взаємодії людини і соціальної системи

Трансформаційні процеси (рис. 2) змінюють систему інтересів та цінностей індивіда, його світогляд та систему мотивацій, що в результаті змінює свідомість, яка, будучи частиною певної соціальної системи, змінює її також.

Процес трансформації свідомості індивіда під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів відбувається постійно, що є наслідком еволюції людини. (рис. 3).

Здатність управляти цим трансформаційним процесом забезпечує можливість управляти соціальними системами з метою забезпечення їх безпеки як основи ефективного функціонування і розвитку.

Суть кібернетичного підходу полягає в управлінні індивідуумами через їхню свідомість за допомогою низки інструментів, які передусім повинні задовольняти всі потреби й інтереси людини з метою формування нового рівня свідомості, що, своєю чергою, призведе до зміни мотивації їхньої діяльності і спонукає впливати на інших людей і на систему загалом із метою покращання її функціонування.

Рівні розвитку свідомості індивіди (S1, S2, ..., Sn) відображають рівень розвитку соціальної системи та соціального середовища. Соціальна система, своєю чергою, поділяється на формуючу, так звану «материнську», і на базову (рис. 3). Формуюча система – це певна сукупність взаємопов'язаних процесів, установок та ідеалів, що є результатом діяльності людей, зацікавлених у формуванні якісно нових соціальних систем і здатних управляти цими процесами. Формуюча система є підсистемою базової, кон-

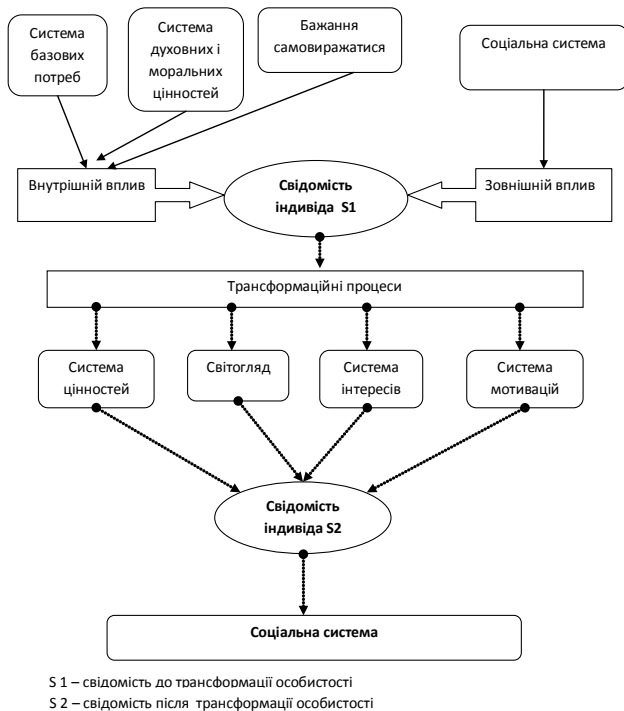


Рис. 2. Процес трансформації свідомості індивіда

центрованим осередком трансформованого управлінського потенціалу. Зображений кругообіг трансформованої свідомості, в основі якого покладено принцип природного відбору, відображає те, що до материнської системи повертаються лише сильні мотиви й установки, що здатні впливати на соціальну систему винятково конструктивно.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Проведене дослідження дає можливість стверджувати, що застосування кібернетичного підходу до вивчення такого складного і завжди актуального питання, як безпека соціальних систем, носить прикладний характер.

По-перше, розрахунок сили впливу і ступеня значимості кожного фактору впливу в процесі трансформації свідомості індивіда дає можливість спрогнозувати результати функціонування і розвитку окремої соціальної групи, у тому числі підприємства.

По-друге, управління індивідуумами через їхню свідомість, використовуючи вже відібрані фактори впливу, дають очікувані результати, що створює підґрунтя для контрольованого процесу управління соціальними системами.

Все вищезазначене в результаті практичного застосування дасть змогу створити дієвий механізм управління енергетичним потенціалом людини через задоволення її потреб та інтересів, що є запорукою стабільного і безпечного функціонування і розвитку соціальних систем, у тому числі підприємств.

Подальшого дослідження із застосуванням кібернетичного підходу потребують також інші складові частини соціальної системи. На нашу

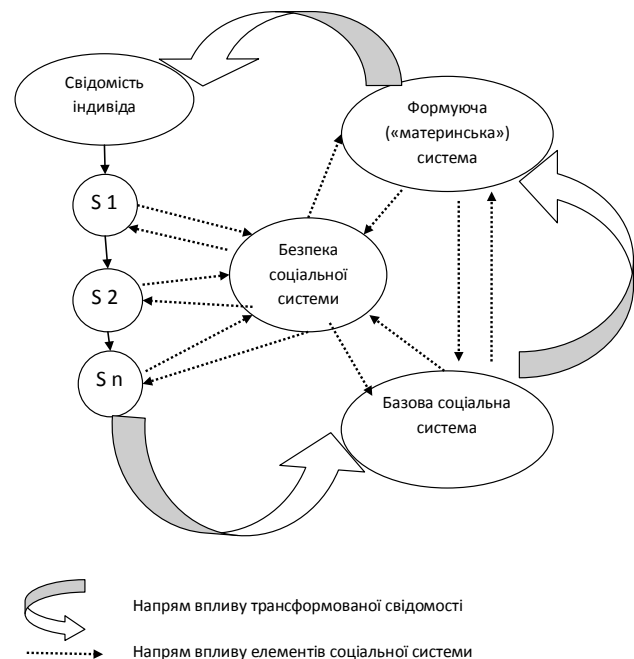


Рис. 3. Схема впливу свідомості індивіда на безпеку соціальних систем

думку, такого дослідження передусім потребує економічний складник, який найбільшою мірою є всепроникаючим стосовно будь-якої сфери життєдіяльності людини і найбільшою мірою здатний впливати на рівень сьогоденної безпеки соціальних систем.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Глушков В.М. Кибернетика. Вопросы теории и практики / В.М. Глушков. – М. : Наука, 1986. – 488 с.
2. Дементьев В.В. Экономика как система власти / В.В. Дементьев. – Донецк : Каштан, 2003. – 320 с.
3. Джери Д., Джери Дж. Большой толковый социологический словарь : в 2-х т. / Д. Джери, Дж. Джери. – М. : АСТ, Вече, 1999. – Т. 1. – 544 с. ; Т. 2. – 528 с.
4. Егидес А.П. Психотехника синтонного общения / А.П. Егидес. – Воронеж : НОДЭ, 1996. – 42 с.
5. Економічна безпека підприємства : [підручник] / А.М. Штангрет [та ін.] ; за заг. ред. А.М. Штангрета. – Львів : Укр. акад. друк., 2016. – 284 с.
6. Задорожний Г.В., Радченко Я.Ю. Социальная экономика как научная область постнеклассического экономического знания / Г.В. Задорожний, Я.Ю. Радченко // Социальная экономика. – 2006. – № 3. – С. 55–62.
7. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизмы обеспечения / А.В. Козаченко, А.Н. Ляшенко, В.П. Пономарев. – Киев : Либра, 2003. – 280 с.
8. Крапивенский С.Е. Социальная философия : [учебн. для вузов] / С.Е. Крапивенский. – М. : ВЛАДОС, 2004. – 306 с.
9. Куценко В.І. Трансформації соціальної сфери України: регіональні аспекти : [монографія] / В.І. Куценко, Я.В. Остафійчук. – К. : Оріяни, 2005. – 460 с.
10. Ліпкан В.А. Теорія національної безпеки : [підручник] / В.А. Ліпкан. – К. : КНТ, 2009. – 637 с.
11. Михайлов В.В. Социальные ограничения: содержание, структура, функции / В.В. Михайлов. – М. : Новый век, 2005. – 270 с.
12. Основи соціальної економіки : [підручник] / О.Г. Головніна ; 2-ге вид., перероб. та доп. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 648 с.
13. Пушкин В.Г., Урсул А.Д. Информатика, кибернетика, интеллект : [монография] / В.Г. Пушкин, А.Д. Урсул. – Штиинца, 1989. – 341 с.
14. Турчин В.Ф. Феномен науки: кибернетический поход к эволюции / В.Ф. Турчин. – М. : Наука, 1993. – 295 с.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.71

ДО ПИТАННЯ ПРО ВЗАЄМОВПЛИВ КРЕДИТНОГО ТА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКІВ У ПЕРІОД ВИХОДУ З ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

ABOUT THE INTERPLAY OF RESOURCE POTENTIAL OF BANK AND BANK LENDING CAPACITY IN THE PERIOD OF OUTPUT FROM THE FINANCIAL CRISIS

Білошанка В.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри банківської справи,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

Продан М.В.

аспірант кафедри банківської справи,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

У статті розглянуто сутність та складники кредитного та ресурсного потенціалу банку. Зроблено висновок щодо специфічних відмінностей цих понять у банків та виробничих підприємств. Автори пояснюють взаємовплив ресурсного і кредитного потенціалу банку. Зроблено висновок, що оптимізація кредитного потенціалу банку в період виходу з фінансової кризи безпосередньо пов'язана з пошуком найефективнішого співвідношення складників його ресурсів.

Ключові слова: кредитний потенціал, ресурсний потенціал, мобілізація коштів, оптимізація.

В статье рассмотрены сущность и составляющие кредитного и ресурсного потенциала банка. Сделан вывод о специфических отличиях этих понятий у банков и производственных предприятий. Авторы объясняют взаимное влияние ресурсного и кредитного потенциала банка. Сделан вывод, что оптимизация кредитного потенциала банка в период выхода из финансового кризиса непосредственно связана с поиском эффективного соотношения составляющих его ресурсов.

Ключевые слова: кредитный потенциал, ресурсный потенциал, мобилизация средств, оптимизация.

In the article the essence and components of resource potential of bank and bank lending capacity are investigated. It was concluded about the specific differences between these concepts in banks and enterprises. The authors explain the interplay of resource potential of bank and bank lending capacity. It is concluded that the optimization of bank lending capacity during the output from the financial crisis is directly related to the search for the most effective ratio of its constituent resources.

Keywords: bank lending capacity, resource potential of the bank, mobilization of funds, optimization.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Кредитний потенціал становить основу результатів, отриманих банком від фінансово-господарської діяльності. Кредитний потенціал банку, що становить базис формування кредитного портфелю, дає змогу оцінити можливості ефективної

трансформації ресурсів банку в найбільш дохідні на сучасному ринку кредитні операції. Визначення максимально можливої, раціонально обґрунтованої комбінації ресурсів, які банк може перерозподілити між економічними суб'єктами шляхом кредитування, є важливим завданням на шляху вимірювання кредитного потенціалу банку.

В умовах, коли економіка України потерпає від структурної кризи, перше, що спадає на думку, це можливість врятувати ситуацію стрімким накачуванням ресурсами банків із метою подальшого спрямування цих коштів у вигляді банківських кредитів у реальний сектор економіки. Але паралельно виникає потреба зрозуміти, чи використовуються банками вже наявний у них ресурсний потенціал і чи не призведе додаткове монетарне стимулювання до кредитного перегріву економіки без прискорення економічного зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Різні підходи до визначення кредитного потенціалу розглянуті в роботах таких російських учених-економістів, як Л.І. Абалкін, Н.Є. Єгорова, Є.П. Жарковський, А.М. Смулова. Однак проведене дослідження наявних точок зору показало, що залежно від економічних умов і поставлених цілей досліджень поняття кредитного потенціалу формулюється вказаними науковцями неоднозначно і різнопланово.

Серед зарубіжних дослідників слід відзначити пов'язані з досліджуваною проблематикою роботи М. Альберта, Н. Бакстера, Т. Беррела, Г. Вейнеса, М.Х. Мексона, К. Редхеда, Ф. Хедоурі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується ознана стаття. Однак питання, пов'язані з формуванням і використанням кредитного потенціалу комерційного банку залишаються недостатньо вивченими і в більшості наукових праць як основні ресурси кредитного потенціалу розглядаються лише фінансові ресурси і не уточнюється структура багатопланового ресурсного наповнення. Недостатня наукова розробленість питання взаємозв'язку ресурсного і кредитного потенціалу банку та необхідність розуміння напрямів оптимізації кредитного потенціалу банку в період виходу з фінансової кризи стали підставою для вибору теми та визначення мети статті.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є з'ясування сутності та складників кредитного та ресурсного потенціалу банку, пояснення взаємозв'язку ресурсного і кредитного потенціалу банку, визначення реальної величини кредитного потенціалу та надання рекомендацій щодо оптимізації кредитного потенціалу банку в період виходу з фінансової кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У низці наукових робіт [1–3] зустрічається термін «кредитний потенціал», який за змістом характеризує потенційні можливості надання кредитів на небанківському ринку капіталів банківською системою (чи окремим банком), проте жоден автор не приводить точного визначення цього поняття.

Очевидно, що кредитний потенціал банку, головним чином, залежить від його ресурсного потенціалу. В економічній літературі використовується поняття ресурсного потенціалу суб'єкта господарювання, який визначається як сукупна система ресурсів, що знаходяться у взаємозв'язку і взаємозалежності [4]. Проте це визначення недостатньо повно характеризує ресурсний потенціал комерційного банку, який має специфічні відмінності від виробничого підприємства, на що справедливо вказують О. Васюренко та І. Федосик. Автори вводять поняття ресурсного потенціалу комерційного банку, який вони визначають як «сукупність усіх фінансових коштів банку, які перебувають у безпосередньому його розпорядженні, і ресурсів, які можуть бути залучені банками внаслідок проведення ефективної повномасштабної банківської діяльності, прибутку або збитку внаслідок активних операцій» [5, с. 68].

Свою чергою, М. Савлук зазначає, що ресурсний потенціал банку – це потенційні можливості банку формувати свої ресурси. Позичковий потенціал банківської системи – це величина нової грошової маси, яку банки можуть випустити в обіг через надання нових позик підприємствам і компаніям, а також фізичним особам [6].

Група дослідників під керівництвом А. Єпіфанова дають таке визначення: ресурсний потенціал банку – це сукупність власних, залучених та позичкових коштів банку, що перебувають у безпосередньому його розпорядженні і використовуються для здійснення банківської діяльності [7].

Основні складники, що, на думку авторів, характеризують взаємозв'язок понять «ресурсний потенціал банку» і «достатність ресурсного потенціалу банку», представлено на рис. 1.



Рис. 1. Складники ресурсного потенціалу банку

Джерело: складено авторами на основі [8–10]

Аналіз та оцінка ресурсного потенціалу банку на практиці ускладнюється різноманітністю і несистемністю інформації про його стан. При цьому фінансова звітність, що складається банками, виступає підґрунтям для поглибленого і всебічного вивчення ресурсного потенціалу.

Пояснюючи взаємозв'язок ресурсного і кредитного потенціалу, вкажемо, що, по-перше, кошти, які можуть бути потенційно залучені банком, досить важко оцінити. Це можуть бути, наприклад, кошти клієнтів інших банків, що працюють менш ефективно, але ці кошти не вплинуть на кредитні можливості банківської системи. Або це кошти поза банками, але тоді для оцінки їх потенційних обсягів потрібна оцінка сукупних заощаджень населення та стану фінансових ринків, що також пред'являють попит на ці кошти. При цьому, по-перше, оцінка розміру коштів, які можуть бути потенційно залучені окремим банком, взагалі неможлива. По-друге, далеко не всі грошові кошти, що перебувають у розпорядженні банку, можуть використовуватися останнім для проведення кредитних операцій. Для оцінки обсягу банківських ресурсів, які можуть розглядатися як відправна точка під час визначення кредитного потенціалу, більше підходить використовуване у банківській статистиці поняття «кредитні ресурси», в які включають кошти на рахунках клієнтів, кошти населення і власний капітал банків. Проте хоча динаміка обсягів кредитних ресурсів і відбиває зміни кредитного потенціалу, це далеко не ідентичні поняття.

Далеко не усі кошти, мобілізовані банками, використовуються ними для проведення кредитних операцій. Так, частина мобілізованих коштів вкладається в основні засоби, використовується для внутрішньобанківських розрахунків та інших цілей, необхідних для нормального функціонування банків. Окрім того, певна частина коштів вкладена у високоліквідні активи відповідно до резервних вимог Національного банку України і не може бути використана для надання кредитів. Що стосується вкладень у

цінні папери, то для цих цілей використовуються ті ж кошти, що і для проведення кредитних операцій. При цьому банки можуть зводити їх до мінімуму на користь розширення обсягів кредитування, тому, на нашу думку, вкладення в цінні папери не впливають на оцінку кредитного потенціалу.

Отже, у даній статті основою кредитного потенціалу вважаємо сукупність ресурсів, що мобілізуються і концентруються банком із метою подальшого їх використання в кредитному процесі. В економічній науці структурними елементами кредитного потенціалу прийнято вважати лише фінансові ресурси. Нам видається, що кредитний потенціал набагато ширший від такого традиційного розуміння, тому його сутність та структура не повинні обмежуватися лише фінансовим складником.

Пропонуємо розглядати кредитний потенціал банку як сукупність матеріальних і нематеріальних ресурсів, мобілізованих і використуваних банком для максимізації економічного ефекту від здійснення кредитної діяльності. Тоді в структурі кредитного потенціалу банку виділяємо наявні фінансові, кадрові, організаційно-технологічні та клієнтські ресурси, що їх банк використовує для розробки, впровадження і розвитку стратегічних напрямів власної діяльності. Безперечно, вказані ресурси знаходяться між собою в стійкому зв'язку, забезпечуючи функціонування і розвиток кредитного потенціалу банку як єдиного цілого.

Вказуючи склад кредитного потенціалу банку, необхідно відзначити трансформацію змісту кожної групи елементів кредитного потенціалу в ході його формування та використання, що відповідає механізму реалізації його основної функції – створення економічного ефекту від кредитної діяльності банку (табл. 1).

Чинники, що впливають на рівень кредитного потенціалу банку:

- загальна величина мобілізованих банком ресурсів;
- рівень резерву ліквідності;

Таблиця 1

Елементи кредитного потенціалу

Елемент	Стисла характеристика	
	На етапі формування	На етапі використання
Фінансові ресурси	Сукупність усіх фінансових ресурсів, що акумульовані банком і можуть надалі бути трансформовані в кредити	Сукупність усіх фінансових активів, представлених кредитними вкладеннями
Організаційно-технологічні ресурси	Організація, техніка, технології та бізнес-процеси, які забезпечують акумуляцію фінансових ресурсів	Організація, техніка, технології та бізнес-процеси, що забезпечують кредитний процес на всіх стадіях
Кадровий ресурс	Сукупність операційного та управлінського персоналу, задіяного в процесі акумуляції та трансформації ресурсів	Сукупність персоналу банку від рівня інспектора до рівня директора кредитного департаменту
Клієнтський ресурс	Сукупність клієнтів (клієнтська база), що забезпечує постійний приплив фінансових ресурсів у банк	Клієнтська база, представлена всіма категоріями позичальників

Джерело: складено авторами на основі [11]

- структура і стабільність мобілізованих коштів;

- режим використання обов'язкових резервів.

Варто визнати, що структура кредитного потенціалу конкретного банку за своїм кількісним і якісним складом може відрізнятися від структури потенціалу інших банків. Причиною відмінностей є вплив факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, таких як: кількість і якість клієнтури, кредитна політика, регіональні особливості діяльності банку, склад операцій, стан ринку банківських ресурсів.

Найважливіше завдання якісного формування кредитного потенціалу полягає у визначенні найбільш важливих ресурсів, завдяки яким банк може пропонувати продукти та послуги, які найбільш затребувані його клієнтами.

Ресурсне забезпечення кредитного потенціалу банку формують: вклади населення, депозити юридичних осіб, залишки на рахунках клієнтів, випущені цінні папери, міжбанківські кредити, власний капітал банку, залучений капітал.

Незважаючи на те що кожне джерело кредитного потенціалу банку має конкретну форму, у загальній масі вони знеособлені і можуть використовуватися на задоволення будь-яких потреб у кредитах із боку різних позичальників. Проте функціональна роль кожного з джерел кредитного потенціалу не однакова.

Кредитний потенціал банку являє собою знеособлений сукупний грошовий фонд. Виходячи з цього, рівень трансформації визначається не стільки спроможністю банку використовувати для цілей довгострокового інвестування короткострокові фінансові зобов'язання, скільки здатністю банку взагалі трансформувати сформовані ресурси в кредитну діяльність.

Для того щоб об'єктивно оцінити ту частину акумульованих банком ресурсів, які реально формують кредитний потенціал, необхідно провести процедуру «очищення» загального фонду ресурсів від статей іммобілізації.

У формуванні кредитного потенціалу не беруть участь кошти, відраховані у фонд оплати праці, а також відрахування банку до фонду обов'язкового страхування і різні страхові резерви. Крім того, сукупна величина кредитного потенціалу, переходячи в кредитний потенціал-нетто, зменшується на величину високоліквідних активів.

Окрім того, необхідно врахувати фактор ризику дострокового вилучення коштів із рахунків банку. Вплив даного чинника може бути визначено статистично на основі вивчення рівня осідання вкладів та середнього терміну зберігання вкладеної гривні, що дає змогу визначити коефіцієнт зменшення депозитної бази банку, трансформованої в кредити, що позначений нами як коефіцієнт β .

Таким чином, величина загальної трансформації ресурсів у кредитний потенціал буде визна-

чатися з урахуванням усіх відрахувань банку, вироблених із загальної суми залучених коштів, а також з урахуванням поправок на корегуючі коефіцієнти, що дають змогу врахувати вплив ризикових факторів і визначити реальну величину кредитного потенціалу-нетто:

$$КП \cdot \text{нетто} = \left(\sum_{i=1}^n P_i - \sum_{i=1}^n R_i - \sum R_\delta \right) \beta, \quad (1)$$

де: *КП-нетто* – величина сформованого фінансового потенціалу кредитної діяльності, яка адекватна можливій сумі кредитних вкладень банку; P_i – величина ресурсів (пасивів банку); R_i – величина обов'язкових резервів і відрахувань, здійснюваних банком по кожному i -тому ресурсу; R_p – величина резервів, створених банком добровільно для забезпечення запасу ліквідності і стійкості, у тому числі величина резервів на можливий втрати по кредитах; β – коефіцієнт ризику по залученню коштів, що дає змогу зменшити реальну суму залучених коштів на величину можливих утрат унаслідок дострокового вилучення вкладів, зміни процентних ставок або дії інших факторів ризику.

Крім оцінки величини загальної трансформації ресурсів у кредити, оцінка ресурсної бази банку, використовуваної як база кредитного потенціалу, повинна здійснюватися з урахуванням таких параметрів, як:

- динаміка сукупних банківських ресурсів;
- структура банківських ресурсів за строками та їх адекватності строкам банківських кредитів;
- ступінь диверсифікованості банківських ресурсів;
- якість ресурсної бази банку та її вартості.

Свою чергою, управляти ресурсним потенціалом банку можна через:

- удосконалення механізму залучення депозитів;

- планування і збалансоване проведення активно-пасивних операцій банку;

- оптимізацію вибору потенційних кредитних угод і надання кредитів;

- раціоналізацію підходів до формування процентів по депозитах і кредитах.

Окремо зупинимось на раціоналізації підходів до формування процентів по депозитах і кредитах. Дійсно, розглядаючи середньозважену вартість кредитів бачимо, що відсотки по кредитах, які є найважливішими для розвитку економіки, є досить високими. Особливо ставки по довгостроковим кредитах були високі в 2012 р. і, звичайно зараз, коли гривня знецінилась більше, ніж у три рази (табл. 2).

Загалом, прийнятність кредитного потенціалу для подальшого зростання кредитного портфеля банку визначається оптимальністю формування також і нефінансових ресурсів кредитного потенціалу банку.

Оптимізація кредитного потенціалу банку, особливо в період виходу з фінансової кризи,

Таблиця 2

**Вартість кредитів за даними статистичної звітності банків України
(без урахування овердрафту)**

Дата	Середньозважена вартість у процентах річних, % для суб`єктів господарювання					
	національна валюта			іноземна валюта		
	усього	короткострокові	довгострокові	усього	короткострокові	довгострокові
31.12.11	14,2	14,5	13,5	10,7	9,4	10,7
31.12.12	18,7	18,4	21,6	11,3	12,3	10,2
31.12.13	18,4	18,5	16,6	2,5	2,5	0,0
31.12.14	20,5	20,8	16,1	11,1	11,0	11,1
31.12.15	18,9	18,8	26,4	14,9	14,9	0,0
1.07.16	19,3	19,1	23,0	7,7	7,6	11,0

Джерело: складено за даними Національного банку України [3]

безпосередньо пов'язана з пошуком найефективнішого співвідношення складників його ресурсів. Процеси оптимізації за напрямом формування та використання кредитного потенціалу є взаємозалежними, тому вважаємо, що під час розробки оптимізаційної моделі не слід розділяти процеси формування та використання ресурсів банку.

Безпосередньо оптимізація кредитного потенціалу банку, на нашу думку, повинна проходити поетапно. Оптимізаційною моделлю, побудованою згідно з критеріями оцінки кредитного потенціалу, вважаємо алгоритм поетапної оптимізації фінансових, організаційно-технологічних, клієнтських і кадрових ресурсів (рис. 2).

Реалізація даної моделі можлива у вигляді послідовного застосування різних методів оцінки та оптимізації, що використовуються в процесі формування та використання кредитного потенціалу банку.

Банк повинен обрати пріоритет щодо формування та використання кредитного потенціалу. Таким пріоритетом може бути максимізація прибутку або мінімізація ризику або досягнення оптимальної рівноваги між прибутковістю і ризиком. Виходячи з обраного пріоритету, можна зробити висновок про те, яку політику у сфері кредитування використовує банк. При цьому завдання побудови моделі оптимізації зводиться до такого досягнення параметрів усієї сукупності ресурсних складників кредитного потенціалу, за яких дотримується баланс між прибутковістю і ризиком. Досягнення цього балансу визначається відпо-

відністю всіх параметрів, що відображають стан елементів кредитного потенціалу банку, заданому оптимальному критерію.

Також одним із важливих завдань є забезпечення для банку можливості досягнення переваг над конкурентами найефективнішими засобами. Для того щоб банк міг досягти високого конкурентного становища, він повинний розвиватися більш швидкими темпами, ніж конкуренти. Звідси випливає, що необхідно оптимізувати формування кредитного потенціалу банку, ефективно управляти ним, створювати умови для його зростання в перспективі за рахунок

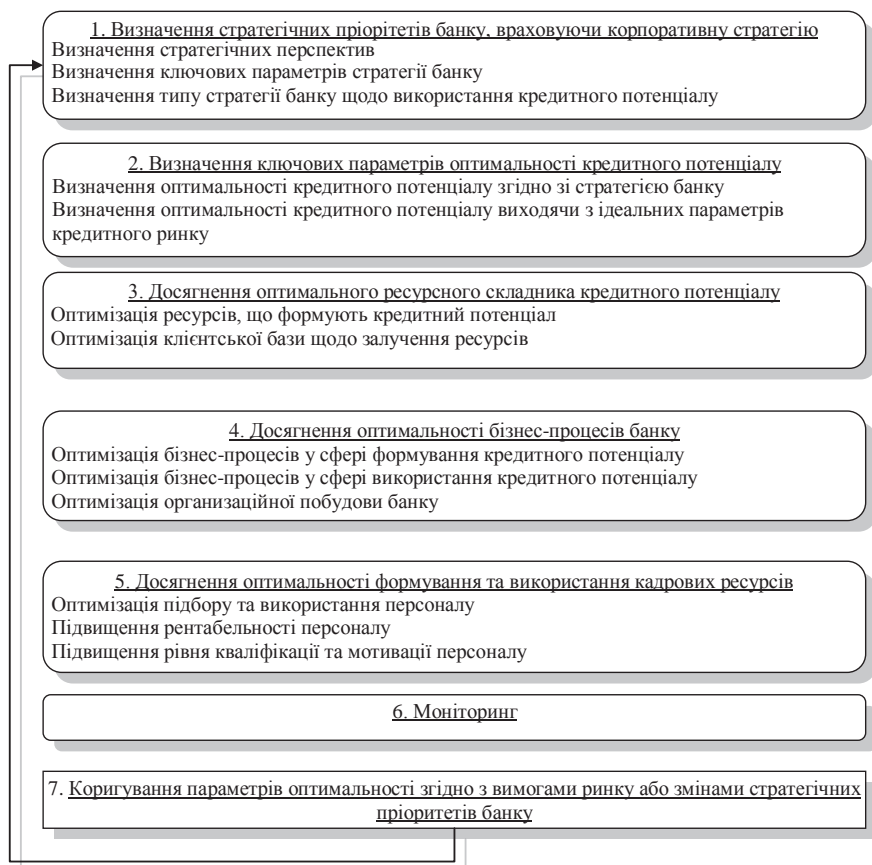


Рис. 2. Алгоритм оптимізації кредитного потенціалу банку

Джерело: складено авторами на основі [12]

розширення всіх елементів ресурсного наповнення.

З метою оптимізації кредитного потенціалу банків України в подальшому необхідно:

– НБУ встановити, а кожному банку встановити жорстку вимогу щодо використання депозитних ресурсів банками на кредитні та інвестиційні операції, а не на погашення боргів та виконання зобов'язань;

– впровадити моніторинг результатів діяльності банків для ретельного контролю обсягів і напрямів використання залучених ресурсів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Автори не претендують на вичерпну повноту розкриття всіх аспектів проблеми взаємовпливу кредитного та ресурсного потенціалу банків і бачать необхідність подальшого продовження дослідження цієї проблеми.

Очевидно, що залучення ресурсів та їх подальше розміщення в кредити дає банкам змогу реалізувати свою найважливішу функцію фінансового посередника в економіці. Ресурси для кредитування у банків є, тому вихід економіки України з кризи та подальша модернізація економіки цілком можливі не за рахунок нової емісії грошей, а за рахунок кращого використання наявних у банківському секторі ресурсів. При цьому обсяги і динаміка банківських ресурсів як безпосередньо залежать від ефективного управління ними, так і впливають на пропозицію внутрішнього кредиту, що підтверджує наявність взаємовпливу ресурсного і кредитного потенціалу банку.

Результати проведеного дослідження в довгостроковій перспективі сприятимуть зміцненню кредитного потенціалу вітчизняних банків у період виходу з фінансової кризи, а підсумку – зміцненню банківської системи України в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тагирбеков К.Р. Основы банковской деятельности : [учеб. пособ.] / К.Р. Тагирбеков. – М. : ИНФРА-М ; Весь Мир, 2014. – 720 с.
2. Рыкова И.Н. Кредитный потенциал коммерческого банка, его роль в деятельности банка и методология оценки / И.Н. Рыкова, Н.В. Фисенко // Финансы и кредит. – 2005. – № 25(193). – С. 10–20.
3. Белоцерковский В.И. Моделирование эффективной структуры кредитного потенциала коммерческого банка / В.И. Белоцерковский, М.В. Корнеев, Е.Э. Миляева // Экономика. Управление. Финансы. – Тула : ТГУ, 2002. – С. 35–41.
4. Ревенко Н.Г. Управление ресурсами промышленных предприятий в условиях переходного периода : [монография] / Н.Г. Ревенко. – К. : Бюлетень Вищої атестаційної комісії України, 2000. – 256 с.
5. Васюренко О., Федосік І. Ресурсний потенціал комерційного банку / О. Васюренко, І. Федосік // Банківська справа. – 2002. – № 1(43). – С. 58–64.
6. Вступ до банківської справи : [навч. посіб.] / За ред. М.І. Савлука ; Українська фінансово-банківська школа. – К. : Лібра, 1998. – 344 с.
7. Єпіфанов А.О. Операції комерційних банків : [навч. посіб.] / А.О. Єпіфанов, Н.Г. Маслак, І.В. Сало. – Суми : Університетська книга, 2007. – 523 с.
8. Смирнов Ю.Н. Анализ эффективности формирования ресурсной базы кредитных организаций / Ю.Н. Смирнов, Р.И. Сибиш // Социально-экономические и технические системы: Исследование, проектирование, оптимизация. – 2013. – № 14. – С. 21.
9. Хашиева Л.Х.М. Методы управления привлеченными ресурсами коммерческого банка: классификация, характеристика и основные тенденции развития / Л.Х.М. Хашиева // Финансы и кредит. – 2014. – № 28. – С. 28–37.
10. Букреева Л.М. Стратегия управления ресурсным потенциалом коммерческого банка / Л.М. Букреева // Молодой ученый. – 2015. – № 24. – С. 391–393.
11. Харевич А.С. Кредитний потенціал банківської системи: теоретико-методологічні аспекти / А.С. Харевич // Ефективна економіка. – 2012. – № 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1398&p=1>.
12. Вартість кредитів за даними статистичної звітності банків України (без урахування овердрафту) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua/files/Procentlastb_KR.xls.
13. Омельченко О.І. Комплексне оцінювання кредитного потенціалу банківської системи в умовах невизначеності / О.І. Омельченко // Бізнес Інформ. – 2014. – № 4. – С. 387–392.

УДК 336.7

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ НА РИНКУ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ УКРАЇНИ У 2010–2015 РОКАХ

FEATURES OF MANAGEMENT FINANCIAL RESOURCES AT THE MARKET OF THE HOUSING REAL ESTATE OF UKRAINE IN 2010–2015 YEARS

Головень О.О.

аспірант,

Державний науково-дослідний інститут інформатизації
та моделювання економіки
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

У статті досліджено чинники, які впливають на управління фінансовими ресурсами на ринку житлової нерухомості, відображено динаміку житлового фонду України та аналіз купівельної спроможності населення. Показано співвідношення індексу споживчих цін із купівельною спроможністю населення України в 2010–2015 рр.

Ключові слова: ринок житлової нерухомості, інвестування, фінансові ресурси, динаміка цін, вартість.

В статье исследованы факторы, которые влияют на управление финансовыми ресурсами на рынке жилищной недвижимости, отображены динамика жилищного фонда Украины и анализ покупательной способности населения. Показано соотношение индекса потребительских цен с покупательной способностью населения Украины в 2010–2015 гг.

Ключевые слова: рынок жилищной недвижимости, инвестирование, финансовые ресурсы, динамика цен, стоимость.

The article is devoted to the influence on a management financial resources at the market of the housing real estate are represented dynamics of housing fund of Ukraine and analysis of purchasing power of population. Also it is shown the correlation of cost-of-living index with purchasing possibility of population of Ukraine in 2010-2015 years.

Keywords: market of the housing real estate, investing, financial resources, dynamics of prices, cost.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. На сьогоднішній день житлова нерухомість розглядається не тільки як специфічний товар, тобто як житло, але й як фінансовий актив. Це обумовлено тим, що нерухоме майно створюється шляхом укладання капіталу і працею людини, а його розвиток відбувається з високими витратами, внаслідок чого виникає необхідність залучення позикових коштів тощо. На провідних житлових ринках світу нерухомість як об'єкт інвестицій пропонує не тільки привабливі дохідності для відповідного рівня ризику, але й надає можливості для досягнення наддоходностей за рахунок використання їх особливих властивостей [1].

Аналіз останніх досліджень та публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. В Україні питання особливості управління фінансовими ресурсами на ринку нерухомості досліджували такі вчені-фахівці, як К. Грем'яцька [1],

В. Шелудько [2], Е. Карапетян [3], Ю. Хавар [8] та ін. Однак ці дослідження були здійснені в межах публікацій, які містили лише загальний огляд фінансових ресурсів, а не конкретне управління ними на ринку житлової нерухомості.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. У дослідженні розкриваються особливості управління фінансовими ресурсами, які чинники впливають на них та показана динаміка житлового фонду України в 2010–2015 рр.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). На основі викладеного матеріалу можна використовувати виявлені фактори, які будуть мати суттєвий вплив на управління фінансовими ресурсами на ринку житлової нерухомості України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Особливостями ринку нерухомості з фінансової точки зору є система специфічних

відносин, що виникають під час операцій купівлі-продажу об'єктів житлової нерухомості.

Отже, можна зазначити, що нерухомість – це фінансовий актив, а ринок нерухомості – це один із секторів фінансового ринку. Під фінансовим ринком розуміють сферу прояву виниклих економічних відносин із розподілу створеної вартості та її реалізації шляхом обміну грошей на фінансові активи [2]. Фінансовими ресурсами на ринку житлової нерухомості виступають інвестиційні цінності та грошові кошти, отриманні під час операцій купівлі-продажу житлової нерухомості [3]. Під фінансовими ресурсами на ринку житлової нерухомості визначаються кошти, що перебувають у розпорядженні підприємств і призначені для виконання ними певних фінансових зобов'язань. Формуються за рахунок створення підприємства, власних та притриманих до них коштів, мобілізуються на фінансовому ринку, надходять у порядку розподілу грошових надходжень [4].

На управління фінансовими ресурсами на ринку житлової нерухомості впливають чинники попиту і пропозиції, що узагальнені в табл. 1. Існують певні чинники, які впливають на управління фінансовими ресурсами на ринку житлової нерухомості, а саме: місце розташування житла, тип самої побудови і рік побудови, планування квартири і розмір житлової площі, побутові зручності.

Отже, під час здійснення управління фінансовими ресурсами на ринку житлової нерухомості

враховуються певні чинники, які визначають ціну купівлі-продажу житла й які є визначними під час здійснення операцій купівлі-продажу житлової нерухомості. Також можна зазначити, що на ціну впливають такі особливості, як пора року. Влітку, як правило, збільшується попит на індивідуальні будинки та будівлі в дачних селищах, природно, їх вартість у даний період трохи вище, ніж узимку [5].

Визначну роль на ринку житлової нерухомості відіграє правове середовище країни, в якій здійснюється будівництво, відсутність чи наявність корупційних схем. У сучасних умовах в Україні спостерігаються загрозові для економічної безпеки явища на ринку нерухомості, пов'язані з корупційними схемами, підвищеною спекулятивною активністю та створенням тіньових «пірамід» на ринку житла, а також із фінансовою кризою. Поширюються прояви тінізації операцій на ринку нерухомості, які знаходять вираз у прихованій змові про монополю високої ціни між основними суб'єктами ринку нерухомості, зумисному заниженні цін на нерухомість (як правило, державну), що характеризується високою ринковою вартістю для окремих суб'єктів, які мають доступ до тендерів із продажу об'єктів нерухомості.

Причинами зазначених негативних тенденцій є:

- корупційні дії чиновників (викликані складністю отримання дозволів узгоджень, перевищенням попиту над пропозицією житла,

Таблиця 1

Чинники, які впливають на управління фінансовими ресурсами на ринку житлової нерухомості

№	Чинники	Перелік та характеристика чинників
1	Місце розташування житла	- нерухомість у центрі коштує набагато дорожче, ніж на околиці; - наявність метрополітену у великих містах, віддаленість автобусної зупинки, транспортна розв'язка; - розвинена інфраструктура (парки, магазини, дитячий садочок, лікарня, школа, адміністративні органи тощо)
2	Тип самої побудови і рік побудови	- якість будинку (панельний, цегляний, монолітний), оскільки вартість квартири в панельному будинку буде поступатися вартості аналогічної квартири в цегляній будівлі; - рік побудови буде впливати на вартість квартири: у новобудовах вони коштують набагато дорожче ніж квартири на вторинному ринку житлової нерухомості
3	Планування квартири і розмір житлової площі	- вартість однакових квартир, але розташованих на різних поверхах у будинку, може істотно відрізнятись; - наявність ліфта та їх кількість у будинку; - індивідуальне та поліпшене планування буде коштувати набагато більше; - розмір житлової площі
4	Побутові зручності	- наявність телефону; - опалення; - сміттєпровід, водопровід; - наявність балкона або лоджії; - загальний стан житла, наявність ремонту
5	Екологія	- важливу роль у виборі квартири, будинку або дачі є стан екології в тому чи іншому районі міста; - наявність поруч із будинком заводу або фабрики може позначитися щодо вартості квартири в бік її зниження

Джерело: розроблено автором

утрудненістю доступу до комунальних мереж, невизначеністю статусу земельних ділянок, важко доступністю програми молодіжного житлового кредитування тощо), що спричиняють штучне підвищення чи підтримання необґрунтовано завищених цін на житло;

- недосконалість Закону України «Про інвестиційну діяльність», в якому не обмежується рівень готовності житлового об'єкту, який підлягає продажу;

- недостатня ефективність діяльності органів державної влади щодо унеможливлення створення фінансових «пірамід» на ринку нерухомості;

- значні (часто неофіційні) валютні надходження з-за кордону, наприклад доходи нелегальних мігрантів з України, що використовуються на купівлю житла;

- зростання норм відрахувань у місцеві бюджети та компенсаційний фонд від операцій із нерухомістю;

- створення ажіотажного попиту на житло (що пов'язано з роздмухуванням проблеми майбутнього подорожчання житла у ЗМІ).

Ринок нерухомості, як і будь-який інший сектор національної економіки, потребує державного регулювання хоча б тому, що його стан є прямим індикатором рівня розвитку всієї економіки країни. Недарма всі світові кризи останніх десятиліть починалися з різкого падіння цін на нерухомість. Успіх економічних реформ в умовах ринкової економіки багато в чому зумовлюється якістю інформації, на основі якої приймаються відповідальні фінансові рішення. Саме тому аналіз інформації на ринку житлової нерухомості є предметом дослідження.

Здійснюючи аналіз житлової нерухомості на ринку України протягом 2010–2015 рр., можна побачити весь житловий фонд, який включає міський житловий фонд та сільський житловий фонд (табл. 2).

Характеризуючи житловий фонд України 2010–2015 рр., можна побачити, що в 2012 р. було збудовано найбільшу кількість житла в містах, у 2013 р. найбільше житлової нерухомості було зведено в селах (рис. 1). Починаючи з 2014 р. відбувається значне зниження будівництва житлової нерухомості, хоча в 2015 р. було незначне поживлення і зростання, які ще не повернулися до показників 2010 р.

Політична ситуація негативно вплинула на ринок житлової нерухомості України: АР Крим штучно від'єднали від території України та

антитерористичні воєнні дії, які відбуваються у Донецькій і Луганській областях зменшило сукупний житловий фонд України починаючи з 2014 р. Ще одним важливим фактором зниження є девальвація гривні відповідно до долару США, яка почалася восени 2013 р. з 8 грн. до 17 грн. улітку 2014 р. та до 25 грн. восени 2016 р. [7]. Відповідно, купівельна спроможність українців зменшилася і зменшився попит купівлі-продажу житлової нерухомості. Також деякі об'єкти залишалися замороженими і недобудованими, відбувалася зміна влади і керівників відповідальних органів, що негативно позначилося на ринку житлової нерухомості України в 2014–2015 рр.

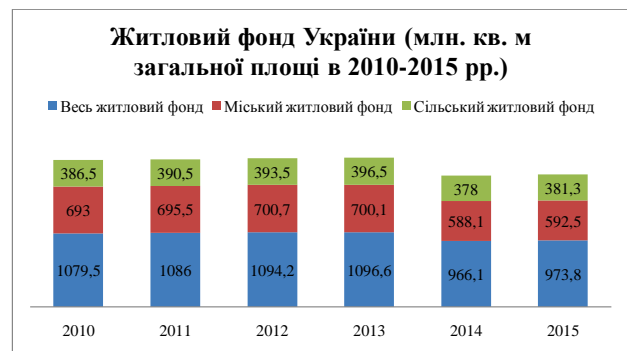


Рис. 1. Житловий фонд України в 2010–2015 рр., млн. кв. м

Джерело: розроблено на основі даних [6]

Детальну характеристику збудованого житлового фонду за регіонами можна побачити у табл. 3, але також без урахування АР Крим та м. Севастополь. Загалом в Україні найбільшу кількість житла було введено в 2013 р. – 109560 кв. м, найменшу – у 2014 р. – 966137, а в 2015 р. відбулося невелике зростання – 973786 кв. м.

Зменшення будівництва протягом 2010–2015 рр. відбувалося переважно на сході та півдні України, а також у деяких областях заходу та центру, а саме у Волинській, Донецькій, Запорізькій, Луганській, Миколаївській, Одеській, Полтавській, Рівненській, Харківській, Херсонській, Хмельницькій, Черкаській, Чернівецькій (табл. 3).

Деякі регіони України утримали зростання і продовжували нарощувати будівництво житла, це: Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Київська, Кірово-

Таблиця 2

Житловий фонд України в 2010–2015 рр. (млн. кв. м загальної площі)

Роки	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Весь житловий фонд	1079,5	1086,0	1094,2	1096,6	966,1	973,8
Міський житловий фонд	693,0	695,5	700,7	700,1	588,1	592,5
Сільський житловий фонд	386,5	390,5	393,5	396,5	378,0	381,3

Джерело: розроблено на основі даних [6]

градська, Львівська, Сумська, Тернопільська області, місто Київ (табл. 3).

З одного боку, ринок нерухомості є невід'ємною складовою частиною макроекономічної стабілізації, а з іншого – розвиток цього ринку залежить від платоспроможності населення, розвитку суміжних ринків і підтримуючої ролі держави.

Будівельна галузь та ринок житлової нерухомості України, як і економіка в цілому, протягом 2010–2015 рр. продовжували знаходитись у важкому стані, який був обумовлений дефіцитом ліквідності, обмеженим доступом до кредитних ресурсів, нестабільним попитом та політичною ситуацією, погіршенням основних макроекономічних показників, що також відобразилось на базових статистичних даних.

Основною умовою виходу ринку житлової нерухомості зі стану депресивної стабільності і, відповідно, основним напрямом діяльності держави у цій сфері має бути встановлення більш ефективного балансу між платоспроможним попитом та ціновою пропозицією, який би сприяв зростанню обсягів житлового

будівництва та створював сприятливі умови для вирішення житлових проблем громадянами, які потребують поліпшення житлових умов [8].

Ринку східної частини України, де відбуваються воєнні дії, не існує фізично, не функціонує державний реєстр нерухомості, офіційних угод не відбувається. У західному регіоні, зокрема в популярному Львові, ринок нерухомості більш стабільний, ціни тримаються. Це пояснюється двома основними чинниками: регіон розташований далеко від зони військових дій і близько до кордону з Європою. Крім того, місто, як і раніше, популярне серед туристів.

Купівельна спроможність українців стрімко знизилася, відповідно, здійснюється менша кількість операцій із купівлі-продажу нерухомості. Населення протягом 2014–2015 рр. збільшило і витратило кошти на харчування, комунальні послуги, транспорт, медицину і менше думало про інвестиції у нерухомість. На рис. 2 можна побачити індекс приросту заробітної плати до індексу споживчих цін населення України протягом 2010–2015 рр.

Таблиця 3

Житловий фонд за регіонами (кв. м)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Україна	1079503	1086020	1094208	1096560	966137	973786
Автономна Республіка Крим	39333	39786	40580	40507
Вінницька	43963	44016	44349	45709	46236	46778
Волинська	22124	22396	22637	22818	23112	23364
Дніпропетровська	79043	79082	79074	78141	78892	78931
Донецька	101245	101517	101950	103508	50591	51242
Житомирська	33328	33429	33585	33610	33629	33743
Закарпатська	28314	28959	29354	29574	30141	30414
Запорізька	40911	40977	41075	40125	40982	40935
Івано-Франківська	32656	33420	34065	34417	34941	35415
Київська	54812	55783	57034	57706	59245	60549
Кіровоградська	24671	24711	24729	24749	24770	24833
Луганська	55414	55343	55322	54978	17656	17808
Львівська	54254	54978	55847	56247	57323	57414
Миколаївська	25965	26031	25966	25897	25841	25795
Одеська	53414	53650	53411	53148	53402	53421
Полтавська	36996	36989	36811	36480	36374	36327
Рівненська	24454	24674	24903	24572	25253	25545
Сумська	27725	27872	27939	27980	28119	28217
Тернопільська	25371	25540	25912	26121	26576	27092
Харківська	63788	64327	64891	64700	65285	65269
Херсонська	25927	25506	25524	25464	25437	25476
Хмельницька	33314	33611	33862	33730	33726	34019
Черкаська	33976	34077	34244	34168	34325	34363
Чернівецька	20443	20781	21214	21542	21801	22139
Чернігівська	29757	29917	29983	29986	29804	29817
Київ	59713	60633	61598	62219	62676	64880
Севастополь	8592	8015	8349	8464

Джерело: розроблено автором на основі [6]

До 2013 р. в Україні була присутня тенденція до переважання приросту реальної середньої заробітної плати над приростом споживчих цін. Починаючи з 2013 р. приріст споживчих цін переважає над приростом середньої реальної заробітної плати, це дає змогу зробити висновок, що купівельна спроможність населення за останні два роки значно скоротилася, а саме на 39% у 2014 р. порівняно з 2013 р. та на 38% у 2015 р. порівняно з 2014 р.

Фактори, які будуть мати суттєвий вплив на управління фінансовими ресурсами на ринку житлової нерухомості України:

- інвестиційний клімат та рівень інвестиційної привабливості галузі, що є вирішальними під час прийняття інвестиційних рішень як зовнішніми, так і внутрішніми інвесторами;

- структура витрат населення, а саме: питома вага продовольчих витрат та витрат на послуги домогосподарств визначає можливість населення здійснювати заощадження та інвестиції (у т. ч. у нерухомість);

- у наступних роках на ціноутворення впливатиме податок на нерухомість [13].

Негативними наслідками відзначених тенденцій на ринку нерухомості є: завищення вартості української нерухомості порівняно з іншими країнами світу за обома критеріями:

- «житло/заробітна плата» і «житло/рента»;
- збільшення потреби у зовнішніх запозиченнях через перевищення обсягів кредитування, акумульованих на депозитних рахунках заощаджень;

- перерозподіл коштів на користь власників нерухомості, що означає поглиблення майнового розшарування та посилення соціальної напруженості;

- загроза дестабілізації фінансового сектора в разі некерованого падіння цін на нерухомість.

Сьогодні тільки половина покупців придбавають нерухомість у розстрочку, решта виплачують усю суму одноразово. На вторинному ринку очікується падіння цін. Більшість угод останнім часом відбувається з малогабаритними квартирами. Хочемо зазначити, що підвищення цін

буде відновлено тільки після процесу відновлення кредитування, тому що не всі родини здатні здійснювати повний платіж. Звичайно, витрати на будівництво скоротилися в цілому, але гроші на будівельному ринку є. Цього року попит на приватні будинки і котеджі більше, ніж у докризові часи.

Дорогий ринок пайового будівництва втрачає довіру і свого клієнта. Люди стали віддавати перевагу не такий дорогий, але при цьому надійній замській нерухомості. Попит вишикувався під проекти з розумною економікою. Криза як критика певною мірою корисна для ринку, вона рятує його від застою, змушує привести себе в порядок, позбутися зайвого і почати працювати більш ефективно й якісно.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, автором визначено, що житлова нерухомість розглядається не тільки як специфічний товар, тобто як житло, але й як фінансовий актив. Це обумовлено тим, що нерухоме майно створюється шляхом вкладання капіталу і працею людини, а його розвиток відбувається з високими витратами. Під фінансовими ресурсами на ринку житлової нерухомості визначаються кошти, що перебувають у розпорядженні підприємств і призначені для виконання ними певних фінансових зобов'язань.

На управління фінансовими ресурсами на ринку житлової нерухомості впливають певні чинники, а саме: місце розташування житла, тип самої побудови і рік побудови, планування квартири і розмір житлової площі, побутові зручності.

Зазначено, що купівельна спроможність населення України відповідно до індексу споживчих цін та індексу приросту заробітної плати на протязі 2010–2015 рр. стрімко знизилася і, відповідно, здійснювалася менша кількість операцій із купівлі-продажу житлової нерухомості.

Виявлено фактори, які будуть мати суттєвий вплив на управління фінансовими ресурсами на ринку житлової нерухомості України.

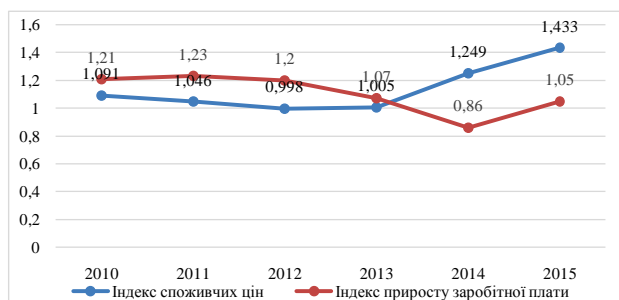


Рис. 2. Індексу заробітної плати та індексу споживчих цін

Джерело: розроблено автором на основі даних [6]



Рис. 3. Купівельна спроможність населення в 2010–2015 рр.

Джерело: розроблено автором на основі даних [6]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грем'яцька К.А. Напрями розвитку ринку нерухомості в Україні / К.А. Грем'яцька // Теорія та практика державного управління. – 2012. – Вип. 2. – С. 257–261.
2. Шелудько В.М. Фінансовий ринок / В.М. Шелудько. – К. : Знання, 2006. – 535 с.
3. Карапетян Е.Т. Аналіз ринку житлової нерухомості в Україні / Е.Т. Карапетян, О.Р. Квасовський // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2013. – № 2. – С. 125–134.
4. Фінансовий словник Forbes [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.forbes.com>.
5. Прощаликіна А.М. Сучасні тенденції розвитку ринку житлової нерухомості України / А.М. Прощаликіна, Д.С. Вуяхевич // Молодий вчений. – 2015. – № 2. – С. 1342–1345.
6. Дані Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Фінанси України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://finance.ua/ru/currency>.
8. Хавар Ю.С. Сучасний стан формування ринку нерухомості України / Ю.С. Хавар, В.М. Сай // Молодий вчений. – 2015. – № 4. – С. 73–78.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ КОМПОНЕНТИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

THEORETICAL PRINCIPLES OF FORMATION OF FINANCIAL COMPONENTS OF ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISES

Гришук Н.В.

асистент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування,
Вінницький національний аграрний університет

У статті розглянуто теоретичні аспекти та визначено сутність фінансової безпеки підприємства в сучасних умовах господарювання, окреслено процес забезпечення належного рівня фінансової безпеки підприємства, з'ясовано дієвий механізм забезпечення фінансової безпеки на підставі існуючих наукових підходів. У ході аналізу наукової літератури, присвяченої питанням фінансової безпеки, встановлено основні підходи до визначення сутності фінансової безпеки підприємства.

Ключові слова: фінанси, безпека, загрози, ризики, економічні деформації, фінансова захищеність, порогові значення, економічне середовище.

В статье рассмотрены теоретические аспекты и определена сущность финансовой безопасности предприятия в современных условиях ведения хозяйства, очерчен процесс обеспечения надлежащего уровня финансовой безопасности предприятия, выяснен действенный механизм обеспечения финансовой безопасности на основании существующих научных подходов. В ходе анализа научной литературы, посвященной вопросам финансовой безопасности, установлены основные подходы к определению сущности финансовой безопасности предприятия.

Ключевые слова: финансы, безопасность, угрозы, риски, экономические деформации, финансовая защищенность, пороговые значения, экономическая среда.

The article deals with theoretical aspects and provides a definition of the essence of the financial security of the enterprise in real economic activity, the process of providing of the proper financial strength of enterprise security is outlined, the effective mechanism of providing of financial safety is found out on the basis of existent scientific approaches. During the analysis of the scientific literature sanctified to the questions of financial safety, the basic going is set near determination of essence of financial safety of enterprise.

Keywords: finances, safety, threats, risks, economic deformations, financial security, threshold values, economic environment.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Трансформаційні економічні перетворення, що відбуваються в Україні, потребують переосмислення сутності, значення та ролі багатьох складників економічних відносин, що склалися в суспільстві. Сучасний розвиток економіки України характеризується швидкими змінами факторів внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування підприємства, що викликають загрозу його фінансовим інтересам, спричиняють високий рівень фінансових ризиків. Важливим завданням щодо організації роботи підприємства є забезпечення фінансової безпеки. Здатність підприємства динамічно розвиватися та здійснювати господарську діяльність визначається міцністю його фінансового стану, ефективністю фінансової діяльності,

а також стійкістю до впливу негативних факторів внутрішнього та зовнішнього економічного середовища, що в цілому характеризують рівень його фінансової захищеності й у подальшому стабільному функціонуванні та динамічному науково-технічному та соціальному розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідженням теоретико-методологічних засад фінансової безпеки підприємств приділили увагу такі вчені, як О.І. Барановський, І.О. Бланк, К.С. Горячева А.І. Даниленко, М.М. Єрмошенко, С.М. Ілляшенко, Р.С. Папехін та ін. Науковцями було сформовано базис економічної сутності та визначено вектори функціонування фінансової безпеки відповідно до фінансових відносин, які існували в суспільстві.

Сьогодні багато українських підприємств працюють у нестабільному економічному та суспільно-політичному середовищі, переживають глибокий спад виробництва і знаходяться в критичному стані або в стані банкрутства, тому економічна безпека підприємства (у частині її складника – фінансової безпеки) як ніколи має відіграти виняткову роль у подальшій діяльності підприємств.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у визначенні та розкритті сутності фінансової безпеки підприємств, процесу забезпечення належного рівня фінансової безпеки підприємства, з'ясуванні дієвого механізму забезпечення фінансової безпеки на підставі існуючих наукових підходів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Економічна безпека фірми (підприємства, організації) – це такий стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації і технологій, техніки та устаткування, прав) і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективно їхнє використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам).

Слід зазначити, що в останні роки на базі усвідомлення всього розмаїття критеріїв, чинників і загроз економічній безпеці відбувається процес систематизації та концептуалізації цього поняття як наукової категорії, тому надзвичайно актуальною сьогодні є проблема забезпечення фінансової безпеки підприємства як запорука його стабільного та успішного розвитку. З'ясування дієвого механізму забезпечення фінансової безпеки передбачає передусім з'ясування суті цього поняття.

У науковій літературі існують різні погляди на визначення фінансової безпеки підприємства.

У науковій праці О.І. Барановського звертається увага на всеосяжність проблеми економічної безпеки, вплив її на всі галузі економіки країни та наводиться розгорнуте визначення, в якому увага акцентується на захищеності фінансових інтересів усіх рівнів, забезпеченості фінансовими ресурсами, збалансованості підсистем національної економіки, наявності та якості фінансових інструментів і послуг. При цьому принципово важливим є відхід від самоцінності стабільності фінансових показників макrorівня на користь визначення передусім операційної та комунікативної ролей, які виконує грошово-фінансова сфера для громадян, суб'єктів господарювання різних рівнів і держави [1].

І.О. Бланк під фінансовою безпекою підприємства розуміє «кількісно й якісно детермінований рівень його фінансового стану, який забезпечує стабільну захищеність його пріори-

тетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, параметри яких визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки його сталого розвитку в поточному та перспективному періодах». Поняття «фінансова безпека підприємства» має характерні риси.

Фінансова безпека підприємства є основним елементом системи економічної безпеки. У загальному складі елементів економічної безпеки фінансова компонента виступає в ролі базового значення рівня і структури фінансового потенціалу підприємства в забезпеченні цілей економічного розвитку. Дана роль фінансової компоненти визначається такими основними положеннями:

- фінансова діяльність здійснює основну форму ресурсного забезпечення реалізації економічної стратегії підприємства;

- операції, пов'язані з фінансовою діяльністю підприємства, носять стабільний характер, тобто здійснюються постійно;

- фінансова діяльність грає велику роль у забезпеченні стабілізації економічного розвитку підприємства в цілому;

- ризики, які пов'язані з фінансовою діяльністю підприємства (фінансові ризики), за своїми негативними наслідками належать до категорії найбільш небезпечних.

Фінансова безпека є системою кількісних та якісних параметрів фінансового стану підприємства, що в комплексі відображає рівень його фінансової захищеності. У даній характеристиці поняття фінансової безпеки підприємства можна виділити такі складники:

- фінансова безпека підприємства виражає визначений аспект його фінансового стану, що відображає той чи інший рівень його фінансової захищеності;

- фінансовий стан підприємства, що характеризує його фінансову безпеку, відображається визначеною сукупністю параметрів;

- параметри системи фінансової безпеки підприємства потребують чіткої якісної та кількісної детермінації.

Важливою цільовою направленістю системи фінансової безпеки підприємства є створення необхідних фінансових передумов стійкого зростання підприємства в поточному і перспективному періодах [2, с. 4].

К.С. Горячева відзначає, що фінансова безпека підприємства – такий його фінансовий стан, який характеризується збалансованістю й якістю фінансових інструментів, технологій і послуг, стійкістю до загроз, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів, місій і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, а також забезпечувати ефективний і сталий розвиток цієї фінансової системи [3, с. 3].

М.М. Єрмошенко вважає, що «безпечним слід уважати такий стан фінансово-кредитної сфери, який характеризується збалансованістю й якістю системної сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних чинників (загроз), здатністю цієї сфери забезпечувати захист національних фінансових інтересів, достатністю обсягів фінансових ресурсів для всіх суб'єктів господарювання і населення в цілому, що забезпечує ефективне функціонування національної економічної системи і соціальний розвиток» [4].

В.В. Коробов дає таке визначення фінансової безпеки: це головна складова частина економічної безпеки країни, заснована на незалежності, ефективності й конкурентоспроможності фінансово-кредитної системи, яка відповідає певній системі критеріїв і показників її стану, які характеризують збалансованість фінансів держави та економічних суб'єктів, наявність необхідних фінансових ресурсів для протистояння внутрішнім і зовнішнім загрозам [5, с. 7].

Р.С. Папехін під фінансовою безпекою розуміє певний стан фінансової стабільності, в якому повинно знаходитися підприємство для реалізації своєї стратегії, характеризується можливістю підприємства протистояти зовнішнім і внутрішнім загрозам [6, с. 14].

Можна погодитися з позицією А. Миколайчука, який визначає фінансову безпеку як сукупність соціально-економічних і правових відносин, що забезпечують такий фінансовий стан, за якого виявляється стійкість до зовнішніх загроз і ризиків за раціонального використання своїх фінансових ресурсів [7].



Рис. 1. Загрози фінансової безпеки [7]

Виходячи з багатоманітності наведених визначень, можна відзначити, що серед визначень фінансової безпеки простежуються спільні риси та підходи: ефективне використання корпоративних ресурсів, підтримання оптимального рівня стійкості та розвитку з поступовим задоволенням фінансових інтересів підприємства, захищеність від зовнішніх та внутрішніх загроз.

Огляд наукової літератури дає змогу запропонувати таке тлумачення визначення фінансової безпеки: фінансова безпека підприємства – це стан захищеності підприємства від внутрішніх і зовнішніх загроз, за якого ефективно використовуються корпоративні ресурси підприємства та постійно забезпечується досягнення найкращих значень фінансово-економічних показників.

Фінансова безпека може бути визначена як стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів, виражений у найкращих значеннях фінансових показників прибутковості і рентабельності бізнесу, якості управління та використання основних і оборотних коштів, структури його капіталу, норми виплат за цінними паперами, а також курсової вартості його цінних паперів як синтетичного індикатора поточного фінансово-господарського становища і перспектив її технологічного та фінансового розвитку.

Функціонуючи в умовах невизначеності, підприємства стикаються з різними небезпеками, з яких найбільшу загрозу несуть саме фінансові. Всі джерела фінансової небезпеки підприємства можна поділити на дві групи: об'єктивні і суб'єктивні. Об'єктивні можуть бути зумовлені змінами механізмів економічних, насамперед фінансових, відносин міжнародними і міждержавними угодами, діями окремих держав, змінами економічних і фінансових механізмів у державі, природними явищами тощо.

Суб'єктивні чинники фінансової небезпеки мають внутрішнє та зовнішнє походження. Зовнішні суб'єктивні чинники фінансової небезпеки можуть бути пов'язані зі спекуляціями цінними паперами, агресивним надбанням акцій фірми конкурентами, ціною конкуренцією суперників, шахрайствами з боку окремих підставних фірм і фізичних осіб тощо. Внутрішні суб'єктивні чинники виникають унаслідок недостатньої діяльності менеджерів фінансово-економічних служб, маркетингу й адміністративного менеджменту підприємства.

У процесі оцінки фінансової небезпеки підприємства спочатку оцінюються загрози економічній безпеці, які мають політико-правовий характер і включають: внутрішні негативні дії, зовнішні негативні дії, форс-мажорні обставини.

Під час оцінки поточного рівня забезпечення фінансового складника економічної безпеки аналізують:

- фінансову звітність і результати роботи підприємства (платоспроможність, фінансову незалежність, структуру і використання капіталу та прибутку);
- конкурентний стан підприємства на ринку (частку ринку, якою володіє суб'єкт господарювання, рівень застосовуваних технологій і менеджменту);
- ринок цінних паперів (підприємства-оператори та інвестори цінних паперів, курс акцій і лістинг).

Під час оцінки фінансової безпеки передусім звертають увагу на зниження ліквідності, підвищення кредиторської та дебіторської заборгованості, зниження фінансової сталості підприємства.

Індикаторами фінансової безпеки підприємства є граничні значення таких показників, як: коефіцієнт покриття, коефіцієнт автономії, рівень фінансового левериджу, коефіцієнт забезпеченості відсотків до сплати, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, середньозважена вартість капіталу, показник розвитку компанії, показники диверсифікованості, темпи зростання прибутку, обсяг продажів, активів, співвідношення оборотності дебіторської і кредиторської заборгованості тощо.

Показниками оцінки є: надлишок або нестача власних оборотних засобів, які необхідні для формування запасів і покриття витрат, пов'язаних із господарською діяльністю підприємства; надлишок або нестача власних оборотних засобів, а також середньорічних і довгострокових кредитів та позик; надлишок або нестача загальної величини оборотних засобів.

На підставі означених показників можна виділити п'ять рівнів фінансової сталості та, відповідно, п'ять рівнів фінансової безпеки:

- абсолютна фінансова сталість та абсолютна фінансова безпека: підприємству достатньо власних оборотних засобів для функціонування;
- нормальна фінансова сталість та нормальна фінансова безпека: підприємству практично достатньо власних оборотних засобів;
- нестійкий фінансовий стан і нестійкий рівень безпеки: підприємству недостатньо власних оборотних засобів, також воно залучає середньострокові та довгострокові позики і кредити;
- критичний фінансовий стан і критичний рівень безпеки: підприємство, крім середньострокових та довгострокових позик і кредитів, залучає короткострокові;
- кризовий фінансовий стан і кризовий рівень безпеки: підприємство не може забез-

печити фінансування своєї діяльності ані власними, ані залученими засобами.

Щоб забезпечити фінансову стабільність упродовж тривалого періоду, необхідно постійно стежити за фінансовим станом її суб'єктів господарювання, оперативно реагувати на зміни, вивчати їх закономірність і причини відхилення від критичної межі задовільної оцінки за ознаками фінансової стійкості, платоспроможності, вживати заходи для підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Проаналізувавши основні підходи провідних учених-економістів до тлумачення фінансової безпеки підприємства, врахувавши їх переваги та недоліки, можна розглядати поняття фінансової безпеки підприємства як стан, що характеризується захищеністю фінансових інтересів підприємства, забезпеченістю достатнім обсягом та раціональним використанням ресурсів, наявністю стійкої динаміки зростання в поточному та перспективному періодах, що досягається шляхом розробки і реалізації адекватної фінансової стратегії підприємства, гнучкістю у прийнятті фінансових рішень, вчасним реагуванням на небезпеки і загрози зовнішнього та внутрішнього характеру та ефективним управлінням фінансовими ризиками підприємства, що дає змогу враховувати всі аспекти фінансової діяльності підприємства, які мають вплив на стан фінансової безпеки підприємства.

Головна мета фінансової безпеки підприємства полягає в тому, щоб гарантувати його стабільне та максимально ефективне функціонування сьогодні та високий потенціал розвитку в майбутньому й мати здатність протистояти існуючим і виникаючим небезпекам та загрозам, які можуть завдати фінансової шкоди підприємству, небажано змінити структуру капіталу, примусово ліквідувати підприємство тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізм забезпечення) : [монографія] / О.І. Барановський. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 759 с.
2. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
3. Горячева К.С. Оцінка рівня фінансової безпеки підприємства / К.С. Горячева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/3159/1/Gorjacheva.pdf>.
4. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М.М. Єрмошенко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 309 с.
5. Коробов В.В. Финансовая безопасность в системе государственного финансового контроля : автореф. дис. ... канд. эк. наук. : спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение, кредит» / В. Коробов. – Иваново : ИГХТУ, 2010. – 16 с.
6. Папехин Р.С. Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятия : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.10 / Р.С. Папехин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.volgu.ru>.
7. Миколайчук А.Б. Методичний підхід до прогнозування рівня фінансової безпеки держави в системі моніторингу / А.Б. Миколайчук // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 38. – С. 32.

УДК 336.77: 334.012.64

НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

ACTIVATION DIRECTIONS IN CREDIT SYSTEM OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN UKRAINE

Донець О.Б.
аспірант,

Національний університет Державної податкової служби України

Проблеми, що перешкоджають розвитку банківського кредитування МСБ в Україні, можна згрупувати так: проблеми нестабільності зовнішнього середовища; недосконалість нормативно-правової бази; нестача дешевих ресурсів банків для кредитування МСБ; непрозорість діяльності МСБ. Вирішити ці проблеми можливо лише об'єднаними зусиллями держави, НБУ, банків і представників МСБ на основі формування інституційної системи банківського кредитування суб'єктів МСБ.

Ключові слова: МСБ, банківське кредитування, система кредитування, інструменти кредитування, розвиток МСБ.

Проблемы, препятствующие развитию банковского кредитования МСБ в Украине, можно сгруппировать следующим образом: проблемы нестабильности внешней среды; несовершенство нормативно-правовой базы; нехватка дешевых ресурсов банков для кредитования МСБ; непрозрачность деятельности МСБ. Решить эти проблемы можно только объединенными усилиями государства, НБУ, банков и представителей МСБ на основе формирования институциональной системы банковского кредитования субъектов МСБ.

Ключевые слова: МСБ, банковское кредитование, система кредитования, инструменты кредитования, развитие МСБ.

The problems that hinder development of bank lending to SMEs in Ukraine can be grouped as follows: the problem of instability of the environment; imperfection of legal framework; lack of cheap bank resources for lending to SMEs; opacity of SMEs activity. Solution of these problems is possible only by joint efforts of the state, the National Bank of Ukraine, banks and SME representatives based on the formation of the institutional system of bank lending to SMEs.

Keywords: SME, bank lending, the lending system, lending tools, the development of SMEs.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Ключові проблеми, що перешкоджають розвитку банківського кредитування МСБ в Україні, можна згрупувати таким чином: проблеми нестабільності зовнішнього середовища; недосконалість нормативно-правової бази; нестача дешевих ресурсів банків для кредитування МСБ; непрозорість діяльності МСБ. Вирішити ці проблеми можливо лише об'єднаними зусиллями держави, НБУ, банків і представників МСБ на основі формування інституційної системи банківського кредитування суб'єктів МСБ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Принципами застосування заходів на всіх рівнях системи кредитування МСБ мають бути системність та планомірність, що потребує законодавчого закріплення пріоритетності довгострокових

цілей розвитку МСБ та підпорядкованості їм короткострокових завдань, а також узгодженого застосування заходів, що стосуються поліпшення зовнішнього середовища розвитку банківського кредитування [1].

Аналіз кредитної політики банків відносно МСБ показує, що зниження для них процентної премії реально тільки за зменшення кредитного ризику. Це може виражатися в наданні під заставу ліквідного і контрольованого забезпечення, наприклад об'єкта нерухомості, або поруки (гарантій таких організацій, як Фонд сприяння кредитуванню малого бізнесу). Альтернативою може бути компенсація позичальникам із боку держави процентних витрат (або їх частини) з обслуговування боргу. У такому разі процентна ставка може залишатися на тому ж рівні, що й у великих позичальників [2]. Для поживлення кредитування необхідні інструменти, що сприяють зниженню процентної ставки [3].

Для розширення можливостей банків надавати інвестиційні позики необхідна зміна підходу до визначення категорії позики і відсотка відрахування в резерв по ній не тільки виходячи з фінансового стану позичальника, а і з урахуванням показників проекту [4].

Важливою умовою успіху проведення державної політики є оцінка результатів впровадження заходів банківського кредитування [5].

На сьогодні залишаються невіршеними питання узгодженого застосування заходів та інструментів кредитування МСБ в Україні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – вивчити головні напрями покращення кредитування МСБ в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Отже, пріоритетними напрями заходів держави щодо поліпшення зовнішнього середовища, на нашу думку, мають бути:

- покращання якості бізнес-середовища та інвестиційного клімату, підвищення прозорості умов здійснення бізнесу, вдосконалення інформаційного забезпечення і складової частини кредитування; розвиток інфраструктури системи підтримки кредитування малих і середніх підприємств (системи гарантування, розвиток кредитної кооперації);

- удосконалення нормативно-правової бази в частині заставного законодавства (реєстрація застав рухомого майна, прискорення роботи з реєстрації майна, закладеного за іпотекою) та з метою створення на державному рівні централізованого інституту надання гарантій по кредитах суб'єктам малого бізнесу, для розвитку венчурного фінансування (насамперед вирішення проблеми застави на нематеріальні активи підприємця);

- розвиток державно-приватного партнерства через збільшення участі МСБ у великих інфраструктурних проектах у співпраці з великими підприємствами, що передбачає розробку і державну підтримку таких кредитних програм;

- поетапна адаптація позитивного міжнародного досвіду державних програм кредитування малого бізнесу:

- у короткостроковому періоді можливо запровадити преференції для МСБ, що працюють в пріоритетних галузях; «податкові канікули» для підприємств, що розпочинають свій бізнес, знизити адміністративні бар'єри реєстрації підприємства і тривалість очікування дозвільної документації від контролюючих служб;

- у середньостроковому періоді необхідно зробити акцент на вирівнюванні галузевої диверсифікації умов кредитування;

- у довгостроковому періоді – відійти від субсидування за рахунок підвищення прозорості бізнес-середовища та посилення ефективної конкуренції за кредитні ресурси;

- розгляд можливості стимулювання банків до кредитування МСБ з боку держави у спосіб:

- запровадження податкових пільг для банків, що займаються кредитуванням МСБ, а саме: застосування до доходів, отриманих від кредитування малого бізнесу, диференційованих ставок податку: від інвестиційних кредитів – знижену (крім процентних доходів від пролонгованих кредитів, які можна оподатковувати за основною ставкою податку на прибуток), від мікrokредитування – підвищену (але нижче основної ставки податку на прибуток банку), що дасть змогу створити стимули для банків розвивати цей напрям кредитування;

- рекомендувати банкам під час планування показників кредитування на майбутній рік увести цільові орієнтири по частці в кредитному портфелі юридичних осіб позичок МСБ не менше 30%. При цьому доходи банків від кредитування МСБ (окрім мікrokредитування) оподатковувати за пільговою ставкою податку на прибуток за умови дотримання вимог щодо досягнення цільових орієнтирів за звітні періоди.

Для похвалення кредитування до інструментів, що сприяють зниженню процентної ставки, на нашу думку, можна віднести: техніко-економічне обґрунтування, бізнес-план; наявність управлінської звітності, фінансової звітності; надійні канали збуту продукції (гарантований збут); тривалий стаж роботи в галузі; відсутність залежності від дебіторів; регулярну наявність залишків на рахунках; низьку заборгованість за кредитами перед постачальниками і замовниками; прозору структуру бізнесу; доступність забезпечення по кредиту або поруки; заставу основних засобів (обладнання, будівель і споруд) перед заставою рухомого майна; наявність великих власників, готових надати фінансову підтримку свого бізнесу; існування в офіційному списку підприємств, яким держава надає свою підтримку; кредитування у великих банках, де ставки нижче, а вимоги до позичальника і кредитні продукти стандартизовані; позитивну кредитну історію (у тому числі в бюро кредитних історій); тривалий досвід обслуговування клієнта в банку; попит на інші банківські послуги.

Із боку НБУ, на нашу думку, стимулювання банків до кредитування МСБ може здійснюватися шляхом таких заходів, як:

- удосконалення підходів до формування банками резервів на можливі втрати по позиках у частині формування резервів за кредитами суб'єктам малого бізнесу й індивідуальним підприємцям;

- уточнення категорії «група пов'язаних позичальників» для врахування співпраці підприємств малого бізнесу з великим і середнім бізнесом із метою скорочення концентрації ризиків на групу позичальників;

- включення інвестиційних кредитів для малого бізнесу в групу позик, які не підпадають під дію підвищувального коефіцієнта під час розрахунку нормативу достатності капіталу Н1.

Із нашої точки зору, на поточному етапі розвитку України розвиток кредитування МСБ неможливий без удосконалення інформаційного забезпечення, розвитку гарантування.

Із метою поліпшення інформаційного забезпечення кредитування МСБ шляхом покращання збору інформації про фінансовий стан МСБ доцільно сформувати і реалізувати спеціальну Програму інформаційної підтримки кредитування малих і середніх підприємств (далі – Програма). Цілями Програми є:

– збір деталізованої статистичної та бухгалтерської інформації для оцінки проблем доступу до фінансування, з якими стикаються малі і середні підприємства;

– забезпечення необхідною інформацією співробітників міністерств і відомств (Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Міністерства фінансів), відповідальних за розробку державної політики у сфері підтримки малих і середніх підприємств.

При цьому результати проведених у рамках Програми досліджень мають бути доступними для всіх зацікавлених осіб (учасників профе-

сійних об'єднань підприємців дослідників). Для цього має дотримуватися принцип функціонування Програми – об'єднання й узгодження інформації, що надходить із різних джерел: Державної служби статистики, Міністерства економічного розвитку і торгівлі, Міністерства фінансів і НБУ (координація співпраці даних відомств представлена на рис. 1).

Налагоджений обмін інформацією по наведеній на рис. 1 схемі щодо формування нормативно-правової бази та збору й обробки статистичних даних дасть змогу забезпечити достатній обсяг інформації про різні аспекти кредитування малих і середніх підприємств, причому як щодо проблем, які знижують попит на кредити, так і про проблеми, пов'язані з пропозицією фінансово-кредитних послуг, зокрема кредитних ресурсів. Отримані дані можуть бути використані співробітниками міністерств та відомств у процесі розроблення державної політики підтримки малого і середнього бізнесу в сфері кредитування.

Збір інформації має проводитися по трьох напрямках:

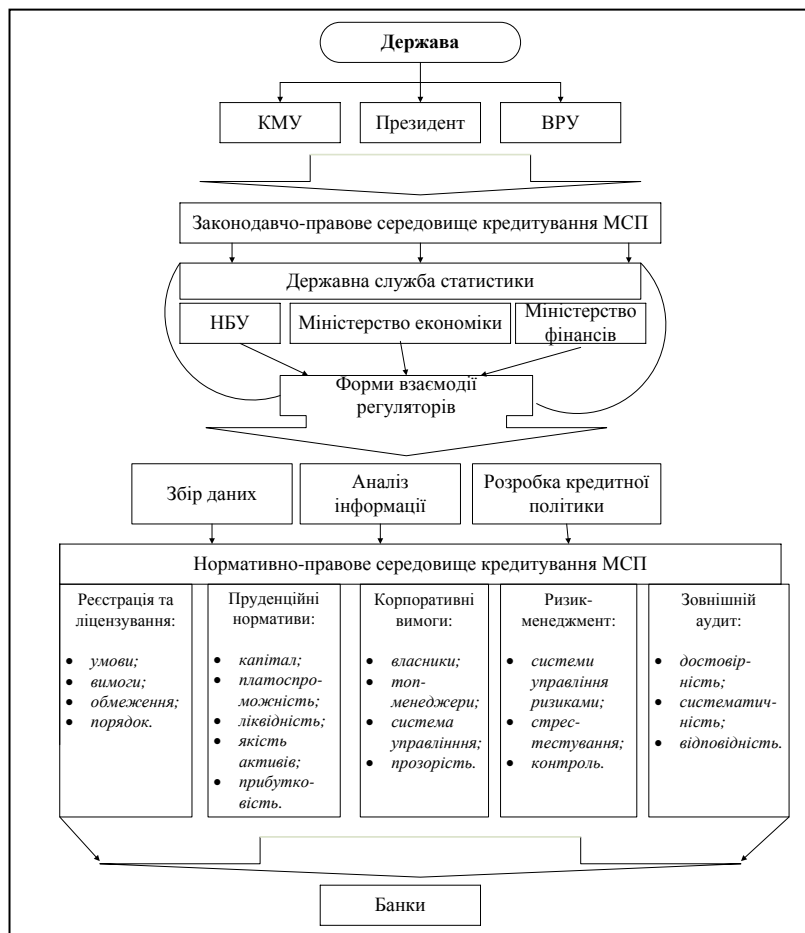


Рис. 1. Схема взаємодії органів державного регулювання в процесі збору й обробки інформації та формування нормативно-правового і законодавчо-правового середовища кредитування малого та середнього бізнесу

Джерело: складено автором за [5]

- отримання детальної інформації про характеристики підприємств малого та середнього бізнесу, які потребують кредитів із виділенням груп підприємств на основі факторів, що впливають на їх розвиток в цілому і фінансові потреби зокрема (розмір підприємства, сфера його діяльності, термін існування). Це дасть змогу чіткіше визначити категорії підприємств малого і середнього бізнесу, яким надаватиметься пільгова кредитна підтримка;

- у статистичних показниках необхідне виділення окремих груп показників, що характеризують фінансове становище малих і середніх підприємств, а також розділу інформації про фізичних осіб – власників і керуючих МСБ, адже підприємницька здатність власника бізнесу поряд із результатами діяльності підприємства є важливими чинниками, що впливають на прийняття рішення про видачу кредиту.

Характеристики факторів, що впливають на попит підприємств МСБ на кредитні продукти та їх пропозицію, містяться в табл. 1.

Під час проведення аналізу показників, наведених у табл. 1, доцільно водночас аналізувати зміни декількох показників, що дасть змогу виявити вплив різних факторів на попит/пропозицію кредитів МСБ (наприклад, віку власника підприємства і терміну його існування на розмір процентної ставки або вірогідність відмови у видачі кредиту). Таким чином, стає можливим виділення найбільш уразливих груп підприємств, які можуть стати об'єктом державної підтримки.

З огляду на те, що важливою умовою успіху проведення державної політики є оцінка результатів заходів, які вона в себе включає, необхідно на постійній основі відслідковувати й аналізувати стан підприємства, що скористалися державною підтримкою кредитування, порівняно з

тими, які не використовували її, щоб визначити, наскільки змінилося їхнє фінансове становище після прийняття відповідних заходів і як це допомогло їм у подальшому розвитку.

Постійний моніторинг динаміки розвитку малих і середніх підприємств дає змогу приділяти особливу увагу тим підприємствам, які найбільш динамічно розвиваються та які здатні зробити максимальний внесок у прискорення темпів економічного зростання в країні, а також іншим пріоритетним групам підприємств (наприклад, малим і середнім підприємствам у наукоємних галузях), і визначити їх потреби в кредитуванні. Також збір інформації про зміну фінансових потреб МСБ на різних стадіях їх діяльності надає можливість оцінити наслідки відмови у видачі кредиту для них. Проведення на регулярній основі опитувань малих і середніх підприємств за двома вибірками – підприємств, які скористалися державною підтримкою кредитування, і підприємств, які подібної підтримки не мали, – дає змогу зробити висновки про ефективність заходів, що вживаються.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Стимулювання банків до кредитування МСБ з боку держави може бути здійснено шляхом покращання якості бізнес-середовища та інвестиційного клімату.

Із метою поліпшення інформаційного забезпечення кредитування МСБ доцільно сформувати і реалізувати спеціальну Програму інформаційної підтримки кредитування малих і середніх підприємств.

Постійний державний моніторинг динаміки розвитку малих і середніх підприємств дасть змогу зробити висновки про ефективність заходів, що вживаються.

Таблиця 1

**Показники, що характеризують фактори попиту та пропозиції,
у рамках Програми інформаційної підтримки кредитування МСБ**

Фактори попиту	Фактори пропозиції
<p><i>Загальна характеристика МСБ</i> Розмір підприємства (обсяг виручки, кількість зайнятих) Термін існування підприємства Темп зростання обсягу продажів Сфера діяльності підприємства Експортна спрямованість діяльності Юридичний статус підприємства <i>Інформація про власників та керуючих</i> Стать, вік, рівень освіти, майно власників Число власників бізнесу Діловий досвід Управлінські якості <i>Фінансовий стан підприємства</i> Платоспроможність Коефіцієнт покриття Обсяг заборгованості Наявність майна, яке можна запропонувати як заставу Позитивна кредитна історія Термін співпраці з банком</p>	<p>Величина процентної ставки Обсяг кредиту Термін кредитування Форма кредитування Цільове призначення кредиту Вимоги, що пред'являються до фінансової звітності підприємства Вимога гарантійного забезпечення Частка відмови у видачі кредиту</p>

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Батковський В. Проблеми кредитування малого підприємництва / В. Батковський // Вісник Національного банку України. – 2005. – № 4. – С. 28–32.
2. Бюлетень Національного банку України. – 2008. – № 3 – 68 с.
3. Галан Н.І. Система державної підтримки малих та середніх підприємств у США / Н.І. Галан // Фінанси України. – 2006. – № 1. – С. 142–150.
4. Кодацький В. Організація діяльності банківських установ в умовах ринку / В. Кодацький // Банківська справа. – 2007. – № 1. – С. 85–92.
5. Кузнецова А.Я. Фінансове стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності малого і середнього бізнесу в Україні : [монографія] / А.Я. Кузнецова, Г.В. Возняк, О.В. Дубовик. – Львів : ЛБІ НБУ, 2008. – 231 с.

РОЗВИТОК ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

DEVELOPMENT OF MORTGAGE LENDING IN UKRAINE

Д'яченко А.В.

аспірант,

Університет державної фіскальної служби України

У статті проаналізовано особливості іпотеки і запропоновано трактування іпотечного будівельного кредиту. Показана важливість його застосування в умовах сучасного стану економіки України. Досліджено стан іпотечного кредитування в Україні, визначено його проблеми та перешкоди на шляху їх вирішення. Окреслено основні напрями вдосконалення системи іпотечного кредитування в Україні.

Ключові слова: іпотека, іпотечне кредитування, іпотечний будівельний кредит, житлове будівництво, ринок нерухомості.

В статье проанализированы особенности ипотеки и предложена трактовка ипотечного строительного кредита. Показана важность его применения в условиях современного состояния экономики Украины. Исследовано состояние ипотечного кредитования в Украине, определены его проблемы и препятствия на пути их решения. Очерчены основные направления совершенствования системы ипотечного кредитования в Украине.

Ключевые слова: ипотека, ипотечное кредитование, ипотечный строительный кредит, жилищное строительство, рынок недвижимости.

The features of mortgages are analysed and mortgage loans for construction interpretation are proposed in the article. The importance of its use in the current state of Ukraine's economy is shown. The state of mortgage lending in Ukraine are investigated, its problems and obstacles to their decision are defined. The basic directions of improvement of mortgage lending in Ukraine are defined.

Keywords: mortgage, mortgage lending, mortgage loans for construction, housing, real estate market.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах гострої необхідності розширення джерел фінансування житлового будівництва, зокрема у спосіб залучення заощаджень населення в економічну систему, будівництво, посилюється увага науковців та практиків до розвитку іпотечного кредитування. Цей вид кредитів вважається одним із найбільш надійних через використання застави нерухомості. На нашу думку, слід максимально використати можливості розвитку іпотечного кредитування житлового будівництва в Україні. Для надання науково обґрунтованих практичних рекомендацій необхідно проаналізувати теоретичні аспекти вирішення цієї проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Вагому роль іпотеки, іпотечного кредитування, іпотечної системи підкреслює велика увага науковців до цих питань. Так, питання іпотеки активно вивчалися ще на початку 2000 р. такими вченими, як О. Євтух [1], І. Гуцал [2]. Проблеми становлення та розвитку іпотечного ринку проаналізовані В. Базилевичем [3]. Дослідження окремих аспектів розвитку іпотечної системи в Україні було взято як напрям наукового пошуку О. Іва-

ніловим та М. Тітенковою [4]. На основі аналізу зарубіжного досвіду науковці надали рекомендації щодо його адаптації в Україні у спосіб поєднання кращих рис класичної американської іпотеки, німецької системи заощадження, дореволюційних позичково-заощаджувальних кас і радянсько-житлових кооперативів [4]. Багато інших учених також присвятили свої праці аналізу тих або інших аспектів іпотеки [5–10]. Однак безпрецедентна політична та економічна криза вимагає нових підходів до вирішення цих питань.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження трактування змісту іпотечного будівельного кредиту та аналіз стану іпотечного ринку в Україні для активізації іпотечного кредитування житлового будівництва.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Іпотека – це вид забезпечення виконання зобов'язання нерухомим майном, що залишається у володінні і користуванні іпотекодавця, згідно з яким іпотекодержатель має право в разі невиконання боржником забезпеченого іпотекою зобов'язання одержати задоволення своїх вимог за рахунок предмета іпотеки переважно перед іншими кредиторами цього

боржника у порядку, встановленому законом [11]. Іпотечне кредитування – це кредитування під заставу нерухомості, тобто кредитування з використанням іпотеки як забезпечення повернення кредитних коштів.

На засадах аналізу економічної літератури, присвяченої вивченню сутності та особливостей іпотеки, можна виділити такі її характерні риси:

- застава нерухомості використовується як інструмент залучення фінансових ресурсів для розвитку виробництва;

- іпотека забезпечує реалізацію майнових прав на об'єкт власності тоді, коли інші форми реалізації права власності (наприклад, купівля-продаж) у конкретній ситуації недоцільні;

- іпотека сприяє створенню фіктивного капіталу за рахунок можливого емітування цінних паперів, що веде до збільшення заставних оборотних коштів на величину створеного фіктивного капіталу.

З економічної точки зору іпотека – це ринковий інструмент реалізації майнових прав на об'єкти нерухомості у тих випадках, коли інші форми відчуження (купівля-продаж, обмін) юридично або фінансово недоцільні, що дає змогу залучити додаткові фінансові кошти для реалізації різних проектів.

Економічний зміст іпотечного кредитування проявляється в його функціях, що характеризують роль іпотечного кредитування у функціонуванні економічної системи, а саме:

- функція фінансового механізму залучення інвестицій в сферу матеріального виробництва;

- функція забезпечення повернення кредитних коштів;

- функція залучення до фінансового обороту нерухомого майна;

- функція формування фіктивного капіталу у формі іпотечних цінних паперів та похідних від них [12, с. 11].

До особливостей іпотечного кредитування відносять [7]:

- обов'язковість забезпечення заставою (в якості якої може виступати нерухомість, на купівлю якої береться іпотечний кредит), адже в разі невиконання позичальником своїх зобов'язань банк повертає свої кошти за рахунок продажу заставленого житла. Сума, що залишилася після погашення кредиту за вирахуванням витрат, пов'язаних із процедурою стягнення та продажу житла, повертається позичальнику. Тому позичальник і всі повнолітні члени його сім'ї дають нотаріально завірену згоду на звільнення переданого в іпотеку житлового приміщення в разі непогашення кредиту. А передане в іпотеку житло повинне бути вільним від будь-яких обмежень (обтяжень), не повинно бути закладено у забезпечення іншого зобов'язання;

- довгостроковість – на термін від трьох і більше років (оптимально – 20–25 років), що зменшує розмір щомісячних виплат позичальника;

- цільовий характер, відносно невисокі ризики, що забезпечуються такими технічними характеристиками іпотечного кредиту: сума кредиту, як правило, становить не більше 60–70% ринкової вартості житла, що купується; величина щомісячного платежу по кредиту не перевищує 30% сукупного доходу позичальника; під час оцінки ймовірності погашення кредиту кредитор використовує офіційно підтверджену інформацію про поточні доходи позичальника і позичальників [9].

Історично іпотечний кредит передбачав наявність у позичальника приватної власності, передусім землі, тому в СРСР іпотечне кредитування було відсутнє. Відродження іпотеки в Україні почалося в 1992 р. із прийняттям Закону України «Про заставу» та створенням у 2002 р. Української національної іпотечної асоціації з метою сприяння всебічному розвитку іпотечних відносин. Активізація іпотеки розпочалася в 2003 р., коли Верховна Рада ухвалила Закон України «Про іпотеку» [11, с. 85].

В Україні іпотечне кредитування регулюється низкою нормативно-правових актів: законами України «Про Національний банк України», «Про банки і банківську діяльність», «Про інвестиційну діяльність», «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном під час будівництва житла та операцій із нерухомістю», «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», «Про іпотеку», «Про заставу», Житловим, Цивільним, Земельним кодексами тощо.

Якщо поняття «іпотека» та «іпотечне кредитування» у вітчизняній та зарубіжній літературі досліджені всебічно та активно використовуються на практиці, то вивченню теоретичних і практичних аспектів іпотечного кредитування житлового будівництва приділяється недостатньо уваги. Більше того, окремі вчені ставлять під сумнів існування такого виду кредиту, як іпотечний будівельний кредит, визначаючи іпотечний і будівельний кредити як «абсолютно різні види кредиту» [9]. Хоча інші науковці відносять кредит на будівництво з використанням іпотеки як забезпечення залучених грошових коштів до іпотечного [13; 14].

На сайті НБУ дано таке визначення іпотечного житлового кредиту (residential mortgage loan): це довгостроковий кредит, що надається фізичній особі, товариству співвласників квартири або житловому кооперативу для фінансування витрат, пов'язаних із будівництвом або придбанням квартири чи житлового будинку (з урахуванням землі, що знаходиться під таким житловим будинком, чи присадибної ділянки), які надаються у власність позичальника з прийняттям кредитором такого житла (землі, що знаходиться під ним, чи присадибної ділянки) під заставу [15–17]. Тобто іпотечний будівельний кредит НБУ відносить до іпотечного житлового кредиту.

На нашу думку, віднесення іпотечного будівельного кредиту до окремого виду ґрунтується на таких його характеристиках:

1) зазначений кредит надається зазвичай окремими траншами (у середньому 5–10 траншей за весь кредитний період відповідно до стадій будівництва). Натомість класичний іпотечний житловий кредит надається одноразово для отримання готового житла;

2) до складу суб'єктів відносин, що виникають за іпотечного кредитування житлового будівництва, крім кредитора, позичальника, заставника, заставотримувача, належить також забудовник. Це фізична або юридична особа, яка займається реалізацією будівельного проекту. При цьому забудовником може виступати як сам позичальник, так і третя особа (генеральний підрядник, субпідрядник);

3) забезпеченням іпотечного будівельного кредиту слугує застава прав (право власності, право оренди тощо) як на вже існуюче нерухоме майно (наприклад, земельна ділянка з будинком, що будується, або будь-який інший об'єкт нерухомості за винятком об'єктів, іпотека яких заборонена), так і на нерухоме майно, яке буде придбано в майбутньому (наприклад, будинок,

що будується за рахунок кредитних коштів, або квартира, яка будується за договором пайової участі в будівництві). Таким чином, за іпотечного кредитування житлового будівництва, так само як і в разі класичного іпотечного кредитування, забезпеченням повернення грошових коштів виступає іпотека. З цих причин з юридичної точки зору сутність іпотечного кредитування житлового будівництва полягає в пріоритетному праві заставотримувача задовольнити свої вимоги держателя з вартості закладеного нерухомого майна переважно перед іншими кредиторами [18].

Зважаючи на ці характеристики, науковці визначають «іпотечний будівельний кредит» та, відповідно, «іпотечне кредитування житлового будівництва» таким чином. На думку А.М. Якушева, іпотечний будівельний кредит надається позичальнику для будівництва певного об'єкта під заставу, або іншого об'єкта нерухомості або майбутнього об'єкта, побудованого за допомогою даного кредиту [13]. Із точки зору І. Лепехина, іпотечне кредитування житлового будівництва – це сукупність дій між позичальником, заставодавцем, забудовником та банком (іншою кредитною організацією) щодо надання кредиту на будівництво з використанням застави

прав на нерухоме майно (іпотека) як забезпеченням поверненості кредиту [19, с. 184].

Можливо дати таке визначення іпотечного будівельного кредиту: це довгостроковий кредит, що надається фізичній особі, товариству співвласників квартир або житловому кооперативу для фінансування витрат, пов'язаних із житловим будівництвом, із прийняттям кредитором житла (землі), під заставу. Іпотечне кредитування житлового будівництва – це сукупність відносин, що складаються між банком, забудовником та заставодавцем щодо надання кредиту на житлове будівництво для її подальшого продажу або власного споживання з використанням іпотеки як забезпеченням поверненості кредиту. Відповідно до чинних форм фінансування ЖБ, можливо виділити три види іпотечного кредитування житлового будівництва: кредитування комерційного житлового будівництва, кредитування індивідуального житлового будівництва і кредитування пайової участі в житловому будівництві (рис. 1).

Для іпотечного кредитування комерційного житлового будівництва характерні такі особливості:

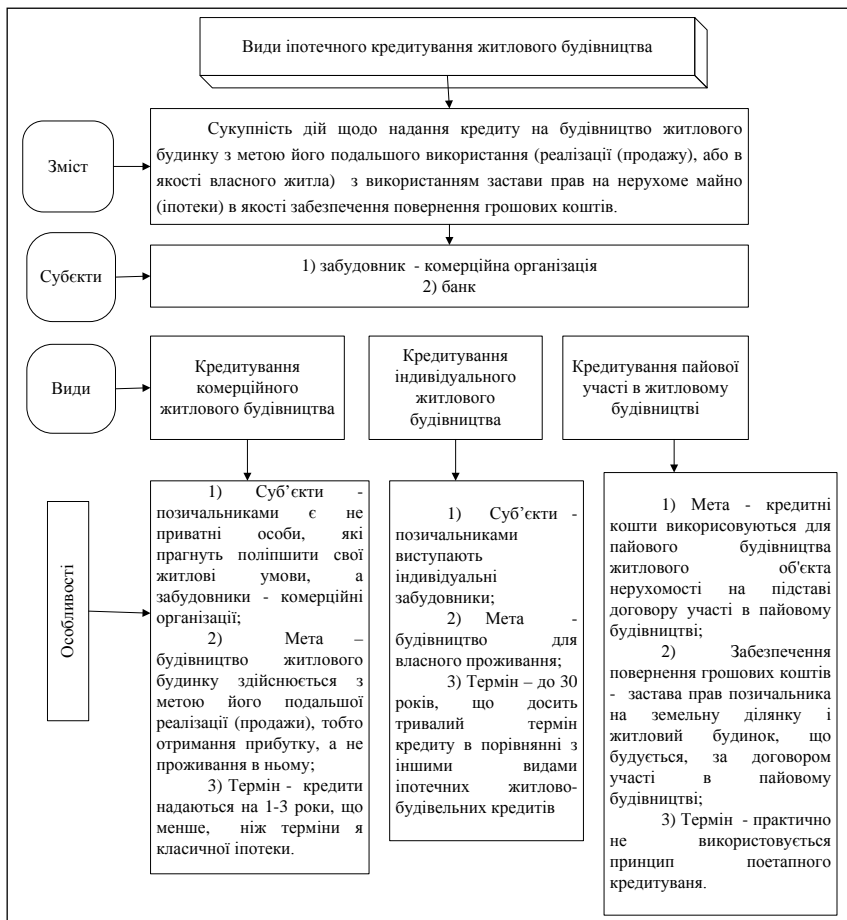


Рис. 1 Сутність та види іпотечного кредитування житлового будівництва

Джерело: складено автором

- по-перше, позичальниками є не приватні особи, які прагнуть поліпшити свої житлові умови, а забудовники – комерційні організації, що займаються реалізацією будівельних проєктів і управлінням ними;

- по-друге, будівництво житлового будинку здійснюється з метою його подальшої реалізації (продажу), тобто отримання прибутку, а не проживання в ньому, як за інших видів іпотечного кредитування житлового будівництва;

- по-третє, термін кредитів за іпотечного кредитування комерційного житлового будівництва, як правило, становить один-три роки, що менше, ніж терміни кредитування класичної іпотеки.

Специфічною особливістю кредитування індивідуального житлового будівництва є те, що позичальниками виступають індивідуальні забудовники, які будують будинок для власного проживання. Для цього виду іпотечного кредитування характерними є більш тривалі терміни кредиту порівняно з іншими видами іпотечних житлово-будівельних кредитів (до 30 років), що наближає його до класичного іпотечного кредитування.

Однією з останніх тенденцій у міжнародній практиці іпотечного кредитування є те, що наявність прав на ділянку не є обов'язковою умовою для індивідуальних забудовників, натомість кошти кредиту можуть бути використані на купівлю земельної ділянки для індивідуального житлового будівництва. Оскільки банк зацікавлений у високій ліквідності об'єкта ЖБ, під будівництво якого видається кредит, то він приймає активну участь у виборі ділянки.

Особливості іпотечного кредитування пайової участі в житловому будівництві полягають в такому:

1) пайове будівництво житлових будинків передбачає залучення грошових коштів громадян і юридичних осіб на основі договору участі в пайовому будівництві, отже, кредитні кошти використовуються в процесі пайового будівництва житлового об'єкта нерухомості на підставі договору участі¹ в пайовому будівництві;

2) забезпеченням повернення грошових коштів, як правило, виступає застава прав позичальника на земельну ділянку і житловий будинок, що будується, за договором участі в пайовому будівництві. Після закінчення будівництва іпотека зберігає свою силу, а її предметом буде об'єкт нерухомості, який придбаний позичальником за договором пайової участі в будівництві;

3) для іпотечного кредитування пайової участі в будівництві меншою мірою порівняно з

іншими видами іпотечних житлово-будівельних кредитів характерний принцип поетапного кредитування.

Отже, іпотечне кредитування пайової участі в ЖБ – це сукупність дій між позичальником, заставодавцем, забудовником і банком із приводу надання кредиту для пайового будівництва житлового об'єкта нерухомості на підставі договору участі в пайовому будівництві з використанням застави прав на нерухоме майно, у тому числі прав на нерухоме майно за договором пайової участі в будівництві, для забезпечення принципу зворотності [20].

Іпотечне кредитування пайової участі в житловому будівництві активно використовується в Росії [21], де з 1 квітня 2005 р. прийнятий Федеральний закон «Про участь у пайовому будівництві багатоквартирних будинків і інших об'єктів нерухомості» № 214-ФЗ [22]. Згідно з цим Законом, договір пайової участі в будівництві підлягає державній реєстрації і вважається укладеним із моменту такої реєстрації (п. 3 ст. 4), що забезпечило відповідність кредитування пайової участі в будівництві з використанням іпотеки основним принципам іпотечного кредитування.

Слід зазначити, що механізми фінансування будівництва за рахунок іпотечних кредитів існують в багатьох країнах. Банки кредитують як кінцевих споживачів – громадян, так і виробників – забудовників [23, с. 142]. Це пов'язано з тим, що іпотечне кредитування будівництва досить ефективно поєднується з класичним іпотечним кредитуванням фізичних осіб – покупців житла. Отримані кредити та власні кошти громадян використовуються для сплати вартості придбаної квартири, а забудовник отримує можливість погасити отриманий раніше кредит.

Аналізуючи стан іпотечного кредитування в Україні, слід відмітити, що НБУ вважає іпотечними кредитами всі кредити під заставу нерухомості, у тому числі – нецільові. В Україні ринок іпотечного кредитування останнім часом знаходиться в депресивному стані. Після кризи саме цей сегмент кредитування найбільше постраждав через погіршення стану ринку нерухомості, падіння доходів населення, що знизило його зацікавленість у використанні кредитування в цілому та іпотечного кредитування зокрема.

Ключовими макроекономічними факторами депресивного стану ринку іпотечних кредитів стало різке погіршення стану банківської системи, зокрема падіння обсягу кредитів, наданих в економіку, зростання вартості депозитів, падіння капіталу банків, рівня доходів та обсягу ВВП [24, с. 149]. Оскільки одним з основних показників економічного розвитку є темпи приросту ВВП та його обсяги, то оцінювати рівень розвитку іпотечного кредитування доцільно за рівнем відношення іпотечного портфелю до ВВП. Вченими використовується така шкала, що класифікує ступінь розвитку іпотечного ринку (табл. 1).

¹ За таким договором забудовник зобов'язується у визначений у договорі термін своїми силами і (або) з залученням інших осіб побудувати житловий будинок і після отримання дозволу на введення в експлуатацію передати даний об'єкт нерухомості учаснику пайового будівництва, а учасник пайового будівництва – сплатити обумовлену договором ціну і прийняти об'єкт за наявності дозволу на введення в експлуатацію.

Таблиця 1

Шкала розвитку іпотечного ринку

Частка іпотечного портфелю у ВВП	Ступінь розвитку
Менше 5,0%	Нерозвинений
5–10%	Частково розвинений
10–15%	Розвинений
15–20%	Високо розвинений
Більше 20%	Провідний

Джерело: складено на основі [24, с. 149]

Якщо в 2006 р. в Україні частка іпотечних кредитів до ВВП становила 1,9%, у 2012 р. – 7,9%, то на кінець 2015 р. – 6,1%, що характеризує український іпотечний ринок як нерозвинений. Натомість обсяг іпотечних кредитів у США та в країнах ЄС становить майже 50% від ВВП, у Великобританії – 60%, у Нідерландах та Данії – 70%. Це пов'язано з тим, що умови для розвитку іпотечного кредитування в цих країнах українські: процентні ставки по іпотеці становлять у цих країнах 3,5–3,75 %, що зіставимо з темпами зростання цін, а практично нульові реальні процентні ставки по іпотеці роблять її вкрай привабливою.

В Україні протягом 2013–2016 рр. стан іпотечного кредитування характеризується зниженням темпів приросту наданих кредитів, ростом процентних ставок, скороченням терміну надання кредитів та кількості банків що надають іпотечні кредити (рис. 2). Через завищені процентні ставки в Україні існує досить значний потенційний попит на житло, який чутливий як до зміни цін на житло, так і до умов кредитування. Вимоги банків до клієнтів досить жорсткі: наявність офіційного доходу, достатнього для погашення кредиту, гарна кредитна історія.

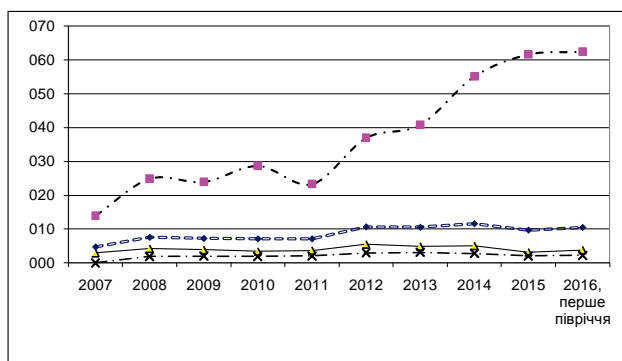


Рис. 2. Динаміка іпотечних кредитів у 2006–2016 рр.

Джерело: за даними НБУ

Слід акцентувати, що якщо до кризи 2008 р. банки видавали переважно середньострокові кредити від одного до п'яти років, то криза 2008–2009 рр., а потім 2013–2014 рр. привела до переорієнтації банків до надання коротко-

строкових кредитів, тоді як іпотечні кредити за визначенням є довгостроковими.

Для підтримки іпотечного кредитування в Україні існує низка пільгових програм та діє Державна іпотечна установа. Ставка кредитування Державної іпотечної установи в 2014–2016 рр. залишилася на рівні 15,3%, так само як і реальна вартість пільгових кредитів – 16,3–19,3% річних. Незважаючи на незмінність ставок, обсяги пільгових кредитів із використанням рефінансування Державної іпотечної установи в 2014 – I півріччі 2016 р. продовжили зниження. Так, якщо в 2012 р. ДІУ рефінансувала кредитів майже на 300 млн. грн., то в 2013 р. – на 145,2 млн. грн., або 603 іпотечних кредитів, а в 2014 р. – лише на 100 млн. грн., або 355 іпотечних кредитів, у 2015 р. – близько 200. При цьому активів у ДІУ достатньо і вони становлять понад 5 млрд. грн.

У 2014 р. продовжилася тенденція попередніх років до скорочення обсягів іпотечного кредитування фізичних осіб: у гривневому виразі – на 13,0%, у доларах – на 20,0%, до 3476,3 млн. грн. Ця тенденція обумовлена невпинним підвищенням процентних ставок в умовах високих ризиків і невизначеності. У 2014–2015 рр., за даними компанії «Простобанк Консалтинг», на вторинному ринку проценти за іпотечними кредитами зросли таким чином:

- середня реальна ставка по іпотечним кредитам терміном на рік на купівлю житла на вторинному ринку становила 24,3% річних, у 2015 р. – 25–30% річних (за рік ставки зросли на 1–11 п. п. залежно від терміну кредиту);
- на первинному ринку – 21,3% річних, що на 2,4–3,7 п. п. вище, ніж у 2013 р., у 2015 р. – 20–23,5%, що лише на 2–2,5 п. п. вище;
- за кредитами терміном на 5 і 10 років – 22,7% річних, на 15 років – 22,9% річних (на первинному – 22,3 % річних); на 20 років – 22,3% (на первинному – 21,9% річних).

При цьому кількість банків, що надають іпотечні кредити, скоротилася майже вдвічі, а пропозиції від банків щодо надання іпотечних кредитів на 25 і 30 років практично відсутні (в 2015 р. кредити на 30 років видавав лише один банк). Певне покращання спостерігається в 2016 р.: на середину року отримати іпотечний кредит на купівлю квартири можна було в 10 банках, тоді як на початок року – у дев'яти. Інших позитивних змін не спостерігалось: середні ставки – на рівні 23,4–23,5% річних; максимальний термін кредитування – 30 років; мінімальний аванс – від 10%.

Більшість вітчизняних банків пропонує іпотечні кредити лише для індивідуальних позичальників. Для корпоративних позичальників кредити на будівництво належать до інвестиційних із відповідними обмеженнями. Кредити надаються переважно на придбання житла на первинному ринку, тобто стимулюється попит, а не пропозиція житла.

Слід звернути увагу, що в Україні первинний ринок житла знаходиться в набагато кращому стані, ніж вторинний. На цьому сегменті нижчі ставки і більша кількість банків: якщо на вторинному ринку кредити терміном на 20 років пропонують лише шість банків, то на первинному – дев'ять; кредити терміном на 15 років – 11 і 14 банків відповідно; терміном на п'ять років – 14 і 17 банків відповідно. Це дає підстави для висновку про вищу зацікавленість банків у кредитуванні первинного ринку житла внаслідок: по-перше, девальвації, що обумовила хоч незначне, але зниження цін у доларовому еквіваленті; по-друге, високого попиту населення на нове житло як засобу інвестування заощаджень.

Реагуючи на ці тенденції, будівельники переглянули класифікацію житла (економ-, бізнес-, преміум-класу) і цінову політику, що дає змогу повніше задовольнити всі вимоги покупців. У цих умовах ринок первинного житла досить активно розвивається.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Аналіз розвитку іпотечного ринку в Україні свідчить, що останнім часом його обсяги, динаміка та тенденції розвитку не задовольняли потреби

ні населення, ні забудовників. В умовах, коли динаміка макроекономічних показників не дає надії на швидкий вихід із кризи, а високі політичні ризики підвищують невизначеність розвитку суспільства, довгострокове іпотечне кредитування є ризикованим як для банківського сектора, так і для позичальників.

Для розвитку іпотечного кредитування житлового будівництва, на нашу думку, потрібні державна допомога шляхом розвитку пільгових програм із частковою компенсацією вартості нерухомості, стабільність курсу гривні, зниження вартості депозитів, від яких залежить вартість банківських ресурсів. Передусім слід знизити його ризики у спосіб розробки і прийняття державою правил кредитування та ужорсточення вимог як до позичальників, так і до банків, що отримують рефінансування в Державній іпотечній установі. Слід розглянути можливість запровадження та законодавчого закріплення такого виду іпотечного кредиту, як іпотечний будівельний кредит, характеристики якого будуть максимально адаптовані для забудовників. Пропозиція банками такого стандартного кредитного продукту полегшить і прискорить отримання забудовниками іпотечного будівельного кредиту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Евтух А.Т. Ипотечный механизм инвестирования / А.Т. Евтух. – Луцк, 2000. – 260 с.
2. Гуцал І.С. функціонування кредитного механізму в Україні в перехідний до ринку період / І.С. Гуцал. – Тернопіль : Збруч, 1999. – 312 с.
3. Базилевич В.Д., Погорельцева Н.П. Іпотечний ринок / В.Д. Базилевич, Н.П. Погорельцева. – К. : Знання, 2010. – 717 с.
4. Іванілов О.С. Іпотечне кредитування у країнах Західної Європи, США та Україні / О.С. Іванілов, М.В. Тітенкова // Фінанси України. – 2007. – № 4. – С. 28–35 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2007_4_5.
5. Кірізлеєва А.С. Іпотечне кредитування банками України в сучасній економіці : монографія / А.С. Кірізлеєва. – Донецьк : Інститут економіки і промисловості НАН України, 2008. – 236 с.
6. Грищук Н. Перспективи діяльності іпотечних банків на території України (на досвіді ФРН) / Н. Грищук // Право України. – 2006. – № 1. – С. 145–149.
7. Сазонець Л.І. Національна система іпотечного кредитування / Л.І. Сазонець. – Суми : Довкілля, 2006. – 114 с.
8. Погорельцева Н.П. Дослідження економічної природи іпотечного ринку / Н.П. Погорельцева // Актуальні проблеми економіки. – 2004 – № 6. – С. 66–73.
9. Любунь О.С. Іпотечне кредитування / О.С. Любунь, О.І. Кіреєв, М.П. Денисенко. – К. : Центр навч. л-ри, 2011. – 392 с.
10. Ковалевська О.П. Система іпотечного кредитування як напрям поліпшення житлових умов населення / О.П. Ковалевська // Економіка та держава. 2013. – № 10. – С. 122–129.
11. Закон України «Про іпотеку» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 38. – Ст. 313 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/898-15>.
12. Євтух О.Т. Світовий досвід використання стандартів при іпотечному кредитуванні / О.Т. Євтух // Вісник УАВС. – 2009. – № 2. – С. 37–39.
13. Якушев А.М. Развитие механизма финансирования жилищного строительства : автореферат дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.10 / А.М. Якушев. – М., 2006.
14. Коган Ю.И. Жилищное кредитование в Российской Федерации : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.10 / Ю.И. Коган. – М., 2003.
15. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI.
16. Про затвердження Інструкції про податковий кредит // Наказ від 22.09.2003 р. № 989-IV.
17. Стандарти надання, рефінансування та обслуговування іпотечних житлових кредитів : Витяг з протоколу ДІУ від 11.09.2008 р. № 31.
18. Квіт Н.М. Поняття та структура системи іпотечного кредитування / Н.М. Квіт / Форум права. – 2009. – № 1. – С. 242–251.

19. Лепехин И. Понятие, особенности и виды ипотечного кредитования жилищного строительства в Российской Федерации / И. Лепехин // Бизнес в законе. 2009. – № 2. – С. 183–185.
20. Основы ипотечного кредитования / Под ред. Н.Б. Косаревой. – М. : ИНФРА-М., 2007. – 576 с.
21. Меркулов В.В. Мировой опыт ипотечного жилищного кредитования и перспективы его использования в России / В.В. Меркулов. – СПб. : Юридический центр Пресс, 2003. – 440 с.
22. Воликова И.В. Перспективы кредитования проектов долевого строительства жилья / И.В. Воликова // ЭКО. – 2007. – № 11. – С. 179–181.
23. Стороженко О.О. Фінансовий механізм іпотечного кредитування / О.О. Стороженко // Вісник ОНУ ім. Мечникова. – 2014. – Т. 19. – Вип. 1(2). – С. 141–145.
24. Проблеми розвитку іпотечного ринку в Україні / І.П. Касарева, Г.О. Сукрушева, Н.В. Сарматичька // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 20(993). – С. 146–154.

ТРАНСФОРМАЦІЯ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ТА РЕГУЛЮВАННЯ РИЗИКУ ЛІКВІДНОСТІ БАНКІВ

TRANSFORMATION OF THE APPROACHES TO ASSESSMENT AND REGULATION OF LIQUIDITY RISK IN BANKS

Жердецька Л.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Одеський національний економічний університет

У статті визначено основні методи оцінки банківської ліквідності. Проведено оцінку стану ліквідності банків України. Визначено недоліки сучасної практики регулювання ліквідності банків на основі нормативів. Запропоновано поступове впровадження підходів до регулювання ліквідності банків, що базуються на засадах Базеля III.

Ключові слова: банк, ризик ліквідності, показник достатності ліквідного покриття, показник чистого стабільного фондування, високоліквідні активи високої якості.

В исследовании определены основные методы оценки банковской ликвидности. Проведена оценка состояния ликвидности банков Украины. Определены недостатки современной практики регулирования ликвидности банков на основе нормативов. Предложено постепенное внедрение подходов к регулированию ликвидности банков, основанных на принципах Базеля III.

Ключевые слова: банк, риск ликвидности, показатель достаточности ликвидного покрытия, показатель чистого стабильного финансирования, высоколиквидные активы высокого качества.

The main methods for assessing bank liquidity were identified in the article. The liquidity of banks in Ukraine was analyzed. Shortcomings of modern management practices based on banks' liquidity ratios were defined. The gradual implementation approaches to the regulation of bank liquidity based on the principles of Basel III was suggested.

Keywords: bank, liquidity, liquidity coverage ratio, the net stable funding ratio, high quality liquid assets.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Після початку найпотужнішої економічної кризи сучасності й нині значна кількість банків стикається з проблемою втрат унаслідок неефективного управління ризиком ліквідності навіть за умови дотримання вимог адекватності власного капіталу. Кризові наслідки призвели до відновлення інтересу до проблем ліквідності як окремих установ, так і фінансових ринків у цілому. Основні висновки стосовно стану ліквідності фінансових ринків полягають у тому, що в період розгортання кризи ліквідність має властивість майже раптово зникати та не відновлюватися протягом тривалого періоду часу. А проблеми оцінювання та регулювання банківської ліквідності набувають особливої актуальності у зв'язку зі специфікою діяльності банків, яка полягає у значній частці коштів вкладників у структурі пасивів.

Аналіз останніх досліджень, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Ураховуючи перманентні актуальність та трансформацію процесів оцінки й управління банківською ліквідністю, вона є предметом дослідження вчених-економістів. Окремі

аспекти управління та регулювання ліквідності розглянуті в працях дослідників Національного банку України (Стельмах В., Міщенко В., 2008 та 2011 рр.) [1, 2]; теоретичні засади ліквідності визначено в працях Кузнецової Л. (2005–2009 рр.) [3; 4], особливості регулювання ліквідності в кризовий період визначено Шварцем О. (2010 р.) [5]. Взаємозв'язок ризиків ліквідності та системного розглянуто науковцями Міжнародного валютного фонду (Zuzana Fungasova, Rima Turk, and Laurent Weill, 2015) [6]; питанням оцінки та регулювання ліквідності присвячено праці нідерландських науковців (Patty Duijm та Peter Wierts, 2014) [7]. На окрему увагу заслуговують розробки Базельського комітету з банківського нагляду (Principles for Sound Liquidity Risk Management and Supervision, 2008; Basel III: The Liquidity Coverage Ratio and liquidity risk monitoring tools, 2013; Basel III: the net stable funding ratio, 2014) [8–10]. Водночас оцінка сучасної практики регулювання ліквідності в Україні та можливостей імплементації принципів Базеля III потребують подальшого вивчення. Це визначило актуальність дослідження та обумовило його мету.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження – оцінити мож-

ливості застосування існуючих методичних підходів й інформаційної бази стосовно адекватної оцінки ліквідності банківського сектора економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Термін «ліквідність» (від лат. liquidus – рідкий, текучий) у буквальному розумінні означає легкість реалізації, продажу, перетворення матеріальних цінностей та інших активів у грошові кошти. У цілому ліквідність банку передбачає можливість продавати ліквідні активи, залучати ресурси та здійснювати емісію акцій, облігацій, депозитних і ощадних сертифікатів, інших боргових інструментів. Відповідно до українського законодавства, ліквідність – це здатність банку забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань, яка визначається збалансованістю між строками і сумами погашення розміщених активів та строками і сумами виконання зобов'язань банку, а також строками та сумами інших джерел і напрямів використання коштів (надання кредитів, інші витрати) [11]. Вітчизняні економісти визначають ліквідність як багаторівневу систему категорій, яка об'єднує поняття: ліквідності банківської системи, ліквідності банку та ліквідності балансу банку [1]. Кузнєцова Л.В. пропонує розмежування понять «ліквідність» та «платоспроможність» за такими ознаками, як суть, мета та порядок регулювання [3, с. 148]. Термін «платоспроможність» дещо ширший, він включає не тільки і не стільки можливість перетворення активів у такі, що швидко реалізуються, скільки здатність юридичної чи фізичної особи своєчасно і повністю виконати свої платіжні зобов'язання, які витікають з торговельних, кредитних та інших операцій грошового характеру. Отже, ліквідність виступає як необхідна й обов'язкова умова платоспроможності, контроль над дотриманням якої бере на себе не тільки банк, але й певний зовнішній орган контролю чи нагляду. Показники ліквідності банку звичайно встановлюються як відношення різних статей активів балансу до всієї суми чи до визначених статей пасивів, або навпаки, пасивів до активів. За результатами аналізу наукової літератури з досліджуваної проблематики [1–7] та нормативних документів [9; 11] визначено основні методичні підходи до оцінки ліквідності банку (табл. 1).

Перші три показники є найбільш простими в розрахунку та вимагають використання лише даних балансового звіту. Відповідно, їх основною перевагою є простота використання, однак мають суттєвий недолік – дають лише узагальнююче уявлення стосовно вразливості банку до негативних наслідків реалізації ризику ліквідності. Крім того, ми можемо оцінювати ці показники лише щоквартально, у той час як кризи ліквідності на різних рівнях, як правило, характеризуються миттєвістю виникнення.

Розрахунок нормативів ліквідності потребує використання інформаційної бази, де активи та пасиви подано у розрізі строків до погашення. Банки надають таку інформацію в щорічному розрізі, а в щоквартальній звітності окремих банків є дані лише щодо нормативу поточної ліквідності (Н5). Однак для банківської системи є щомісячні дані щодо значень усіх економічних нормативів [14].

По суті, нормативи належать до показників співвідношення грошових потоків відповідного строку. Варто зауважити, що більш точний результат стосовно ризику ліквідності банку отримаємо під час зважування грошових потоків на рівень ризику. Подібний підхід використовують науковці у дослідженні [7], та на зважуванні грошових потоків базується розрахунок показника достатності ліквідного покриття, що пропонується Базелем III (показник 7 у табл. 1). Варто зауважити, що такий підхід дає змогу значно вдосконалити процеси оцінки та регулювання ліквідності, проте є досить складним у використанні.

Однак жоден із розглянутих вище показників не дає змоги оцінити джерела фондування активів банку. Для виконання цих завдань використовується матриця фондування мінімального ризику ліквідності [16, с. 187]. Зазвичай матриця будується за строками до погашення та потребує відповідної інформаційної бази, проте можливе її використання і за даними балансу.

Необхідно зазначити, що теоретично ризик ліквідності відсутній, якщо значення показників ліквідності 1–5 та 7 набувають значення 1, або 100%. Таке значення відповідає збалансуванню активів та пасивів за строками та сумами, означає наявність закритої позиції ліквідності. Для короткострокової позиції в разі від'ємного значення (менше 1) існує ризик недостатності грошових коштів для виконання зобов'язань, якщо навпаки – ризик недоотримання доходу від надлишкової кількості високоліквідних активів. Проте у практиці банківської справи використовується стратегія трансформації – використання поточних (короткострокових) пасивів для фондування строкових (довгострокових) активів. Уважалося, що така стратегія для банку є додатковим джерелом доходу, а для економіки – збільшує кількість наявних ресурсів для розвитку. Це пояснює, чому мінімальні вимоги до нормативів ліквідності є меншими, ніж 1, або 100% [11]. Водночас остання світова фінансова криза призвела до переосмислення підходів до регулювання фінансових ринків – мінімальне значення показника достатності ліквідного покриття (Базель III) запропоноване на рівні 100%.

Динаміка показників, що відображені в табл. 1 та за якими є наявна інформаційна база для розрахунку, представлена на рис. 1–3. Зокрема, на рис. 1 представлено співвідношення складників балансового звіту банків

Таблиця 1

Порівняльна характеристика методів оцінки ліквідності

Показники	Порядок розрахунку	Характеристика
1. Показник миттєвої ліквідності	$\frac{\text{Високоліквідні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	Розраховується за даними балансу. Подібний до нормативу миттєвої ліквідності. Відображає стан ліквідності на короткострокову перспективу.
2. Співвідношення кредитів та депозитів	$\frac{\text{Кредити клієнтам}}{\text{Кошти клієнтів}}$	Розраховується за даними балансу. Дає змогу оцінити, яка частина кредитів фондується за рахунок депозитів та, відповідно, – інших джерел.
3. Співвідношення постійних активів до власного капіталу	$\frac{\text{ОЗ} + \text{НМА} + \text{К}}{\text{Власний капітал}}$ ОЗ – основні засоби; НМА – нематеріальні активи; К – вкладення в асоційовані та дочірні компанії	Розраховується за даними балансу. Характеризує, яка частка власного капіталу використовується для фондування постійних активів.
4. Нормативи ліквідності	Співвідношення відповідних за строками активів та зобов'язань	Визначає достатність активів для виконання зобов'язань певного строку. Є об'єктом банківського регулювання.
5. Співвідношення грошових потоків відповідного строку t	$\frac{\text{ГП актив } t}{\text{ГП зобов'язання } t}$ ГП – грошовий потік	Подібний до попереднього показника, однак може розраховуватися для різних строків. Розраховується за даними стосовно грошових потоків, більш точні результати можна отримати під час зважування грошових потоків на рівень ризиків.
6. Дисбаланси у фондуванні	Побудова матриці фондування	Розраховується за даними стосовно грошових потоків (більш точний метод) чи балансу. Дає змогу оцінити джерела фондування окремих активів банку.
7. Показник достатності ліквідного покриття	$\frac{HQLA}{Net\ outflow}$ <i>HQLA</i> – ліквідні активи високої якості; <i>Net outflow</i> – чистий грошовий потік (30 днів).	оказник розроблено Базельським комітетом із банківського нагляду у відповідь на кризу 2007 р. Грошові потоки та активи зважуються на ризик. Рекомендоване значення – більше 100%.
8. Показник чистого стабільного фондування	$\frac{\text{Наявний обсяг стабільних пасивів}}{\text{Потреба у джерелах ресурсів}}$	Подібний до показника (2), однак пропонується більш удосконалений підхід до розрахунку

Джерело: власна розробка втора

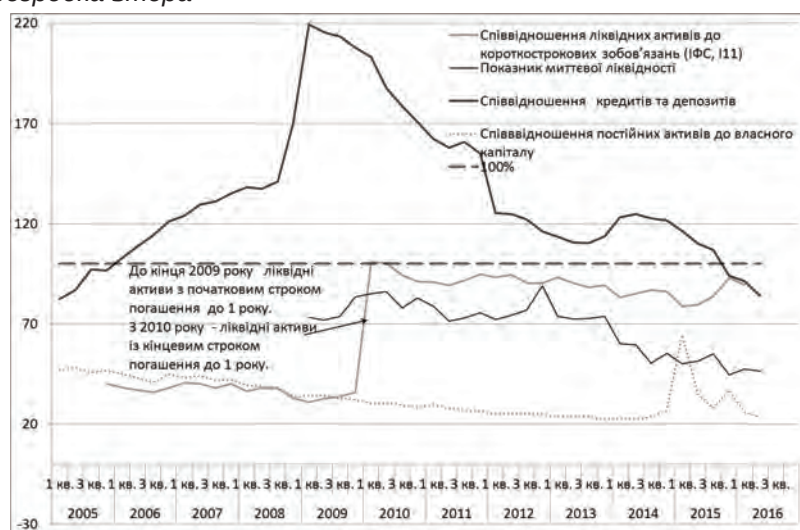


Рис. 1. Динаміка окремих показників ліквідності банків України за період 2005 – I півріччя 2016 рр.

Джерело: розраховано за даними [12; 13]

України та індикатор фінансової стійкості (I11); пунктирною лінією відзначено так звані закриті позиції, тобто умовно безризикові значення для більшості показників.

Дані, що представлені на рис. 1, свідчать про таке. По-перше, для оцінки ліквідності банку в середньо- та довгостроковій перспективах найбільш ілюстративним є показник співвідношення кредитів та депозитів. Він демонструє, що банки до 2009 р. нарощували обсяги фондування кредитної діяльності за рахунок джерел, які не є коштами клієнтів. Зниження показника після 2009 р. пояснюється як скороченням обсягів кредитів, так і скороченням джерел, значущість яких зростала в період 2005–2008 рр. Для того щоб оцінити роль власного капіталу у фондуванні дохідних активів та інших джерел, необхідно проаналізувати матриці фондування (рис. 3). По-друге, зростає роль капіталу під час фондування дохідних активів, оскільки все менша

частка капіталу використовується на придбання так званих постійних активів. По-третє, показники миттєвої ліквідності та I11 переважно знаходяться в межах рекомендованих значень, проте є меншими за безризиковий рівень у 100%.

Провести оцінку ліквідності банків України з використанням нормативів регулювання дають змогу дані, що представлені на рис. 2.

Динаміка нормативів ліквідності на рис. 2 дає змогу зробити такі висновки. Протягом усього досліджуваного періоду значення нормативів ліквідності банків зазнали значних коливань, проте завжди залишалися в межах мінімально встановлених вимог. Найнижчий рівень ліквідності, відповідно до значень нормативів, банки України мали в 2003 р., наприкінці 2008 р. та на початку червня 2014 р. Однак мінімальних вимог щодо нормативів банки завжди дотримувалися, оскільки фактичні значення принаймні вдвічі перевищують нормативні.

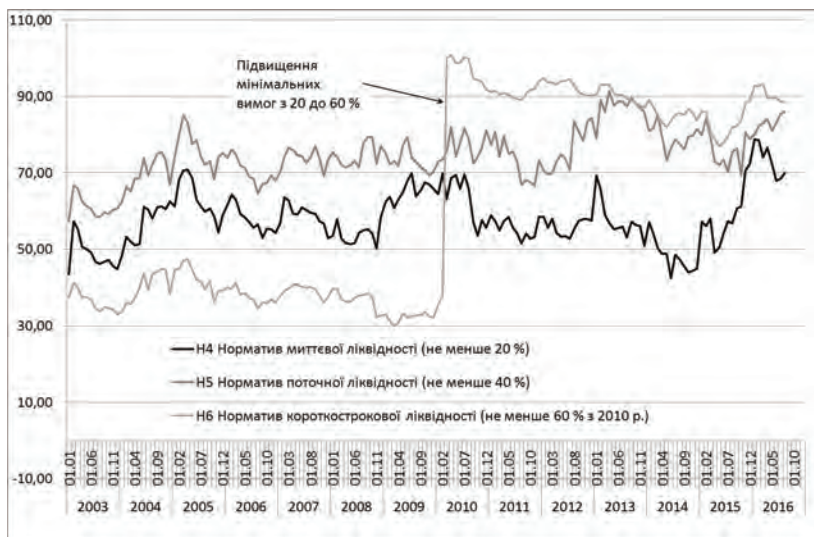


Рис. 2. Динаміка нормативів ліквідності банків України в 2003 – I півріччі 2016 рр.

Джерело: побудовано за даними [14]

Станом на	Складові пасивів					
	КБ	Ккл	ЗК	ВК	ПІ	
01.01.2005 р.	15,15	67,69	0,47	13,71	2,99	
Складові активи	ВЛА	12,32	3,53	8,29	0,00	0,50
	ТЦП	3,38	3,38	0,00	0,00	0,00
	КІП	75,16	8,24	59,39	0,47	7,06
	ПА	6,65	0,00	0,00	0,00	6,65
	ІА	2,49	0,00	0,00	0,00	2,49

Станом на	Складові пасивів					
	КБ	Ккл	ЗК	ВК	ПІ	
01.01.2009 р.	34,64	47,16	3,70	12,88	1,62	
Складові активи	ВЛА	6,61	1,89	4,72		
	ТЦП	1,69	0,56	0,00	1,14	0,00
	КІП	85,31	32,20	42,44	2,56	8,11
	ПА	4,32	0,00	0,00	0,00	4,32
	ІА	2,07	0,00	0,00	0,00	0,45

Умовні позначення:

Станом на	Складові пасивів					
	КБ	Ккл (в)	ЗК (с)	ВК	ПІ	
01.01.2016 р.	16,05	27,60	33,10	13,82	7,58	
Складові активи	ВЛА	12,30	3,03	8,28	0,99	
	ТЦП	15,86	7,90		7,97	
	КІП	64,02	5,13	19,32	32,11	5,86
	ПА	4,68				4,68
	ІА	3,13				1,28

КБ - кошти банків ВЛА - високоліквідні активи
Ккл кошти клієнтів, (в) - на ТЦП - торгові цінні папери та вимогу, (с) - строкові на продаж
ЗК - інші залучені КІП - кошти в інших банках, кредити
ВК - власний капітал клієнтам, цінні папери до погашення
ПІ - інші пасиви ПА - інвестиції в асоц. та доч.
ІА - інші активи компанії, вкладення в основні засоби та нематеріальні активи

Рис. 3. Структури фондування активів банків України ресурсами станом на початок 2005, 2009 та 2016 рр.

Джерело: власна розробка автора за даними [12]

Оцінити джерела фондування активів дають змогу такі структурні матриці (рис. 3), які побудовані з використанням даних балансів банків.

На рис. 3 збалансовані позиції виділено сірим кольором, а дисбаланси – більш жирним контуром. За даними рис. 3 можна виділити основний дисбаланс у фондуванні активів банків – це використання коштів банків для кредитування клієнтів (відмічено стрілками), яке сягнуло свого максимуму за підсумками 2008 р. та станом на 01.01.2016 скоротилося нижче рівня початку 2005 р. Варто зауважити, що «кошти банків» – це переважно ресурси материнських банків строком три-п'ять років, фондування кредитів за рахунок яких можна було вважати нормальним у середньостроковій перспективі; водночас це підсилило залежність банківської системи України від стану ліквідності на світових фінансових ринках.

Аналізуючи практику регулювання ліквідності за допомогою нормативів, варто зазначити низку недоліків. По-перше, вважаємо, що вимоги до їх мінімальних значень варто підвищити та наблизити до безризикового рівня 100%; по-друге, розрахунок показників, за якими регулятор оцінюватиме стан ліквідності банків, варто вдосконалити та наблизити до принципів і підходів Безеля III.

Основні пропозиції щодо оцінки та регулювання ліквідності, які було розроблено Базельським

комітетом у відповідь на виклики останньої світової фінансової кризи, стосуються визначення принципів управління та контролю ризику ліквідності [8] та розроблення методичних підходів до розрахунку показника достатності ліквідного покриття (Liquidity Coverage Ratio, LCR) [9] та показника чистого стабільного фінансування (The Net Stable Funding Ratio, NSFR) [10].

Показник достатності ліквідного покриття розраховується з метою оцінки достатності (адекватності) в банку необтяжених високоліквідних активів високої якості, які легко та відразу можуть бути перетворені на приватних ринках у грошові кошти (cash) для задоволення потреб у ліквідності відповідно до 30-денного стрес-сценарію (ліквідності) [9]:

$$LCR = \frac{\text{Stock of HQLA}}{\text{Total net cash outflows over the next 30 calendar days}} \geq 1, (1)$$

де *Stock of HQLA* – обсяг високоліквідних активів високої якості, які зважуються за умов стрес-сценарію; *Total net cash outflows over the next 30 calendar days* – сума чистого вихідного грошового потоку, скоригована на умови стрес-сценарію.

Варто зауважити щодо існування низки вимог до HQLA, які забезпечують їх здатність бути конвертованими у грошові кошти відразу та без утрат (або з найменшими втратами). Із цією метою виділяють фундаментальні та ринкові характеристики. До фундаментальних характеристик належать: низький ризик, легкість та однозначність оцінки, проходження лістингу на розвинених та визнаних ринках; ринкові характеристики: активний ринок необхідного розміру, низька волатильність ринку, необхідна якість.

Наступний компонент формули (1) – чистий вихідний грошовий потік – визначається як різниця між загальним вихідним грошовим потоком та загальним очікуваним грошовим вхідним потоком, зваженим на показники стрес-сценарію у найближчі 30 календарних днів (формула 2):

$$\text{Total net cash outflows over the next 30 calendar days} = \text{Total expected cash outflows} - \text{Min} \{ \text{total expected cash inflows}; 75\% \text{ of total expected cash outflows} \}, (2)$$

Загальний очікуваний вихідний грошовий потік розраховується як добуток окремих складників балансу та позабалансових статей та ставок очікуваного відтоку коштів; загальний очікуваний вхідний грошовий потік зважується на показники ризику активів. Варто додати, що банкам не дозволяється двічі враховувати статті активу під час розрахунку показника *stock of HQLA* у чисельнику показника та під час визначення вхідного грошового потоку в знаменнику.

Наступним показником, що пропонується до використання Базелем III, є показник чистого стабільного фондування (NSFR). Основною метою використання цього показника під час здійснення банківського нагляду є підтримання

забезпеченості активів банків та позабалансових статей необхідним обсягом стабільних ресурсів. Як доводить приклад банків України, зниження стабільності пасивів банків призводить до погіршення стану їх ліквідності та більш глибокої системної нестабільності. Саме тому забезпечення стійкої структури фондування має стати одним із пріоритетів банківського нагляду, що дасть змогу зменшити ймовірність зростання ризику ліквідності серед окремих банків та системи в цілому. Варто додати, що банківське регулювання ризику ліквідності із застосуванням NSFR у тому числі обмежує можливості банків у використанні стратегії трансформації. Порядок розрахунку показника представлено у формулі 3.

$$\frac{\text{Available amount of stable funding}}{\text{Required amount of stable funding}} \geq 100\%, (3)$$

де *available amount of stable funding* – доступний обсяг стабільного фондування; *required amount of stable funding* – необхідний обсяг стабільного фондування.

Доступний обсяг стабільного фондування визначається шляхом зважування окремих складників пасивів банку на коефіцієнт стабільності: найвищий (100%) має більшість капітальних інструментів. Необхідний обсяг стабільного фондування розраховується як добуток статей активу на коефіцієнти зважування – 100% отримують постійні активи, відвернення та деякі інші складники, а 0% – монети та банкноти, резерви та кошти в центральному банку з кінцевим строком до погашення, що дорівнює або менший за півроку.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, сформульовано основні проблеми сучасної практики оцінки й регулювання ризику ліквідності в банках України, які призвели до руйнівних наслідків системної нестабільності починаючи з 2008 р. Це, по-перше, неадекватність сучасним потребам оцінки ризику в короткостроковій перспективі та використання ризикових стратегій у забезпеченні фондування довгострокових активів. Національним банком України в 2008 р. для покриття розриву фондування довгострокових активів уведено додаткові вимоги до регулятивного капіталу [11], проте вважаємо, що поступове запровадження в практику регулювання показників ліквідного покриття та стабільного фінансування сприятиме зниженню ймовірності виникнення системної нестабільності в банківській системі України. Таке регулювання вважаємо найбільш ефективним через низку причин. По-перше, воно забезпечить короткострокову стабільність профілю ризику ліквідності, оскільки передбачає наявність необхідного обсягу високоліквідних активів високої якості для абсорбції негативних шоків, що можуть виникнути протя-

гом одного місяця. По-друге, сприятиме формуванню фінансової стійкості протягом більш тривалого часового горизонту шляхом ство-

рення додаткових стимулів для банків до фондування активів більш стабільними джерелами ресурсів на постійній основі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ліквідність банку: окремі аспекти управління та світовий досвід регулювання і нагляду : науково-аналітичні матеріали. Вип. 11 / В.С. Стельмах [та ін.]. – К. : НБУ, 2008. – 220 с.
2. Міщенко В. Базель III: нові підходи до регулювання банківського сектору / В. Міщенко, А. Незнамова // Вісник Національного банку України. – 2011. – № 1. – С. 4–9.
3. Кузнєцова Л.В. Сутність банківської ліквідності в умовах ринкової економіки / Л.В. Кузнєцова // Вісник соціально-економічних досліджень : збірник наукових праць ОДЕУ. – 2005. – С. 147–151.
4. Кузнєцова Л.В. Банківська ліквідність в умовах розвитку інтеграційних процесів / Л.В. Кузнєцова // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України : зб. наук. пр. НАН України ; Ін-т регіон. дослідж. – Львів, 2009. – С. 250–258.
5. Шварц О.В. Регулювання ліквідності банківської системи України в період кризи / О.В. Шварц // Вісник НБУ. – 2010. – № 4. – С. 56–61.
6. Fungacova Z., Turk R. and Weill L. High Liquidity Creation and Bank Failures / Z. Fungacova, R. Turk and L. Weill // IMF Working Paper . – May 2015 – 33 p., available at : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2015/wp15103.pdf>.
7. Duijm P., Wierts P. The Effects of Liquidity Regulation on Bank Assets and Liabilities / P. Duijm, P. Wierts // Duisenberg school of finance - Tinbergen Institute Discussion Paper, 2014. – 23 p., available at : <http://www.dsf.nl/>.
8. «Principles for Sound Liquidity Risk Management and Supervision» (September 2008), Basel Committee on Banking Supervision, available at : <http://www.bis.org/bcbs/publ/d144.pdf>.
9. «Basel III: The Liquidity Coverage Ratio and liquidity risk monitoring tools» (January 2013), Basel Committee on Banking Supervision, available at : <http://www.bis.org/bcbs/publ/d238.pdf>.
10. «The Net Stable Funding Ratio» (October 2014), Basel Committee on Banking Supervision, available at : <http://www.bis.org/bcbs/publ/d295.pdf>.
11. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків України, затверджена Постановою Правління Національного Банку України від 28 серпня 2001 р. № 368 Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>.
12. Показники фінансової звітності банків України Електронний ресурс. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/ar442&cat_id=34798593.
13. Статистика індикаторів фінансової стійкості Електронний ресурс. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=58001&cat_id=44.
14. Значення економічних нормативів в цілому по системі Електронний ресурс. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article798593>.
15. Волошин І.В. Оценка банковских рисков: новые подходы / И.В. Волошин. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 216 с.

УДК 336.77

РОЗВИТОК НОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ ЇХ УПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ

DEVELOPMENT OF NEW TOOLS OF MONETARY POLICY AND THEIR IMPLEMENTATION IN UKRAINE

Миськів Г.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів,
Інститут підприємництва та перспективних технологій
Національного університету «Львівська політехніка»

У статті розглянуто можливість використання в Україні нових інструментів рестрикційної грошово-кредитної політики, таких як кредитне таргетування, надання цільових кредитів НБУ та пряме кредитування НБУ реального сектору економіки. На думку автора, таке вдосконалення інструментарію НБУ позитивно вплине на розвиток кредитного ринку через активізацію каналів трансмісійного механізму ГКП НБУ, що дасть змогу відновити зростання національної економіки.

Ключові слова: грошово-кредитна політика, інструменти, кредитний ринок, НБУ, кредитне таргетування, кредитний таргет, цільові кредити, квоти.

В статье рассмотрена возможность использования в Украине новых инструментов рестрикционной денежно-кредитной политики, таких как кредитное таргетирование, предоставление целевых кредитов НБУ и прямое кредитование НБУ реального сектора экономики. По мнению автора, такое усовершенствование инструментария НБУ положительно повлияет на развитие кредитного рынка через активизацию каналов трансмиссионного механизма ГКП НБУ, которое позволит возобновить рост национальной экономики Украины.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, инструменты, кредитный рынок, НБУ, кредитное таргетирование, кредитный таргет, целевые кредиты, квоты.

The article deals with the possibility of using new instruments in Ukraine restrictive monetary policy such as credit targeting, providing targeted loans by National Bank and direct lending to the real economy by National Bank of Ukraine. According to the author, this improvement tools National Bank will positively affect on the development of the credit market through activation channels of transmission mechanism that allow the resumption the growth of the national economy.

Keywords: monetary policy instruments, the credit market, the NBU, credit targeting, target, trust loans, quota.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Розвиток кредитного ринку України на сучасному етапі відбувається під впливом затяжної фінансово-економічної кризи, яка посилюється складною військово-політичною ситуацією в державі. Кризовий стан породжує невизначеність та спрямовує розвиток кредитування переважно на задоволення короткострокових кредитних потреб економічних суб'єктів. Довгострокове кредитування інвестиційних потреб виробничих підприємств фактично припинилося; відбувається безпрецедентний в історії незалежної України колапс кредитування реального сектору. Неадекватність монетарного, валютного та банківського регулювання в умовах сучасної кризи призвели до критичного зниження рівня розвитку кредитного ринку.

За таких економічних умов українською важливою є реалізація державної регуляторної політики, спрямованої на фінансово-економічну стабілізацію та стимулювання розвитку кредитного ринку. Важлива роль у цьому аспекті відводиться виробленню дієздатної грошово-кредитної політики з використанням модернізованих інструментів та заходів, оскільки традиційні вже не відповідають вимогам сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Щороку інструменти реалізації ГКП затверджуються у Основних засадах грошово-кредитної політики на поточний рік. Традиційні інструменти реалізації ГКП НБУ закладені також у «Комплексній програмі розвитку фінансового сектору України до 2020 року», затвердженій Постановою Правління НБУ від 18.06.2015 № 391.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – визначити сутність нових інструментів ГКП НБУ, розробити механізм їх упровадження в сучасних фінансових реаліях та дослідити їх ефективність для національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Ураховуючи те, що основним інструментом ГКП НБУ є облікова ставка, яка має переважно монетарний вплив на грошовий ринок та майже не впливає або впливає негативно на розвиток кредитного ринку, що стає деструктивним чинником на шляху подолання кризи у національній економіці, функціональне призначення нових інструментів повинно насамперед стимулювати розвиток кредитування та забезпечити відновлення економічного зростання у державі та водночас не суперечити дії монетарних інструментів, які стримують рівень інфляції на сучасному етапі.

Для подолання наявних проблем та активізації регуляторного впливу ГКП НБУ на розвиток кредитного ринку України пропонуємо впровадити механізм кредитного таргетування, реалізацію якого здійснювати через нові інструменти ГКП: кредитний таргет, кредитні квоти та ліміти. Як допоміжні інструменти пропонуємо використовувати пряме кредитування НБУ реального сектору та цільові кредити НБУ для банків на кредитування потреб промислової політики. Розкриємо їх зміст детальніше.

Сучасний етап розвитку національної економіки в цілому та промислового виробництва зокрема супроводжується структурною деформацією та відсутністю технологічної модернізації, що призводить до наростання морального і фізичного зносу основних засобів та збиткової діяльності підприємств України, відображається на скороченні темпів економічного зростання та потребує альтернативних шляхів їх подолання, одним з яких може стати забезпечення розвитку інвестиційного кредитування через реалізацію механізму *кредитного таргетування*.

Таргетування (*targeting*) – це вибір економічної мішені, на яку необхідно впливати для досягнення поставленої мети; це встановлення меж зростання фінансових та економічних показників на кожен рік [1].

Під *кредитним таргетуванням* пропонуємо розуміти комплекс заходів із установами обсягів надання кредитів та їх дотримання, які визначаються згідно з потребою в них національної економіки на кожен рік; це оцінка потреби економіки в капіталі та реалізація заходів із його забезпечення. Водночас кредитне таргетування – це жорсткий адміністративний інструмент, використання якого доцільне лише в короткостроковому періоді для подолання колапсу кредитування реального сектору економіки та відновлення темпів зростання економічної системи. При цьому використання кре-

дитного таргетування є доцільним лише у сфері інвестиційного кредитування: застосування до інших видів кредитів, зокрема іпотечних чи споживчих, буде неефективним, оскільки неефективним буде адміністративний вплив на них.

Уважаємо, що кредитне таргетування як інструмент рестрикційної ГКП НБУ може забезпечити успішну реалізацію інноваційно-структурних механізмів модернізації економіки держави шляхом цілеспрямованого кредитування пріоритетних напрямів економічної діяльності та структуроформуючих підприємств. Водночас повинні ефективно спрацьовувати «внутрішні захисти» кредитного ринку від кредитної експансії, яка призводить до «перенасичення» ринку кредитами, у вигляді інструментів кредитного таргетування – кредитних квот та лімітів.

Кінцевою метою кредитного таргетування є встановлення кредитного таргету – необхідного (визначеного згідно з потребою національної економіки) обсягу кредитів із чітким цільовим (об'єктним) спрямуванням. Фактично кредитний таргет є конкретним виміром абстрактного значення межі кредиту. Кредитне таргетування повинно визначатися кредитною політикою держави, основною метою якої має стати активізація кредитування розвитку економіки та насичення її грошима, що виступає необхідною передумовою відновлення економічного зростання держави.

Формування кредитних таргетів має проходити кілька етапів та узгоджуватися різними державними органами, зацікавленими у стабільному грошово-кредитному розвитку та економічному зростанні всередині країни (рис. 1).

Вважаємо, що розрахунок таргетів (потреби у кредитних коштах для економічних суб'єктів) має узгоджуватися зі стратегією соціально-економічного розвитку України на основі взаємодії монетарної (ГКП) та промислової політики розвитку держави і визначених нею пріоритетних



Рис. 1. Етапи формування кредитних таргетів
Джерело: власна розробка автора

напрямів розвитку економіки та чіткого переліку пріоритетних для кредитування напрямів економічної діяльності та підприємств. Такий перелік щороку має визначатися міністерствами та відомствами, узагальнюватися Міністерством промислової політики України та Міністерством економічного розвитку та торгівлі України і затверджуватися на засіданні КМУ.

Основними кредиторами для реалізації кредитних таргетів мають стати банки України, Український банк реконструкції та розвитку, небанківські фінансові установи, та у виняткових випадках – НБУ. Звісно, що реалізація такого кредитування потребує консолідації зусиль та прагнення до відновлення економіки з боку влади, фінансових установ та підприємств, які будуть у переліку пріоритетних на отримання кредитів. У підсумку позитивний ефект отримають усі: банківські та небанківські фінансові установи – у вигляді прибутку від зростання обсягів наданих кредитів та відновлення довіри економічних суб'єктів до них; держава – за рахунок відновлення економічного зростання та поживлення діяльності пріоритетних напрямів економічної діяльності, які «притягнуть» до себе інші галузі; економіка – оновлену структуру видів економічної діяльності та модернізовані підприємства.

Механізм реалізації кредитного таргетування повинен передбачати виконання фінансовими установами встановлених таргетів та контроль над їх виконанням у розрізі видів економічної діяльності для розвитку національної економіки. Основними інструментами кредитного таргетування розглядаємо кредитні квоти та ліміти.

Кредитна квота – це обмежений обсяг кредитів, який може надати один кредитор. Вона дасть змогу обмежувати надходження кредитів в економіку понад визначену потребу на поточний рік. Кредитна квота має бути пропорційно розділена між фінансовими установами: кредиторами, ґрунтуючись на їх кредитному рейтингу, фінансовій ліквідності, кредитному потенціалі та кредитоспроможності.

Кредитні ліміти – це максимальна сума кредиту, що її кредитор може надати одному позичальнику. Кредитні ліміти потрібно визначати для напрямів економічної діяльності та підприємств задля їх ефективного освоєння та запобігання перенасиченню економіки кредитами. Фактично обсяг кредитних квот має дорівнювати обсягу кредитних лімітів.

Звісно, вагома роль у кредитному таргетуванні покладається і на процентну політику, яка, за сприяння НБУ, мала б забезпечити надання кредитів на пільгових умовах (за зниженими відсотковими ставками) для реалізації програми пріоритетного кредитного виду економічної діяльності. Тобто процентна політика мала би бути мотиваційно-стимулюючою для кредиторів та позичальників.

Отже, досягти встановленого кредитного таргету можна за допомогою кредитних квот, лімітів та пільгових відсоткових ставок.

У кінці звітного періоду, на який було розраховано кредитний таргет, плановий показник таргету слід порівняти із фактично виконаним і проаналізувати ефективність кредитної політики у розрізі видів діяльності, регіонів та економічної системи загалом. Такий контроль у процесі кредитного таргетування дасть змогу досягти стратегічних цілей макроекономічного зростання і не допустити «перенасичення» економіки кредитними коштами.

У разі дефіциту банківських кредитних ресурсів для забезпечення кредитного таргету можливе надання *цільових кредитів НБУ банкам* як кредитором останньої інстанції для забезпечення визначених кредитних потреб за кредитними квотами, пов'язаними з промисловою політикою. Однак обсяги таких кредитів мають чітко узгоджуватися через координацію кредитної політики НБУ та банків із метою запобігання кредитній експансії.

Для реалізації важливих державних фінансових проектів запропоновано активувати ще один нетрадиційний інструмент – *пряме кредитування НБУ реального сектора економіки*, – віддаючи перевагу стратегічним державним підприємствам, які визначені структуроформуєчими та пріоритетними для національної економіки. Таке кредитування буде слугувати індикатором стратегічного значення підприємства для економіки та привабить інвестиційні кошти вітчизняних та іноземних інвесторів.

Уважаємо, що кредитне таргетування дасть можливість:

- чітко визначати потребу в кредитних ресурсах економіки загалом та економічних суб'єктів зокрема;

- першочергово спрямовувати кредити на розвиток пріоритетних галузей економіки та в пріоритетні регіони;

- наситити економіку кредитними коштами, що сприятиме її зростанню;

- задовольняти попит на кредити як із боку фінансових установ-кредиторів, так і з боку позичальників;

- обґрунтовано визначати обсяги кредитів, що надаються за рахунок коштів державного бюджету;

- обґрунтовано визначати потребу в іноземних кредитах;

- утримувати кредитування на необхідному рівні залежно від кредитного циклу за допомогою сукупності інструментів (процентних ставок, кредитних квот, лімітів, нормативів тощо);

- запобігати кредитній експансії шляхом регламентації обсягів наданих кредитів банками через встановлення кредитних квот та через координацію кредитної політики з показниками Міністерства промислової політики тощо.

Варто зазначити, що використання кредитного таргетування значно змістить напрями впливу ГКП на функціонування кредитного ринку та його сегментів: активізуються кредитний та

процентний канали, а вплив їх інструментів на кредитування посиляться. Крім того, встановлення кредитної квоти для досягнення кредитного таргету посилить вплив грошово-кредитної політики на сегмент кредитування НБФУ, державного кредитування та кредитування іноземними економічними агентами.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, з метою активізації впливу трансмісійного механізму грошово-кредитної політики та його процентного й кредитного каналів на кредитний ринок України пропонуємо впровадити нові інструменти: кредитне таргетування, пряме

кредитування НБУ реального сектору та цільові кредити НБУ для банків на кредитування потреб промислової політики. Активізація діяльності кредитного ринку зміцнить його та відновить довіру економічних суб'єктів до кредитування, що, відповідно, послабить вплив каналу очікувань економічних суб'єктів. Окрім того, чітке визначення потреби в іноземних кредитах для продуктивного розвитку економіки дасть змогу припинити безконтрольні позики в іноземних кредиторів, що позитивно відобразиться на рівні її доларизації та на обсязі державного боргу. А вплив валютного каналу трансмісійного механізму ГКП на кредитний ринок послабиться.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Енциклопедія: бізнесмена, економіста, менеджера / За ред. Р. Дяківа. – К. : Міжнародна економічна фундація, 2000. – 654 с.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ БАНКІВСЬКОГО РИНКУ M&A

MODERN TRENDS IN BANKING M & A MARKET

Примостка О.О.

доктор економічних наук, професор,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

Пузан М.М.

студентка факультету міжнародної економіки і менеджменту,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

Мотиви укладання угод M&A у банків можуть бути різними і варіюватися залежно від економічної ситуації на певному ринку. Найближчим часом основними трендами на ринку банківських угод є M&A. У статті проаналізовано періоди розвитку банківської системи України з погляду укладання угод M&A. Систематизовано укладені угоди M&A на національному банківському ринку протягом останніх двох років та запропоновано шляхи його поживлення.

Ключові слова: банк, ринок M&A, мотиви укладання угод, тенденції ринку M&A у світі.

Мотивы совершения сделок M&A у банков могут быть различными и варьироваться в зависимости от экономической ситуации на определенном рынке. В ближайшее время основными трендами на рынке банковских сделок являются M&A. В статье проанализированы периоды развития банковской системы Украины с точки зрения заключения сделок M&A. Систематизированы заключенные сделки M&A на национальном банковском рынке в течение последних двух лет и предложены пути его активизации.

Ключевые слова: банк, рынок M&A, мотивы совершения сделок, тенденции рынка M&A в мире.

Motives transactions M & A banks may be different and vary depending on economic conditions in certain markets. In the near future the main trends in the banking market transactions M & A. Analyzed periods of the banking system of Ukraine in terms of transactions M & A. Systematized agreements M & A at the national banking market over the last two years and the ways of its recovery.

Keywords: Bank, M & A market, the motives transactions, trends M & A market in the world.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасному світі розвиток будь-якої держави значною мірою залежить від її участі в міжнародних відносинах. Це цілком зрозуміло, адже, як свідчить світовий досвід, економіка жодної країни не спромоглася повноцінно функціонувати, ізолювавши себе від світової економічної системи. Дослідження показують, що лише взаємопроникнення окремих національних економік через механізми іноземних інвестицій, створення спільних підприємств або транснаціональних корпорацій дають змогу стати учасником глобалізації світової економіки. За сучасних умов найактивніше відбувається фінансова глобалізація, яка проявляється у вільному переливанні фінансового капіталу між національними та регіональними ринками. Для України це означає, що потоки іноземного капіталу опиняться на вітчизняному фінансовому ринку, а це може мати неоднозначний вплив на внутрішній фінансовий ринок. Саме тому сьгодні науковці, банкіри, політики все більше

уваги приділяють такому явищу, як фінансова глобалізація, шукають нові шляхи організації фінансової системи України та надають рекомендації щодо її вдосконалення. Одним із напрямів органічного входження банківського сектору в глобалізаційні процеси є розвиток ринку M&A.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідженню особливостей концепції операцій злиття, поглинання та придбання та моделей їх реалізації присвячено значну кількість робіт таких вітчизняних та зарубіжних учених, як: Ігнатишин Ю.В. [1], Галпін Т.Дж., Хендон М. [2], Седих А. [3], Рід С.Ф. [4], Чуб О.О. [5, 6], Кубах Т.Г. [7], Чурило П.Б. [8], Скоробогач О. [9], Свечкіна А.Л. [10], Міщенко В.І. [11] та ін. Але у зазначених дослідженнях не повною мірою розкриті питання аналізу сучасних тенденцій ринку M&A, що потребує подальших наукових пошуків.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Головною метою статті є дослід-

дження ринку M&A банківського сектору у світі та Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Перш ніж зважитися на злиття або поглинання, інвестори або власники банку виявляють можливості для створення додаткової вартості або синергетичних ефектів, які вони отримують, об'єднавши дві установи. Зазвичай ці можливості оцінюються з погляду того, чи буде виправданою премія, яку заплатить банк-покупець, із урахуванням ризиків інтеграції. Досить часто на цьому процес інтеграції й завершується, а банки не прагнуть виявити всі можливості, які надає їм злиття. Через це невірно визначаються довгострокові та короткострокові пріоритети, ухвалюються недалекоглядні рішення, які надалі не дають змоги реалізувати сприятливі стратегічні можливості.

Банк – це насамперед комерційна організація, й як і будь-яка комерційна організація, яка прагне до зростання та збільшення своїх прибутків, він має три шляхи: органічне зростання, партнерство чи укладання угод M&A. Угоди M&A (Mergers and Acquisition – угоди злиття та поглинання) характерні не тільки для банківського сектору й у загальному їх можна тлумачити як корпоративна стратегія певної компанії, за якої здійснюється купівля, продаж чи об'єднання компаній, що призводить до її швидкого зростання в певній галузі без створення третього бізнес-суб'єкта. Якщо розглянути окремо ці поняття, то злиття – це поєднання двох або більше незалежних компаній в одну, а поглинання – це купівля домінуючою компанією акцій або активів іншої компанії. Проте інколи провести межу між цими двома поняттями дуже складно, тому їх поєднують в одне – процес злиття та поглинання (M&A). Що ж до класифікації, то відповідно до суб'єктів вирізняють «горизонтальні угоди» (угоди між конкурентами або компаніями однієї індустрії) та «вертикальні угоди» (угоди переважно між компаніями, які функціонують у різних секторах, ринках, але продукція однієї є матеріалом для виробництва іншої). Фактично угоди M&A між банками є прикладом «горизонтальних угод» [12].

Мотиви укладання угод M&A у банків можуть бути різними і варіюватися залежно від економічної ситуації на певному ринку. Так, під час кризи чи економічного спаду банки керуються мотивом фінансової стабільності (а в деяких випадках – на вимогу регулюючого органу чи уряду); водночас за економічного піднесення укладання угод M&A спричинене амбіціями акціонерів банків збільшити свій прибуток. Але ці амбіції не завжди співпадають зі стратегією країни щодо стабільної банківської системи. Що ж до малих банків, то угоди M&A з більшим банком є першим кроком останнього до зміцнення своїх позицій на ринку.

Найближчим часом основними трендами на ринку банківських угод M&A будуть такі:

1) продовження нарощування кількості угод M&A в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні з переважним фокусуванням на внутрішній ринок;

2) спрямованість японських банків на іноземні ринки Південної Азії, де відбувається стрімке зростання попиту на послуги банківської сфери; Китаю, Індії та Сполучених Штатів як найбільших світових фінансових ринків;

3) Американський ринок M&A продовжуватиме зростати переважно завдяки збільшенню кількості угод: між малими банками; через здійснення великими банками процедури divestiture; у секторі управління інвестиціями та у секторі послуг зі страхування;

4) через зростання конкуренції в Азії відбуватиметься переорієнтація на Африку, Південну Америку та інші швидко зростаючі фінансові ринки;

5) оскільки найбільші світові банки, особливо Англії та Франції, намагатимуться підвищити ROE, угоди M&A стануть одним із головних векторів їх діяльності. Що ж до банків Німеччини та Італії, які характеризуються низькими рівнями концентрації, підвищення кількості угод M&A прогнозується на 2016 р.;

6) збільшення об'єднань у секторі інвестиційного менеджменту та переорієнтація на альтернативний банкінг;

7) поживлення угод M&A в Європейському регіоні (особливо у Південній Європі) за рахунок продажу другорядних та нефункціонуючих підрозділів;

8) на найбільших світових фінансових ринках зростатиме кількість угод із партнерства та дистриб'юторських угод;

9) приватні інвестиційні та венчурні фонди (Private Equity та Venture Capital houses) акцентують свою увагу на фінансово-технологічному секторі;

10) зростання ролі технологій та цифрових каналів у наданні фінансових послуг. Банки продовжуватимуть інвестувати у фінансово-технологічні компанії, але не тільки купляючи меншу кількість акцій лише для отримання доступу до певної технології, а й утворюватимуть альянси, консорціуми, венчурні компанії [13].

Якщо аналізувати період з 2000 по 2014 р., то найбільша кількість угод M&A у банківському секторі була укладена у 2007 р. І саме в цьому році була укладена одна з найбільших за всю історію фінансового сектору угода M&A – поглинання голландського банку ABN Amro шотландським банком Royal Bank of Scotland, вартість угоди становила 98 млрд. дол. США. До речі, Royal Bank of Scotland був одним із перших банків, з якого почалась історія M&A в Європі. У 2000 р. за 21 млрд. фунтів стерлінгів він викупив один із найбільших комерційних банків Великобританії – NetWest [14].

Проте найбільший бум в укладанні угод M&A спостерігався в 1994 р. (566) та 1998 р. (504). Саме в 1998 р. об'єдналися такі банки, як NationsBank та Bank of America, Norwest та Wells Fargo, Bank One та First Chicago NBD, а також SunTrust Banks та Crestar Financial [15].

Активність банків з укладання угод M&A підвищилась у 2014 р.: порівняно з попередніми роками було укладено більшу кількість угод і спостерігалась більша сукупна вартість угод (Aggregate deal value). На початок 2015 р. була зафіксована 301 угода, що на 54 угод більше, ніж минулого року, сукупна вартість яких становила 18,6 млрд. дол. США, що на 4,1 млрд. дол. США більше, ніж у попередньому році. Найбільшими угодами зі M&A у 2014 р. були: CIT Group/IMB HoldCo вартістю 3,4 млрд. дол. США, BB&T/Susquehanna – 2,5 млрд. дол. США, Banner/ American West – 702 млн. дол. США, First Citizens Bancshares/ First Citizens Bancorporation – 676 млн. дол. США та Sterling/ Hudson Valley – 538 млн. дол. США.

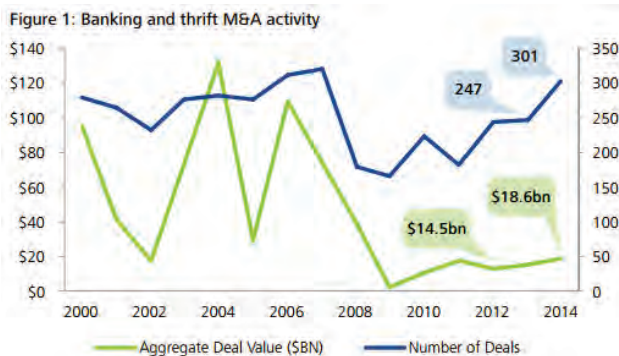


Рис. 1. Обсяги угод на глобальному ринку M&A [16]

Що ж до 2015 р., то загальна кількість угод M&A у банківському секторі становила 287 (253 з яких – комерційні банки, решта – ощадні банки). Найбільшими угодами M&A в 2015 р. були: придбання Royal Bank of Canada (найбільшим канадським банком) City National Corporation за 5 млрд. дол. США; злиття двох німецьких банків DZ Bank та WGZ Bank (активи яких після злиття становитимуть 535 млрд. дол. США); MB Financial узгодив купівлю American Chartered Bank за 449 млн. дол. США, а F.N.B. Corporation за 474 млн. дол. США Metro Bank [17].

Ретроспективу процесів M&A в банківському секторі слід здійснити на основі дослідження розвитку української банківської системи в цілому. Початок розвитку самостійної української банківської системи слід датувати 1991 р. із прийняттям Закону «Про економічну самостійність Української РСР» (законодавче закріплення за Україною права на формування власної банківської системи), постановою ВР «Про порядок введення в дію Закону України «Про

банки і банківську діяльність» (за якою власністю України було визнано такі банки: Український республіканський банк Держбанку СРСР, Український республіканський банк державного комерційного промислово-будівельного банку «Укрпромбанк», Український республіканський банк Ощадного банку СРСР, Український республіканський банк Зовнішньоекономічного банку СРСР).

У першому періоді (1991–1994 рр.) відбувалось становлення дворівневої банківської системи (з активним розвитком банків другого рівня) та її законодавче закріплення. На другому етапі (1995–1998 рр.) НБУ посилив контроль над комерційними банками; відбувається ліквідація та визнання банкрутами низки банків; спостерігається активна зміна власників комерційних банків. На третьому етапі (1998–2000 рр.) відбулось погіршення ситуації у банківському через фінансову кризу 1998 р. (банкрутство окремих комерційних банків та ліквідація одного з найбільших на той час банків АКБ «Україна»). На четвертому етапі (2001–2008 рр.) завдяки економічному зростанню в Україні спостерігався розвиток банківської системи: вихід українських банків на міжнародні ринки та залучення іноземного капіталу, розширення кількості наданих послуг та відділень.

Саме в 2007 р. спостерігалось укладання великої кількості високовартісних угод M&A, адже в Україні на той час були високі порівняно з європейськими країнами процентні ставки і значні темпи росту активних операцій. Тобто на цьому етапі угоди M&A відбувалися за участі іноземного капіталу переважно для отримання доступу закордонних інвесторів до українського ринку.

Ситуація змінилась у 2008 р. (початок четвертого етапу – 2008–2010 рр.), коли велика присутність іноземного капіталу призвела до дисбалансу в банківському секторі України. Різко зменшилась кількість угод M&A, знизилась їх вартість. Іноземні інвестори переорієнтувались на придбання прибуткових активів за найнижчою ціною [18, с. 74–77].

На п'ятому етапі (2010–2013 рр.) укладання угод M&A спостерігалось як між банками різних груп, так і всередині однієї групи. Пожвавлення укладання угод M&A на цьому етапі пояснюється новими вимогами НБУ та проблемами, які залишилися після кризи 2008 р. До найбільших угод цього періоду можна віднести угоди між: «ПУМБ» і «Донгорбанком», «Укрсоцбанком» та «UniCredit», «Астра Банком» та «Universal Bank», «Credit Agricole» («Індекс Банком») та «Corporate and Investment Bank Credit Agricole Kiev (Каліон Банк)» [19].

Наведені дані свідчать про низьку якість реалізованих угод, оскільки 54% від загальної кількості об'єктів придбання – проблемні фінан-

Таблиця 1

Угоди злиття та придбання на українському банківському ринку

№	Дата угоди	Об'єкт угоди M&A	Продавець	Покупець	Штаб-квартира (покупця)	Сума угоди (\$, млн.)	Предмет угоди, %
1	Січень 2016	ПАТ «Укрсоцбанк»	UniCredit Group	AVH Holdings S.A	Люксембург		100
2	Серпень 2015	«Акцент Банк Група»	«Приват»	Сім'я Суркіс			96,6
3	Серпень 2015	ПАТ «РВС»	Фонд гарантування вкладів	ТОВ «Українська бізнес-група» / Руслан Демчак	Україна	1.40	100
4	Серпень 2015	«Укргазпром-банк»*	Фонд гарантування вкладів	Primestar Energy FZE	OAE		100
5	Липень 2015	«Астра Банк»	Фонд гарантування вкладів	NCH Capital / Agro Holding Limited	США/Кіпр	4	100
6	Січень 2015	ПАТ «Енергобанк»*	РОЙЛАНС СЕРВІСІЗ ЛІМІТЕД (Анатолій Данилицький) Кіпр	ES2 Holding	Сінгапур		100
7	Травень 2014	«Актив Банк»*	ТОВ «Актив Фінанс Груп» (Данило Волинець, Оксана Маркарова)	Central markets / Converg Group (Володимир Антонов)	Україна		
8	Березень 2014	«Терра Банк»*	Руслан Циплаков	Сергій Клименко	Україна		
9	Лютий 2014	ПАТ «Банк Перший»*		Роджер Метьюз (Roger Matthews)	Україна		
10	Лютий 2014	Банк «Авангард»	ТОВ «Сектор-Т» (Донецьк)	Інвестиційний капітал України (ICU)/ Westal Holdings (Кіпр)	Кіпр		100
11	Січень 2014	Банк Кіпра	Bank of Surlus Group	«Альфа Банк Україна» / «Альфа-Груп» / АВН Ukraine Ltd	Росія/Кіпр	307	100
12	Січень 2014	«Правекс-Банк»	Intesa Sanpaolo (Італія)	Group DF (Дмитро Фірташ)	Україна	100	100
13	Грудень 2013	«Терра Банк»*	«Метал-Юніон» / Руслан Циплаков	ПАТ «Українська стратегічна група» Сергій Клименко	Україна		
14	Вересень 2013	Platinum Bank	Horizon Capital, East Capital, IFC, FPP Asset Management	Борис Кауфман	Україна	154	100
15	Вересень 2013	«Астра Банк»	Alpha Bank (Греція)	Микола Лагун/ Kalouma Holdings Limited (Кіпр)	Україна/ Кіпр	108	100
16	Серпень 2013	«БМ Банк»	Банк Москви (ВТБ банк)	«Смарт-холдінг» (Вадим Новинський)	Україна		100
17	Серпень 2013	«Брокбізнес-банк»*	Сергій Буряк, Олександр Буряк	УІТЕК (Курченко Сергій)	Україна	100	80
18	Липень 2013	«Реал Банк»*		УІТЕК (Курченко Сергій)	Україна	80	100
19	Квітень 2013	Swedbank («Омега банк»)*	Swedbank (Швеція)	Микола Лагун	Україна	175	100
20	Квітень 2013	АТ «Ерсте банк» *	Erste Group	ПУАТ «Фідобанк» (Олександр Адарич)	Україна	83	100
21	Березень 2013	«Актив-банк»*	Андрій Ключев, Сергій Ключев	Данило Волинець («Акордбанк»), Оксана Маркарова («ІТТ Інвест»)	Україна	10	100
22	Грудень 2012	«Кредитпром-банк»*	Kalouma Holdings Ltd (ЕБРР, Raiffeisen Int., Fortis, BNP Paribas, Commerzbank, Cargill), Fintest Holding Ltd и Hometron Trading Ltd (концерн – «Енерго»)	Микола Лагун	Україна		100
23	Жовтень 2012	ПАТ «Банк Форум»*	Commerzbank	ДК «Смарт-холдінг»	Україна	56	96
24	Червень 2012	SEB Bank	SEB Group	Олександр Адарич	Україна	20	100

* Проблемні банки (у стадії ліквідації або в які введена тимчасова адміністрація)

Джерело: складено за [20; 21]

сові установи, тобто укладання таких угод було винятковим заходом та не могло мати на меті отримання класичних переваг від угод M&A. Також порівняння з попередніми періодами розвитку вітчизняної банківської системи свідчить про значне зниження активності на ринку корпоративного контролю. За період 2004–2008 рр. найбільшою в нашій країні операцією стала купівля «Укрсоцбанку» міжнародною групою UniCredit Group (Bank Austria Creditanstalt AG) з підписанням угоди в січні 2008 р. та подальшим отриманням дозволу НБУ на його придбання. Друга за масштабами операція – продаж «Промінвестбанку» російському «Внешзекономбанку» за 1080,0 млн. дол., третя – продаж АКБ «Райффайзенбанк Україна» угорському OTP Bank за 812,5 млн. дол. США. Оскільки раніше планувалося злиття АКБ «Райффайзенбанк Україна»

і банку «Аваль», то продаж «Райффайзенбанк Україна» дав змогу уникнути витрат на злиття з банком «Аваль», придбаним у 2005 р.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. З огляду на тенденції скорочення ринку угод M&A в банківському секторі протягом останніх років в Україні, можна стверджувати, що для подальшого розвитку ринку потребує суттєвого вдосконалення та спрощення нормативно-правового та організаційно-методологічного забезпечення. В умовах фінансової кризи стимулювання процесів злиття та поглинання, у ході яких проблемні банки включаються до складу фінансово-стійких і сильних банків, є способом мінімізації соціальних та економічних витрат, пов'язаних із банкрутством банків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Игнатишин Ю.В. Слияния и поглощения. Стратегия, тактика, финансы / Ю.В. Игнатишин. – СПб. : Питер, 2005. – 201 с.
2. Галпин Т.Дж., Хэндон М. Полное руководство по слияниям и поглощениям компаний / Т.Дж. Галпин, М. Хэндон ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2005. – 240 с.
3. Седых А. Слияния и поглощения банков: общин подходы и технологические аспекты / А. Седых // Банковский менеджмент. – 2006. – № 7. – С. 18–24.
4. Рид С.Ф. Искусство слияний и поглощений / С.Ф. Рид, А.Р. Лажу ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 956 с.
5. Чуб О.О. Банківська діяльність у глобальному середовищі : [монографія] / О.О. Чуб. – К. : КНЕУ, 2013. – 340 с.
6. Чуб О.О. Теоретичні засади проведення операцій злиття та придбання банків зі складною структурою акціонерного капіталу / О.О. Чуб // Стратегія економічного розвитку України. – 2007. – №№ 20–21. – С. 94–98.
7. Кубах Т.Г. Ринок злиття та поглинання: сучасний стан та перспективи розвитку / Т.Г. Кубах // Ефективна економіка. – 2012. – № 5.
8. Чурило П.Б. Стан здійснення угод злиття і поглинання в банківській системі України / П.Б. Чурило // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2010. – № 27.
9. Скоробогач О. Стан і тенденції розвитку процесів злиття і поглинання у банківській системі України / О. Скоробогач // Вісник Української академії банківської справи. – 2011. – № 1(30). – С. 62–66.
10. Свечкіна А.Л. Організаційно-правовий механізм злиття та поглинання в Україні / А.Л. Свечкіна, А.О. Коршєнкова // Економіка та держава. – 2010. – № 5. – С. 30–32.
11. Міщенко В.І. Реорганізація та реструктуризація комерційного банку : [навч. посіб.] / В.І. Міщенко [та ін.]. – К. : Знання, КОО, 2002. – 216 с.
12. Samuel O. Idowu, Nicholas Capaldi, Matthias Fifka, Liangrong Zu, René Schmidpeter, Dictionary of Corporate Social Responsibility CSR, Sustainability, Ethics and Governance. Springer International Publishing Switherland, 2015, 602 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economics-sociology.eu/files/ES_Vol8_1_Novickyt%C4%97.pdf .
13. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.kpmg.com/LB/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/A-look-ahead-Top-ten-trends-for-banking-MA.pdf>.
14. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vtb.ru/group/press/smi/energy_of_success/2008/18/8/643.php.
15. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mercercapital.com/article/2015-bank-ma-recap/>.
16. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Mergers-and-Acquisitions/gx-ma-banking-outlook-021915.pdf>.
17. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bizmology.hoovers.com/2015/12/novembers-biggest-ma-deals-for-banks-and-financial-firms/>.
18. Чуб О.О. Банки в глобальній економіці : [монографія] / О.О. Чуб. – Київ : КНЕУ, 2009. – 340 с.
19. Горбатюк Л.А. Пріоритети інвесторів на ринку злиття і поглинань у банківському секторі України / Л.А. Горбатюк // Фінансування інноваційного розвитку України: стан, проблеми та перспективи : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (7 листоп. 2013 р.). – Київ : КНЕУ, 2013. – С. 116–118.
20. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://inventure.com.ua/tools/database/m%26a>.
21. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minfin.com.ua/banks/problem/>.

АСИСТАНС У СТРАХУВАННІ: СУТНІСТЬ, СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ

ASSISTANCE IN INSURANCE: GIST, MODERN FEATURES OF DEVELOPMENT AND FUNCTIONING

Приступа Л.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Хмельницький національний університет

Терещенко О.С.

студент,
Хмельницький національний університет

У статті розкрито сучасне розуміння сутності асистансу у страхуванні. Досліджено особливості розвитку та функціонування внутрішнього і зовнішнього асистансу. Виділено практичні переваги використання внутрішнього асистансу для вітчизняних страховиків. Описано якісні характеристики ключових асистентів, функціонуючих в Україні.

Ключові слова: асистанс, види асистансу, страховик, асистант, асистанські послуги, внутрішній асистанс, зовнішній асистанс.

В статье раскрыто современное понимание сущности ассистанса в страховании. Исследованы особенности развития и функционирования внутреннего и внешнего ассистанса. Выделены практические преимущества использования внутреннего ассистанса для отечественных страховщиков. Описаны качественные характеристики ключевых ассистантов, функционирующих в Украине.

Ключевые слова: ассистанс, виды ассистанса, страховщик, ассистант, ассистанские услуги, внутренний ассистанс, внешний ассистанс.

In article the modern understanding of the nature of assistance in insurance are revealed. The features of the development and functioning of the internal and external assistance services are investigated. Practical advantages of the using of domestic assistance services for the domestic insurers are identified. Key quality characteristics of the assistance company operating in Ukraine are described. Role of the using innovative information and communication technologies to improving the competitiveness of assistance services are reasoned.

Keywords: assistance, types of the assistance, insurer, assistance company, assistance services, internal assistance, external assistance.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Вимоги існуючого ринкового середовища вимагають від страховиків постійного пошуку та застосування сучасних інструментів, методів та технологій підвищення якості та конкурентоспроможності страхових продуктів. Одним із механізмів, що відповідає заданим критеріям на внутрішньому та зовнішньому страхових ринках, є асистанс. З огляду на це, актуальними є дослідження теоретико-методичних та практичних аспектів використання асистансу у страхуванні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Аспекти теоретико-методичних та практичних проблем розвитку асистансу у вітчизняному страхуванні висвітлено у працях О.М. Залєтова, Т.О. Зайвенко,

Н.В. Ткаченко, А.Ф. Філонюк, О.М. Камінської та ін. Проте високий динамізм сучасного конкурентного середовища та фінансова нестабільність в Україні визначають необхідність проведення подальших досліджень даної проблематики у розрізі теоретико-практичної площини.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження сутності, сучасних особливостей розвитку та функціонування асистансу у страхуванні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Поняття «асистанс» (англ. assistance) дослівно означає допомогу, підтримку, сприяння. У сучасних умовах розвитку його економічну сутність тлумачать у двох аспектах [1, с. 70]:

1) вид підприємницької діяльності по наданню технічної, медичної, сервісної, інформаційної,

правової та фінансової допомоги фізичним і юридичним особам як у межах договору страхування, так і відповідно до договору про надання послуг асистансу;

2) специфічний вид страхування або визначена договором послуга, що передбачає звернення клієнта (страхувальника, застрахованого) за невідкладною допомогою в натурально-речовій формі та/або у вигляді коштів у зв'язку з травмою, захворюванням, технічною несправністю транспортного засобу та в інших випадках.

Специфіка асистансу полягає в у тому, що ці послуги надаються асистантами – окремими спеціалістами, спеціалізованими центрами та організаціями, котрі займаються обслуговуванням страхової діяльності в процесі врегулювання страхових випадків, надаючи асистанські послуги. Вони діють як від свого імені за дорученням страховика в межах договору страхування, так і за дорученням клієнта в межах договору про надання послуг асистансу.

Для глибшого розуміння економічної сутності асистансу необхідно зосередити увагу на розкритті його видів відповідно до класифікаційних характеристик.

Зокрема, за ознакою місця (території) надання страховий асистанс поділяється на внутрішній (надання послуг на внутрішньому страховому ринку) і зовнішній (надання послуг на зовнішніх страхових ринках), відповідно до чого асистансу компанії поділяються на внутрішні та зовнішні.

Крім того, асистанти можуть бути спеціалізовані (надають послуги вузького асортименту, наприклад тільки медичні) та універсальні (пропонують широкий асортимент послуг – медичні, технічні, юридичні, організаційні).

Проте найбільш ґрунтовним та містким є розкриття сутності асистансу у страхуванні на основі спектру пропонуванних послуг, що детально описано у дослідженні [2, с. 393–395], де виділено сім видів асистансу:

1) медичний асистанс: медичні консультації телефоном, інформація про медичну установу, інші види інформації; надання швидкої та невідкладної медичної допомоги; організація/надання консультативної медичної допомоги, у тому числі вдома; організація амбулаторної медичної допомоги (включаючи стоматологічну), екстреної або планової госпіталізації; доставка у місце перебування клієнта лікарських препаратів, медичних матеріалів, інвентарю; постійний зв'язок із медичними установами, запити й отримання інформації про стан здоров'я клієнта та перебіг лікування, контроль рахунків; запит і отримання інформації про процес надання медичних послуг; розроблення найбільш оптимальних маршрутів евакуації чи репатріації; організація евакуації, у тому числі з-за кордону, з використанням відповідного наземного або авіаційного транспорту до визначеного замовником місця; контроль та оплата рахунків вико-

навців, які залучаються до надання послуг; інші види послуг за узгодженням;

2) технічний асистанс: довідкова інформація про евакуатора, станції технічного обслуговування, заправки, передача екстрених повідомлень та ін.; організація евакуації автомашини до найближчої станції технічного обслуговування або іншого місця, визначеного клієнтом, а також надання послуг найближчої профільної станції технічного обслуговування; організація виїзду автомеханіка на місцезнаходження несправної автомашини; організація надання експертного висновку сертифікованого спеціаліста за дорожньо-транспортного випадку або іншої поломки автомашини; за відсутності запасних частин на місці ремонту (станції технічного обслуговування) – пошук, замовлення і доставка запасних частин, у тому числі з-за кордону; у разі неможливості відновлення автомашини – організація її утилізації з оформленням документації; організація стоянки автомашини на площадці, яка охороняється (у боксі, гаражі); організація оренди (тимчасової) автомашини на період ремонту автомашини клієнта; інші види послуг за узгодженням;

3) транспортний асистанс: організація перевезення пасажирів у разі евакуації сім'ї або групи клієнтів; організація перевезення вантажів (багаж, майно клієнтів, яких евакуюють, тощо); організація та здійснення перевезення спеціаліста (представника страхової компанії, експерта, аджастера, юриста або іншого спеціаліста) на місце страхового випадку, у тому числі на місце ДТП;

4) сервісний асистанс: організація купівлі квитків на наземний або авіаційний транспорт у разі медичної евакуації чи репатріації, виходу з ладу автомашини та ін.; організація зустрічей, ділових переговорів; надання готельних послуг на період медичної евакуації чи репатріації, ремонту автомашини тощо; організація послуг кваліфікованих спеціалістів (доглядальниці, няні) з хорошими рекомендаціями; організація пошуку багажу, який був утрачений під час перельоту; організація надання послуг на автостоянках, які охороняються, особистої охорони, охоронних заходів; зустрічі в транспортних вузлах (аеропортах, вокзалах), доставка до необхідного місця; організація надання послуг перекладача, гίδα, супровід організованих груп; організація оренди автомашини на період ремонту автомашини клієнта; автонавігація, надання водія; організація доставки квітів, подарунків, вантажів; організація оренди апартаментів, квартир, залів для заходів; доставка до місця і надання мобільного зв'язку автономної електронної пошти і факсимільного зв'язку на місце страхового випадку, у тому числі на місце ДТП; здійснення аудіозапису, фото- та відеозйомки наслідків страхового випадку та оперативного в'яснення деталей випадку, який трапився; організація надання послуг перекла-

дача з виїздом на місце страхового випадку або місце проведення переговорів щодо врегулювання випадку і т. д.; організація перекладів друкованих текстів різної складності, у тому числі технічних; надання довідкової інформації, у тому числі про дипломатичні представництва за кордоном, пошук установ за потрібним видом діяльності та ін. з наданням картографічних фрагментів та прокладкою маршруту; організація надання послуг ветеринара, готелю для тварин; інші послуги за узгодженням;

5) квартирний асистанс: надання довідкової інформації; організація різних видів будівельних і ремонтних робіт; організація надання послуг компаній, які мають спеціальні допуски на виконання робіт на висоті; організація екстреної допомоги з відкриття замків; організація екстреної допомоги в аварійних ситуаціях (елетро-, водо-, тепло-, газопостачання та ін.); організація надання послуг транспортних компаній, вантажно-розвантажувальні роботи; інші послуги за узгодженням;

6) юридичний асистанс: юридичні консультації телефоном, у тому числі відносно статусу іноземців у конкретній країні перебування, положень Консульського статуту та інших документів, які регламентують перебування клієнта за кордоном; юридичні консультації щодо законодавства країни-резидента з видачею письмових висновків з адресними посиланнями; виїзд юриста на місце страхового випадку з метою надання оперативної консалтингової допомоги, контролю над дотриманням норм під час складення протоколу, захисту інтересів клієнта або страхувальника, сприяння в організації пошуку свідків страхової події і збору добровільних письмових показів, присутність, у разі необхідності, під час опитування свідків; юридична допомога під час досудового врегулювання претензій; правова експертиза документа, у тому числі договорів страхування; організація надання послуг адвоката; організація виїзду юриста (адвоката) в будь-який населений пункт і за кордон; правовий супровід та захист інтересів клієнта або страхувальника в місцевих судах, судах апеляційної чи касаційної інстанцій; складення скарг, претензій та позовних заяв, апеляційних та касаційних скарг; організація представлення інтересів частково або повністю недієздатного клієнта в прокуратурі, Інтерполі, міжнародних організаціях; захист клієнта або страхувальника як споживача неякісних послуг; участь у переговорах між клієнтом і страхувальником, туристичним агентством тощо; складання документів, у тому числі договорів, і ведення офіційної переписки;

7) туристичний асистанс: переоформлення проїзних документів; організація передчасного повернення туриста в країну постійного проживання; організація приїзду родичів до важкохворого туриста; патронаж за кордоном або перевезення в країну постійного проживання

дітей, які залишилися без нагляду; сприяння отриманню туристом готівки за кордоном; розшук утраченого багажу, взаємодія з авіаперевізником; організація заміни втрачених документів; компенсація зіпсованого прокатного спортивного інвентарю; організація оренди автомашини на період ремонту машини туриста за кордоном; трансфер бізнес-колега у разі неможливості виконати завдання на відрядження в результаті страхового випадку; врегулювання формальних та фінансових питань під час депортації туриста; встановлення контакту з консульськими установами за кордоном; юридична допомога за кордоном: надання адвоката, юридичної консультації, проведення експертиз; сприяння в отриманні страхового відшкодування за кордоном [2, с. 393–395].

Ключове місце у наведеному переліку асистанських послуг як за кордоном, так і в Україні займає медичний асистанс. Так, проведений аналіз структури наданих асистанських послуг на вітчизняному ринку добровільного страхування [3, с. 19–20], засвідчив, що впродовж 2008–2014 рр. найбільша кількість асистанських послуг була надана за договорами медичного страхування (безперервне страхування здоров'я): від 35,2% (2013 р.) до 52,3% (2008 р.), тобто спостерігалась спадна тенденція. Водночас у загальній структурі асистанських послуг зростала частка наданих послуг щодо страхування медичних витрат: від 7,1% (2008 р.) до 36,9% (2014 р.). Сумарна зміна частки послуг медичного асистансу у загальній структурі асистанських послуг по Україні протягом 2008–2014 рр. становить 15,3% (74,7% проти 59,4% відповідно). Виявлені тенденції, з одного боку, обумовлені обов'язковим характером страхування медичних витрат туристів, які виїжджають за кордон, та збільшенням туристичних потоків і, відповідно, обсягів асистанського обслуговування, а з іншого – зменшенням клієнтської бази щодо безперервного страхування здоров'я внаслідок падіння платоспроможного попиту суб'єктів господарювання і населення та негативного впливу кризових явищ.

Сучасна міжнародна асистанська діяльність у сфері медичного страхування, що гарантується вітчизняними страховиками, супроводжується актуальними проблемами, основною з яких є відмінність зарубіжних систем охорони здоров'я від існуючої в Україні [4].

Зокрема, у країнах із високим рівнем якості надання та вартості медичних послуг (США, Австрії, Німеччині) існують складнощі з отриманням калькуляції витрат.

Відмінною особливістю медичного асистансу в країнах та регіонах із невеликою кількістю туристів порівняно з туристичними зонами, для яких характерне швидке надання інформації щодо орієнтовної вартості лікування та можливості репатріації, є надання повної медичної

допомоги за протоколом лікування незалежно від платоспроможності пацієнта.

У країнах Південно-Східної Азії, зокрема в Таїланді, медичні послуги та їх обсяги є бізнесом, унаслідок чого може проводитись зайве лікування для збільшення розмірів страхових виплат.

Наступна проблема – забезпечення міжнародного медичного асистансу в Україні у вимогах страховиків високого рівня деталізації інформації порівняно з західними страховиками, які, до прикладу, не потребують суттєвих деталей за суми виплати менше 10 тис. євро. За умови вартості випадку менше 500 євро навіть діагноз не буде значно деталізуватись [4].

Враховуючи вищезазначене щодо міжнародного страхового асистансу, актуальним є закладення у страхові програми страховиками пакетів послуг, що реально можуть бути забезпечені згідно з діючими цінами на страхові поліси; зосередження зусиль щодо налагодження комунікацій із медичними установами, більш активна позиція щодо необхідності отримання інформаційних даних; формування партнерської мережі з урахуванням зацікавленості у співпраці та можливості виконання вимог вітчизняного страхового середовища; максимальне використання мережі закордонних офісів для якісного урегулювання збитків.

У внутрішньому аспекті використання асистансу у страховій діяльності можна розглядати як один із видів аутсорсингу для страховиків, тобто передачі страховою компанією на підставі договору певних процесів або непрофільних функцій на обслуговування асистуючій компанії (аутсорсеру), яка спеціалізується щодо надання відповідних послуг.

Таким чином, практичні переваги використання внутрішнього асистансу для страховиків такі:

- високий рівень спеціалізованого сервісного забезпечення надання послуг клієнтам страховика. У практиці обслуговування асистуючої компанії використовують розробки спеціальних алгоритмів відповідно до напрямів страхування: особистого, автотранспортного або майнового, що є економічно ефективним та зручним, особливо для невеликих страхових компаній;

- оптимізація витрат. Асистанс може виконувати функцію якісного регулятора рівня страхових виплат, забезпечуючи баланс виплат та якісного сервісу, особливо це стосується медичного страхування. Це обумовлено тим, що надійні асистуючі компанії, що співпрацюють із медичними установами, отримують значні знижки, контролюють понесені витрати, своєчасно сплачують отримані рахунки. Зазначений механізм діє і в автотранспортному страхуванні, де асистуюча компанія за рахунок значних обсягів замовлень може отримувати більш привабливі ціни на послуги, наприклад аварійних комісарів чи служб евакуації;

- економія на використанні фінансових, трудових та технологічних ресурсів для проведення аналітичної роботи. Асистуючі компанії опрацьовують значний масив інформаційних даних для формування аналітичного базису забезпечення надання послуг під час страхових випадків. Найбільш демонстративним у даному аспекті є сегмент добровільного медичного страхування, що вирізняється обсягами та динамічністю грошового обороту, адже виплати можуть відбуватись одразу після укладення договорів. Тому для страховиків є необхідним контролювання не лише здійснених виплат, а й сформованих резервів. Особливо для невеликих страховиків робота асистуючих компаній із розрахунку необхідних резервів, урахування інфляційних впливів, обробки даних по преїскрантах цін для формування економічно виважених тарифів, коригування страхових програм та оптимізації портфелю страховика є фінансово виправданою;

- якість роботи операторів. Асистуючі компанії для підвищення якості роботи операторів застосовують системні підходи, маючи у штаті співробітників окремо менеджера по контролю якості, розробляючи методики оцінювання якості роботи операторів із відповідним шкалюванням;

- додаткові сервісні послуги. Лише великі страхові компанії можуть забезпечити значний обсяг та якісне виконання широкого спектру додаткових послуг, що закладені у страхові продукти. Для забезпечення конкурентоспроможності страхових пакетів середніх та малих страховиків важливим є те, що асистанські компанії готові запропонувати не лише існуючі, а й розробляти та впроваджувати нові асистанські послуги.

Як дискусійні аспекти співпраці страховиків з асистантами необхідно виділити переміщення центрів відповідальності та залежність страхових компаній від бізнес-партнерів асистантів.

Окрім того, на сьогоднішній день є відсутнім чітке законодавче визначення і регулювання процесів аутсорсингу на вітчизняному ринку.

До того ж умовою співпраці страхової компанії з асистантом є необхідність сплати ротаційного фонду, що виступає гарантом виконання її обов'язків щодо сплати послуг асистансу. Його розмір визначається асистуючою компанією із урахуванням виду страхування, кількості клієнтів, наповнення страхових програм, установлених вимог щодо термінів розрахунків і т. д.

До переліку найпотужніших асистантів, що співпрацюють із вітчизняними страховиками, належать [5]:

- ТзОВ «Балт Асистанс Україна» [6], що входить до міжнародної групи компаній Balt Assistance з центральним офісом у м. Вроцлав, Республіка Польща. Група компаній із 2000 р. працює у сфері надання послуг морського асистансу, трепел-асистансу, технічного асис-

тансу, правового асистансу та суброгації, організації експертних та сюрвейерських послуг, а також конс'єрж-сервісу. У контакт-центрі Balt Assistance працюють 45 операторів, що володіють різними іноземними мовами, які постійно здійснюють взаємодію з медичним департаментом, де працюють лікарі, що мають значний досвід роботи за фахом і координують усі складні випадки. Власна мережа провайдерів Balt Assistance складається з 25 000 договорів із медичними центрами і докторами, похоронними агентствами, станціями технічного обслуговування, транспортними компаніями, експертами, адвокатами, детективами та іншими постачальниками послуг, що працюють у всіх країнах світу. Balt Assistance обслуговує понад 240 замовників, серед яких – 47 страхових компаній в Україні, Казахстані, Азербайджані, Білорусі, Росії, Киргизії, Молдавії, Латвії, Литві, Польщі та інших країнах Європейського Союзу. Щорічно понад 1 500 000 застрахованих купують поліси із сервісом Balt Assistance.

«Балт Асистанс Україна» є єдиною компанією в Україні, яка пропонує своїм клієнтам найновіші технічні та ІТ-рішення. Власними розробками компанії є мобільний додаток для глобальної підтримки застрахованих CALL&TRAVEL, а також інформаційний Інтернет-ресурс *travelfrog.eu* спільно з мобільним додатком *TravelFrog*, що працюють на базі операційних систем iOS і Android. Зазначені ІТ-рішення дають змогу помітно підвищити популярність страхових продуктів, а також активізувати онлайн-продаж страхових полісів;

– ТзОВ «Гарант-АСИСТАНС» [7], створене в 1999 р. як перша українська компанія, яка пропонує комплекс якісних та доступних послуг автомобілістам в Україні і на території Європи. Компанія спеціалізується на наданні послуг з інформаційної та організаційної підтримки, допомоги в дорозі, медичного, страхового та юридичного асистансу. Компанія нараховує 187 співробітників у Києві та більше 5 600 – по всій території України, включаючи співробітників партнерів.

Компанія «Гарант-АСИСТАНС» є: офіційним партнером і представником в Україні визнаного світового лідера у сфері асистансу, страхування виїжджаючих за кордон і клієнтського обслуговування, всесвітньо відомої асистанської компанії *Mondial Assistance Group* (Франція); генеральним партнером ПАТ «НАСК «Оранта»; єдиним офіційним представником в Україні компанії, яка об'єднала мережу європейських автомобільних клубів *ARC Europe* (Бельгія); офіційним партнером в Україні Російського союзу автостраховиків. У Києві компанія має власну службу технічної допомоги;

– ПрАТ «КОРИС Україна» [8], створене в 1994 р., спеціалізується на розробці, управлінні та поширенні страхових рішень і послуг асистансу, входить у міжнародний холдинг *CORIS*

International. Багаторічний досвід роботи дає компанії змогу впевнено утримувати позицію лідера ринку міжнародного медичного асистансу в Україні. Обслуговує застрахованих осіб, які подорожують по всьому світу, й охоплює понад 135 країн. *CORIS International* налічує 49 представництв та диспетчерських центрів, що цілодобово організують надання допомоги;

– ТОВ «Савітар Груп» [9] – асистанська компанія, що пропонує широкий спектр послуг з організації медичної, технічної та інших асоційованих видів допомоги страховим компаніям, брокерам, корпоративним і приватним клієнтам. Оперативність реагування на заявки клієнтів забезпечується цілодобовим контакт-центром, обладнаним відповідно до провідних міжнародних галузевих стандартів; розвиненою, багаторівневою мережею партнерів по всьому світу; кваліфікованими фахівцями для прийому та обробки заявок від клієнтів і партнерів; динамічністю фінансової схеми, що забезпечує швидкий грошовий оборот, у тому числі валютні операції із зарубіжними підрядниками.

Компанія «Савітар Груп», що є партнером провідних страхових компаній, із 2008 р. займається організацією допомоги в усіх країнах світу. Компанією здійснюється асистанс як для застрахованих громадян України, Білорусії, Казахстану під час поїздок за кордон, так і для іноземних гостей Києва, Алмати та інших міст України, Білорусії, Казахстану та країн Балтії. «Савітар Груп» є однією з небагатьох сервісних компаній, що працюють у сегменті міжнародного обслуговування, яка успішно пройшла процедуру сертифікації якості за стандартами *ISO 9001: 2008*;

– компанія «Смайл АСИСТАНС» (ТзОВ «Смайл АСИСТАНС РУС»), працює з 2011 р. [10]. У компанії понад 2 000 прямих діючих контрактів із медичними закладами, докторами та сервісними службами на території України і понад 600 – за її межами. «Смайл АСИСТАНС» спеціалізується на організації різного роду допомоги застрахованим особам, урегулюванні страхових збитків і працює незалежно від великих страхових груп. Контакт-центр компанії забезпечує цілодобову підтримку в межах інформаційного, медичного, технічного та інших видів асистансу, а також супроводжує врегулювання страхових збитків не тільки на території України, а й за кордоном. Окремим напрямом діяльності є сервісний супровід договорів добровільного медичного страхування. Географія сервісного покриття «Смайл АСИСТАНС» – усі країни світу за винятком зон воєнних дій. У країнах масового туризму функціонують місцеві телефонні лінії, переадресовані на російськомовний контакт-центр (Україна, Австрія, Франція, Німеччина, Італія, Іспанія, Туреччина, Єгипет, Ізраїль, Греція, Таїланд, Росія, Болгарія, Чехія, Литва);

– ТзОВ «СОС Сервіс Україна» [11], створено в 2002 р. як спільний проект ВАТ СК «Скайд-

вест», голландської компанії ENI Ltd. та Уряду королівства Нідерланди. В основу розвитку компанії покладений більш ніж 25-річний досвід роботи на ринку надання послуг асистансу в Європі голландської компанії Euro Meinders Service Ltd. Напрямок діяльності компанії «СОС Сервіс Україна» – надання послуг інформаційного, технічного, юридичного, медичного асистансу, аварійно-комісарської служби юридичним та фізичним особам як на території України, так і на території Європи;

– ТзОВ «Всеукраїнська сервісна компанія «УКРАССІСТ» [12] – сервісний оператор та лідер із надання послуг в Україні та за кордоном. Працює з 2002 р. Компанія надає сервіс провідним українським банкам, імпортерам, страховим компаніям, великим фірмам і приватним особам. Команда професіоналів, досвід та ресурси компанії забезпечують високий рівень вирішення завдань клієнтів. Контакт-центр компанії обслуговує більше 1 000 дзвінків на добу. Клієнти отримують сервіс 24 години на добу, сім днів на тиждень незалежно від того, знаходяться вони в Україні чи за кордоном. Компанія «УКРАССІСТ» створила велику розгалужену мережу партнерів по всьому світу, яка налічує понад 15 тис. постачальників товарів та послуг;

– ТзОВ «Екліс» [13] – компанія технічного та юридичного асистансу, створена в 2003 р. і надає повний комплекс послуг, пов'язаних з експлуатацією автотранспортних засобів. Діяльність компанії спрямована на комплексне обслуговування клієнтів страхових компаній, що потрапили в ДТП;

– ТзОВ «Юніверсал АСИСТАНС» [14], створено в 2007 р., це всеукраїнська асистуюча компанія у сфері дорожнього, медичного та інформаційного асистансу, що пропонує повний спектр асистанських послуг для своїх клієнтів. Усі співробітники компанії мають вищу освіту та досвід роботи на страховому ринку або ринку асистансу від двох до восьми років. У контакт-центрі компанії працюють дипломовані лікарі з досвідом обслуговування клієнтів у медичному та дорожньому асистансі. У штаті компанії постійно присутні англомовні координатори. Клієнтів обслуговують 150 професійних співробітників по всій Україні. Партнерами компанії є провідні асистуючі компанії в країнах СНД і Європи: Service 24 - Europe Net (Австрія); «Білоруський автоклуб» (Мінськ). У Києві компанія має власну цілодобову службу технічної допомоги. Автопарк партнерів компанії налічує близько 500 евакуаторів із вантажопідйомністю до 60 т та близько 100 автомобілів технічної допомоги. Сучасна телефонна станція дає змогу приймати дзвінки по 120 каналах із функціями ідентифікації номера та ідентифікації клієнта.

Необхідність забезпечення високоякісного рівня сервісу асистанських послуг з урахуван-

ням активного використання телекомунікаційних засобів та можливостях значної зміни геолокації клієнтів вимагає від асистансів інтенсивного застосування інноваційних інформаційно-комунікаційних технологій у даній сфері. Так, сьогодні для клієнтів зручними є варіанти не лише телефонних звернень до асистанської служби, а й спілкування за допомогою Skype чи Viber, реєстрації страхових випадків по SMS-повідомленням і, безперечно, користування мобільними додатками на телефоні з операційними системами iOS або Android. Зважаючи на це, асистанси, які зможуть оперативніше реагувати на вдосконалення цифрових технологій, отримають додаткові конкурентні переваги в сучасному бізнес-середовищі.

Відповідно до функціонування вітчизняного фінансового сектору в умовах фінансової нестабільності, перспективним напрямом на вітчизняному ринку страхування є варіант партнерської співпраці страхових компаній і банківських установ із метою реалізації страхових продуктів.

Наприклад, ПАТ «УкрСиббанк» власникам платіжних карток преміум-класу (Gold та Platinum) надає поліси медичного страхування виїжджаючих за кордон від ПрАТ «Страхова компанія «АХА Страхування» (АХА Group) без обмежень віку та території з лімітом відповідальності у межах 30 тис. євро [15]. Страхування держателів платіжних карток Visa Gold/MasterCard Gold здійснюється за програмою страхування MEDIUM, страхування держателів платіжних карток Visa Platinum – за програмою страхування MEDIUM+. Ціна страхового полісу входить до ціни річного обслуговування карткового рахунку або щомісячної абонплати пакетних пропозицій All Inclusive Ultra та All Inclusive De Luxe. Послуги з медичного асистансу надаються асистанською компанією CORIS International.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. На основі проведених досліджень розкрито сучасне розуміння сутності асистансу у страхуванні та досліджено особливості розвитку і функціонування асистансу на внутрішньому та зовнішньому рівнях. Виділено практичні переваги використання внутрішнього асистансу для вітчизняних страховиків та описано якісні характеристики ключових асистентів, функціонуючих в Україні, які вказують на значний потенціал і необхідність розвитку асистансу у страхуванні, особливо для середніх та малих страховиків. Аргументовано, що застосування інноваційних інформаційно-комунікаційних технологій є потужним базисом формування конкурентних переваг асистанських послуг.

Перспективи подальших досліджень полягають у обґрунтуванні фінансових аспектів підвищення конкурентоспроможності страхових компаній за рахунок асистансу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Залетов О.М. Асистанс на страховому ринку: поняття та роль / О.М. Залетов // Фінанси, облік і аудит. – 2012. – № 19. – С. 64–71.
2. Филонюк А.Ф. Страховая индустрия Украины: стратегия развития : [монография] / А.Ф. Филонюк, А.Н. Залетов. – К. : БИЗОН, 2008. – 448 с.
3. Камінська О. Сучасні тенденції розвитку асистансу на страховому ринку України / О. Камінська // Схід. – 2016. – № 1(141). – С. 17–21.
4. Шусторович К. Как работает международный ассистанс и решает проблемы застрахованных туристов за рубежом? / К. Шусторович [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://forinsurer.com/public/16/07/26/4752>.
5. Фориншурер [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/links/assistance/>.
6. Интернет-ресурс ТзОВ «Балт Асистанс Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://travelfrog.eu/ukr/pro-kompaniyu/balt-assistance-ukraine/>.
7. Офіційний сайт ТзОВ «Гарант-АСІСТАНС» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://garantassistance.com.ua/>.
8. Офіційний сайт ПрАТ «КОРИС Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.coris.ua.
9. Офіційний сайт ТОВ «Савітар Груп» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.savitar-gr.com/>.
10. Офіційний сайт компанії «Смайл АСІСТАНС» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.smileassistance.com/>.
11. Офіційний сайт ТзОВ «СОС Сервіс Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sos-service.com.ua/ua/>.
12. Офіційний сайт ТзОВ «ВСК «УКРАССИСТ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.ukrassist.com/ru/pages/about_company.
13. Офіційний сайт ТзОВ «Екліс» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eclis.com.ua/>.
14. Офіційний сайт ТзОВ «Юніверсал АСІСТАНС» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uac.com.ua/>.
15. Офіційний сайт ПАТ «УкрСиббанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://my.ukrsibbank.com/ua/personal/insurance/travel_insurance/.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

THE PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF PENSION PROVISION IN UKRAINE

Черничко Т.В.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів,
Мукачівський державний університет

Полянська М.А.

студентка,
Мукачівський державний університет

У статті досліджено сутність пенсійного забезпечення та її запровадження в Україні. Розглянуто зарубіжний досвід формування систем державного пенсійного страхування, проаналізовано статистичні дані, що підтверджують тенденції старіння населення і підвищення навантаження на державу з питань пенсійного забезпечення.

Ключові слова: пенсійне страхування, державне пенсійне страхування, пенсійне забезпечення, соціальний захист.

В статье исследована сущность пенсионного обеспечения и ее внедрения в Украине. Рассмотрен зарубежный опыт формирования систем государственного пенсионного страхования, проанализированы статистические данные, подтверждающие тенденции старения населения и повышение нагрузки на государство по вопросам пенсионного обеспечения.

Ключевые слова: пенсионное страхование, государственное пенсионное страхование, пенсионное обеспечение, социальная защита.

The point of provision of pensions and the introduction in Ukraine is investigated in this article. In this article the international experience of formation of state pension insurance systems is examined, statistical data, that confirm the tendency of population aging and increasing of pressure on the government concerning pension providing issues, are analyzed.

Keywords: pension insurance, state pension insurance, pension providing, social defense.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Основним завданням розбудови української економіки є трансформація процесів управління життям суспільства на основі затвердження принципів соціально орієнтованої держави. Разом із тим, як свідчить практика, реформування більшості сторін суспільного життя супроводжується значними суперечностями, часто опиняючись у кризових ситуаціях. Особливо гостро суперечності переходного періоду простежуються в соціальній сфері, зокрема в системі пенсійного забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Вагомий внесок у розробку проблем реформування пенсійного забезпечення зробили закордонні вчені: Е. Юрзіца, П. Голиша, Г. Мак Таггарт та ін. Методологічні та прикладні питання проблеми соціального захисту населення та його залежності

від розвитку та інституціоналізації економіки в цілому ставали предметом досліджень української наукової школи, значний внесок у формування якої зробили А. Бабенко [1], Б. Зайчук, Е. Лібанова [2], Б. Надточій [3], В. Новиков, Л. Ткаченко [4] та ін. Проте загострення демографічної кризи в Україні та значне погіршення економічної ситуації, що призвело до виникнення кола питань, які раніше не досліджувалися у проблематиці пенсійного забезпечення, вимагають більш глибокого науково-теоретичного та прикладного опрацювання.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою даної статті є дослідження основних проблем, з якими стикається держава в процесі здійснення пенсійної реформи в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Стан та перспективи розвитку пенсійного забезпечення та, відповідно, системи державного пенсійного страхування визнача-

ються поточною демографічною ситуацією в країні та прогнозними тенденціями її зміни у короткостроковому та довгостроковому періодах.

Протягом останнього сторіччя проблема прискорення старіння населення загострюється практично в усіх країнах світу. У табл. 1 наведено статистичні дані, які відображають поточний стан та прогноз погіршення ситуації в наступні десятиріччя. Збільшення середньої тривалості життя населення в різних країнах негативно впливає на збільшення тривалості періоду виплати пенсій.

Прогноз на збільшення середньої тривалості життя призводить до підвищення відповідальності держави перед населенням у плані зростання тривалості страхових виплат з настанням пенсійного віку громадян. Збільшення тривалості життя, своєю чергою, призводить до старіння нації, що можна побачити з табл. 2.

Найбільш критичною ситуація є в країнах Західної Європи (Німеччина, Франція, Нідерланди). Для України ускладнення ситуації відбудеться в період 2020–2030 рр.

Старіння населення породжує труднощі, пов'язані із забезпеченням фінансової стабільності пенсійних систем, які ґрунтуються на перерозподілі фінансових ресурсів та необхідності пошуку альтернативних напрямів збільшення надходжень до пенсійної системи країн. Згідно зі статистичними даними Міжнародної організації праці, очікується, що відсоток ВВП, який

витрачається на здійснення виплат по державному пенсійному страхуванню, у більшості країн світу буде збільшуватися і до 2050 р. становитиме близько 15% від загального обсягу ВВП цих держав [7].

Актуальність проблеми погіршення демографічної ситуації та прискорення процесу старіння, що виявляється у збільшенні частки осіб похилого віку, зростає і в Україні. Вже нині у пенсійній системі України на 10 платників страхових внесків припадає 13 пенсіонерів (табл. 3). За такої ситуації Пенсійний фонд буде постійно на дотаціях держави.

Незважаючи на стійку тенденцію до скорочення чисельності економічно активного населення протягом періоду 2005–2016 рр., співвідношення «платники страхових внесків/пенсіонери» становить більш-менш стабільну величину: три особи працездатного віку по відношенню до однієї особи пенсійного віку.

На фоні зростання чисельності осіб пенсійного віку зростає і частка пенсій у структурі сукупних ресурсів домогосподарств України (табл. 4).

Частка пенсій у сукупних ресурсах домогосподарств України протягом 2010–2015 рр. коливається в межах 25–27% від загальної сукупності і визначає високий ступінь участі держави у формуванні доходів населення країни.

На фоні високої частки пенсій у структурі грошових доходів населення України фактич-

Таблиця 1

Прогноз збільшення тривалості життя населення в деяких країнах світу [5; 6]

Рік	Україна		Німеччина		Франція		Велико-британія		США		Нідерланди		Данія		Росія		Польща	
	жінки	чоловіки	жінки	чоловіки	жінки	чоловіки	жінки	чоловіки	жінки	чоловіки	жінки	чоловіки	жінки	чоловіки	жінки	чоловіки	жінки	чоловіки
2013	62	73	77	82	77	84	77	81	76	81	77	82	76	80	60	73	71	79
2020	65	75	78	83	79	85	78	82	78	82	79	83	77	82	63	75	73	81
2030	67	76	79	84	81	86	79	84	79	83	80	84	78	83	66	76	74	82

Таблиця 2

Прогноз збільшення частки населення старше 65 років до працездатного населення (від 15 до 64 років),% [5]

Роки	Україна	Німеччина	Франція	Велико-британія	США	Нідерланди	Данія	Росія	Польща
2013	22,07	30,9	26,2	25,12	19,4	22,9	25,6	17,9	18,8
2020	25,2	35,5	33,9	28,9	24,9	30,8	31,8	22,8	27,2
2030	31,2	47,6	40,9	33,6	31,7	39,8	37,5	29,7	34,7

ний рівень трудової пенсії деяких категорій громадян практично знаходиться на рівні прожиткового мінімуму (тобто за межею бідності). Крім того, залишається занадто великий розрив між рівнем середньої пенсії в країні та рівнем середньомісячної заробітної плати за відповідні періоди (табл. 5).

В умовах фінансової кризи, коли і цей мізерний рівень життя пенсіонерів знаходиться під загрозою, це може призвести до різкого загострення соціальної ситуації в країні.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Протягом останніх років в Україні виникли системні

Таблиця 3

Вікова структура населення України та співвідношення «платники страхових внесків/пенсіонери», тис. осіб

Рік	Вікові категорії		Співвідношення «платники страхових внесків/пенсіонери»
	16–59 років	60 років і старше	
2005	29656,3	9779,4	3,03
2006	29812,1	9528,8	3,13
2007	29799,8	9447,8	3,15
2008	29738,5	9382,8	3,17
2009	29586,0	9372,4	3,16
2010	29328,6	9471,4	3,10
2011	29090,1	9532,4	3,05
2012	28842,2	9618,0	3,00
2013	28622,9	9702,1	2,95
2014	28372,5	9753,3	2,91
2015*	26613,3	9330,4	2,85
2016*	26317,4	9417,2	2,80

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополь

Джерело: Державна служба статистики України: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Таблиця 4

Структура сукупних ресурсів домогосподарств України

Показники	2010	2011	2012	2013	2014*	2015*
Сукупні ресурси в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	3481,0	3853,9	4144,5	4470,5	4563,3	5231,7
Структура сукупних ресурсів домогосподарств	Відсотків					
Грошові доходи	89,1	88,9	91,0	90,8	91,2	89,4
- оплата праці	47,6	48,9	50,8	50,6	48,8	47,2
- доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	6,1	4,6	4,1	4,1	5,2	5,5
- доходи від продажу сільськогосподарської продукції	3,4	3,1	2,8	2,8	3,2	3,4
- пенсії, стипендії, соціальні допомоги, надані готівкою	25,8	25,5	27,1	27,1	27,0	25,2
- грошова допомога від родичів, інших осіб та інші грошові доходи	6,2	6,8	6,2	6,2	7,0	8,1
Вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель	5,0	4,8	3,8	3,9	4,6	5,1
Пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії, палива	0,6	0,6	0,6	0,4	0,4	1,3
Пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо на оплату послуг транспорту, зв'язку	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4
Інші надходження	4,8	5,2	4,1	4,4	3,4	3,8
<i>Довідково: загальні доходи, грн.</i>	3369,8	3708,2	4031,9	4331,0	4470,9	5122,0

*Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та тимчасово окупованих територій

Джерело: Державна служба статистики України: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Розмір середньомісячної заробітної плати, пенсії та значення прожиткового мінімуму, 2010–2015 рр., тис. грн.

Роки	Розмір середньомісячної заробітної плати	Середній розмір місячної пенсії	Прожитковий мінімум
2010	2250	1032,6	825
2011	2648	1151,9	894
2012	3041	1253,3	1017
2013	3282	1470,7	1108
2014	3480	1526,1	1176
2015	4195	1581,5	1176

Джерело: Державна служба статистики України: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

проблеми у системі пенсійного забезпечення, передумовами яких були: збільшення кількості людей пенсійного віку, погіршення динаміки економічного розвитку, через що зменшувалися обсяги заробітної плати і, як результат, надходження в державний бюджет та Пенсійний фонд. Також важливою передумовою появи проблем у пенсійній системі було й є те, що в нашій країні дуже багато працюючих пенсіонерів, така ситуація зумовлена багатьма причинами.

По-перше, це нестача коштів для існування, оскільки невеликі розміри пенсій не можуть повною мірою забезпечити всіх потреб пенсіонерів. В Україні пенсія може забезпечити тільки найнасушніші потреби, тобто фізіологічні, і, може, частково – проблеми безпеки.

По-друге, щоб забезпечити соціальні потреби, потреби поваги та самовираження, пенсіонери продовжують працювати, щоб почу-

вати себе важливими та потрібними, вони залишаються на своїх посадах, тим самим не дають змоги молодим спеціалістам зайняти ці посади, тобто немає трудового обміну; як результат, молоді спеціалісти або залишаються без роботи, або залишаються на мінімальній ставці, а це призводить до скорочення надходжень у Пенсійний фонд.

По-третє, у нашій країні не престижно бути пенсіонером, не має спеціальних державних закладів, куди б люди похилого віку могли приходити кожен день, спілкуватися, грати, займатися спортом, розважати себе.

Отже, в Україні система пенсійного страхування є недосконалою, і попри попередні спроби покращення не спостерігається.

Подальші дослідження будуть спрямовані на дослідження досвіду країн, модель пенсійного забезпечення яких вважається найефективнішою.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабенко А. Пенсійне забезпечення громадян – складова соціальної політики держави / А. Бабенко Електронний ресурс. – Режим доступу : www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/.../12.pdf.
2. Лібанова Е.М. Бідність населення України: методологія, методика та практика аналізу : [монографія] / Е.М. Лібанова ; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана ; НАН України ; Ін-т демографії та соц. досліджень. – К., 2008. – 330 с.
3. Надточій Б. Пенсійне забезпечення в Україні: історичний аспект / Б. Надточій, В. Яценко. – К. : Україна, 2000. – С. 102–132.
4. Ткаченко Л. Шляхи подальшого реформування пенсійної системи України / Л. Ткаченко // Вісник Пенсійного фонду України. – 2008. – № 9. – С. 16–17.
5. PENSIONS: International Experience [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.finrep.kiev.ua/download/pensprovision_international_exp.
6. Public sector pensions: Rationale and international experiences [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.qfinance.com/insurance-markets-white-papers/public-sectorpensions-rationale-and-international-experiences/46>.
7. База даних Міжнародної організації праці Social Security Programs Throughout the World (SSPTW) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ssa.gov/policy/docs/progdesc/intl_update.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ЗДІЙСНЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОСТОГО ТОВАРИСТВА

CONCEPTUAL APPROACHES TO INTERNAL CONTROL OF IMPLEMENTATION PARTNERSHIP

Гарапко Н.І.

здобувач кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

У статті розглянуто концептуальні підходи до здійснення внутрішнього контролю діяльності простого товариства без створення юридичної особи. Запропоновано деталізовану методіку проведення контролю в частині здійснення діяльності простого товариства: контроль над внесками, розрахунками, господарськими процесами, правильністю визначення прибутків простого товариства. Обґрунтовано доцільність складання спеціальних відомостей контролю над внесками, що сприятиме отриманню достовірної та своєчасної інформації про їх стан.

Ключові слова: спільна діяльність, просте товариство, внутрішній контроль, методика контролю, відомість про надходження внесків.

В статье рассмотрены концептуальные подходы к осуществлению внутреннего контроля деятельности простого товарищества без образования юридического лица. Предложена детализированная методика проведения контроля в части осуществления деятельности простого товарищества: контроль над взносами, расчетами, хозяйственными процессами, правильностью определения доходов простого товарищества. Обоснована целесообразность составления специальных сведений контроля по вкладам, что будет способствовать получению достоверной и своевременной информации об их состоянии.

Ключевые слова: совместная деятельность, простое товарищество, внутренний контроль, методика контроля, ведомость о поступлении взносов.

The article deals with conceptual approaches to internal control of partnership without legal entity. A detailed methodology for control of the implementation of partnership, monitoring of contributions, control calculations, control of business processes, control accuracy determining profit partnership. The expediency of drawing up specific control information for contributions that will lead to accurate and timely information on their condition.

Keywords: joint activities, the simple partnership, internal control, methods of control, the report of receipt of contributions.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Контроль спільної діяльності без створення юридичної особи – це передусім систематичний збір інформації з метою забезпечення учасників спільної діяльності інформаційною базою задля прийняття оперативних і стратегічних рішень. Одним із найважливіших елементів управління спільною діяльністю без створення юридичної особи є спільний контроль, який забезпечує можливість ухвалення ефективних управлінських рішень та їх виконання.

Контроль спільної діяльності без створення юридичної особи є важливим елементом менеджменту, який забезпечує достовірність і зрозумілість показників фінансових звітів. Коло питань, пов'язаних із методологією, організацією та розвитком контролю спільної діяльності без створення юридичної особи в сучасних умовах господарювання, не дістало належного висвітлення в науковій і практичній літературі в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідженням

питань здійснення спільного контролю під час спільної діяльності без створення юридичної особи займалися П.О. Куцик, Н.Н. Батіщева, А.В. Бондар, І. Чалий.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Провівши дослідження наукових статей за визначеною тематикою, виявлено, що низка актуальних питань залишаються нерозкритими, спостерігається неоднозначне тлумачення важливих категорій та понять. Для введення контролю спільної діяльності без створення юридичної особи у практику вітчизняних підприємств та його розвитку доцільним є критичне вивчення відповідного зарубіжного досвіду, його адаптація до українських суб'єктів підприємництва в умовах ринку, обґрунтування шляхів подальшого розвитку цієї системи в нашій державі [1–3].

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Врахувавши результати досягнень попередників, проведемо власне дослідження та розробимо деталізовану методику проведення контролю в частині здійснення діяльності простого товариства.

Виклад основного матеріалу з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У системі Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку визначено, що контроль – це можливість управляти фінансовою і господарською політикою компанії з тим, щоб отримувати вигоди від її діяльності, а спільний контроль – це договірний погоджений розподіл контролю над економічною діяльністю [5].

Незважаючи на те що Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції» є аналогом МСБО 31 «Частки у спільних підприємствах», у ньому лише використовується термін «спільний контроль», а умови спільного контролю не зазначаються. Як виявилось, вони встановлюються договором про спільну діяльність для цілей бухгалтерського обліку. Розглянемо положення, закладені в МСБО 31 «Частки у спільних підприємствах», щодо спільного контролю у вітчизняній практиці з адаптуванням до чинного законодавства [6; 7].

Ознакою простого товариства, що формує найвагомішу відмінність контролю над діяльністю простого товариства від контролю над одноосібною діяльністю господарюючих суб'єктів, є трансформація контролю у спільний контроль.

Під спільним контролем слід розуміти розподіл завдань контролю між учасниками простого товариства, що, своєю чергою, забезпечує здійснення безперервної цілеспрямованої дії учасників спільної діяльності на перевірку дотримання іншими учасниками спільної діяльності визначених у договорі умов та на здійснення спільної господарської діяльності в цілому, що сприяє оперативному виявленню порушень і відхилень від заданих параметрів та отриманню

достовірної інформації стосовно стану спільної господарської діяльності й ефективності її здійснення.

П.О. Куцик зазначив, що організація спільного контролю спільної діяльності без створення юридичної особи – це багатоступінчастий процес. Погоджуємося з таким твердженням і пропонуємо здійснювати контроль над спільною діяльністю з урахуванням визначених нами в процесі проведення дослідження етапів організації та здійснення простого товариства [1].

Етап виявлення потреб у здійсненні спільної діяльності настає в результаті здійснення господарського контролю над власною діяльністю потенційного учасника простого товариства.

У процесі проведення контролю на даному етапі слід здійснити інвентаризацію з одночасним співставленням усіх об'єктів інвентаризації з рівнем їх залучення у господарській діяльності. У ході такої перевірки буде виявлено ресурси, які тимчасово незадіяні або використовуються неефективно. Визначенню рівня фондододачі сприятиме здійснення економічного аналізу майнового стану. Даний етап є визначальним тим, що характеризується виявленням бажання суб'єкта господарювання вести спільну діяльність з іншими суб'єктами господарювання. Надалі здійснюється підконтрольний пошук іншого суб'єкта господарювання, який потенційно може бути учасником простого товариства. Контроль на даному етапі здійснюється за достовірністю даних, отриманих від потенційних учасників простого товариства. Отже, вибір співучасника є відповідальним процесом, усі факти про його діяльність повинні бути документально підтвердженими. На даному етапі здійснюється документальний контроль, насамперед над реєстраційними документами потенційного учасника, шляхом здійснення формальної перевірки, що сприятиме встановленню достовірності даних. Далі за погодженням учасників доцільним було б здійснити перевірку (формальну та арифметичну) фінансової звітності потенційного учасника з метою виявлення реального стану його господарської діяльності, особливо це важливо за умови здійснення ним специфічних внесків у просте товариство, задля уникнення суперечок у майбутньому.

Етап прийняття рішення про спільне функціонування у формі простого товариства характеризується трансформацією контролю у спільний контроль. Таким чином, учасники спільно формують мету, цілі та завдання, обирають галузь функціонування спільної діяльності.

Контроль над етапом вибору оператора спільної діяльності передбачає встановлення наявності свідоцтва платника податків у потенційного оператора та виявлення спроможності ведення обліку бухгалтером водночас за двома видами діяльності або спроможності потенційним оператором відрядити працівника бухгалтерської служби до праці у простому товаристві.

Якщо в простому товаристві формується бухгалтерська служба, змішана або звичайна, на даному етапі контроль здійснюється над кваліфікаційним рівнем потенційних її учасників шляхом проведення співбесід, опитувань. Контроль на даному етапі передбачає також здійснення документальної перевірки, зокрема табелів робочого часу, задля встановлення дисциплінованості працівника та рівня продуктивності його праці.

Етап визначення розмірів та видів внесків, що нами запропоновано здійснювати в процесі зборів потенційних учасників простого товариства із документальним підтвердженням результатів у Рішенні потенційних учасників простого товариства, передбачає узгодження учасниками вартості внеску. Контроль здійснюється над правильністю фіксації в Рішенні, а згодом – у договорі, узгоджених видів та розмірів внесків.

Етап, на якому складається та узгоджується договір, передбачає здійснення контролю над відповідністю всіх умов та положень, що в ньому зазначаються до підписання договору, що в разі виявлення незрозумілих умов або таких, що не відповідають Рішенню потенційних учасників простого товариства, підлягають обговоренню та зміні. На визначеному етапі здійснюється документальна перевірка, зокрема: формальна перевірка договору, перевірка за змістом та нормативно-правова перевірка. Комплексне здійснення таких перевірок забезпечить встановлення відповідності складання договору відповідно до загальноприйнятих вимог, наявності всіх реквізитів та їх правильності, фіксації в договорі всієї суттєвої інформації та її достовірності.

На етапі реєстрації договору здійснюється контроль над правомірністю дій оператора спільної діяльності, який повинен зареєструвати договір у податковій інспекції Державної фіскальної служби України та отримати номер свідоцтва платника податків (формальна перевірка).

Розглянуті вище етапи є етапами організації простого товариства, посилення контролю відбувається на етапах його здійснення, тому детальніше розглянемо їх. Як уже зазначалося вище, пропонуємо розглядати внутрішньогосподарський контроль у контексті спільної діяльності як системне явище. Кожна система повинна мати певний набір елементів, які взаємодіють між собою.

Між учасниками спільної діяльності виникає низка спільних зобов'язань, за які вони несуть відповідальність один перед одним. Наявність таких зв'язків породжує необхідність забезпечення у спільній діяльності системного внутрішньогосподарського контролю. Даний контроль повинен бути спрямований на ведення спільної діяльності та на діяльність уповноваженого учасника, який забезпечує облік такої діяльності.

Спільний контроль спільної діяльності без створення юридичної особи залежить від взаємин між підприємствами-учасниками і має

важливе значення під час ведення спільної діяльності без створення юридичної особи. Враховуючи вищенаведену інформацію, розглянемо особливості здійснення контролю на етапах ведення діяльності простого товариства.

Першим етапом ведення спільної діяльності є здійснення внесків. На даному етапі має значення вид внеску: класичний, специфічний. Передусім здійснюється контроль над своєчасністю вкладання внесків, термін здійснення яких фіксується в договорі простого товариства. Контроль над вкладанням внесків є спільним, відповідно, одна сторона контролює іншу. Вхідні дані акумулюються в бухгалтерському обліку як в учасника, що здійснив внесок, так і в оператора спільної діяльності. Таким чином, сам бухгалтерський облік є елементом контролю діяльності простого товариства.

Після встановлення строків дотримання здійснення внесків контролю підлягають об'єкти, що формують внесок, їх кількісні та якісні характеристики. На даному етапі контролю підлягають як документальні, так і фактичні об'єкти контролю. Труднощі викликає здійснення контролю за неідентифікованими видами внесків. Якщо внесок здійснено у вигляді ділових зв'язків та ділової репутації, метою контролю виступають встановлення та оцінка позитивного впливу таких внесків на ведення діяльності простого товариства, що сприятиме підтвердженню або спростуванню об'єктивності оцінки такого внеску. Якщо ж специфічні внески не підлягають ідентифікації в обліку, контроль над їх здійсненням є практично неможливим.

На етапі контролю постійних та зовнішніх взаємозв'язків здійснюється комплексний контроль над виготовленням продукції або наданням послуг, над станом розрахунків із постачальниками (як учасниками простого товариства, так і за розрахунками з третіми особами), над правильністю облікового відображення господарських операцій, що відбулися, над розміром фактичних поставок. Таким чином, визначений етап є найбільш комплексним, адже передбачає проведення як документального контролю, так і фактичного контролю із застосуванням спеціальних методів господарського контролю – інвентаризації, обстеження.

На етапі визначення фінансового результату контролю підлягають дані бухгалтерського обліку, за якими визначається фінансовий результат та формується фінансова звітність. На даному етапі матимуть місце арифметична перевірка, взаємна перевірка і формальна перевірка. Здійснення контролю на даному етапі сприятиме визначенню достовірності розрахунку розміру фінансового результату, що, своєю чергою, вплине на частку учасника у фінансовому результаті.

Етап складання та подання фінансової звітності оператором спільної діяльності контролюється шляхом здійснення арифметичної,

формальної та нормативної перевірок. Також здійснюється контроль над своєчасністю подання оператором спільної діяльності звітності.

На етапі повернення внесків здійснюється контроль над повнотою повернення внесків, правильністю грошового вираження внеску, якщо внеском були засоби, які використані впродовж ведення спільної діяльності, над правильністю оформлення документів, які створюються в процесі повернення внесків. Мають місце методи як документального, так і фактичного контролю.

У спільній діяльності жодна зі сторін не контролює угоду одноосібно. Таким чином, усі визначені вище етапи організації та здійснення діяльності простого товариства контролюються спільно [8].

Вважаємо, що комплексна методика контролю над діяльністю простого товариства повинна включати всі етапи здійснення та організації простого товариства з урахуванням чинників, які впливають на такий контроль.

Під час здійснення контролю над діяльністю простого товариства слід застосовувати методи документального та фактичного контролю. Контроль може бути як вибірковий, суцільний, так і комбінований. Етапи організації простого товариства формуватимуть попередній контроль, натомість етапи здійснення простого товариства – поточний.

Із метою здійснення ефективного контролю слід здійснювати внутрішні і зовнішні звірки розрахунків, зустрічні взаємоперевірки бухгалтерських записів, перевірку правильності здійснення документообігу. Ефективності здійснення контролю над діяльністю простого товариства сприятиме здійснення планових та раптових інвентаризацій спільного майна та спілих зобов'язань. Етапи здійснення контролю простого товариства пропонуємо згрупувати таким чином (рис. 1).

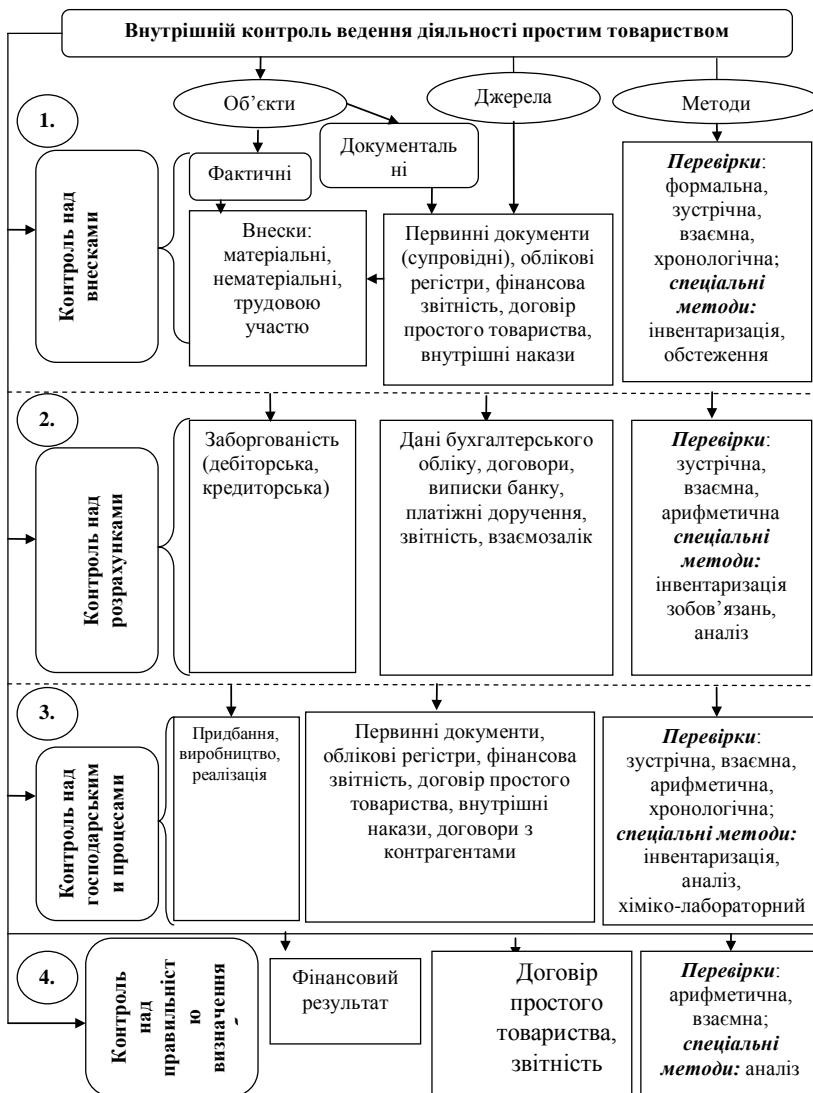


Рис. 1. Методика внутрішнього контролю діяльності простого товариства

Джерело: власна розробка автора

На кожному з виділених етапів формується мета, залежно від якої формується об'єкт, визначаються джерела інформації, які водночас виступають документальними об'єктами, та методи, які слід застосовувати на відповідних етапах. Здійснення контролю над діяльністю простого товариства повинно носити об'єктивний характер, тому пропонуємо створювати контролюючі служби, які формуватимуться з представників усіх учасників. В іншому ж разі суб'єктом контролю може виступати оператор спільної діяльності.

Метою здійснення контролю над внесками є виявлення своєчасності погашення учасниками простого товариства заборгованості за здійсненням внесків перед простим товариством. У подальшому внески можуть видозмінюватись, що також вимагає контролю з метою встановлення об'єктивності повернення внесків (при припиненні діяльності). Задля ведення контролю над внесками не лише на етапі їх внесення, але й упродовж здійснення всієї діяльності, пропонуємо заповнювати такий пакет документів (табл. 1–3).

Така відомість дасть змогу встановити відповідність фактичних показників та планових у частині здійснення класичних внесків. За даними відомості розуміємо, що всі учасники здійснили своєчасне та кількісно повне вкладання класичних внесків. Важливою на даному етапі є перевірка якості поставлених цінностей (перевірка сертифікатів якості).

За неідентифікованими внесками пропонуємо скласти іншу відомість. Пропонуємо заповнювати її щоквартально, що дасть змогу вирахувати щоквартальний відсоток погашення заборгованості та, відповідно, вирахувати ефективність здійснення такого виду внеску, скорегувати вартість внеску. Оскільки другий квартал охоплює не повний період, на прикладі продемонстровано два квартали. За таким принципом у кінці року обчислюється результат за чотири квартали. Умовою нашого прикладу є вкладання на рік. Таким чином, можемо стверджувати, що за сприятливих умов внески діловими зв'язками окуплять свою вартість.

Що стосується внеску трудовою участю, то пропонуємо використовувати таку відомість (табл. 3).

Заповнення запропонованої відомості дасть змогу здійснювати постійний контроль над використанням трудових ресурсів, які функціонують у простому товаристві як внески. Таким чином, оператор спільної діяльності може контролюю-

вати зміни в структурі внесених трудових ресурсів, фактичну оплату праці, співставлення якої з плановою дасть змогу встановити об'єктивність вартості трудового внеску (фактичного).

Процесу здійснення контролю над внесками притаманні елементи інвентаризації, що здійснюється під час надходження внеску, а протягом функціонування товариства – задля встановлення фактичних та документально затверджених даних. Результатом інвентаризації може бути надлишок або нестача.

Здійснення контролю над укладанням внесків є частиною контролю над взаєморозрахунками учасників. Окремий контроль здійснюється над розрахунками, що виникають між простим товариством і третіми особами. У процесі здійснення такого контролю застосовуються методи фактичного та документального контролю, перевіряються договори та фактичне виконання їх умов (накладні, виписки банків, платіжні доручення, результати взаємозаліків заборгованостей). Основним методом, що використовується

Таблиця 1

Відомість про надходження внесків (ідентифікованих)

№	Вид внеску	За планом (договір)			Фактичне надходження			Відхилення	
		Дата	К-ть	Сума, грн.	Дата	К-ть	Сума, грн.	К-ть	Сума, грн.
ТОВ «Б»									
1.	Цвяхи	20.05.16.	10000	5000,00	18.05.16	10000	5000,00	-	-
2.	Перфоратор	20.05.16.	1	240000,00	20.05.16	1	240000,00	-	-
Всього:				245000,00	X	X	245000,00	-	-
ТОВ «А»									
1.	Грошові кошти	20.05.16	X	9000,00	20.05.16	X	9000,00	-	-
Всього:				9000,00	X	X	9000,00	-	-

Джерело: власна розробка автора

Таблиця 2

Відомість про надходження внесків (неідентифікованих)

Вид	Вартість, грн.	Дата	Сума, грн.	Частка в загальній вартості, %
II квартал				
Ділові зв'язки (впродовж спільної діяльності або терміну здійснення внесків за домовленістю)	40000,00	25.05.16	300,00	6,65 %
		28.05.16	260,00	
		30.05.16	400,00	
		21.06.16	1400,00	
		28.06.16	300,00	
Разом:	40000,00	План	X	2660,00
III квартал				
Ділові зв'язки (впродовж спільної діяльності або терміну здійснення внесків за домовленістю)	37340,00	10.07.16	600,00	36,23 %
		12.07.16	3000,00	
		16.07.16	123,00	
		30.07.16	5000,00	
		11.08.16	1000,00	
		13.08.16	3000,00	
		20.08.16	500,00	
		20.09.16	600,00	
23.09.16	670,00			
Разом:	37340,00	План	X	14493,00

Джерело: власна розробка автора

на визначеному етапі, виступає документальний контроль.

Контроль над поверненням внесків передбачає врахування процесу видозмінення внесків, якщо це були, наприклад, запаси або грошові кошти. Таким чином, якщо всі запаси використані повністю протягом здійснення діяльності, вони повертаються у вигляді грошових коштів, сума яких дорівнює зафіксованій вартості внеску в договорі.

Що стосується специфічних видів внесків, то вони підлягають поверненню лише за умови їх ідентифікації в обліку, якщо ж вони не ідентифіковані, то фактично не підлягають поверненню.

Кожний запропонований етап здійснення контролю над діяльністю простого товариства має свою мету, відповідно до якої формуються завдання, обираються та застосовуються методи контролю. Відповідно, здійснення контролю на кожному етапі проводиться за загальноприйнятим механізмом (процесом): організаційно-підготовча стадія, технологічна стадія, результативна стадія та інспекційна. Контроль може бути як суцільним, так і вибіркоким.

Сутність спільного контролю полягає не лише у змішаній структурі контролерської комісії, але й у тому, що контроль здійснюється безперервно, відповідно, за кожним учасником

закріплюється певна господарська ділянка простого товариства, яку він контролює. Так, наприклад, учасник А за спільною згодою контролює процес виробництва, натомість учасник Б – процес реалізації.

Тобто під спільним контролем розуміється не контроль над результатами, а постійний контроль у процесі всієї діяльності, так би мовити, невимушений контроль, підсвідомий. Здійснення такого контролю сприяє виявленню та усуненню недоліків і відхилень на етапі зародження, уникненню більш глобальних загроз ведення діяльності простого товариства.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Запропоновані етапи та методика здійснення контролю сприятимуть уникненню зловживань службовим становищем на підприємстві, запобіганню нераціонального та неефективного здійснення діяльності простого товариства. Комплексна методика здійснення контролю охоплюватиме всі стадії організації та здійснення простого товариства в процесі контролю, що сприятиме нагальному виявленню відхилень від заданих параметрів та їх усуненню на етапі зародження. Здійснення спільного контролю забезпечить проведення постійного безперервного об'єктивного внутрішнього контролю над діяльністю простого товариства.

Таблиця 3

Відомість про надходження внесків трудовою участю

ПІП працівника	План, вартість внеску грн.	Фактичне надходження		
		Дата	Дебет- витрати Кредит – субрах. 661 Нарахована з/п	Сума нарахованого ЄСВ (22 %)
Червень місяць 2016 р.				
Салій О.І.	2440,00	22.06.16	2000,00	440,00
Весельська К.А.	2440,00	22.06.16	2000,00	440,00
Чала А.Г.	2440,00	22.06.16	2000,00	440,00
Разом	7320,00	РАЗОМ	1320,00	
Липень місяць 2016 р.				
Салій О.І.	2440,00	22.07.16	2000,00	440,00
....

Джерело: власна розробка автора

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Куцик П.О. Контроль як основа управління спільною діяльністю без створення юридичної особи: стан та проблеми / П.О. Куцик // Міжнародний збірник наукових праць. – Вип. 3(18). – С. 171–177 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ptmbo/2010_3/21.pdf.
2. Батищева Н.Н. Проведение аудита операций совместной деятельности с использованием международного опыта / Н.Н. Батищева, А.В. Бондарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/fkd/2011_1/part2/42.PDF.
3. Чалий І. Спільна діяльність: двацтва українського бух обліку / І. Чалий // Бухгалтерія. – 2012. – № 21(1008). – С. 65–69.
4. Закон України Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=410638.
5. Міжнародні стандарти фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.com.ua/rus/ifrs/u31/>.

6. П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції», затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 26 квітня 2000 р. № 91 з останніми змінами, внесеними згідно з Наказом Мініфіну від 09.12.2011 № 1591 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO12.aspx>.

7. МСБО 31 «Частки в спільних підприємствах» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.com.ua/rus/ifrs/u31/>.

8. Господарський кодекс України від 22 червня 1996 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15/>.

СУТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ПОДАТКІВ

THE ESSENCE AND THE CLASSIFICATION OF TAXES

Красота О.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри організації обліку та аудиту,
Полтавська державна аграрна академія

У статті розкрито економічний зміст податків. Наведено їх принципи та функції. Представлено погляди різних учених щодо трактування поняття «податок». Розкрито розподіл податків на групи за відповідними ознаками. Наведено класифікацію податків в Україні.

Ключові слова: податки, класифікація, ознаки, надходження, бюджет.

В статье раскрыто экономическое содержание налогов. Приведены их принципы и функции. Представлены взгляды различных ученых относительно трактовки понятия «налог». Раскрыто распределение налогов на группы по признакам. Приведена классификация налогов в Украине.

Ключевые слова: налоги, классификация, признаки, поступления, бюджет.

This article is about economical content of taxes. Principles and functions of taxes are demonstrated here. Views of different authors about definition "tax" are demonstrated in the article. The article is submitted taxes division on groups according to the relevant characteristics. The article is characterized classification of taxes in Ukraine.

Keywords: taxes, classification, characteristics, income, budget.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У забезпеченні нормального функціонування будь-якої сучасної економічної системи важлива роль належить державі, яка протягом усієї історії свого існування поряд із завданнями підтримки порядку, законності, організації національної оборони виконувала певні функції у сфері економіки. Державне регулювання економіки має довгу історію, навіть у період раннього капіталізму в Європі існував централізований контроль над цінами, якістю товарів і послуг, процентними ставками та зовнішньою торгівлею. У сучасних умовах будь-яка держава здійснює регулювання національної економіки з різним ступенем втручання в економіку.

Державне регулювання економіки і міжнародних економічних відносин має важливе значення для економічного і соціального розвитку країни. При цьому, здійснюючи дане регулювання, держава використовує широкий набір засобів і методів впливу на економіку, таких як бюджет, кредитно-грошова політика, економічне законодавство і, звичайно ж, податки.

Податки є важливою «кровоносною артерією» фінансово-бюджетної системи. Очевидно також те, що вони мають величезне значення у розвитку та регулюванні міжнародних економічних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної про-

блеми і на які спирається автор. Розглядаючи це питання, зосередимо увагу на тому, що податок є складною категорією, яка має як юридичне, так і економічне значення. В економічному аспекті досить проблематично виділити його з переліку інших державних вилучень, а також установити його відмінність від зборів, мита й інших платежів податкового характеру. Так, А. Козак відзначав, що податки як «найважливіша вартісна економічна категорія» являють собою «грошові відносини, за допомогою яких держава безоплатно вилучає частину національного доходу для фінансового забезпечення реалізації своїх функцій» [1]. Іншими словами, під час визначення економічної природи податків найважливішим критерієм виступає їх суттєва належність до фінансово-бюджетної системи суспільства. Трохи по-іншому, але, по суті, ідентичну думку висловив А. Дадашев, визначивши податок як вилучення державою на користь суспільства певної частини валового внутрішнього продукту у вигляді обов'язкового внеску [2].

Зовсім інша ситуація має місце у правовій літературі, де існує декілька підходів до трактування податку. Е.Ю. Грачова, Н.А. Куфакова та С.Г. Пепеляєв характеризують його як єдино законну (закріплену законом) форму відчуження власності юридичних і фізичних осіб на користь суб'єктів публічної влади на засадах обов'язковості, індивідуальної безоплатності, забезпечену державним примусом, що не має характеру покарання або контрибуції [3]. Поді-

бне тлумачення зустрічаємо і в підручнику «Финансовое право» за редакцією О.Н. Горбунової: «Податки – це обов'язкові індивідуально-безоплатні платежі в бюджети і державні позабюджетні фонди, стягнуті з платників податків у законно встановленому порядку і розмірі» [4]. Н.І. Хімічева характеризує податки як «обов'язкові і за юридичною формою індивідуально безоплатні платежі юридичних та фізичних осіб, установлені органами державної влади для зарахування в державну бюджетну систему (або в зазначених випадках – позабюджетні цільові фонди) із визначенням їх розмірів і термінів сплати» або як платежі, що встановлюються «...у межах своєї компетенції представницькими органами державної влади й місцевого самоврядування» [5].

Проте існують також інші інтерпретації цієї фінансово-правової категорії. Так, В.І. Гуреєв визначає податок як «...обов'язковий внесок, стягнутий державою з юридичних і фізичних осіб у бюджет відповідного рівня (федеральний, регіональний, місцевий)» [6]. Хотілося б зробити декілька зауважень до такого його розуміння. Передусім ним можна охопити фактично всі надходження до бюджету, оскільки штрафам, санкціям теж притаманна обов'язковість, але вони не є податками. Саме тому ми наполягаємо на виокремленні не лише податків взагалі, а й обов'язкових платежів податкового характеру. Дійсно, природа податків – це надходження в грошовій формі, але не треба виключати і їх сплату в натуральній формі [3], що застосовується законодавством України. Крім того, характеризуючи податок, В.І. Гуреєв наголошує саме на вилученні в юридичних і фізичних осіб частини доходу [6]. Проте навряд чи можна абстрагуватися від ситуації, коли законслухняний платник самостійно, за власним бажанням сплачує податки і вони в цьому разі не вилучаються, а надходять державі як відповідна форма реалізації його конституційного обов'язку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. З метою однозначного розуміння поняття «податок» надзвичайно важливо провадити розмежування його правового і законодавчого регулювання. Саме тому важко не погодитися з твердженням А.Ю. Савіна, що «конкретними формами прояву категорії податку є види податкових платежів, які встановлюють законодавчі органи влади» [7]. Існує два підходи до з'ясування поняття «податки»:

а) розширений, коли до них відносять будь-які вилучення коштів для фінансування публічних витрат;

б) вузький.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. За першого підходу будь-який внесок, відрахування, збір, тариф підпадають під

категорію «податки». Наприклад, ст. 68 Конституції князівства Ліхтенштейн проголошує: «Не можуть бути без згоди парламенту встановлені ніякі податки і ніяке інше обкладання чи зобов'язання, як би воно не називалося» [6]. Другий, вузький, підхід дає змогу розглядати податок як один із різновидів фіскальних платежів, що відповідає певним вимогам. Приміром, згідно зі ст. 22 Конституції Ірландії, місцеві збори податками не вважаються [6]. Вибір відповідного підходу багато в чому визначається конкретними особливостями національного законодавства.

У податковому праві превалює імперативний метод регулювання, саме тому під час визначення цього терміна однією з основних проблем є характер причин позбавлення суб'єкта права власності, що належить йому [5]. У зв'язку з цим необхідно зазначити, що дане питання в науці є найменш розробленим. Очевидно, що такі засоби, як ревізиція, націоналізація та конфіскація, тут абсолютно непридатні. Більше того, Цивільний кодекс України не передбачає сплати податку як одного з видів примусового вилучення майна у власника. У цьому разі норми, що містяться в цьому Кодексі, не дають змоги вирішити означену проблему, оскільки до майнових відносин, заснованих на адміністративному чи іншому владному підкоренні однієї сторони іншій (у тому числі й до податкових), цивільне законодавство не застосовується, що прямо передбачено ст. 2 Цивільного кодексу України [9].

У розумінні поняття «податок» важливе значення мають два аспекти. По-перше, податок – це об'єктивна економічна категорія, її внутрішня сутність; по-друге, існує конкретна видима правова форма прояву внутрішньої сутності податків у процесі їх використання в реальному економічному житті (із суб'єктивної сторони). Податки як економічна категорія є вихідним і основним поняттям, яке визначає їх головні, сутнісні риси. Об'єктивна сутність податків не залежить від конкретної економічної дійсності, вона визначається лише факторами, що викликали появу цієї категорії. Податок як економічна категорія виражає грошові відносини між державою, з одного боку, і фізичними та юридичними особами, з іншого боку. Вони виникають у процесі вторинного розподілу (перерозподілу) новоствореної вартості ВВП та відчуження частини його вартості в розпорядження держави в обов'язковому порядку. Суб'єктивна сторона податків (їх види, рівень ставок і т. д.) визначається зовнішнім середовищем, в якому вони функціонують. Особливо важливе значення тут мають: рівень соціально-економічного розвитку країни, тип державного устрою, традиції і т. д. Встановлення податків проводиться шляхом прийняття податкового законодавства, що визначає поняття податків і зборів. Нормативне визначення податку міститься в Податковому кодексі України (р. 1, ст. 6):

- податком є обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників податку відповідно до цього Кодексу;

- збором (платою, внеском) є обов'язковий платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників зборів, з умовою отримання ними спеціальної вигоди, у тому числі внаслідок вчинення на користь таких осіб державними органами, органами місцевого самоврядування, іншими уповноваженими органами та особами юридично значимих дій.

Загальні принципи побудови податкових систем втілюються під час їх формування через елементи податків, які включають:

1) об'єкт податку: майно, дохід, товар, спадок, що підлягають оподаткуванню;

2) суб'єкт податку: платник податків, тобто фізична або юридична особа;

3) джерело податку: дохід, з якого виплачується податок (зарплата, прибуток, дохід, дивіденди);

4) ставка податку: величина податку з одиниці об'єкта податку;

5) податкова пільга: повне або часткове звільнення платника від податку.

Соціально-економічна сутність, внутрішній зміст податків проявляються через їх функції. Податки виконують різні функції.

У числі податкових функцій вчені називають: фіскальну, розподільну, контрольну, стимулюючу, регулюючу (макроекономічну), соціальну.

За допомогою фіскальної функції системи оподаткування задовольняються необхідні загальнонаціональні потреби. За допомогою регулюючої функції формуються протизаги зайвого фіскального гніту, тобто створюються спеціальні механізми, що забезпечують баланс корпоративних, особистих і загальнодержавних економічних інтересів. Кінцева мета податкового регулювання – забезпечити безперервність інвестиційних процесів, зростання фінансових результатів бізнесу і тим самим сприяти зростанню загальнонаціонального фонду грошових коштів.

Таким чином, обидві податкові функції дають змогу трансформувати внутрішній потенціал оподаткування із абстрактно сприйманої її здатності впливати на якісні та кількісні параметри бізнесу в реальні результати такої дії.

Фіскальна функція полягає в забезпеченні доходів державної бюджетної системи і знаходиться під особливим контролем і впливом держави, у центрі її фінансової політики. Макроекономічна (регулююча) функція – це роль податків і податкової політики в системі чинників регулювання макроекономічних процесів, сукупного попиту і пропозиції, темпів зростання і зайнятості.

Розподільча функція податкової системи проявляється в складній взаємодії з цінами, доходами, відсотком, динамікою курсів акцій і т. д. Податки виступають істотним інструментом роз-

поділу і перерозподілу національного доходу, доходів юридичних і фізичних осіб. Розподільна функція податків впливає на розподіл не тільки доходів, але й капіталів, інвестиційних ресурсів.

Соціальна функція податків носить багатоаспектний характер. Саме матеріальне утримання податків як грошових ресурсів, централізованих державою, несе в собі можливість вилучення їх з обігу на невиробничі цілі. Багато соціальних витрат фінансуються державою за рахунок податків (безкоштовна освіта, охорона здоров'я і т. д.).

Соціальна функція податків проявляється і безпосередньо через механізми податкових пільг і податкових ставок, що входять у внутрішній механізм дії податку (ПДВ, податку на прибуток і т. д.).

Соціальна функція податкової системи вимагає детального дослідження як із точки зору її посилення, так і з точки зору усунення невідповідних пільг і переваг, які не відповідають характеру ринкових перетворень чи соціальним критеріям.

Стимулююча функція податкової системи є однією з найважливіших, але це найбільш «важконалагоджувальна» функція. Як і будь-яка інша функція, стимулююча проявляється через специфічні форми й елементи податкового механізму, систему пільг і заохочень, заборонних або обмежувальних ставок та інші інструменти податкового механізму та податкової політики.

Стимулююча функція податків у сучасній українській практиці слабо реалізується і неефективно використовується.

Контрольна функція податків виступає свого роду захисною функцією: вона забезпечує відтворення податкових відносин держави і підприємств, реалізацію і дієвість сили державної влади. Без контрольної функції інші функції податків нездійсненні або їх реалізація підринається у своїй основі.

Контрольна функція, спираючись на закон і право, може ефективно реалізовуватися тільки на основі примусу, підпорядкуванні силі державної влади і закону. Ослаблення державної влади веде до послаблення контрольної функції податкової системи. І, навпаки, послаблення контрольної функції податків означає послаблення державної влади або призводить до такого.

У конкретному відношенні контрольна функція податків проявляється в обов'язковому виконанні податкового законодавства, у повноті збору податкових платежів і дієвості та ефективності штрафних санкцій та відповідальності тих, хто не виконує або не повною мірою виконує зобов'язання перед державою, приписувані законом.

Контрольна функція податкової системи зумовлює і визначає, як зазначалося вище, ефективність інших функцій. Отже, якщо контрольна функція податків ослаблена, то це, відпо-

відно, знижує ефективність податкової системи в цілому.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Податки дуже різноманітні за видами й утворюють досить розгалужену сукупність. Спроби

уніфікувати податки, зменшити кількість їх видів поки не мали успіху. Можливо, це відбувається тому, що уряду зручніше замість одного великого податку стягувати безліч не настільки великих, оскільки в цьому разі податкові побори менш помітні і чутливі для населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Козак А. Фінанси і кредит : [підручник] / А. Козак. – К. : Знання-Прес, 2011. – 452 с.
2. Дадашев А. Функції податків : [навч. посіб.] / А. Дадашев ; за ред. Д.М. Чорниці. – М. : Фінанси і статистика, 2006. – 515 с.
3. Грачова Є.Ю. Фінансове право : [підручник] / Є.Ю. Грачова, Н.А. Куфакова, С.Г. Пепеляєв. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 440 с.
4. Горбунова О.Н. Проблеми вдосконалення основних фінансово-правових інститутів в умовах переходу України до ринку : автореф. дис. ... докт. юрид. наук / О.Н. Горбунова. – К., 1996. – 56 с.
5. Химичева Н.І. Податкове право в сучасних умовах. Проблеми фінансового права / Н.І. Химичева // Податковий вісник. – 2010. – № 7. – С. 3–20.
6. Гурєєв В.І. Світове податкове право : [підручник] / В.І. Гурєєв. – М. : Економіка, 2007. – 383 с.
7. Савін А.Ю. Фінансове право : [підручник] / А.Ю. Савін. – М. : Финстатинформ, 2007. – 223 с.
8. Потапов В.П. Про деякі питання податкової політики / В.П. Потапов // Податковий вісник. – 2005. – № 7. – С. 3.
9. Цивільний кодекс України від 16 січ. 2003 р. № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ: ФІНАНСОВО-БУХГАЛТЕРСЬКІ ТА ЮРИДИЧНІ АСПЕКТИ

INTELLECTUAL PROPERTY: FINANCIAL ACCOUNTING AND LEGAL ASPECTS

Плікус І.Й.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту,
Сумський державний університет

У статті розглядається інтелектуальна власність як основний ресурс зростання й додаткової вартості підприємства (фінансово-обліковий аспект) та як об'єкт шахрайства (правовий аспект). Зазначається, що основними формами боротьби із шахрайством на підприємстві та одним із основних засобів доказу обставин справ щодо порушення прав інтелектуальної власності є бухгалтерські експертизи. Запропоновано тлумачення поняття «бухгалтерська експертиза». Досліджено сутність та відмінність судово-бухгалтерської експертизи.

Ключові слова: інтелектуальна власність, нематеріальні активи, судово-бухгалтерська експертиза, шахрайство, збитки, упущена вигода.

В статье интеллектуальная собственность рассматривается как основной ресурс увеличения стоимости предприятия (финансово-учетный аспект) и как объект мошенничества (правовой аспект). Обсуждается, что основными формами борьбы с мошенничеством на предприятии и одним из основных средств доказательства обстоятельств дел о нарушении прав интеллектуальной собственности являются судебные экспертизы, в том числе и бухгалтерские. Предложено определение «бухгалтерская экспертиза». Исследованы характерные черты и отличия судебно-бухгалтерской экспертизы.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, нематериальные активы, судебно-бухгалтерская экспертиза, мошенничество, ущерб, упущенная выгода.

Intellectual property is considered as the main resource of increasing enterprise value, and as the object of fraud. It is proved that the main forms of fighting fraud at the company and one of the main means of proof of the circumstances of the cases of violation of intellectual property rights is forensic accounting. The article examines the characteristics of forensic accounting.

Keywords: intellectual property, intangible assets, forensic accounting, fraud, loss, lost profit.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах розвитку економіки зростає роль інтелектуального складника (який розглядається як нематеріальний актив та включає інтелектуальну власність та інтелектуальний капітал) у структурі активів підприємств, що успішно розвиваються. Такі зміни набувають значних темпів, оскільки відбувається зменшення і дефіцит матеріальних активів і інтелектуальна власність та інтелектуальний капітал (нематеріальні активи) стають:

- **по-перше**, основним ресурсом зростання та додаткової вартості підприємства: за оцінками фахівців, на сьогодні від 10% до 15% у структурі активів підприємства займає інтелектуальна власність; підприємства, які вважають базою свого розвитку інтелектуальну власність та інтелектуальний капітал, отримують у середньому 61% можливого прибутку [1, с. 40].

У практиці більшості українських підприємств інтелектуальна власність як нематеріальний актив займає від 1% до 3% [2, с. 180], а виходячи з вимог щодо представлення фінансової звітності, наведених у НС(П)БО [3] та МСФЗ [4], користувачам під час прийняття управлінських рішень необхідна впевненість щодо реальності й об'єктивності інформації фінансової звітності підприємства. Рівень такої впевненості зростає, якщо суттєвість інформації про стан, структуру та ефективність використання інтелектуальної власності підтверджена бухгалтером-експертом або аудитором;

- **по-друге**, об'єктом шахрайства (неправомірного використання прав на об'єкти інтелектуальної власності), що призводить до майнових утрат та неотримання очікуваної економічної вигоди. За оцінками Всесвітнього економічного форуму, Україна за рівнем захисту інтелектуальної власності посідає 129-е місце серед

144 країн [5]. Основними формами боротьби з шахрайством на підприємстві¹ та одним з основних засобів доказу обставин справ щодо порушення прав інтелектуальної власності, що перебувають у провадженні суду чи органів досудового розслідування, є судова експертиза й аудит, які призначаються майже в усіх справах (98%), пов'язаних із порушенням прав інтелектуальної власності, або у справах щодо визнання недійсними охоронних документів на об'єкти інтелектуальної власності [6, с. 80]. Також важливою складовою частиною захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності є здійснення об'єктивної оцінки завданих збитків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Науковий доробок із проблем відшкодування економічних збитків від порушення прав інтелектуальної власності, бухгалтерської експертизи, аудиту, обліку, ідентифікації, оцінки нематеріальних активів, у тому числі інтелектуальної власності, значний і містить наукові праці Дмитріва К.І., який розглядає принципи та методи управління об'єктами інтелектуальної власності [7]; Гусаковської Т.О., яка визначила недоліки, особливості, переваги методів й підходів до оцінки збитків від порушення прав на об'єкти інтелектуальної власності та розглянула впливу різних факторів на ефективність комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності під час використання методів дохідного підходу [8]; Кузьміна Д.Л., який розглядає обліково-правові аспекти збитків і шкоди [9]; Лавровської І.Б., яка розглядає матеріальну шкоду та упущену вигоду в судовій практиці про злочини у сфері інтелектуальної власності [10]; Литвина С.І., який наводить тлумачення законодавчих положень щодо визначення поняття шкоди та збитків та досліджує проблемні питання застосування положень цивільного законодавства України про відшкодування шкоди [11]; Петракова Я.В., Бутенко Т.А., Шелудько С.М., які проаналізували основні підходи до попередження шахрайства з боку аудиторів та їх клієнтів [12], а також Манделла Д.М. [13], Нгуена Дж.Д. та Симмонз Дж. [14], Орехової А. [15], Пашенко Т. [15], Петренко С. [2], Рейли Р. [17; 18; 22], Русма Дж.П. та Керрі Дж.Л. [18], Степанчука С. [19], Сільверстна Х. [20], Швайса Р. [21; 22; 20; 17] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Аналіз зазначених досліджень показує, що вони містять чимало дискусійних і невирішених питань: недостатньо досліджені проблеми, які мають відношення одночасно як до господарської й інтелектуальної діяльності підприємств, так і до дотримання прав

щодо інтелектуальної власності; проблеми експертно-оціночної діяльності стосовно нематеріальних активів (інтелектуальної власності); залишилися дискусійними питання, пов'язані з віднесенням певних видів інтелектуальної власності до нематеріальних активів із бухгалтерської точки зору; невирішені окремі аспекти методичного інструментарію оцінки інтелектуальної власності та відшкодування економічного збитку від порушення прав інтелектуальної власності тощо.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає в дослідженні бухгалтерської експертизи як основної форми боротьби із шахрайством на підприємстві та одним з основних засобів доказу обставин справ щодо порушення прав інтелектуальної власності, що перебувають у провадженні суду чи органів досудового розслідування.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Зазначимо, що в Україні існує тенденція до збільшення кількості спорів у сфері інтелектуальної власності (за деякими оцінками, до 15% спорів щодо порушень прав інтелектуальної власності вирішуються в судах [6, с. 80]), особливістю яких є те, що вони, як правило, не можуть бути вирішені судом без залучення фахівців-експертів, у тому числі й бухгалтерів-експертів або аудиторів.

Досліджуючи проблему шахрайства на підприємстві з об'єктами інтелектуальної власності (ОІВ) та порушенням прав на їх володіння, дійшли висновку, що основною формою боротьби із цим явищем та одним з основних засобів доказу обставин справ щодо порушення прав інтелектуальної власності є бухгалтерські експертизи.

Енциклопедичний словник Брокгауза і Ефрона трактує експертизу як «дослідження, тлумачення і встановлення таких фактів, для посвідчення яких необхідні спеціальні знання в якій-небудь науці, мистецтві, ремеслі або промислі... Предметом експертизи є питання по конкретному факту, що можуть бути вирішені за допомогою спеціальних знань і досвідченості; при цьому експертиза дає тільки вказівки, керівництво до вирішення даного питання і проект його рішення з точки зору технічної, аж ніяк не втручаючись в юридичну сторону питання» [23]. В Енциклопедичному словнику [24] вказується що, «експертиза – дослідження фахівцем (експертом) питань, вирішення яких вимагає спеціальних знань у галузі науки, техніки, мистецтва тощо». Тлумачний словник [25] розкриває це поняття як «дослідження будь-якої справи чи питання для того, щоб сформулювати правильний висновок та надати вірну оцінку досліджуваному явищу». З точки зору бухгалтера-експерта, це – «аналіз чи дослідження, що проводиться експертами та на завершальному етапі перевірки видається акт чи сертифікат якості» [26].

¹ На рівні підприємства – це бухгалтерська експертиза; внутрішній контроль (система внутрішнього контролю, внутрішній аудит); зовнішній контроль (ревізія, зовнішній аудит).

Юристи визначили, що експертиза – це «певне вивчення та оцінка висококваліфікованим фахівцем певного питання, що вимагає спеціальних знань у відповідній сфері суспільної діяльності» [27]. Законом України «Про судову експертизу» визначається поняття експертиза як «дослідження експертом на основі спеціальних знань матеріальних об'єктів, явищ і процесів, які містять інформацію про обставини справи, що перебуває у провадженні органів досудового розслідування чи суду» [28]. Виходячи з вищенаведеного зазначимо, що експертиза – це дослідження із застосуванням спеціальних знань, які проводяться з метою встановлення обставин, що мають певний суттєвий напрям і значення. В Інструкції про призначення та про-

ведення судових експертиз та експертних досліджень [29] наведено види судових експертиз, серед яких важливою є економічна, яка включає в себе експертизи: **бухгалтерського та податкового обліку**; фінансово-господарської діяльності; фінансово-кредитних операцій. Сутність бухгалтерської експертизи та її відмінність від інших видів контролю, а саме аудиту, розкривається через зазначення ознак, що відображають природу спеціальних пізнань експерта й які відрізняють цей вид експертизи від інших. Такими ознаками є предмет, суб'єкт, об'єкти, методика експертного дослідження (табл. 1).

Також відмітимо, що на законодавчому рівні поняття бухгалтерської експертизи не врегульоване, а більшість учених термін «бухгалтерська

Таблиця 1

Основні відмінності між судово-бухгалтерською експертизою та аудитом

Судово-бухгалтерська експертиза	Аудит
<i>Правове регулювання</i>	
Закон України «Про судову експертизу»	Закон України «Про аудиторську діяльність»
<i>Сутність</i>	
Спосіб доведення протиправних дій здійснюється шляхом застосування спеціальних знань бухгалтера-експерта	Незалежна форма фінансово-економічного контролю, здійснювана добровільно на договірній основі між аудитором і підприємством
<i>Призначається:</i>	
на вимогу правоохоронних органів на підставі постанови слідчого або рішення суду. Спілкування тільки з органами слідства	власником. Можливо пряме спілкування між керівником підприємства та аудитором
<i>Статус суб'єкта проведення</i>	
Бухгалтер-експерт – процесуальна особа на стадії кримінального процесу.	Аудитор – незалежна особа
<i>Мета проведення</i>	
Отримання доказів	Висловлювання власної думки щодо достовірності фінансової звітності та організації бухгалтерського обліку
<i>Завдання</i>	
Підтвердження (або спростування) факту вчинення економічного правопорушення за допомогою знань у бухгалтерському обліку	Підтвердження достовірності фінансової (бухгалтерської) звітності; надання рекомендацій щодо організації обліку; попередження неплатоспроможності та банкрутства тощо
<i>Предмет дослідження</i>	
Бухгалтерські операції, які відображають фінансово-господарську діяльність	Стан економічних, організаційних, інформаційних та інших характеристик у системі бухгалтерського обліку та звітності
<i>Об'єкти дослідження</i>	
Матеріали справи. Самостійно збирати матеріали не має право, а здійснює дослідження на основі наданої документації. Отримання додаткової інформації можливо тільки за звернення до слідчого або суду	Облікові документи, звітність, матеріали інвентаризації тощо. Досліджує ті питання, які поставлені перед аудитором підприємством-замовником
<i>Методи дослідження</i>	
Документальне дослідження	Документальне та фактичне дослідження
<i>Оформлення результатів, їх оцінка та призначення</i>	
Висновок експерта. Оцінка проводиться на предмет достовірності обставин, що розслідуються. Висновок експерта є самостійним доказом	Складається висновок аудитора. Оцінка проводиться керівником. Є підставою для прийняття управлінських рішень

Джерело: узагальнено на основі [30; 31, с. 70; 15, с. 380; 16, с. 84; 20, с. 170; 28; 29]

експертиза» пов'язують тільки із судово-бухгалтерською експертною діяльністю. Проте, на нашу думку, бухгалтерською експертизою є будь-яке дослідження даних бухгалтерського обліку, у тому числі ревізія, тематична перевірка, судово-бухгалтерська експертиза та аудит (у Законі України «Про аудиторську діяльність» [30] указується, що «аудитори (аудиторські фірми) можуть надавати інші аудиторські послуги, пов'язані з їх професійною діяльністю, зокрема з ведення та відновлення бухгалтерського обліку, у формі консультацій із питань бухгалтерського обліку та фінансової звітності, експертизи й оцінки стану фінансово-господарської діяльності...»). Даного висновку дійшли виходячи з:

- потреб різних суспільних інститутів (у тому числі з потреб власників) та експертної практики. Під бухгалтерською експертизою слід розуміти дослідження досвідченою особою документів, що відображають операції господарської діяльності підприємства або індивідуального підприємця, з метою встановлення фактичних обставин господарської діяльності та вирішення поставлених перед бухгалтером-експертом завдань;

- того, що судово-бухгалтерська експертиза є формою контролю, а власники підприємств також зацікавлені в залученні експертів для здійснення контролю над розвитком підприємств та прийняття управлінських рішень, що дає можливість діяльність бухгалтера-експерта² використовувати: 1) **як судового бухгалтера-експерта** в адміністративному, кримінальному, цивільному та арбітражному процесах, але не тільки для правоохоронних органів, а й для власників підприємств; 2) **як бухгалтера-експерта** у внутрішній діяльності господарюючого суб'єкта;

- того, що судово-бухгалтерська експертиза та аудит мають також спільні риси: досліджують фінансово-господарську діяльність підприємства, використовують методичні підходи до економічного контролю.

Для бухгалтера інтелектуальна власність – це нематеріальні активи підприємства³, бухгалтерський облік якої ведеться за такими групами: права на комерційні позначення; права на об'єкти промислової власності; авторське право та суміжні з ним права; незавершені капітальні інвестиції в нематеріальні активи; інші нематеріальні активи. Взяття інтелектуальної власності

на бухгалтерський облік, а для цього необхідно визначити критерії визнання їх активами (надати їм визначення, ідентифікувати та оцінити), дає можливість підприємству отримати додатковий прибуток. Однак проблеми оцінки (використовують різні підходи та методи оцінки, табл. 2) досі залишаються не вирішеними та потребують подальшого дослідження й удосконалення.

Наявність різних методів оцінки інтелектуальної власності дає змогу оцінити їх із різних позицій, тому існує необхідність проведення комплексної оцінки, яка б дала змогу оцінити всі їх складники та вплив на них чисельних факторів.

Судові експертизи – це кількісна та якісна перевірка, яка здійснюється фахівцем-бухгалтером із метою подання висновку, що стосується низки питань, які були поставлені органами дізнання [28; 29; 23; 31, с. 70]. Судові експертизи з інтелектуальної власності (ІВ) призначаються судами, як правило, у зв'язку з або порушенням прав інтелектуальної власності, або з визнанням результату інтелектуальної діяльності (РІД) об'єктом інтелектуальної власності; тоді виникає проблема оцінки реального збитку від неправомірних дій відносно інтелектуальної власності, методологія якої не має достатнього опрацювання. В американській практиці під час оцінювання збитків правовласників [33, с. 143] використовують два загальноприйнятих підходи: «упущена вигода» і «зменшення вартості бізнесу». Також у зарубіжних джерелах [13, с. 174; 14, с. 183; 18, с. 158; 21, с. 127; 20, с. 170; 22; 33, с. 143] описані три основні методи розрахунку економічного збитку та упущеної вигоди в результаті порушення прав на РІД: метод вартості «до і після» порушення; метод «якби не порушення»; метод фактичних витрат і втрачених можливостей. Аналіз та систематизація вищенаведених підходів указує та те, що під час визначення економічного збитку від незаконної діяльності потрібно розраховувати як витрати на відновлення порушених прав (досудові й судові витрати) витрати правовласника, не відшкодовані в результаті продажу продукції та економічний збиток ділової репутації особи, так і «упущену вигоду»⁴ як незаконно отриманий прибуток. Правовідносини у сфері інтелектуальної власності в Україні регулюються нормами Господарського та Цивільного кодексів, спеціальними законами і підзаконними актами, і будь-яке використання об'єктів права інтелектуальної власності без дозволу суб'єкта права вважається незаконним. Цивільний кодекс України передбачає, що особа має право на відшкодування збитків, завданих у результаті порушення її цивільного права. Збитками є: втрати, яких особа зазнала у зв'язку зі знищенням або пошкодженням речі... а також витрати, які особа зробила або мусить зробити для відновлення

² Необхідно враховувати, якщо діяльність бухгалтера-експерта буде використана як судового бухгалтера-експерта, то судово-бухгалтерська експертиза призначається судом тільки у зв'язку із судовою справою; під час проведення застосовується тільки метод документальної перевірки; має обмеження переліку завдань, цілей і питань, а також досліджуваних матеріалів у ході бухгалтерської експертизи.

³ Більш детально це питання розглядалося у статті «Інтелектуальна власність та інтелектуальний капітал як нематеріальні активи та об'єкти бухгалтерського обліку» (І. Плікус // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 8. – С. 1164–1168)

⁴ Доходи, які особа могла б реально одержати за звичайних обставин, якби її право не було порушене [34, ст. 22].

свого порушеного права (реальні збитки) й упущена вигода (доходи, які особа могла б реально одержати за звичайних обставин, якби її право не було порушене) [34]. У Господарському кодексі України зазначено склад збитків, що підлягають відшкодуванню особою, яка допустила господарське правопорушення, а саме: вартість утраченого, пошкодженого або знищеного майна; додаткові витрати (штрафні санкції, сплачені іншим суб'єктам, вартість додаткових робіт, додатково витрачених матеріалів тощо); неодержаний прибуток (упущена вигода); матеріальна компенсація моральної шкоди у випадках, передбачених законом [35]. Під час визначення збитків від неправомірного використання об'єктів права інтелектуальної власності застосовують Національний стандарт № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності», за

яким розмір збитків визначається станом на дату оцінки та отриманого прибутку внаслідок неправомірного використання об'єкта права інтелектуальної власності виходячи з обсягів виробництва та/або реалізації контрафактної продукції [32].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Підсумовуючи, зазначимо, що:

1) юридичний напрям дослідження об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ) є основою для здійснення всіх подальших дій із зазначеними об'єктами щодо економічного напрямку. Виділяють бухгалтерський і фінансовий: бухгалтерський облік ОІВ – вчасний облік тих об'єктів, що надійшли, їх амортизація і вивід не використовуваних об'єктів; фінансовий – має на меті передусім визначення вартості ОІВ з урахуван-

Таблиця 2

Підходи та методи оцінки вартості об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ) підприємства

Метод	Застосування
Витратний підхід	
застосовується за: неможливості знайти аналог оцінюваного об'єкта; нестабільності прогнозованих грошових потоків тощо	
Метод історичних витрат	існує можливість чітко визначити понесені витрати; витрати, зафіксовані документально; є інформація про індекс зміни цін
Метод витрат на відтворення	якщо є інформація про поточні ціни на проведення таких же робіт, що і для створення ОІВ
Метод витрат на заміщення	є інформація про те, які витрати необхідно здійснити для створення об'єкта; на ринку є пропозиція ОІВ, що оцінюється альтернативно
Дохідний підхід	
застосовується якщо об'єкт оцінки вже використовується у виробничій діяльності підприємства; можна з достатнім ступенем точності визначити майбутні грошові потоки щодо цього ОІВ	
Метод переваги у прибутку	продукція вироблялася раніше без застосування ОІВ; можна визначити додатковий прибуток, який виробник отримує від реалізації продукції з використанням ОІВ
Метод переваги у витратах	можлива оцінка економії на витратах під час упровадження ОІВ; можна оцінити очікувану виручку від реалізації продукції з використанням ОІВ
Метод виділення частки прибутку	можна оцінити очікуваний прибуток від використання ОІВ; існує можливість оцінки частки прибутку, що припадає на оцінюваний ОІВ; потрібно оцінити вартість ОІВ, за допомогою яких випускається нова продукція
Метод опціонів	оцінюваний ОІВ є ліквідним (наявність ринку оцінюваного ОІВ); мінливість ціни ОІВ залишається однаковою; є інформація про витрати і майбутні надходження, пов'язані з оцінюваним ОІВ
Метод звільнення від роялті	є інформація про ставки роялті під час передачі аналогічних ОІВ за ліцензійними угодами; можна оцінити очікувану виручку від реалізації продукції з використанням ОІВ
Порівняльний підхід	
застосовується, якщо існує ефективно функціонуючий ринок ОІВ	
Метод порівняння продажів	є інформація про продажі порівнянних ОІВ (технічні і функціональні характеристики, обсяг переданих прав, галузі застосування); є інформація про обсяги і ціни угод на ринку аналогічних ОІВ; існує можливість визначення необхідних коригувань до вартості аналогічних ОІВ
Метод на основі галузевих стандартів	є інформація про угоди на ринку ОІВ для визначення галузевих ставок роялті; доступна інформація про справи, що розглядаються судами за аналогічними ОІВ; доступні бази даних по галузевих ставках роялті; ОІВ, що досліджуються, мають достатню кількість аналогів
«Метод бігунка»	є інформація про практику розподілу частки прибутку між продавцем і покупцем ОІВ; є інформація про витрати, понесені продавцем ОІВ і необхідні для здійснення покупцем

Джерело: узагальнено на основі [32; 7, с. 86; 8, с. 33; 10, с. 35; 11, с. 149; 12, с. 321]

ням цілей їх подальшого комерційного використання;

2) одним із важливих інструментів усунення протизаконних дій щодо інтелектуальної власності є бухгалтерська експертиза, у тому числі й судово-бухгалтерська – спеціалізований вид судово-експертної діяльності. Судово-бухгал-

терська експертиза як інструмент усунення протизаконних дій потребує чіткого визначення якісних, кількісних, вартісних характеристик об'єктів інтелектуальної власності та подальших досліджень з оцінки відшкодування збитків від порушення прав інтелектуальної власності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бриль І.В. Формування та використання нематеріальних активів підприємств для підвищення їх капіталізації : наукова доповідь / І.В. Бриль // Національна академія наук України. Інститут економіки промисловості. – К., 2015. – 71 с.
2. Ревва А.М. Роль нематеріальних активів у стратегії розвитку промислових підприємств / А.М. Ревва // Стратегія і механізми регулювання промислового розвитку. – 2012. – С. 178–194.
3. П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» : Наказ Міністерства фінансів України від 18.10.1999 № 242 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.
4. МСБО 38 «Нематеріальні активи» : Міжнародний документ від 01.01.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/929_050.
5. The Global Competitiveness Report 2014–2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015>.
6. Петренко С.А. Місце судової експертизи у справах із захисту прав інтелектуальної власності та удосконалення судово-експертної діяльності місце судової експертизи у справах із захисту прав інтелектуальної власності та удосконалення судово-експертної діяльності / С.А. Петренко // Інтелектуальна власність в Україні: погляд з XXI ст : збірник наукових праць за матеріалами IV Всеукраїнської науково-практичної конференції, (25–26 вересня 2014 р.) / За заг. ред. О.В. Черевка, О.П. Орлюк. – Черкаси : Чабаненко Ю. А., 2014. – С. 80–85.
7. Дмитрів К.І. Методи та принципи управління об'єктами інтелектуальної власності / К.І. Дмитрів // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 10. С. 33–35.
8. Гусаковська Т.О. Підходи до визначення розміру збитків від неправомірного використання об'єктів інтелектуальної власності / Т.О. Гусаковська // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2014. – № 3(65). – С. 86–91.
9. Кузьмін Д.Л. Обліково-правові аспекти збитків і шкоди / Дм.Л. Кузьмін // Міжнародний збірник наукових праць. – 2014. – Вип. 3(9). – С. 112–127.
10. Лавровська І.Б. Матеріальна шкода та упущена вигода в судовій практиці про злочини у сфері інтелектуальної власності / І.Б. Лавровська // Вісник Верховного Суду України. – 2013. – № 7(155). – С. 35–47.
11. Литвин С.Й. Проблеми відшкодування майнової шкоди в авторському праві / С.Й. Литвин // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Право». – 2015. – Вип. 35. – Ч. I. – Т. 1. – С. 149–154.
12. Петраков Я.В. Основні підходи до попередження шахрайства крізь призму девальвації етичних стандартів у бізнесі / Я.В. Петраков, Т.А. Бутенко, С.М. Шелудько // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 4(51). – С. 321–328.
13. Манделл Д.М. Правовые основы возмещения экономического ущерба от нарушения товарного знака / Д.М. Манделл // Business Valuations Guide, 2008. – С. 174–177.
14. Нгуен Дж.Д., Симмонз Дж. Возмещение ущерба от нарушения авторских прав и товарных знаков: видны ли на горизонте еще большие суммы / Дж.Д. Нгуен, Дж. Симмонз // Business Valuations Guide. – 2008. – № 2. – С. 183–188.
15. Орехова А.І. Судово-бухгалтерська експертиза нематеріальних активів: науково-практичні аспекти та особливості проведення в умовах трансформації обліку / А.І. Орехова // Актуальні питання обліку, аналізу і аудиту: теорія та практика : [колективна монографія] / За ред. П.Й. Атамаса. – Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2014 р. – С. 380–389.
16. Пащенко Т.В. Развитие теории и практики бухгалтерской экспертизы : [монография] / Т.В. Пащенко, Т.Г. Шешукова. – Перм : Перм.гос.ун., 2010. – 179 с.
17. Рейли Р., Швайс Р. Оценка нематериальных активов / Р. Рейли, Р. Швайс ; пер. с англ. Бюро переводов «Ройд». – М. : Квинто-Консалтинг, 2005. – 792 с.
18. Анализ упущенной выгоды и экономического ущерба от нарушения прав интеллектуальной собственности / Дж.П. Русма, Дж.Л. Керр, Р.Ф. Рейли // Business Valuations Guide. – 2007. – № 1. – С. 158–173.
19. Степанчук С.О. Дослідження впливу інтелектуального капіталу на ефективність діяльності підприємств національної економіки / С.О. Степанчук // Матеріали X Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 130-річчю НУХТ. – 2014. – С. 150–152.
20. Silverstone H., Sheetz M. Forensic Accounting and Fraud Investigation for Non-Experts . - Second edition. - Published John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey. – 2007. – 294 p.

21. Швайс Р.П. Использование и неправильное использование показателей стоимости интеллектуальной собственности в коммерческом судебном процессе / Р.П. Швайс // *Business Valuations Guide*. – 2008. – № 2. – С. 127–130.
22. Schweihns R. P. & Reilly R. F. Forensic Analysis of Intangible Asset Damages // *Insights Autumn*. – 2012. – P. 50-68 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.willamette.com/insights_journal/12/autumn_2012_9.pdf.
23. Брокгауз Ф.А., Эфрон И.А. Энциклопедический словарь / Ф.А. Брокгауз, И.А. Эфрон [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.infoliolib.info/sprav/brokgaus/5/5244.html>.
24. Большая советская энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://bse.slovaronline.com/Э/ЭК/52185-ЕКСПЕРТИЗА>.
25. Публічний електронний словник української мови [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrlit.org/slovyk/slovyk_ukrainskoi_movy_v_11_tomakh/експертиза.
26. Большой бухгалтерский словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://slovo.yaхy.ru/60.html>.
27. Большой юридический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://enc-dic.com/legal/ЖЕкспертиза-21608.html>.
28. Про судову експертизу : Закон України від 25.02.1994 № 4038-XII, ред. від 01.01.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4038-12>.
29. Інструкції про призначення та проведення судових експертиз та експертних досліджень та Науково-методичних рекомендацій з питань підготовки та призначення судових експертиз та експертних досліджень : Наказ Міністерства юстиції України від 08.10.1998 № 53/5 (редакція від 31.07.2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0705-98>.
30. Про аудиторську діяльність : Закон України від 22.04.1993 № 3125-XII, ред. від 01.05.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>.
31. Вакарчук В. Forensic accounting нематеріальних активів / В. Вакарчук, І. Плікус // Розвиток фінансово-економічного становища на різних рівнях управління: підприємство, регіон, держава : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Дніпропетровськ, 6–7 листопада 2015 р.) : у 4-х ч. – Дніпропетровськ : Перспектива, 2015. – Ч. 4. – С. 70–73.
32. Національний стандарт № 4 «Оцінка майно-вих прав інтелектуальної власності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1185-2007-п>.
33. Маллинз М. Определение предпочтительной меры ущерба ИС на основе понимания отличий между «упущенной выгодой» и «уменьшением стоимости бизнеса» / М. Маллинз // *Business Valuations Guide*. – 2008. – № 2. – С. 143–149.
34. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV, ред. від 11.06.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
35. Господарський Кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV, ред. від 25.06.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 336.7:004.77

ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛЯ ЯК ЗАСІБ ЗАЛУЧЕННЯ ШИРОКОГО ЗАГАЛУ ДО БІРЖОВИХ ТОРГІВ

INTERNET-TRADE AS A WAY TO ATTRACT PUBLIC TO STOCK TRADING

Карпіщенко О.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю,
Сумський державний університет

Чикалова А.С.

студентка,
Навчально-науковий інститут фінансів, економіки
і менеджменту імені Олега Балацького
Сумського державного університету

У статті розглянуто сучасний стан Інтернет-трейдингу на фондовому ринку в Україні. Проаналізовано проблеми брокерських компаній у зв'язку зі скороченням обсягів біржових торгів та зниженням активності приватних інвесторів. Запропоновано шляхи активізації торговельної активності наявних учасників Інтернет-трейдингу, а також підходи до залучення нових клієнтів та популяризації Інтернет-трейдингу в суспільстві.

Ключові слова: Інтернет-трейдинг, біржові торги, фондовий ринок, приватний інвестор, брокерська компанія.

В статье рассмотрено современное состояние Интернет-трейдинга на фондовом рынке в Украине. Проанализированы проблемы брокерских компаний в связи с сокращением объемов биржевых торгов и снижением активности частных инвесторов. Предложены пути активизации торговой активности имеющих участников Интернет-трейдинга, а также подходы к привлечению новых клиентов и популяризации Интернет-трейдинга в обществе.

Ключевые слова: Интернет-трейдинг, биржевые торги, фондовый рынок, частный инвестор, брокерская компания.

The current state of e-commerce in the stock market in Ukraine is discussed. The problems of brokerage firms due to reduced volumes of trading and decreased activity of private investors was analyzed. Proposed the way of activating the existing trading activity of participants of online trading, as well as approaches to attract new customers and promote online trading in the society.

Keywords: online trading, exchange trading, stock market, private investors, brokerage company.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Роль Інтернет-торгівлі взагалі та у сфері біржових торгів зокрема є безумовною та незаперечною на сучасному етапі розвитку суспільства. Глобалізація ринків, використання інноваційних методів організації торгівлі цінними паперами на біржі, пошук шляхів залучення іноземного капіталу до економіки держави, розвиток інформаційних технологій

тощо набувають усе більшої значущості в умовах розвитку світового господарства. З урахуванням тотальної автоматизації всіх процесів фінансового ринку, доступу широкого загалу до високошвидкісного Інтернету відкрилися гарні можливості для залучення значної кількості приватних інвесторів безпосередньо до біржових торгів через Інтернет. Основними рушіями цього процесу є брокерські фірми. Проте незважаючи на готову інфраструктуру Інтернет-трей-

дингу в Україні, приріст аудиторії відбувається незначними темпами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питання організації біржової торгівлі, у тому числі й електронної, досліджували у своїх працях такі науковці зарубіжної та вітчизняної економічної думки, як: О. Абакуменко [1], Ю. Коваленко [2], Т. Копилова [3], С. Коротких [4], Е. Найман [5], Е. Пейтел [6], І. Рекуненко [7], О. Сохацька [8], І. Школьник [9], А. Щербина [10] та ін.

Так, О. Абакуменко [1] розглядає торгівлю продуктами фінансового інжинірингу, які можуть бути досить цікавими для приватних інвесторів, наголошуючи при цьому на практично безальтернативності Інтернет-трейдингу для такого роду продуктів. Ю. Коваленко та А. Воробей [2] указують на необхідність популяризації фондового ринку, проте конкретних кроків не пропонують.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Однак варто зазначити, що проблема ефективного залучення широкого загалу до торгів на біржі висвітлена недостатньо та потребує подальших наукових розробок.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є вивчення ролі Інтернет-торгівлі в розширенні мережі учасників біржових торгів.

Завдання статті полягають в:

- 1) аналізі та оцінці сучасного стану біржових торгів через Інтернет;
- 2) пошуку ефективних методів залучення до біржових торгів через Інтернет вітчизняних та зарубіжних приватних інвесторів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Поняття «Інтернет-торгівля» (або Інтернет-трейдинг) походить від англійського словосполучення internet-trading, що означає «ведення торгівлі через Інтернет» та стало широко відомим в Україні завдяки «Українській біржі» [11]. Біржові торги, а саме «торги, що публічно і гласно проводяться в торговельних залах Біржі чи в електронній торговій системі Біржі... в порядку, встановленому правилами біржової торгівлі», тісно пов'язані з використанням Інтернет-технологій [12]. Такий взаємозв'язок дієво сприяє залученню широкого загалу до біржових торгів, адже продаж через Інтернет акцій, облігацій, інших цінних паперів, а також штучних фінансових продуктів відкриває кордони для всесвітньої популяризації цієї послуги, а також допомагає значному збільшенню учасників, від студентів до пенсіонерів. Виконання всіх торгових операцій в електронному вигляді, скорочення часу на пошук та аналіз інформації стосовно показників підприємств, стану ринку, галузі чи економіки в цілому, укладання миттєвих угод купівлі-продажу тощо можливі завдяки світовій мережі.

Таким чином, простими, але незаперечними перевагами проведення біржових торгів через Інтернет визначаємо:

- оперативність;
- зручність у користуванні (можливість відслідковувати стан своїх фінансів у будь-який час та в будь-якому місці);
- можливість отримання звітності в режимі on-line;
- доступність;
- обрання власної стратегії інвестування;
- можливість роботи на різних ринках;
- рівні умови тощо.

Одна з основних умов успішного та безпечного Інтернет-трейдингу – обрання надійного on-line-брокера, якому можна довіряти і який допоможе встановити та налаштувати найпопулярніші торгові термінали, наприклад Quick чи SmartTrade. Іншого шляху на сьогоднішній день в Україні не існує, оскільки, згідно із Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23 лютого 2006 р. № 3480-IV [13], фізичним особам самостійно працювати та направляти заявки на біржу напряму заборонено. Для цього слід скористатися послугами брокера (ліцензованого торговця цінними паперами та збегірача цінних паперів) та відкрити в банку поточний розрахунковий рахунок.

Безумовно, приватні інвестори, працюючи через Інтернет, повинні володіти принаймні мінімумом знань та інформації щодо оформлення угод та проведення біржових операцій (сформувані свою торгову стратегію, систему управління ризиками, чітко дотримуватися свого плану, відкрити поточний рахунок у банку, отримати електронно-цифровий підпис згідно із Законом України «Про електронні документи та електронний документообіг» тощо) (рис. 1).

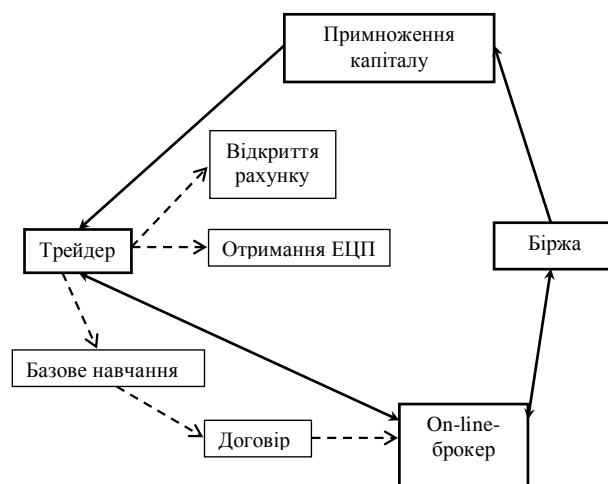


Рис. 1. Схема взаємодії основних складників в Інтернет-торгівлі на біржових торгах

Свою чергою, Інтернет-торгівля як додатковий інструмент проведення біржових торгів

передбачає й ступінь готовності біржі та її працівників до тотальної комп'ютеризації, це: психологічна підготовка; зміна звичної технології праці; систематичне підвищення кваліфікації; розвиток інфраструктури послуги, що включає в себе не лише технічне та програмне забезпечення, але й саму методологію обслуговування, тощо.

Завдяки сучасним телекомунікаціям передача інформації відбувається за лічені секунди, що робить процес торгівлі більш оперативним, аніж по телефону або з використанням паперових документів.

Окрім того, такий вид біржових торгів значно здешевлює торгівлю та робить її широкодоступною та легкою в освоєнні нових технологій. А це, своєю чергою, є дієвим важелем у зацікавленості мільйонів людей, які раніше навіть не планували робити інвестиції у цінні папери.

Однак реалії сьогодення малюють менш оптимістичну картину, особливо з точки зору брокерських фірм, які технічно та організаційно забезпечують Інтернет-трейдинг. Оператори Інтернет-трейдингу задля залучення значної кількості приватних інвесторів, суттєво зменшили розмір комісійних, а деякі послуги зробили взагалі безкоштовними у варіанті електронних торгів [14]. Економічна криза та той факт, що Інтернет-трейдинг розвивався лише за рахунок ринку заявок «Української біржі», створили ситуацію, за якої напрям Інтернет-трейдингу став збитковим для низки брокерських фірм. Обсяги торгів стали мізерними, а витрати на технічну підтримку системи та маркетинг зросли. У результаті низка брокерів закрили напрям електронних торгів. Кількість учасників електронних торгів досягла свого піку і залишається практично сталою – приблизно 11–12 тис. торговців [14; 15].

За даними сайту «Української біржі» [11], доступ до учбових торгів (основний інструмент залучення користувачів до біржової торгівлі) надають 12 брокерських компаній, причому доступ до строкового ринку, який є більш привабливим для інвесторів, мають лише шість.

Що стосується просування Інтернет-трейдингу на фондовому ринку для приватних інвесторів, то, судячи з аналізу низки пошукових запитів, активних дій оператори не застосовують. Інтернет-сайти компаній містять докладну інформацію про Інтернет-трейдинг, а також умови та порядок підключення до учбових торгів. Наприклад, компанія Dragon Capital [16] надає можливість дуже швидкого підключення до учбової сесії за результатами простої реєстрації та без участі співробітників компанії у цьому процесі. У пошуковій видачі також є посилання на сайти брокерів, проте контекстна реклама взагалі відсутня. Навпаки, брокерські фірми, які пропонують торги на фінансових ринках, дуже активно застосовують даний інструмент.

Розглянемо можливі варіанти поживлення існуючих клієнтів Інтернет-трейдингу на фон-

довому ринку та залучення нових гравців. Спочатку розглянемо, який інструментарій доцільно при цьому застосувати.

Аналітики Міжнародного центру Інтернет-торгівлі Allbiz проаналізували дані Striata і визначили, які канали залучення клієнтів у B2B- і B2C-сегментах найбільш ефективні. До речі, у 2015 р. Allbiz проводив власне дослідження, учасники якого найбільш ефективними способами залучення клієнтів назвали торгові майданчики і дошки оголошень, корпоративні сайти, контекстну рекламу і розсилки електронною поштою [17].

Якщо розглянути сегмент B2C, то тут найбільш дієвими інструментами залучення клієнтів є SEO та відео із часткою ефективності 56% в обох випадках [17].

Розглянемо окремо роботу з існуючими клієнтами та залучення нових. Загальновідомо, що утримувати існуючих клієнтів у рази дешевше, ніж залучати нових. Окрім того, враховуючи досить велику базу існуючих Інтернет-торговців, на нашу думку, брокерським компаніям передусім слід звернути увагу на них.

Ми бачимо два можливих шляхи: сприяння збільшенню інструментів для торгівлі та зміна умов взаємодії клієнтів із брокерськими компаніями. Якщо перший шлях є досить складним та залежить від рішень ринкових регуляторів, то в рамках другого вони здатні чинити вплив самостійно.

Для активізації торгів можна запропонувати внести зміни у цінову політику, яка б стимулювала збільшувати обсяги торгів клієнтами, наприклад зменшувати комісійні відсотки залежно від суми угод.

Із метою відсіювання неактивних клієнтів доцільно ввести абонплату за Інтернет-трейдинг за умови відсутності торгової активності. Це дещо скоротить клієнтську базу, проте дасть змогу приділити більше уваги активним клієнтам, які генерують прибутки для компанії.

Стосовно залучення нових клієнтів пропонується такий набір заходів. Відомий усім та перевіреним дієвий метод – це контекстна та медійна реклама, реклама на спеціалізованих сервісах, ресурсах та галузевих порталах, які сприяють залученню до торгів принаймні одного клієнта вже в перші години. Проте рекламні тексти мають бути написані таким чином, щоб залучати платоспроможних клієнтів із депозитами у кілька сотень тисяч гривень. Таким чином, будуть відсіяні дуже дрібні торговці, які не забезпечують брокерській компанії обігу коштів.

Ефективним стане залучення новачків-інвесторів до Інтернет-торгів на фондовій біржі шляхом надання посилання на отримання учбового терміналу системи Інтернет-трейдингу. Такі учбові торги за безкоштовного підключення, відсутності абонентської платні та комісійних зборів підготують потенційних трейдерів до самостійної роботи в зручний для них

час, дадуть змогу оцінити свої сили та впевнено поводити себе під час прийняття інвестиційних рішень із реальними грошовими коштами та цінними паперами тощо. Однак обов'язковою умовою роботи з клієнтом у цьому разі має стати дзвінок від менеджера напередодні закінчення тестового періоду з метою переведення клієнта у розряд постійних. На практиці сьогодні користувачі із тестовим доступом одержують лише одне-два повідомлення електронною поштою про спливання терміну учбових торгів.

Зацікавленість у біржових торгах може викликати й використання мобільного додатку для власників смартфонів, що значно спрощує доступ до такого виду інтелектуального заробітку тих осіб, які часто знаходяться у русі та не мають достатньо часу для роботи за стаціонарним комп'ютером, проте мають необхідний фінансовий ресурс.

На користь популяризації біржових торгів зіграє й обов'язкове чи факультативне введення базового курсу організації роботи фондового ринку в старших класах загальноосвітніх шкіл та у вишах. Суттєвою умовою проведення такого роду навчальних занять повинно стати залучення не лише викладачів, але й професійних он-лайн-брокерів та досвідчених трейдерів.

Аналіз зацікавленості широкого загалу в Інтернет-торгівлі показує, що велике значення має й заохочення новачків-інвесторів будь-якими пільговими умовами.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Проблема залучення приватних інвесторів до

біржових торгів через Інтернет-торгівлю залишається актуальною на сьогоднішньому етапі. Незважаючи на те що брокерські компанії виходять з ініціативою проведення бліц-навчання, семінарів, майстер-класів тощо для широкого загалу потенційних учасників біржових торгів, аналіз вивчення стану Інтернет-торгівлі на ринку цінних паперів показує досить низьку культуру споживання даного виду послуг пересічним громадянином. Основним завданням є необхідність виховати свого інвестора, домогтися того, щоб людина, яка зацікавилася даним ринком, не втратила бажання продовжувати свою діяльність, а навпаки, активізувала її.

З огляду на прогресивний досвід зарубіжних країн, які вже досягли досить високих показників в Інтернет-торгівлі на біржових торгах, нам потрібні нові підходи до вирішення цієї проблеми, що зможуть підвищити попит та зацікавленість широких мас населення. Такими шляхами популяризації на сьогоднішньому етапі можуть стати:

1) створення нових інструментів для біржових торгів, які б не вимагали значних обсягів початкових інвестицій та забезпечували більшу дохідність, ніж банківські депозити;

2) додатки у смартфонах підключення до Інтернет-торгів на фондових біржах;

3) підвищення фінансової грамотності населення за підтримки держави починаючи зі шкільної лави;

4) проведення он-лайн-навчання азам участі в біржових торгах як інвесторів (у будь-який час, найбільш зручний для потенційного інвестора);

5) встановлення пільгових умов для нових учасників Інтернет-торгів тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Абакуменко О.В. Фінансові інновації на ринку цінних паперів / О.В. Абакуменко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 12. – С. 17–21.
2. Коваленко Ю.М. Функціонування фондового ринку України в сучасних умовах / Ю.М. Коваленко, А.М. Воробей // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2015. – № 1. – С. 122–133.
3. Копылова О.В. Перспективы развития инфраструктуры фондового рынка Украины после слияния ПФТС и ММВБ / О.В. Копылова // Вісник ОНУ. – 2011. – Т. 15. – Вип. 20. (Економіка). – С. 122–130.
4. Коротких С. Сучасні електронні торгові системи і тенденції їх розвитку / С. Коротких // Фінансовий ринок України. – 2010. – №11. – С. 9–12.
5. Найман Э.Л. Малая энциклопедия трейдера / Э.Л. Найман ; 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Альпина Бизнес Бук, 2004. – 394 с.
6. Пейтел Э. Internet-трейдинг. Полное руководство / Э. Пейтел ; под ред. Н.В. Шульпина ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2003. – 320 с.
7. Рекуненко І.І. Функції інфраструктури фінансового ринку / І.І. Рекуненко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 9. – С. 244–249.
8. Сохацька О.М. Біржова справа : [підручник] / О.М. Сохацька ; 2-ге вид., змін. і доп. – Тернопіль : Карт-бланш; К. : Кондор, 2008. – 632 с.
9. Школьник І.О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку : [монографія] / І.О. Школьник. – Суми : Мрія, УАБС НБУ, 2008. – 348 с.
10. Щербина А.Г. Інноваційні технології на ринку цінних паперів / А.Г. Щербина // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2010. – № 2. – С. 241–250.
11. Інформація про торги / ПАТ «Українська біржа» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ux.ua.

-
12. Правила біржової торгівлі на Товарній біржі «Українська Міжрегіональна Спеціалізована» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uisce.com.ua/wp-content/uploads/2015/02/Правила-біржової-торгівлі-ТБ-УМС.pdf>.
13. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23.02.2006 № 3480-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/main/3480-15>.
14. Немодная торговля [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://pro-capital.ua/news/view/972/>.
15. Рост количества интернет-трейдеров остановился [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://delo.ua/finance/rost-kolichestva-internet-trejderov-ostanovilsja-181221/?supdated_new=1471953965.
16. Учебные торги [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.dragon-broker.com/rus/pages/training-trades>.
17. Як правильно привабити клієнтів: 5 ефективних способів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://fakty.ictv.ua/ua4/index/read-news/id/1585680>.

СУЧАСНИЙ СТАН РИНКУ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ

THE MODERN STATE OF MARKET OF INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES OF UKRAINE

Мачуга Р.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
та міжнародної інформації,
Тернопільський національний економічний університет

Борух О.С.

студентка,
Тернопільський національний економічний університет

У статті розкрито сутність поняття «ринок інформаційно-комунікаційних технологій». Проаналізовано ринок інформаційно-комунікаційних технологій в Україні. Досліджено особливості розвитку даної галузі. Проведено аналіз позицій України за міжнародним рейтингом розвитку інформаційно-комунікаційних технологій. Визначено основні проблеми та можливості розвитку інформаційного ринку.

Ключові слова: інформаційні технології, ринок інформаційно-комунікаційних технологій, інформаційні ресурси, інформаційні продукти та послуги.

В статье раскрыта сущность понятия «рынок информационно-коммуникационных технологий». Проанализирован рынок информационно-коммуникационных технологий в Украине. Исследованы особенности развития данной отрасли. Проведен анализ позиций Украины согласно международному рейтингу развития информационно-коммуникационных технологий. Определены основные проблемы и возможности развития информационного рынка Украины.

Ключевые слова: информационные технологии, рынок информационно-коммуникационных технологий, информационные ресурсы, информационные продукты и услуги.

In the article the concept of «market of information and communication technologies» gets its definition. The market of information and communication technologies of Ukraine is analyzed. The features of development of this industry have been investigated. The analysis of positions of Ukraine after the international rating of development of information and communication technologies is conducted. Basic problems and possibilities of information market development were defined.

Keywords: information technologies, market of information and communication technologies, information resources, information product and services.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Нині відбувається значне проникнення інформаційних технологій у діяльність різних установ, організацій та в наше повсякденне життя. Інформаційно-комунікаційні технології охоплюють сукупність інформаційних та комунікаційних технічних засобів і методів збору, обробки та передавання даних. Упровадження інформаційних технологій сприяє значному зменшенню витрат часу на проведення господарських операцій, пошук необхідної інформації та її використання.

Проблема розвитку ринку інформаційно-комунікаційних технологій є надзвичайно актуальною в сучасних умовах як у світовому масш-

табі, так і в Україні. Це пов'язано з прагненням держав до інноваційного розвитку. Із розвитком сфери інформаційних технологій збільшується і потреба в аналізі даної галузі, оскільки розвиток інформаційних технологій має значний вплив на всі соціально-економічні процеси. І тільки за визначення факторів, які впливають на галузь, можна покращити її розвиток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідженню українського інформаційного ринку присвячено велику кількість публікацій. Зокрема, О. Михайловська аналізує ступінь розбудови інформаційного суспільства в Україні порівняно з іншими країнами [9]. О. Останкова досліджує ефектив-

ність функціонування ринку інформаційно-комунікаційних технологій в Україні [10]. Н. Пескова визначає стратегічну важливість розвитку сектора ІКТ України [11], А. Крутова – основні фактори розвитку ринку ІКТ в Україні [8].

У світовій практиці для вимірювання ступеня розвитку інформаційного суспільства використовуються понад 20 індексів. О. Михайловська розглядає такі з них, як індекс цифрових можливостей (DOI), індекс інформаційного суспільства (ISI) та індекс мережевої готовності (NRI) та їх субіндекси [9].

Із боку держави контроль та регулювання розвитку сфери ІКТ здійснюється законами України «Про основні засади розбудови інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки» (2007 р.) [6]; «Про інформацію» (2011 р.) [4]; «Про Національну програму інформатизації» (1998 р.) [5]; «Про доступ до публічної інформації» (2011 р.) [1]; «Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах» (1994 р.) [3]; «Про електронний документ та електронний документообіг» (2004 р.) [2] тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Недостатньо дослідженим слід уважати аналіз сучасного стану інформаційного ринку України та визначення проблем, які стримують розвиток даної галузі.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета дослідження полягає в аналізі ринку інформаційно-комунікаційних технологій в Україні, виділенні основних проблем, сильних та слабких сторін, можливостей та загроз його функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Інформаційний ринок – це сукупність економічних, правових та інформаційних відносин щодо купівлі-продажу інформаційних товарів і послуг [8].

Інформаційний ринок є функціонуючим механізмом. Він заснований на загальних законах суспільного виробництва і передбачає повну економічну самостійність і відповідальність виробників, свободу підприємництва, незалежну купівлю-продаж інформаційних ресурсів, продукції та послуг, засобів інформаційного виробництва, робочої сили, грошових коштів, цінних паперів.

Під механізмом функціонування ринку розуміють сукупність правил та економічних законів, що регулюють процес доведення товарів від виробників до споживачів.

Споживачами інформаційних продуктів та послуг на ринку інформаційно-комунікаційних технологій виступають як фізичні, так і юридичні особи.

На сьогоднішній день на ринку ІКТ України значно збільшується кількість іноземних компаній, що займаються виробництвом як програмного забезпечення, так і наданням інфор-

маційних послуг. Велика кількість потужних корпорацій, таких як Microsoft, Oracle, Informix, мають представництва в Україні. Значно збільшується кількість українських фірм, які займаються розробкою програмного забезпечення та наданням інформаційних послуг. Українським фірмам досить важко конкурувати з іноземними. Здебільшого за допомоги програмних продуктів українського виробництва вирішуються завдання, які пов'язані саме з українськими реаліями і не можуть бути вирішені за допомоги програм іноземного виробництва (бухгалтерські платформи, лінгвістичні програми).

Для України, як і для інших країн світу, характерним є більш динамічний розвиток інформаційного ринку порівняно з іншими сферами економіки. Але з урахуванням загального економічного стану існують і власні реалії.

Одним із найпопулярніших індексів, за допомогою яких можна оцінити динаміку розвитку інформаційних технологій України, є Індекс розвитку ІКТ (IDI), який розраховується спеціалізованою установою ООН у сфері глобального електрозв'язку – Міжнародним союзом електрозв'язку (МСЕ). Це складний індекс, що визначає рейтинг країн за показниками, що належать до інфраструктури ІКТ (має 11 показників, які становлять одне контрольне значення за шкалою від 0 до 10). Індекс IDI призначений для моніторингу розвитку ІКТ у країнах, а також для вимірювання тенденцій у зміні глобального цифрового розриву і має три субіндекси: доступу, використання і навичок. За даним Індексом визначається рейтинг країн за показниками розвитку ІКТ.

На рис. 1 показано динаміку показників індексу ІКТ (IDI) в Україні за останні п'ять років. Оцінивши дані показники, можна сказати, що розвиток сфери інформаційно-комунікаційних технологій в Україні перебуває на дуже низькому рівні і з кожним роком становище погіршується.

На рис. 2 показано, як змінювались позиції України за розвитком ІКТ відповідно до показників Індeksu розвитку ІКТ за останні п'ять років.

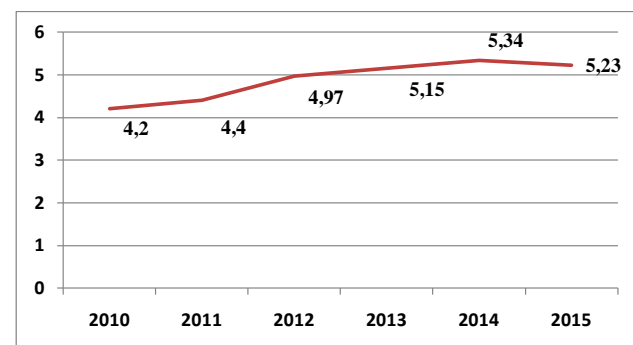


Рис. 1. Динаміка показників Індeksu розвитку ІКТ в Україні

Джерело: складено автором на основі [12]

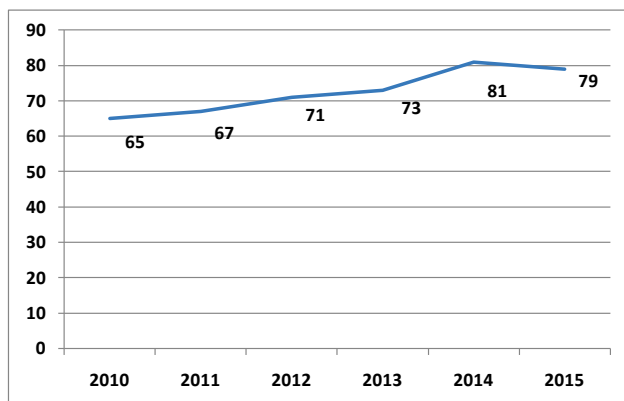


Рис. 2. Позиції України за Індексом розвитку ІКТ у 2010–2015 рр.

Джерело: складено автором на основі [12]

Україна з 2010 р. по 2014 р. опустилась на 16 позицій (65–81 зі 167 країн), а в 2015 р. піднялася на дві позиції.

За останній рік Україна зайняла 79-е місце у даному рейтингу. За розвитком ІКТ вона поступається всім країнам-сусідам. Хоча в Україні далеко не найгірша ситуація. За даними Державної служби статистики України (без урахування тимчасово окупованих територій та Автономної Республіки Крим), у сфері ІТ працює близько 2 тис. підприємств, чий загальний валовий дохід становить близько 12 млрд. грн. на рік. Кількість фахівців, зайнятих у сфері ІТ, становить близько 200 тис. осіб. Експорт послуг цієї сфери становить близько 9,5 млрд. грн., тобто 80% від загального доходу [7]. Україна має всі можливості стати великим експортером продукції ІКТ, у тому числі програмного забезпечення.

Детальніше стан ринку інформаційно-комунікаційних технологій в Україні, його можливості

Таблиця 1

SWOT-аналіз ринку інформаційно-комунікаційних технологій в Україні

Сильні сторони	Слабкі сторони
<p>Активно розвивається індустрія модернізації IBM сумісних комп'ютерів на рівні з придбанням нових комп'ютерів.</p> <p>Розвивається українська база виробництва комп'ютерів завдяки розвитку фірм, які збирають техніку з імпортних комплектуючих.</p> <p>Інтенсивний розвиток індустрії програмного забезпечення для глобальних та локальних мереж та систем, що забезпечують віддалений доступ.</p> <p>Відбувається зміщення ринку в бік індивідуальних розробок інформаційних технологій і систем на замовлення.</p> <p>Розвиток споживчого сегменту ринку ІКТ.</p> <p>Велика кількість сертифікованих програмістів, які працюють на експорт.</p>	<p>Непослідовна політика регулювання галузі (на сьогодні державна політика не створює стимулів та умов для інвестування в розвиток даної галузі).</p> <p>Нерозвиненість базового законодавства у сфері ІТ та невідповідність його законодавству Європейського Союзу у сфері інформаційно-комунікаційних технологій.</p> <p>Проблеми, що обмежують розвиток експорту у сфері ІТ.</p> <p>Проблеми інституційного характеру (низький рівень залучення фінансування, невідповідність системи підготовки професійних кадрів у сфері ІТ світовим стандартам).</p> <p>Залежність вітчизняних виробників інформаційних продуктів і послуг від іноземних та міжнародних корпорацій.</p> <p>Проблема протидії актам інформаційного тероризму.</p> <p>Низький рівень широкопasmового доступу.</p> <p>Нерівномірність забезпечення телекомунікаційними послугами та обмеженість доступу у сільській, гірській місцевості та депресивних регіонах.</p>
Можливості	Загрози
<p>Інтелектуальний капітал, накопичений українськими фахівцями у сфері розробки програмного забезпечення, системної інтеграції, може дати Україні змогу претендувати на одне з провідних місць у десятці світових виробників високотехнологічних продуктів у галузі ІТ.</p> <p>Забезпечення потенційної можливості повсюдного технологічного доступу населення до інформаційних комп'ютерних технологій завдяки об'єднанню зусиль державного та приватного секторів економіки, спрямованих на розвиток ІКТ.</p> <p>Формування інформаційної культури громадян.</p> <p>Створення умов для інформаційної рівності громадян.</p> <p>Підвищення конкурентоспроможності українських компаній галузі ІТ на експортних ринках.</p>	<p>Втрата контролю над інформаційною економічною взаємодією та відсутність чіткої державної політики розвитку сфери ІКТ можуть призвести до все більшої залежності від іноземної ІТ-продукції та міжнародних корпорацій.</p> <p>Нечітка, непослідовна політика державного регулювання сфери ІКТ може призвести до збільшення кількості злочинів із використанням комп'ютерних систем.</p> <p>Розвиток інформаційного тероризму та кібертероризму, що становить серйозну загрозу безпеці інформаційних систем та інформаційного простору держави в цілому.</p>

та проблеми можна визначити за допомогою SWOT-аналізу.

Для вирішення наведених вище проблем необхідно проводити скоординовану державну політику, яка була б спрямована на усунення названих перешкод, а також забезпечити державну підтримку розвитку ринку ІТ в Україні.

Розвиток ІКТ вимагає широкого впровадження нових засобів контролю над комунікаціями, які необхідні під час обміну інформацією. Для цього потрібно пришвидшувати зміну правил, норм та законів щодо використання інформації всіма сферами суспільства, підвищувати вимоги до процедур доступу до владної інформації.

Державна політика розвитку ІКТ повинна бути спрямована на розвиток конкурентоспроможності товарів і послуг сфери ІКТ за рахунок формування національної стратегії, збалансування міжнародної та внутрішньої політики, сприятливої законодавчої, суспільної, економічної атмосфери в галузі інформатизації, використання ІКТ; поліпшення якісних характеристик вітчизняних товарів і послуг.

Нині велика кількість злочинів пов'язані з використанням комп'ютерних систем та технологій. Таке явище має тенденцію до зростання. Прикладом цього є поширене на сьогодні шахрайство з пластиковими картками банків, із персональною інформацією громадян під час зміни платіжних документів тощо. Також ІКТ широко використовують у глобальному інформаційному просторі, наприклад для дестабілізації політичної ситуації, завдання збитків як країнам, так і окремим підприємствам та організаціям.

На сьогодні існує проблема протидії актам інформаційного тероризму, тому першочерговим завданням для України є цілеспрямована робота з гармонізації та вдосконалення законодавства у сфері інформаційної безпеки держави. Здійснення ефективної інформаційної політики, спрямованої інформування громадян та забезпечення їхнього розуміння того, у чому полягають причини тероризму, підвищення медіаграмотності (вміння протистояти спробам маніпулювання собою за допомогою інформаційних потоків) і довіри до держави та інші складники допоможуть вибудувати систему захисту кожної людини від негативного впливу інформаційного тероризму. Регулювання та протидія інформаційному тероризму як однієї зі складових частин цивілізаційного процесу на міжнародному рівні повинні мати скооперовану антитерористичну діяльність як підсистему національної та міжнародної систем безпеки.

Також потрібно вирішити питання недостатнього інвестування сфери ІКТ через запровадження стимулів до інвестицій у людський капітал, зокрема вирахування з бази оподаткування витрат на освіту, охорону здоров'я та ін.

Україна повинна розвивати внутрішній інформаційний ринок, що дасть змогу послабити залежність від експорту та посилити стабільність розвитку економіки, а сильна внутрішня конкуренція активізуватиме діяльність суб'єктів інформаційного ринку.

Суперечності та проблеми, що виникають зараз у процесі функціонування інформаційного ринку України, мають у своєму підґрунті як об'єктивні (стадія життєвого циклу ринку, нерівність у розвитку економіки країн світу тощо), так і суб'єктивні (відсутність координації між різними гілками влади, монополізація ринку зв'язку державними компаніями, нестабільна зовнішньоекономічна політика країни тощо) причини. Однак урахування існуючих тенденцій в економіках різних країн світу під час розробки власної програми розвитку ринку ІКТ (мається на увазі, що воно буде поєднане з чітко визначеними пріоритетами внутрішньої економічної політики) дасть змогу Україні значно покращити свій рейтинг. Для цього в майбутньому необхідно приділити увагу вивченню механізмів функціонування ринків електронної комерції, розробці програмного забезпечення.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Аналіз позицій України за міжнародним рейтингом розвитку інформаційно-комунікаційних технологій дає можливість зробити висновок, що позиції країни порівняно з іншими країнами є середніми. Але Україна все одно залишається за межами перших 50 країн і навіть поступається розвитком ІКТ своїм сусідам.

Спираючись на проведений SWOT-аналіз, можна стверджувати, що, з одного боку, український ринок ІКТ має сильні сторони та низку перспектив для подальшого розвитку і Україна має всі можливості стати одним зі світових лідерів розвитку інформаційних технологій, а з іншого боку, без державного втручання розвиток ринку ІКТ може дістатись критичної точки. Варто зазначити, що на даний час затримується процес прийняття рішень із боку держави, що, своєю чергою, стримує розвиток ІТ: немає умов та стимулів для інвестування в інформаційну сферу, не забезпечується належний захист інформаційних систем, що сприяє поширенню шахрайства. Саме тому необхідно посилити і покращити політику регулювання даної галузі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про доступ до публічної інформації» // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 32. – Ст. 314.
2. Закон України «Про електронний документ та електронний документообіг» // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 36. – Ст. 275.

3. Закон України «Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах» // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 31. – Ст. 286.
4. Закон України «Про інформацію» // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 32. – Ст. 313.
5. Закон України «Про Національну програму інформатизації» // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – №№ 27–28. – Ст. 181.
6. Закон України «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки» // Відомості Верховної Ради України. – 2007. – № 12. – Ст. 102.
7. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Крутова А.С. Фактори розвитку ринку інформаційно-комунікаційних технологій в Україні / А.С. Крутова ; Харківський державний університет харчування та торгівлі. – Х., 2008.
9. Михайловська О.В. Місце України у світовому процесі розбудови інформаційного суспільства / О.В. Михайловська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 12. – С. 36–44.
10. Останкова О.С. Ринок інформаційно-комунікаційних технологій в Україні: особливості формування та розвитку / О.С. Останкова // Маркетинг в Україні. – 2004. – № 4. – С. 31–36.
11. Пескова Н.В. Розвиток галузі інформаційно-комунікаційних технологій в Україні / Н.В. Пескова ; Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара. – Дніпропетровськ, 2009.
12. Measuring the Information Society Report. CH-1211 Geneva Switzerland, 2010–2015. – 236 p.

УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ

УДК 330.111.80

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ЗАСОБОМ ЙОГО ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ

PECULIARITIES OF HUMAN CAPITAL FORMATION MEANS ITS INTELLECTUALIZATION

Амосов О.Ю.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економічної теорії та фінансів,
Харківський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління при Президентові України

Гавкалова Н.Л.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри державного управління,
публічного адміністрування та регіональної економіки
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

У статті подана етимологія визначень «людський капітал», «інтелектуальний капітал», «інтелектуалізація людського капіталу». Авторами визначені чинники зовнішнього та внутрішнього середовища, які впливають на процеси формування людського капіталу. В дослідженні відокремлений правовий чинник, урахування якого дає поштовх прискоренню процесів інтелектуалізації людського капіталу. В статті надані рекомендації стосовно ініціації процесів інтелектуалізації людського капіталу, які прямо впливають на процеси його формування.

Ключові слова: людський капітал, інтелектуальний капітал, формування, інтелектуалізація людського капіталу.

В статті представлена етимологія визначень «человеческий капитал», «интеллектуальный капитал», «интеллектуализация человеческого капитала». Авторами определены факторы внешней и внутренней среды, которые влияют на процессы формирования человеческого капитала. В исследовании уединенный правовой фактор, учет которого дает толчок ускорению процессов интеллектуализации человеческого капитала. В статье даны рекомендации относительно инициации процессов интеллектуализации человеческого капитала, які прямо впливають на процеси його формування.

Ключевые слова: человеческий капитал, интеллектуальный капитал, формирование, интеллектуализация человеческого капитала.

The article presents the etymology of the definitions of «human capital», «intellectual capital», «intellectualization of human capital». The authors identified factors external and internal environment that affect the processes of formation of human capital. In a separate study, the legal factor into account which gives impetus to accelerate the intellectualization of human capital. The article recommendations regarding initiation processes intellectualization of human capital, Worms directly affect the process of its formation.

Keywords: human capital, intellectual capital formation, intellectualization of human capital.

Постановка проблеми. Процеси глобалізації та інтеграції до світової системи господарювання зумовили виникнення нових підходів при здійсненні процесу управління та початок переходу до знанієбазованої економіки. Наявність висококваліфікованих людських ресурсів

стає вирішальним фактором як на мікро-, так і на мезо- та макрорівні. Тільки людина з огляду на свої особистісні якості може управляти засобами виробництва. При цьому новітні підходи визначають увагу створенню інноваційних технологій, без наявності яких будуть нівелюватися

процеси приєднання України до Європейського Союзу. Інтелектуальному капіталу при цьому відводиться головуюча роль, внаслідок того, що люди – носії інтелектуального капіталу – вважаються основною конкурентною перевагою розвинутого суспільства. Таким чином, формування, накопичення та ефективне використання інтелектуального капіталу країни – одне із пріоритетних завдань подальшого її розвитку, а підвищення рівня інтелектуалізації людського капіталу – нагальне завдання керівників всіх рівнів управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теорія людського капіталу була розвинута на етапі переходу до ринкових умов і надала змогу визначити значення інтелектуалізації праці та шляхів не речовинного нагромадження капіталу. Подальшого розвитку ця теорія знайшла у працях Т. Шульца, Г. Беккера, Я. Мінсера та ін. Але найвагоміший внесок належить Г. Беккеру, який визначав людський капітал як одну з форм капіталу. Людським його називають тому, що ця форма є частиною людини, а капіталом – внаслідок того, що являє собою джерело майбутніх задовольень або заробітків, або того й другого разом. У широкому розумінні людський капітал формується шляхом інвестицій в людину у вигляді витрат на освіту та підготовку робочої сили на виробництві, на охорону здоров'я, міграцію та пошук інформації про ціни і доходи [2]. Економічний підхід до людини, що має місце у межах теорії людського капіталу, широко використовується в практиці господарювання розвинутих країн. Чимало із зарубіжних та українських вчених розглядає інвестиції до сфери освіти як важливі капіталовкладення, як дійовий чинник економічного та соціального підвищення рівня життя на основі інтелектуалізації праці. Серед вітчизняних вчених, в працях яких дістала подальшого розвитку теорія людського капіталу, відзначимо С. І. Бандура, Д. П. Богиню, О. А. Грішнову, М. І. Долішного, С. М. Злупка, Е.М. Лібанову, А. А. Чухна та ін.

Подальший розвиток теоретико-методологічних аспектів людського капіталу ініціював виникнення нового бачення «економічної людини» в межах інтелектуального капіталу.

Постановка завдання. Актуальність дослідження прямо пропорційна зростаючому впливу процесів інтелектуалізації вітчизняного людського капіталу на швидкість інтегрованих процесів у сучасному суспільстві.

Мета дослідження полягає у розкритті проблем забезпечення інтелектуалізації людського капіталу у вітчизняних умовах господарювання. Предметом дослідження є процеси інтелектуалізації людського капіталу.

В ході дослідження були поставлені та вирішені завдання:

– подана етимологія визначень «людський капітал», «інтелектуальний капітал», «інтелектуалізація людського капіталу»;

– визначені чинники зовнішнього та внутрішнього середовища, які впливають на процеси інтелектуалізації людського капіталу;

– відокремлений правовий чинник, урахування якого дає поштовх прискоренню процесів інтелектуалізації людського капіталу;

– надані рекомендації стосовно ініціації процесів інтелектуалізації людського капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування та накопичення людського капіталу можливе лише при забезпеченні процесу інтелектуалізації людського капіталу під яким розуміють процес поступового підвищення інтелектуального рівня людського капіталу на основі синтезу інформації, знань, умінь і навичок окремого індивіда, що відбувається для відповідності сучасним умовам та отримання соціально-економічного ефекту [1]. Визначений процес знаходиться під постійним впливом чинників зовнішнього середовища (макрорівень) та внутрішнього (мікросередовище, що створюється в межах окремого суб'єкту господарювання).

Серед чинників макросередовища віддаємо перевагу політичному, економічному, демографічному, соціальному та правовому. На мікрорівні переважають наявність прав інтелектуальної власності, особливості кадрової політики організації; рівень професіоналізму, компетенції, освіченості персоналу; рівень комп'ютеризації та інформатизації організації; ступінь мотивації персоналу до інтелектуальної праці та підвищення особистого інтелектуального рівня; особливості кадрової політики організації; прийнята практика ведення бізнесу та ін.

Обмеженість обсягу викладання матеріалу не дозволяють нам розкрити зміст всіх чинників, тому ми зупинимось на правовому, який має місце на макrorівні та корелюється із чинником захисту прав інтелектуальної власності на мікрорівні.

Забезпечення процесів інтелектуалізації людського капіталу неможливо без наявності прав на продукти такої праці, тобто прав інтелектуальної власності. Інтелектуальна власність може розглядатися в контексті виключного права громадян та юридичних осіб на результати інтелектуальної діяльності, їх продукції, виконаних робіт та послуг. Інакше кажучи, до об'єктів інтелектуальної власності варто відносити винаходи, відкриття, раціоналізаторські пропозиції, промислові зразки, корисні моделі, програми для ЕОМ, бази даних, алгоритми, торговельні та фінансові секрети, вироби літератури, науки, мистецтва як об'єкти авторського права, а також ноу-хау [1].

Щодо світових тенденцій, то забезпеченню прав на володіння об'єктами інтелектуальної власності надається пріоритетність, що зумовлюється високою вагомістю вартості визначених об'єктів в загальній сукупності організаційних активів. Захист інтелектуальної власності

реалізує велику низку цілей. Наприклад, правовий захист дає можливість:

- чітко визначити власника, конкурентні позиції якого на ринку автоматично підсилюються;

- знизити рівень транзакційних витрат після укладання угоди з суб'єктом інтелектуальної власності внаслідок зниження ризику опортуністської поведінки з його боку;

- підвищити прибутковість організації за рахунок більш ефективного використання нематеріальних активів (відсутність патентів, ліцензій знижують їх вартість та погіршують імідж організації), а через це – позитивно впливати на соціально-економічний розвиток країни;

- нести відповідальності за неякісний товар або послугу.

В Україні з метою приєднання до СОТ розроблені закони, які в цілому відповідають сучасним світовим тенденціям у визначеній сфері та міжнародні угоди, серед яких варто визначити «Угоду про партнерство та співробітництво між Європейськими співтовариствами і Україною (УПР),... Генеральну Угоду по тарифах і торгівлі (ГАТТ 1994), Генеральна угода про торгівлю послугами (ГАТС) та Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС)» [4] та ін. Але прийняття нормативно-законодавчих актів, на жаль, не гарантує їх дієвості. Зокрема, ринок інтелектуальної власності в Україні ще знаходиться на стадії формування, активність суб'єктів інтелектуальної власності стосовно патентування та ліцензування залишається низькою, що проілюстровано дослідженням Олійника О.С.: «За даними Держкомстату України станом на 31.12.2001 р. в Україні діяло всього 330 ліцензійних угод, серед них 118 набрали чинності у 2001 р., 78 – у 2000 р., 49 – у 1999 р., 85 – у 1998 р. Ліцензійна продукція в Україні має неприпустимо низький рівень – 0,8% від загального обсягу відвантаженої продукції» [2].

Таким чином, ініціювання інтелектуальної активності працівників залежить як від надання

можливостей для інтелектуальних розробок, так і від рівня контролю за визначеними процесами з боку держави та керівників організацій. На мікрорівні забезпечення інтелектуалізації людського капіталу можливе при створенні знанієбазованого підприємства, під яким розуміють такий тип господарюючого суб'єкта, який швидше за інших осмислює сам процес набуття знань своїми співробітниками, удосконалює процес навчання, а також використовує знання персоналу з метою збільшення активів, в першу чергу нематеріальних [1].

Висновки з проведеного дослідження. Формування людського капіталу засобом його інтелектуалізації є запорукою розвитку суспільства, зокрема вітчизняного, яке знаходиться в умовах інтеграції до економічно розвиненої світової спільноти. Процеси інтелектуалізації можливі за умови визначення пріоритетної ролі людини яку варто розглядати як носія людського та інтелектуального капіталу. Але наявність капіталу не вирішує всі проблеми, пов'язані із впливом чинників макро- та мікро середовища, негативізм яких визначається недосконалістю нормативно-законодавчої бази в суспільстві, подальшим ростом транзакційних витрат, відсутністю сприятливих умов для патентування та ліцензування та ін. Це супроводжується низькою активністю суб'єктів інтелектуальної власності, небажанням керівників вирішувати проблеми інтелектуалізації праці, обмеженістю мотивації до максимальної реалізації працівниками людського капіталу.

Шляхи вирішення існуючих проблем необхідно шукати як на рівні державного управління у вигляді покращення контролю за захистом прав інтелектуальної власності, так і на рівні організації у вигляді забезпечення керівництвом умов для створення знанієбазованого підприємства. Лише спільні дії керуючої та підлеглої підсистем управління в змозі створити простір для формування людського капіталу засобом його інтелектуалізації, що надасть подальші можливості та конкурентні переваги країні в реалізації стратегічних цілей її інноваційного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гавкалова Н.Л., Маркова Н.С. Формування та використання інтелектуального капіталу. Наукове видання. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2006. – 252 с.
2. Олійник О.С. Проблеми становлення системи інтелектуальної власності України в контексті приєднання до СОТ// Економіка і прогнозування. – 2002. – № 4. – С. 81–91.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Мірясов Ю.О. КЛАНОВИЙ КАПІТАЛІЗМ У КОНТЕКСТІ НЕОІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ТЕОРІЇ КОНТРАКТІВ.....	3
Свідер О.П. ПРАКТИЧНЕ ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДИКИ ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ПОДІЛЛЯ.....	9

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Дюгованець О.М. АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ В ПОСТСОЦІАЛІСТИЧНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ ТА ПОЛЬЩІ.....	15
Колупаєва І.В., Непран А.В. ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ У СИСТЕМУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ: ПРОБЛЕМИ ВИБОРУ ПРІОРИТЕТІВ.....	22
Пономаренко І.В., Онопрійчук Ю.В. АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ.....	27
Середа Т.М. ДОСВІД ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН У ПРОВЕДЕННІ ПРАВОВОЇ РЕФОРМИ.....	32
Цибуляк А.Г. ГЕНЕЗИС РУШІЙНИХ СИЛ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН.....	37
Циганов С.А., Пашаєв Т.Г. ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА ЄС ДЛЯ КРАЇН СХІДНОГО ПАРТНЕРСТВА	41

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Верхоглядова Н.І., Радамовська І.В. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСТІЙКОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ НА ОСНОВІ ІНФОРМАЦІЙНО-ЗНАННЄВОЇ ПАРАДИГМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ.....	45
Воловодюк С.С. МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БУДІВЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ НА ПРИНЦИПАХ ПРЕВЕНТИВНОСТІ.....	51
Золотих І.Б. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ ЯК ПЕРЕДУМОВА ПЕРЕХОДУ ДО ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ.....	57
Малюга Л.М., Загороднюк О.В. ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	62
Матвієнко А.П. ДЕРЖАВНИЙ КОНТРОЛЬ НАД ВИКОРИСТАННЯМ ТА ОХОРОНОЮ ЗЕМЕЛЬ В УКРАЇНІ.....	66
Матвійчук Н.П. ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИЙ ПРОЦЕС ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ	70
Плотнікова М.Ф. ПРИНЦИПИ ТА МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ.....	76
Соловчук К.О. ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ.....	82

Станасюк Н.С. ЕКОНОМЕТРИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО СКЛАДНИКА ПРОМИСЛОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ.....	87
Шелегеда Б.Г., Погоржельская Н.В. ЭВОЛЮЦИОННО-ИСТОРИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ СТРУКТУРЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ.....	91
Штангрет А.М., Караїм М.М. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ: СУТЬ ТА КЛЮЧОВІ ЗАГРОЗИ.....	98

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Атошкіна В.В. АНАЛІЗ СКЛАДНИКІВ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ЩОДО ІННОВАЦІЙНИХ ТОВАРІВ.....	103
Гонтюк В.А. РОЗВИТОК КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДЕРЖАВНОЇ СЛУЖБИ.....	108
Іскра В.В. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ УКРАЇНСЬКИХ АГРОХОЛДИНГІВ ЗА ДОПОМОГОЮ МОДЕЛІ В.Г. КОГДЕНКО.....	113
Лінтур М.В., Рега М.Г. СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ МАРКЕТИНГОВОЇ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В УМОВАХ КРИЗИ.....	118
Логінова К.С. МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ КОЕФІЦІЕНТУ ПРОЗОРОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	123
Новак Н.П. НАПРЯМИ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ ОРГАНІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	127
Ор'єва К.В., Крамаренко А.В. АКТУАЛЬНІСТЬ ТА МОЖЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ В ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ РЕКЛАМНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	131
Русінова О.С. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ПОСТАЧАНИМ МАТЕРІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В ПРОЦЕСІ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	134
Стефанишин О.Б. АНАЛІЗ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОЇ СФЕРИ В КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	141
Узун М.В. МЕТОДИ МОТИВАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ НА РІЗНИХ ЕТАПАХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	145
Фротер О.С. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ СОЦІАЛЬНОЇ АКТИВНОСТІ СУБ'ЄКТІВ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ.....	150
Чкан А.С., Гостева Ю.А. СУТНІСТЬ АНАЛІТИЧНОЇ РОБОТИ ТА ІНСТРУМЕНТИ БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ В УПРАВЛІНСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ.....	155

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Буторіна В.Б. ПРОБЛЕМИ ТА УМОВИ РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТЕЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УКРАЇНІ ТА ХМЕЛЬНИЦЬКІЙ ОБЛАСТІ.....	159
Юрченко А.Ю. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ОСНОВИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ.....	164

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Єлисеєва Л.В. МАКРОЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА РИНКУ НАФТИ В УКРАЇНІ.....	168
Караєва Н.В. СИСТЕМА КРИТЕРІЇВ ТА ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	174
Пиріг Г.І., Лещик І.Б., Крупка А.Я. КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	179

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Халіна О.В. КІБЕРНЕТИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИВЧЕННЯ БЕЗПЕКИ СОЦІАЛЬНИХ СИСТЕМ.....	184
---	-----

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Білошапка В.С., Продан М.В. ДО ПИТАННЯ ПРО ВЗАЄМОВПЛИВ КРЕДИТНОГО ТА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКІВ У ПЕРІОД ВИХОДУ З ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ.....	189
Головень О.О. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ НА РИНКУ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ УКРАЇНИ У 2010–2015 РОКАХ.....	195
Грищук Н.В. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ КОМПОНЕНТИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ.....	201
Донець О.Б. НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	205
Д'яченко А.В. РОЗВИТОК ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ	210
Жердецька Л.В. ТРАНСФОРМАЦІЯ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ТА РЕГУЛЮВАННЯ РИЗИКУ ЛІКВІДНОСТІ БАНКІВ.....	217
Миськів Г.В. РОЗВИТОК НОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ ЇХ УПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ.....	223
Примостка О.О., Пузан М.М. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ БАНКІВСЬКОГО РИНКУ M&A.....	227
Пристапа Л.А., Терещенко О.С. АСИСТАНС У СТРАХУВАННІ: СУТНІСТЬ, СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ.....	232
Черничко Т.В., Полянська М.А. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ.....	239

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Гарапко Н.І. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ЗДІЙСНЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОСТОГО ТОВАРИСТВА.....	243
Красота О.Г. СУТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ПОДАТКІВ.....	250
Плікус І.Й. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ: ФІНАНСОВО-БУХГАЛТЕРСЬКІ ТА ЮРИДИЧНІ АСПЕКТИ.....	254

**МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

Карпіщенко О.О., Чикалова А.С.
ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛЯ ЯК ЗАСІБ ЗАЛУЧЕННЯ ШИРОКОГО ЗАГАЛУ ДО БІРЖОВИХ ТОРГІВ.....**261**

Мачуга Р.І., Борух О.С.
СУЧАСНИЙ СТАН РИНКУ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ..... **266**

УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ

Амосов О.Ю., Гавкалова Н.Л.
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ЗАСОБОМ ЙОГО ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ.....**271**

Електронне наукове фахове видання

СХІДНА ЄВРОПА: ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ

Випуск 3 (03) 2016

Коректура • *Л.М. Петрушевський*

Комп'ютерна верстка • *О.С. Данильченко*

Засновник видання:

ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

Адреса редакції: 49600, м. Дніпропетровськ,
вул. Чернишевського, 24-а

Телефон: +38 (063) 051 91 37

Веб-сайт журналу: www.easterneurope-ebm.in.ua

E-mail редакції: editor@easterneurope-ebm.in.ua