

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

**ПРИЧОРНОМОРСЬКІ
ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ**

Науковий журнал

Випуск 11



**Одеса
2016**

Головний редактор:

Шапошников К.С. – доктор економічних наук, професор

Заступник головного редактора:

Гальцова О.Л. – доктор економічних наук, професор

Відповідальний секретар:

Логвиновський Є.І. – кандидат економічних наук, доцент

Члени редакційної колегії:

Грозний І.С. – доктор економічних наук, професор

Гулей А.І. – доктор економічних наук

Іртицева І.О. – доктор економічних наук, професор

Коваль В.В. – доктор економічних наук, доцент

Манойленко О.В. – доктор економічних наук, професор

Мельничук Д.П. – доктор економічних наук, доцент

Миринова Л.Г. – доктор економічних наук

Сафонов Ю.М. – доктор економічних наук, професор

Скірко Ю.І. – доктор економічних наук, професор

Стройко Т.В. – доктор економічних наук, професор

Хрущ Н.А. – доктор економічних наук, професор

Римантас Сташис – PhD, професор економіки

Юліана Драгалін – PhD, професор економіки

Ян Жуковський – PhD, професор економіки

Електронна сторінка видання – www.bses.in.ua

Науковий журнал «Причорноморські економічні студії»

включено до переліку наукових фахових видань України в галузі економічних наук на підставі Наказу МОН України від 16 травня 2016 року № 515.

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Причорноморського науково-дослідного інституту
економіки та інновацій (протокол № 12 від 26.12.2016 року).**

Науковий журнал «Причорноморські економічні студії» зареєстровано
Міністерством юстиції України
(Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія KB № 21934-11834P від 23.03.2016 року)

ISSN (Print): 2524-0897

ISSN (Online): 2524-0900

© ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій», 2016

ЗМІСТ

**РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ**

Васильєва О.О. ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ.....	7
---	---

**РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

Богатирьов І.І. СТАНОВЛЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ПАРАДИГМИ ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	12
--	----

Алексєєва Т.І., Горбаньова К.В. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ЕМІГРАЦІЯ З УКРАЇНИ.....	18
---	----

Коваленко С.І. ТРАНСКОРДОННІ КЛАСТЕРНІ СИСТЕМИ – МЕЗОРІВЕНЬ МІЖНАРОДНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ОБ'ЄДНАНЬ.....	22
---	----

Кучеренко К.В. ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО ТУРИСТИЧНОГО БРЕНДУ КРАЇНИ.....	27
---	----

Огінок С.В. ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ ВПЛИВУ ФРАНЧАЙЗИНГУ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ.....	34
---	----

Пашков І.А., Голянчук А.Р. АНАЛІЗ ДОСВІДУ ВТІЛЕННЯ МІЖНАРОДНИМИ КОМПАНІЯМИ СТРАТЕГІЙ ПРОСУВАННЯ ТА ЇХ МІСЦЕ В КОНЦЕПЦІЇ МАРКЕТИНГ-МІКСУ.....	37
---	----

Поворозник М.Ю. БЕНЧМАРКІНГ МОДЕЛЕЙ ОРГАНІЗАЦІЇ СИСТЕМ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ.....	41
---	----

Алексєєва Т.І., Соколовська А.С. ВПЛИВ ГЛОБАЛЬНИХ ФАКТОРІВ НА РОЗВИТОК ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ.....	44
---	----

Стройко Т.В., Максютенко О. ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНСТИТУЦІЙНОЇ МОДЕЛІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ.....	48
--	----

Алексєєва Т.І., Тарелкіна Д.О. ІНВЕСТУВАННЯ В ТУРИСТИЧНУ ІНДУСТРІЮ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	52
--	----

Ткаченко Д.О. АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ СУЧАСНИХ ТЕОРЕТИЧНИХ КОНЦЕПЦІЙ ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ТНК.....	55
---	----

Хлистова О.С., Ободовський І.В., Антонюк Л.Л. ІННОВАЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ В СИСТЕМІ КОНКУРЕНТНОГО ЛІДЕРСТВА КИТАЮ.....	60
--	----

**РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

Багорка М.О. ІННОВАЦІЙНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЇ ЕКОЛОГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ В АГРАРНОМУ ВИРОБНИЦТВІ.....	65
---	----

Алексєєва Т.І., Баканова Ю.К. ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	70
--	----

Більська О.В. СОЦІАЛЬНЕ ІННОВУВАННЯ ПРОЦЕСІВ ПОЄДНАННЯ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІЗ ЗАСОБАМИ ПРАЦІ.....	73
---	----

Глазкова А.С. МІЖГАЛУЗЕВИЙ БАЛАНС ЯК ОСНОВА РОЗРАХУНКУ ПРОГНОЗНОГО ПОКАЗНИКА ВЗАЄМОДІЇ ГАЛУЗЕЙ ЕКОНОМІКИ.....	80
Довганюк В.М. УКРАЇНСЬКА МОДЕЛЬ КРЕДИТНОЇ КООПЕРАЦІЇ: ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ.....	83
Івченко В.Є. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ СІМЕЙНОГО ФЕРМЕРСТВА В УКРАЇНІ.....	86
Куліш О.А. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ГНУЧКИМ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВИХ ГАЛУЗЕЙ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА.....	92
Носирєв О.О. ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА В СФЕРІ ВІДНОВЛЕННЯ ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ ДОНБАСУ.....	97
Сало І.А. РОЗВИТОК ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ ПЛОДІВ І ЯГІД В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	101
Стеблянюк І.О. ГЕОГРАФІЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА СТРУКТУРНИЙ РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	107
Ткаченко О.А. ЕКОНОМІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ.....	113
Frasyniuk T.I. BASIC PRINCIPLES AND PARAMETERS OF THE INTEGRATED USE OF THE BLACK SEA TRANSPORT AREA.....	117
Чатченко Т.В. РИНОК ПРАЦІ В НЕВИРОБНИЧІЙ СФЕРІ.....	121
РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	
Грегорі А. Гарднер, Байша К.М., Фомічова А. КАТЕГОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ВИГОДИ ЯК ОЦІНКА ДОХОДІВ І ВИТРАТ.....	126
Данкеєва О.М. АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ ПРОВІДНИХ МЕРЕЖ УКРАЇНИ ФОРМАТУ «DROGERIE».....	130
Завідна Л.Д. МОДЕЛЮВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА НА ОСНОВІ BALANCED SCORECARD.....	135
Ковінько О.М. ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙ В МАРКЕТИНГ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ БІЗНЕС-ДІЯЛЬНОСТІ.....	139
Лобза А.В., Комарова С.К. ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ НАЙМУ ПЕРСОНАЛУ НА СУЧАСНОМУ УКРАЇНСЬКОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....	144
Літинська В.А., Міщук В.В. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ.....	150
Мамонтенко Н.С., Бабенко К.В. ВИКЛИКИ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА: ВІД ПРИЙНЯТТЯ РІШЕННЯ ДО РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ.....	154
Ковова І.С., Пахота Н.В. МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВ ВОДНОГО ТРАНСПОРТУ В УКРАЇНІ.....	159
Савка Ю.В. ІНТЕГРАЦІЯ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМУ БЮДЖЕТУВАННЯ.....	163

Дячек В.В., Сквіра І.О. МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ-ПОСЕРЕДНИКІВ У НЕПРЯМОМУ КАНАЛІ ЗБУТУ.....	167
Соломніков І.В. ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	172
Тімонін О.М., Сиваш Ю.М. КРЕАТИВНІСТЬ ЯК ЧИННИК ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	177
Цвайг Х.І., Галайко Н.В. ЗАГРОЗИ ФІНАНСОВІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇХ УСУНЕННЯ.....	181
Ястремська О.М., Демченко Г.В. ФРАКТАЛЬНИЙ АНАЛІЗ РІВНЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ.....	186
РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Зеленко О.О. ФАКТОРИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ДІАЛОГУ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ.....	191
Золотарьов С.К., Шило Ю.М. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	195
РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
Бойко Є.О., Обрєзкова Ю.Ю. ІНВЕСТУВАННЯ ПРИРОДООХОРОННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ НАПРЯМ ПУБЛІЧНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ.....	199
РОЗДІЛ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Корнецький А.О., Нагаївська Д.Ю. СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО І СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ: ВИЗНАЧЕННЯ, КРИТЕРІЇ ТА РЕГУЛЮВАННЯ.....	204
РОЗДІЛ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Алескерова Ю.В. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВИХ ПРОЦЕСІВ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ.....	209
Криленко Д.В., Нижник А.О. СУЧАСНА ПОЛІТИКА РЕГЛАМЕНТУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТА МЕТОДІВ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНОГО БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ.....	214
Ярош М.В. НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ НЕПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	219
РОЗДІЛ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Ларікова Т.В. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА АВТОМАТИЗАЦІЇ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ.....	225
Мельник К.П. ІНФОРМАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ – ОСНОВА УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ПРИЧОРНОМОР'Я.....	230

Федоришина Л.І. ВИТОКИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ.....	234
РОЗДІЛ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	
Буткевич В.В., Польська Т.Д. ЕВОЛЮЦІЯ МЕТОДОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ІТ-ПРОЕКТАМИ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ.....	239
Дзюбановська Н.В. ПІДХІД ДО КОМПАРАТИВНОГО АНАЛІЗУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ.....	245
Янковий В.О. ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ ПП «ГАРМАШ» НА ОСНОВІ ВИРОБНИЧИХ ФУНКЦІЙ.....	251
РОЗДІЛ 11. ІНВЕСТУВАННЯ ТА СТРАХУВАННЯ	
Виговська В.В. СПЕЦИФІКА ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ БЕЗПЕКОЮ СТРАХОВОГО РИНКУ У КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ.....	256
РОЗДІЛ 12. АНОНСИ ПОДІЙ	
ДО 110-РІЧЧЯ З ДНЯ НАРОДЖЕННЯ ПРОФЕСОРА М.О. БРАСЛАВЦЯ.....	264
НОВИЙ ВИД НАУКОВИХ ПОСЛУГ.....	265

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ HUMAN CAPITAL IN AGRICULTURE

Стаття присвячена аналізу сучасного стану людського капіталу в аграрному секторі, який обумовлює конкурентоздатність аграрного виробництва. Категорія «людський капітал» аграрної сфери розкривається у взаємозв'язку з категоріями «робоча сила», «трудові ресурси», «трудовий потенціал», «кадри», «персонал». Зазначено, що інтегральні показники людського капіталу у сільській місцевості останнім часом мають негативний тренд. Посилення впливу людського фактору на ефективність сільськогосподарського виробництва пов'язане з інвестуванням у людину, формуванням людського капіталу.

Ключові слова: трудовий потенціал, робоча сила, кадри, персонал, трудові ресурси, людський капітал, інвестиції, продуктивність праці.

В статье анализируется современное состояние человеческого капитала в аграрном секторе, который обуславливает конкурентоспособность отечественного аграрного производства. Категория человеческого капитала аграрной сферы раскрывается во взаимосвязи с категориями рабочая сила, трудовые ресурсы, трудовой потенциал, кадры, персонал. Отмечено,

что интегральные показатели человеческого капитала сельской местности в последнее время имеют отрицательный тренд. Усиление влияния человеческого фактора на эффективность сельскохозяйственного производства связано с инвестированием в человека, формированием человеческого капитала.

Ключевые слова: трудовой потенциал, рабочая сила, кадры, персонал, трудовые ресурсы, человеческий капитал, инвестиции, производительность труда.

The article analyzes the current state of human capital in the agricultural sector, which determines the competitiveness of domestic agricultural production. Category of human capital of the agrarian sector is revealed in relation to the categories of labor, labor potential, human resources, personnel. It is noted that integral human capital of rural areas in recent years have a negative trend. Thus, the growing influence of the human factor in the efficiency of agricultural production associated with investment in human and human capital formation.

Key words: labour potential, labour, staff, personnel, workforce, human capital, investments, labour productivity.

УДК 331.101

Васильєва О.О.

к.ф.-м.н, доцент кафедри управління персоналом та економіки праці
Запорізький національний технічний
університет

Постановка проблеми. В останні десятиріччя більшість країн усвідомлюють значення освіти та нематеріального капіталу для економічного зростання суспільства. В економічній теорії з метою оцінки ролі людського фактору у досягненні успіху певним суб'єктом господарювання застосовуються різні категорії та їх тлумачення: трудові ресурси, робоча сила, кадри, персонал, трудовий потенціал. Узагальнюючи і уточнюючи сутність цих та інших понять, а також обмеженість їх застосування, в умовах формування нової економіки, де основою соціально-економічного зростання суспільства виступають знання, ці терміни не можуть повною мірою характеризувати та оцінювати одну з найважливіших складових організації, що формує її капітал, цінність в ринковому середовищі. Перехідною формою трудового потенціалу з пасивної фази в активну виступає людський капітал, коли людина реально реалізує свої сукупні продуктивні здібності (здоров'я, знання, навички, мотивації до праці та ін.) у виробничому процесі. Після залучення у виробничий процес людський потенціал трансформується в людський капітал у силу його здатності приносити дохід [2, с. 31].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для характеристики людських ресурсів як фактора

економічного розвитку використовують поняття «людський капітал», яке вперше було ведене до економічної термінології американськими вченими-економістами Г. Беккером та Т. Шульцем. Вивченням теоретичних засад людського капіталу в українській економічній науці почала вперше займатись О. Грішнова, особливості людського капіталу у сільському господарстві досліджували О. Бородіна та Л. Михайлова. Теорія людського капіталу й на сучасному етапі розвитку економіки є досить актуальною й викликає науковий інтерес багатьох інших вітчизняних авторів: Д. Богині, О. Бугуцького, Л. Мельника, В. Онікієнка, І. Петрової, Л. Федулової, К. Якуби та ін. Проте залишаються актуальними проблеми розвитку сільськогосподарських підприємств, обумовлені несприятливими тенденціями динаміки людського капіталу.

Постановка завдання. Не зважаючи на те, що погляди на зміст і роль людського капіталу зазнавали еволюційної трансформації, особливості людського капіталу в структурі трудового потенціалу ще й на сьогодні є недостатньо концептуально визначеними. Метою статті є аналіз економічної категорії «людський капітал», розкриття її змісту та визначення особливостей формування та розвитку в агропромисловому комплексі.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Ще в I столітті нашої ери римський філософ та агроном Колумелла Луцій Юній Модерат стверджував про невичерпну родючість ґрунтів при раціональному їх користуванні, не уявляв сільське господарство без рабської праці. Людина як продуктивна сила природно наділена фізіологічними особливостями до праці і набуває якісних властивостей (знання, вміння, навички), що в сукупності створює її трудовий потенціал, який реалізується в процесі праці. Тобто трудовий потенціал людини характеризує певні її можливості в галузі праці. В більш широкому розумінні трудовий потенціал можна розглядати як сукупність соціально-демографічних характеристик та якостей працездатного населення.

Сучасна економіка під трудовим потенціалом розуміє можливість найефективнішого використання економічно активного населення через цілеспрямований вплив на його кількісні та якісні параметри: демографічні, соціально-економічні, ідейно-моральні. Трудовий потенціал відображає як чисельність носіїв здатних до праці, так і їх освітньо-кваліфікаційні характеристики та тривалість участі у суспільній праці.

Компонентна структура трудового потенціалу працівника включає демографічну основу (вік, стать), здоров'я, рівень освіти, вмотивованість, ресурси робочого часу, які виступають узагальненими показниками, й характеризують робочу силу. Робоча сила (Labour power) – здатність людини до праці, сукупність її фізичних, інтелектуальних здібностей, набутих знань і досвіду, які використовуються у процесі виробництва матеріальних благ та надання послуг. Як основу трудового потенціалу населення розглядають потенціал сукупної робочої сили, що є поєднанням робочих сил в єдиному процесі праці яка завершується конкретним результатом. Кількісна сторона трудового потенціалу представлена демографічними показниками, якісні компоненти характеризуються здоров'ям, освітою, творчістю, професіоналізмом.

Термін «кадри» має безпосереднє відношення до рівня підприємства і в перекладі з французької мови («cadres» – особовий склад) означає основний (штатний) склад організації чи підприємства. В монографії Беззубко Л.В. та співавторів «Трудовий і кадровий потенціали» наводиться дещо інше визначення цієї категорії: «кадри – основний (штатний) склад кваліфікованих працівників підприємств, установ, організацій певної галузі діяльності; в ширшому розумінні – взагалі всі постійні (штатні) працівники» [1, с. 18].

Термін «кадри» використовують у взаємозв'язку зі структурно-організаційними одиницями: підприємство, регіон, країна. Кадри – це конкретні працівники, ступінь використання яких визначений, тобто штатні працівники, які мають відповідну підготовку, фахові знання, трудові навички чи досвід.

Суттєва еволюція цього поняття відбулась у XX столітті: з'явився термін «персонал», а пізніше – «людські ресурси», останній характеризує людей з їх професійними навичками, знаннями та фізичними здібностями для забезпечення процесів суспільного виробництва. Термін «персонал» зазвичай використовують стосовно організації – це сукупність людських ресурсів, які має організація, особовий склад організації, який працює за наймом й має певні характеристики, штатний склад кваліфікованих працівників. С.Е. Сардак усіх працівників, що виконують роботу для конкретного підприємства, поділяє на персонал та працівників підприємства. Персоналом він вважає штатних постійних кваліфікованих працівників, а працівники підприємства, на його думку, – це штатні тимчасові кваліфіковані працівники, штатні постійні некваліфіковані працівники або штатні тимчасові некваліфіковані працівники [7, с. 136].

Ефективність сільськогосподарського виробництва значною мірою визначає використання персоналу. Як зазначає А.Г. Семенов, «персонал підприємства – це сукупність постійних працівників, які мають професійну підготовку та практичний досвід і навички роботи» [8, с. 183]. У сільськогосподарському виробництві персонал залежно від ролі у виробничому процесі поділяють на персонал основної та персонал неосновної діяльності, а основний персонал, у свою чергу – на категорії: робітники, службовці, фахівці, керівники.

Термін «людські ресурси» з'явився відносно недавно в системі американського менеджменту щодо персоналу унаслідок переосмислення ролі людини на виробництві. Людські ресурси як сукупність людського капіталу, робочої сили, людського потенціалу та підприємницьких здібностей виступають одним із факторів виробництва і є складовою частиною виробничих ресурсів підприємства, особливим активом підприємства [7, с. 133]. О.О. Левицька, підкреслюючи роль людини у господарських процесах, визначає цей термін як «сукупність кількісних та якісних параметрів (зокрема, потенціал людини, стан здоров'я, рівень освіти, здібностей і культури, професійні знання, мотиваційні та інші особисті якості) кадрового складу організації, робочої сили або трудових ресурсів галузі, території, регіону чи країни в цілому» [4, с. 38]. Заслугує на увагу висновок С.Е. Сардака, який вважає, що не можна отожднювати людські ресурси лише з наявними людьми, робочою силою, трудовими ресурсами, персоналом, кадрами, не враховуючи якісних характеристик носіїв цієї категорії [7, с. 134]. Основою людських ресурсів є населення та його структура зайнятості, відповідно до цього розрізняють населення спроможне до праці – працездатне, та неіздатне, неспроможне до праці населення та пенсіонери – непрацездатне. Підґрунтям такої гра-

дації виступають вікові, розумові та фізичні параметри людини. Працездатний вік є віковим параметром й регулюється нормативно-правовими актами кожної країни. Робоча сила – загальна сукупність населення, здатна виконувати певну роботу, спроможність людей до продуктивної праці, сукупність фізичних та інтелектуальних здібностей людини, з точки зору організації праці на макрорівні. Трудові ресурси, на відміну від робочої сили, мають кількісні та соціально-демографічні межі, цей термін використовують в якості вимірювача робочої сили. Під цією категорією розуміють частину населення, що має необхідний рівень фізичного розвитку, професійної освіти, культури, певну кваліфікацію для використання їх у виробничій діяльності.

К.І. Якуба зазначає, що «особливу значимість земля та люди мають у сільському господарстві, де ефективність виробництва визначається не тільки трудовою діяльністю людини, але й біокліматичним потенціалом галузі, основним елементом якого виступають земельні ресурси», тобто підвищення ефективності виробництва та ріст національного багатства можуть бути досягнуті за рахунок оптимального співвідношення людських та земельних ресурсів, а засоби виробництва в системі «людина-земля» виступають з'єднувальною ланкою [9, с. 54]. Активну роль у використанні біокліматичного потенціалу та матеріалізації фізичних й розумових здібностей відіграють засоби виробництва. Особливий характер взаємозв'язку економічного та природного процесів виробництва обумовлені використанням у сільському господарстві тварин та рослин у якості засобів виробництва, а землі – як головного засобу виробництва. Все зазначене вимагає необхідності використання специфічних, прийнятних лише у сільському господарстві знарядь праці, спеціальних знань сільськогосподарського персоналу щодо технологічних процесів та операцій у рослинництві та тваринництві. Технічний прогрес, удосконалення сільськогосподарської техніки ставлять певні вимоги до освітнього та професійного рівня трудових ресурсів аграрної сфери [9, с. 55].

Аграрне підприємство може ефективно працювати за умови, коли воно має необхідний професійний і кваліфікаційний склад працівників, доцільну кадрову структуру. Основою трудового потенціалу аграрного сектору є сільське населення працездатного віку. В Україні на початку економічних перетворень сільська місцевість вважалася трудодефіцитною, здатною забезпечити роботою значну кількість безробітних міських жителів. Але значне вивільнення працюючих з аграрних підприємств в процесі структурної перебудови і змін форм власності у сільському господарстві розширили масштаби ринку праці та призвели до формування протилежних тенденцій його розвитку в сільській та міській місцевостях.

Окремою категорією соціально-трудових відносин є трудовий потенціал, величина якого базується на чисельності населення. Ми підтримуємо думку К.І. Якуби щодо визначення категорії «трудовий потенціал агропромислового комплексу», в якому ця категорія розглядається в двох аспектах: соціально-економічному та планово-обліковому. Як соціально-економічну категорію автор трудового потенціалу агропромислового комплексу (АПК) ототожнює з потенціальними запасами ресурсів живої праці, які є у розпорядженні аграрного сектору та обслуговуючих його галузей [9, с. 55]. Носіями ресурсів живої праці є люди, які наділені певними фізичними та духовними здібностями, знаннями, професійними навичками. «Трудовий потенціал агропромислового комплексу» – категорія, що включає в себе категорію «трудовий потенціал сільського господарства» та ресурси живої праці персоналу несільськогосподарських підприємств, що входять до системи АПК, які можуть бути розташовані не тільки в сільській місцевості, а й у міській агломерації. Вказані відмінності знаходять своє відображення у диференціації професійно-кваліфікаційної та соціальної структури трудового потенціалу агропромислового комплексу та сільського господарства.

Особливим елементом збалансованості матеріальних та людських ресурсів агропромислового комплексу є баланс механізаторських кадрів, який встановлюється на основі розроблених нормативів потреби у механізаторах й відображає планову потребу сільськогосподарських підприємств в механізаторах в середньому на рік та «піковий період» за різних режимів трудової діяльності. Розбіжність в «пікових» періодах потреби в механізаторах сільськогосподарських підприємств та підприємств несільськогосподарського профілю, що входять в систему АПК, відкриває значні можливості для сезонного перерозподілу кадрів механізованої праці, планування територіальної та сезонної міграції кадрів, оптимізації рівня забезпеченості підприємств механізаторами [9, с. 58].

Категорія людського капіталу висвітлює сутність процесів, що відбуваються у трудовій і виробничій сферах, у т.ч. і сільському господарстві. Капітал – це активи (матеріальні і нематеріальні) організації, регіону, галузі чи суспільства в цілому, що формують і визначають їх цінність. Характеризуючи капітал АПК, виділяємо природний, фінансовий, матеріальний капітали, а також людський капітал, що сформований людиною завдяки її освітньому рівню, кваліфікації, знанням, досвіду, містить природжені (фізичні та інтелектуальні) здібності, таланти, які є підставою для його накопичення і розвитку, і який може забезпечувати віддачу (дохід).

Людський капітал також може розглядатися як оцінка потенційної здатності особистості прино-

сити доход, а з огляду окремої організації чи держави в цілому – як здатність ефективніше виробляти продукцію вищої якості. Людський капітал є специфічним капіталом, оскільки він стає джерелом майбутніх доходів і задоволення інших потреб (соціальних, моральних, творчих); людським він називається тому, що його володарем є людина, особистість. Поняття капіталу є похідним від людського капіталу, оскільки завдяки знанням, вмінням, здібностям людини створюється капітал взагалі. Основними складовими людського капіталу, що забезпечують його формування, розвиток та ефективну реалізацію, є: здоров'я, рівень освіти, знань, добробут, рівень життя населення.

Людський капітал в агропромисловому комплексі має певні особливості, які зумовлюються специфікою агровиробництва у транзитивній економіці: багатоукладністю, тривалою трансформацією організаційно-правових форм господарювання, великим значенням соціального розвитку сільських регіонів та особистих селянських господарств для відтворення, накопичення, збереження і реалізації людського капіталу.

Основні чинники формування людського капіталу в агропромисловому комплексі наступні:

- правовий (розробка і прийняття правових документів щодо регламентації: взаємовідносин індивіда з інституціями агропромислового комплексу, у т.ч. і з державою; соціально-трудова відносин між роботодавцями і найманими працівниками);

- економічний (забезпечення матеріальних умов для повноцінного відтворення людського капіталу шляхом: законодавчого встановлення мінімальної оплати праці в сільському господарстві не нижче прожиткового мінімуму; орієнтації на випереджальне зростання оплати праці і соціальних виплат порівняно із зростанням споживчих цін);

- соціальний (створення необхідних умов для задоволення соціальних потреб людей в сільських регіонах – удосконалення функціонування медичних, освітніх, культурно-спортивних закладів, побутового обслуговування, енерго-, газо-, водо- і транспортного забезпечення);

- демографічний – покращення демографічної ситуації на селі шляхом: створення і розвитку промислів і виробництв в сільських регіонах; диверсифікації сільськогосподарського виробництва як передумови розширення можливостей реалізації людських здібностей; реалізації демографічної політики щодо стимулювання народжуваності [5, с. 70].

Інтегральна оцінка людського капіталу українського села, що поєднує такі показники: вік, освіта, здоров'я, досвід роботи, низилась. Нетипова модель сільської бідності в Україні обумовлена погіршенням стану людського капіталу села, який характеризують немонетарні критерії бідності: від-

сутність інфраструктури, обмежений доступ до нових знань, телекомунікацій, закладів системи охорони здоров'я.

Трудова міграція, концентрація бідності в сільській місцевості, розрив доходів між містом і селом, нестабільність економічного зростання, які характеризують сучасну соціально-економічну ситуацію в Україні, обумовлені перерозподілом трудових ресурсів на користь несільськогосподарських галузей, відновленням лише великого товарного виробництва в аграрному секторі [6, с. 141].

Сучасні агропромислові підприємства потребують фахівців, підготовлених на високому рівні, працівників, здатних виконувати поставлені завдання, вирішувати існуючі проблеми, прогнозувати результат, передбачати потенційні витрати з урахуванням всіх аспектів сільськогосподарської праці. Забезпечення активної інноваційної діяльності в агропромисловому комплексі економіки України можливе шляхом впровадження такої кадрової політики, яка передбачає планування потреби в кадрах, ефективне використання працівників (навчання, розвиток персоналу), застосування матеріальних стимулів та інших соціально-орієнтованих мотиваційних механізмів.

Посилення впливу людського чинника на ефективність сільськогосподарського виробництва пов'язане з додатковим інвестуванням в людину, вкладенням капіталу [3, с. 142]. Інноваційний розвиток економіки та соціальної сфери вимагає високого рівня освіти, зростання інтелектуального потенціалу суспільства. Особливого значення для агропромислового виробництва набувають інновації в сфері людського фактору – підготовка спеціалістів масових професій, здатних експлуатувати нову техніку й обладнання, застосовувати наукоємні технології, підвищення їх кваліфікації і перепідготовка; підготовка спеціалістів середньої і вищої ланок, які володіють теоретичними і практичними знаннями на рівні сучасних вимог, інформаційно-комунікаційними технологіями; організація безперервної освіти, у тому числі й дистанційними методами. Основну роль в формуванні інноваційного потенціалу АПК регіону відіграють вищі навчальні заклади та науково-дослідні установи, ефективне функціонування яких забезпечить належний розвиток кадрової складової інноваційних процесів. Адже саме освітня складова людського капіталу є активним чинником економічного розвитку, оскільки впливає на продуктивність праці.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, на сучасному етапі розвитку світової економіки людський капітал стає найважливішим чинником економічного зростання. Економічний розвиток агропромислового комплексу в першу чергу обумовлений посиленням інноваційної активності та впровадженням нововведень у виробництво (технічних, технологічних, організа-

ційних) [10, с. 445]. Для забезпечення зростання продуктивності праці у сільському господарстві необхідно цілеспрямовано направляти інвестиції в людський капітал. Цільова програма повинна включати низку заходів й передбачати підвищення рівня зайнятості сільського населення, зниження диференціації доходів, інвестування в розвиток освіти та охорони здоров'я у сільській місцевості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Беззубко Л.В. Трудовий і кадровий потенціали: монографія / Л.В. Беззубко, Л.О. Гончарова, Б.І. Беззубко. – Донецьк: Норд-прес, 2008. – 201 с.
2. Більська О.В. Людський потенціал і людський капітал: сутність, трансформація, життєвий цикл [Електронний ресурс] / О.В. Більська // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип. 7. – С. 26-32. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2016_7_7
3. Кравченко Т.О. Особливості розвитку людського капіталу в сільськогосподарських підприємствах / Т.О. Кравченко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2013. – № 6 (75). – С. 142-147.
4. Левицька О. Сутність, генезис та еволюція поняття «людські ресурси»: системно-концептуальний підхід / О. Левицька // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 1. – С. 37-42.
5. Михайлова Л.І. Людський капітал: формування та розвиток в сільських регіонах: монографія / Л.І. Михайлова. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 388 с.
6. Новий курс: реформи в Україні. 2010-2015. Національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця [та ін.]. – К.: НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.
7. Сардак С.Е. Еволюція поглядів на зміст і роль людських ресурсів у суспільному поступі / С.Е. Сардак // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 12 (138). – С. 132-139.
8. Семенов А.Г. Резерви продуктивності праці та їх вплив на оплату праці / А.Г. Семенов, Л.А. Юсипчук // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2013. – № 2 (71). – С. 182-185.
9. Якуба Е.И. Трудовой потенциал АПК: сущность и некоторые проблемы его перераспределения // Повышение производительности использования труда и социальное развитие села в Украинской ССР. Сборник научных трудов. – К., Южное отделение ВАСХНИЛ, 1985. – 136 с.
10. Яковенко Р.В. Проблеми та перспективи розвитку людського капіталу / Р.В. Яковенко, Р.О. Козенко // Наукові праці КНТУ. Економічні науки, 2010, вип. 17. – С. 438-446.

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

СТАНОВЛЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ПАРАДИГМИ ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

FORMATION OF GLOBAL ECONOMIC DEVELOPMENT FINANCIAL PARADIGM

УДК 339.92

Богатирьов І.І.

к.е.н., доцент,
докторант кафедри міжнародного
обліку і аудиту
Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана

*У статті проаналізовано поняття пара-
дигма як наукова категорія. Розглянуто
становлення парадигми як дослідницької
моделі кінця XX – поч. XXI ст. Досліджено
різні тлумачення сутності «парадигми».*

Ключові слова: фінансова парадигма, гло-
балізаційні відносини, глобальні процеси,
структурна гібридизація.

*В статье проанализировано понятие пара-
дигмы как научной категории. Рассмотрено
становление парадигмы как исследова-
тельской модели конца XX – нач. XXI ст.*

*Исследованы разные толкования сущности
«парадигмы».*

Ключевые слова: финансовая парадигма,
глобализационные отношения, глобальные
процессы, структурная глобализация.

*The article analyzes the concept of paradigm as a
scientific category. The formation of paradigm as
a research model of the late XX – early XXI cen-
tury were discovered. Different interpretations of
the essence "paradigm" were researched.*

Key words: financial paradigm, globalization rela-
tions, global processes, structural globalization.

Постановка проблеми. Уперше про пара-
дигму, як наукову категорію заговорили ще
в античні часи, де вона, за різними науково-
дослідницькими, даними означала спільну
основу дослідження, яка повністю ідентифікува-
лася у межах тодішньої методологічної площини.
Відомі науковці тієї епохи (Аристотель, Геродот
та ін.) активно використовували у своїх працях
цей термін. Втім попри все цілісного визначення
він не мав.

На етапі середньовіччя та першої промисло-
вої революції ця дефініція була успішно забута і
повернення до неї відбулося лише у другій поло-
вині XX ст., де термін «парадигма» поступово
набував декількох нових важливих значень. Ініці-
атором модернізованого тлумачення нової поня-
тійної моделі виступив представник чикагської
наукової школи американський філософ Т. Кuhn
[1], який в умовах нової створювальної структури
наукової революції виокремив парадигму як відпо-
відний, принципово новий контент дослідження,
сумарний методологічний апарат якого, на думку
науковця, дозволить максимально прискорити
характер пізнання світу. З цього випливало, що
парадигму наприкінці XX ст. здебільшого роз-
глядали, як міжсекторальний набір селективних
інструментів встановлення істини, або ж опану-
вання нових знань. Втім, методологічні зміни в
науці цим не обмежились.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вагомий внесок у дослідження становлення
парадигми як дослідницької моделі кінця XX –
поч. XXI ст. зробили провідні вітчизняні та зару-
біжні науковці, зокрема О. Федірко, Р. Робертсон,
К. Стрижиченко, Я. Корнаї.

Постановка завдання. Метою даної роботи є
аналіз проблем становлення парадигми як дослід-
ницької моделі кінця XX – поч. XXI ст.

Виклад основного матеріалу дослідження.

В останні десять років минулого століття пара-
дигма перестала бути такою, що чітко регулює
методологічні пропорції та встановлює теоретичні
кордони дослідження. Розпочався руйнівний про-
цес секторальної диференціації; Як результат –
фахівці з різних спеціальностей почали активно
використовувати ідею розмежування. Відтепер
термін «парадигма» міг використовуватися у всіх
науках (філософії, психології, соціології, матема-
тиці, а з часом й в економіці). Вже у XXI ст. зростала
кількість точок зору на дефініцію «парадигма»,
розширювався її компонентний склад та сфери
використання. Український науковець І. Бондар
[2, с. 33] нарахував три тлумачення парадигми, до
яких він відносить:

- парадигму, як своєрідний світогляд, який
віддзеркалює модель узагальненого раціональ-
ного інтегрування природи і суспільства;
- парадигму, як міждисциплінарну сукупність,
котра включає переконання, цінності технічні
засоби (ми назвемо їх механізмами і інструмен-
тами), що дозволяє, з нашої точки зору, об'єднати
фахівців в певне наукове товариство, усі члени
якого поділяють відповідні погляди та дослідницькі
прерогативи;
- парадигму, як загальноновизнаний зразок, або ж
своєрідний шаблон для розв'язання фундамен-
тальних завдань, що стоять перед суспільством. З цього
тлумачення випливає, набір інструментів (приміром,
системний підхід) має залишатися подібним до,
що підходить до будь-якої науки. Відтак виходить,

що математизація методів дослідження може бути поширена на всі сфери знань, включаючи гуманітарні. Тож не дивно, що виникає цілком доволі важливе питання про валідність отриманих результатів, адже інтерпретація результатів наукового пошуку далеко не завжди дозволяє системно ідентифікувати процес або явище, що вивчається через те, що в його основі можуть лежати не лише раціональні, а й ірраціональні вчинки, нелогічна поведінка та особисті цінності індивіда. Натомість як відомо, розрахунки параметрів, характеристик, динаміки завжди носитимуть виключно раціональний характер.

Втім список тлумачень сутності «парадигми» може бути розширений і доповнений окремими деталями:

- парадигма, може розумітися як секторальна сукупність селектування наукових підходів, в межах яких вдається більш швидкими темпами та з меншими витратами часу об'єктивно розпізнати природу певного явища (процесу) та, відповідно до цього, розробити алгоритм його розвитку;

- парадигма, сприймається як категорія глобалізації, основні процеси в якій мають загальнопланетарний характер, а ідентифікована антропогенна людська діяльність сприймається як частина ноосфери. Неважко зрозуміти, що таке тлумачення парадигми матиме системний характер і базуватиметься на принципах цілісності, ієрархічності та вираженості.

Наведена вище інтерпретація парадигми, завжди буде спиратися на певний категорійний та частково, таксономічний апарат. Найважливішим для дослідження, при цьому, має бути визначення моделі. Відомий французький дослідник Ален Бадьо, основні роботи якого присвячені як філософії і богослов'ю так і математиці, спробував визначити для себе інтерпретацію. моделі, як загальнометодологічної категорії, що об'єднує «поняття» (знання, як стверджує Бадьо, що є репрезентацією за допомогою реально – емпіричного); концепт (теорія моделей, та, додамо від себе, їхньої взаємодії), категорію 1 (позитивістську), категорію 2 (діалектично-матеріалістську).

У сучасній системі соціальних та економічних наук сама модель може бути інтерпретована як прикладна математична формула (набір формул) дослідження певного процесу (за цих умов ми маємо справу лише з селективною основою оптимізації пошуку, суб'єктивізму авторів та мінімізації витрат того, що вивчається), або системними змінами у суспільстві (моделі – неоліберальна, неокейнсіанська, імпортозаміщення тощо). З цього випливає, що за будь – яких умов мають бути визначені відповідні пріоритети, у першому випадку – числові, у другому – якісні та системоутворюючі.

Доволі складним для сучасного розуміння парадигми є її зв'язок з теоріями. Здавалося б, зви-

чайна логіка будь-якого дослідження підказує, що спочатку має бути сформована сама парадигма, яка, на будь-якій стадії свого розвитку потребує відповідного методологічного осмислення та апробації. В її межах формуються відповідні теорії, секторальні та загальнонаукові підходи, а також та алгоритми застосування. Зауважимо також, що нові теорії також формуються у передпарадигмальний період, втім важко пророкувати, наскільки зрілими вони виглядатимуть у подальшому. Разом із тим окремі вчені не виключають й певний мікс, коли базова теорія й дослідницька парадигма виглядають одним цілим. Наслідками таких перетворень стала, запропонована К. Стрижиченко, неокласична парадигма [3].

Важливою особливістю існуючих на цей час парадигм є їх орієнтування на досягнений рівень розвитку суспільства, але при цьому не враховуються екстремальні (ендо- та екзогенні) зміни, які можуть суттєво змінити ставлення населення до пропонованих змін, які ще донедавна забезпечували повну довіру. На додаток до цього надзвичайно важливим є те, що чимало фахівців погоджуються з тим, що інформація, яка поступає зовні також може носити асиметричний характер. Дослідження Дж. Акерлофа, М. Спенса та Дж. Стігліца, щодо аналізу ринків та управління фінансами корпорацій в умовах асиметричної інформації, за який вони отримали у 2001 р. Нобелівську премію, суттєво вплинули на уявлення науковців про структури сучасних досліджень, адже всі вони орієнтувалися лише на симетричне оцінювання тих змін, що вирують у глобальному суспільстві, натомість реальний ринок товарів та послуг далеко не завжди був орієнтований на офіційну статистику. Відтак, неокласичні уподобання нерідко виявлялися необґрунтованими. Ось чому, при формуванні нової парадигми слід враховувати таке:

- по-перше, асиметричність інформації, що надходить, робить викликає різну реакцію у суспільстві, а також в межах ТНК та ТНБ. Натомість рішення, які приймають провідні корпорації базуються на додаток до звичайної, ще й на альтернативній статистиці з урахуванням тих фундаментальних змін, що відбувалися не лише в економічній, а й в соціальній, гуманітарній та ментальній сферах. Неабияке значення при цьому має безпековий аспект та адекватне оцінювання ризиків у т. ч. тих, що базуються на здобутих, неофіційним шляхом нових даних;

- по-друге, ідея рівноважної ціни поступово втрачає своє пріоритетне значення, адже в умовах стрімкого оновлення виробництва розширення асортименту продукції та послуги, що випускаються, прослідкувати динамічний зв'язок «ціна – якість» доволі важко;

- по-третє, ринковий механізм далеко не завжди спрацьовує, адже конкретні категорії

«Економіксу» «сукупний попит» та «сукупна пропозиція» суттєво ускладнилися і замість них з'явилися термін «глобальний попит» та «глобальна пропозиція», у той час як ніхто з сучасних авторів не пише про те, що може бути досягнена глобальна рівновага;

- по-четверте, перманентність криз, їх висока географічна та секторальна динаміка та поліструктурний характер прояву наслідків сприяють відновленню вагомості та дієвості національних урядів та наднаціональних інституцій в їх подоланні, проте заходи, що будуть скеровані на це можуть мати різні наслідки для окремих держав та розташованих на їхній території корпорацій;

- по-п'яте, досягнення якостей універсальності [5, с. 1] парадигми як дослідницької, так і суспільної (глобальної) багато у чому гальмується диференціацією підходів до ідентифікації, відсутністю розуміння шляхів подолання перешкод та невірою в те, що така модель матиме місце у майбутньому.

Концептуально, будь-яка парадигма, має чітко визначатися у просторі і в часі, носити перманентний динамічний характер, а відтак й дискретний розрив в її розвитку, що має ж стимулювати відповідну циклічність змін, яка мало чим відрізняється від тієї, що була запропонована свого часу М. Кондрат'євим. Неважко також спрогнозувати, що суспільні парадигми дедалі більше охоплюватимуть сфери взаємовідносин, між людьми, країнами, інтеграційними угрупованнями тощо, а відтак матимуть тенденцію до розширення та, водночас, стиснення в часі.

Втім, на нашу думку, доволі дискусійними можна вважати співвідношення: парадигмальна модель та країнова модель. У сучасній науці саме таким підходам присвячено чимало досліджень, адже сама країнова модель, в умовах сьогодення виявилась такою, що носить висодиверсифікований характер. Так у О. Кузнєцова це англосаксонська модель глобального капіталізму [6]. Натомість у В. Морозова – німецька модель регулювання економіки [7], а у М. Pirie – англо-саксонська модель капіталізму [8].

Звичайно, що співвідношення між різними секторальними і країновими підходами суттєвою мірою детермінує уявлення про сучасну парадигму, в основі якої лежить процес значних глобальних трансформацій. З огляду на це надзвичайно важливим є уявлення про парадигму як про систему утворюючу дефініцію, звідки походить наступне словосполучення – системна парагма. Саме вона, свого часу, була детально обгрунтована угорським економістом Яношем Корнаї [9, с. 10-12]. У загальному вигляді її можна представити у формі умовних постулатів:

- дослідження будь – якої економічної системи має базуватися на принципах взаємозв'язків

між цілим та його частинами (від себе додамо: це можуть бути генетичні, ієрархічні, або ж поліструктурні зв'язки між підсистемами, котрі разом узяті забезпечуватимуть діалектичну єдність процесів, що розглядаються);

- якщо системність вважатиметься основним принципом побудови нової парадигми, то, окрема наука не може претендувати на домінування і, що є дуже важливим, на нову системність (звичайно, що з цим твердженням Я. Корнаї можна дискутувати, адже виходить що створювати секторальні, або ж секторально-дослідницькі парадигми неможливо в принципі, адже втрачається сама суть системи, відтак виникає цілком риторичне питання: чи можуть глобальні парадигми, про які піде мова далі, забезпечити адекватне зображення усіх, без винятку, процесів що мають місце у суспільстві);

- важливим напрямком, як стверджує автор, має слугувати орієнтація на інституції (уточнюється, що на постійно діючі), а не на економічні, політичні та культурні процеси. Цілком зрозумілим тоді є уявлення про сам процес руху суспільства, адже інституції в світі існують не самі по собі, а для управління (гармонізації) тими змінами, що зумовлені появою нових способів виробництва, зміною мислення, продуктуванням нових цінностей тощо;

- тісний зв'язок існуючої організації суспільства з історичним процесом його розвитку, також є важливою перевагою теоретичних поглядів Я. Корнаї, втім такі підходи є «не завжди є зрілими, адже по – перше так звана «регіональна пам'ять» є далеко не завжди важливим аргументом при прийнятті рішень, а по – друге, в умовах глобалізації, той саме фінансовий динамізм суттєво руйнує модель організації суспільства, яка ще у XIX–XX ст. вважалася сталою»;

- парадигма обов'язково має містити в собі відповідні преференції, зміна яких забезпечуватиме й її оновлення. З цим висловом можна погодитись, але потребує уточнення, на кого сааме мають бути скеровані преференції;

- надзвичайно дискусійним є шостий пункт, в якому угорський економіст стверджує, що основним інструментом аналізу є використання статистичних моделей. Без сумніву, при виокремленні економічної парадигми, швидше за все так воно і є. Втім, якщо йдеться про гуманітарні парадигми (приміром креативні) керуватися лише таким підходом – не варто, адже він не лише не висвітлює ті процеси, що відбуваються у суспільстві, а й значною мірою примітивізує їх, зводячи виключно до констатації інтенсивності, або ж ємності культуральних, ментальних, або інших зрушень;

- можна погодитись з Я. Корнаї, що кожна система (субсистема) має свої недоліки та дисфункції, але виникає питання їхній вплив на кінцевий результат та нагромадження негативних змін при переході від секторальних субпарадигм

до глобальних. Відтак виходить, що синергійний ефект узагальнення може призвести до згладжування (нівелювання) помилок, а може, й навпаки, їх суттєво посилювати;

- останній пункт світоглядних позицій автора не викликає абсолютно ніяких заперечень, адже науковець стверджує, що парадигмі притаманна власна методологія та відповідні методи аналізу.

На поч. 90-х р.р. XX ст. надзвичайно популярними були дві парадигми – «Ното оесопотікус», в основі якої, за Р. Свебергом, лежала свобода дії; раціональні обрахунки; ринок; кратність, децентралізація рішень; аналітичні та абстрактні концепції; передбачення як пояснення; а також, самодостатність та «Ното социелогікус», найважливішими перевагами якої вважалися: колективна дія та її обмеженість через наявну соціальну структуру; ірраціональне сприйняття; традиції та цінності; ринок, як частина суспільства; рішення, які обумовлені соціальною та політичною владою; емпіричні та описові моделі і, знову ж таким – самодостатність [10, р. 22].

Упродовж останнього десятиліття, століття, що минуло, розвиток фундаментальних парадигм відбувався виключно нерівномірно, адже пропонувався як їх системна конвергенція та створення, на цій основі нової соціально – економічної парадигми так і руйнація однієї з її складових. Прихильники першого варіанту були переконані, що цілком ймовірно є прогноз на їх зближення, натомість інші були впевнені, що реальним шляхом є взаємні поступки бізнесу, урядів та населення. При цьому апологетом гармонізації наводився цілком успішний досвід країнових моделей скандинавських країн, натомість їх опоненти стверджували, що більш вражаючі переваги економічної парадигми в якості доказу зазначали успішний досвід США та Великобританії. Натомість апологети третьої парадигми – екологічної, стверджували, що гармонізація двох попередніх моделей є можливою лише за умов створення спільного контенту, своєрідною цементуючою основою якої є екологічна складова. Проте, як показав досвід, жодна з цих парадигм не вийшла на авангардні позиції, а численні наукові панельні дискусії лише активізували вплив окремих структурних елементів.

Початок XXI ст. був ознаменований системною модернізацією тих глобальних процесів, котрі у світовій практиці набули принципово інших функцій, моделей ідентифікації та інституціонування. Саме такі параметральні характеристики нового парадигмального пошуку визначив для себе британський науковець Е. Кінг, який глибоко переконаний, що своєрідний постмодернізм має бути визначений у часі і просторі. В його розумінні «...стрибок в інтернаціоналізації капіталу, міжнародній трудовій міграції та технологічних трансформаціях, а також вища залежність від туризму

найімовірніше приведуть до формування багатьох структурних характеристик... Я маю на увазі, – пише він, зростання послуг від місцевих, а також мультинаціональних виробників із залежною від них сферою постачання послуг на іншому рівні – мультикультуралізму, розширення культурної економіки, процвітання символічної економіки та загострення етнічних, расових і суспільних відмінностей» [11, с. 173-174]. Наведену вище теоретичну концепцію Кінга доволі яскраво ілюструє життя, адже дифузія економік, культури ментальності та уподобань, що швидко змінюються суттєво впливає на характер відносин у суспільстві, їх пріоритетність та інтенсивність модернізації тих постулатів XX ст., які ще не так давно вважалися сталими.

Свій, доволі ускладнений доробок до формування нової моделі глобалізаційних відносин запропонував також Я. Пітерзе, у нього основним ідентифікаційним пріоритетом стає структурна гібридизація. В якій чітко прослідковується каскадна послідовність – глобалізація – регіоналізм – субрегіоналізм [12, с. 50], а основними ефектами стають:

- збільшення доступних способів організації;
- розширення функціональних мереж корпорацій, міжнародних організацій та неурядових структур;
- локалізація гібридних місць та просторів міграційної мішанини [12, с. 80-81, с. 90].

При цьому постгібридність та формування, на її основі, відповідної політики є неминучими і таким, що несе значні зміни у сприйнятті дійсності, натомість, стандартизація уподобань споживачів – сприяє розповсюдженню ідей в інтелектуальній, у т. ч. ментальній сферах. Розмірковуючи над такою турбулентністю, яка поширюється не лише на горизонтальному рівні, а й секторальному Р. Робертсон, дійшов висновку, що гібридний мікс глобалізації та локалізації, який автор упевнено називає глокалізацією, пропонує ніщо інше як модель культурного імперіалізму. Створення так званих «локальних декорацій», на чолі яких стоїть експансія культурних систем із США та країн – лідерів, а також висока динаміка руху команди розробників, котрі також формуються як багатонаціональні сприяють максимальному поширенню продуктованих медіа (культурних) продуктів. Також, як означає Р. Робертсон, важливим є стандартизація національних символічних (когнітивних) ресурсів, розширення ідей і практик з країн, що розвиваються [13, с. 63-65].

Разом із тим, сучасна модель відносин у глобальному суспільстві не виглядає такою вже простою, адже в її основі лежать значні секторальні зміни, а також процеси, що становлять, з одного боку, її діалектичну єдність, проте з другого – подальшу диференціацію, межі якої стрімко роз-

ширюються. З огляду на це відомий британський дослідник М. Фезерстоун та С. Леш вирішили використати неологізм, і запропонував термін «гомонізатор», що об'єднують процеси, котрі, чітко вкладаються в сценарій конвергентного розвитку. Його методологічну основу становить суспільний пошук універсального в партикулярному, або ж у вигляді товаризації, чи, навіть, в межах часопросторового дистанціонування [14, с. 20]. Протилежної думки, як зазначають згадувані вище автори, дотримуються гетерогенізатори, котрі «...заперечують існування системи, не визнають розрізнення універсального і партикулярного, сприймають домінування заходу над рештою, а відтак пропонують універсалізм» [14, с. 20-21].

Останні десять років були ознаменовані новітніми змінами у суспільстві, суть яких полягає у новому продуктуванні цілого ряду незрілих парадигм, в основі яких лежав не інструментально-механічний і, навіть, не інституційний підходи, а принцип домінуючої дії. Внаслідок цього, парадигма « Homo informaticus», методологічним меседжем якого стала, з одного боку, людина, що прив'язана до комп'ютера, а з другого – нова модель суспільства вийшла на перший план, потіснивши, таким чином, дві попередні. Доволі цікавий параметральний аналіз пропонованої парадигми запропонував вітчизняний дослідник О. Федірکو, який чітко ідентифікував, спираючись на проведене ґрунтовне вивчення структурно – компаративної еволюції системних парадигм, методологічну суть нової моделі. За автором це виглядає таким чином:

- дія – індивідуалізована, віртуалізована;
- принцип дії – свобода з неявною регламентацією у разі глобальної загрози;
- мотиви дії – сприйняття світу через створення і нагромадження знань і капіталу, активний трансфер інформації;
- арена дії – віртуальний світ, глобальний ринок;
- визначальний принцип – нова централізація рішень, що приймаються не політичними силами, а технократією;
- типи концепцій, що використовуються – системні поліструктурні, аналітичні, емпіричні, абстрактні;
- завдання аналізу – прогноз у межах встановлених емпіричним шляхом часових лагів;
- відношення до інших наук – самодостатність [15, с. 25].

З наведеного вище неважко зрозуміти, що саме модель «Людина інформаційна» – з часом стане центром нової парадигми, адже на відміну, від попередніх вона створює попит на інформацію, модернізує, поширює та комерціалізує її. Надмірність та різновекторність інформації що надходить, проходить важливий процес узагальнення,

систематизації та структуризації. Відтак торгівля, обмін та продаж інформаційних продуктів утворюють гігантський ринок, який за своїми масштабами та ціннісними характеристиками наближається до реального ринку товарів та послуг.

Починаючи з першого десятиліття ХХІ ст. у науковому середовищі все частіше говорять про урізноманітнення інформаційного простору, адже частина продукування наукових, медійних та інших продуктів поступово переходить до віртуальної сфери, а відтак його новими його власниками стають вже не ТНК та ТНБ, а куратори мереж, адже для здійснення трансферу певного інформаційного масиву вже не потрібна особиста участь кожного з глобальних акторів, які нерідко виявляють бажання залишатися в тіні. Такі суперечності привели до того, що й «Homo informaticus» потребувала модернізації. Нова парадигма – «Homo network» або «Homo retis» (обидві означають – людина мережна) почала у період після 2010 р. інтенсивно її підтримувати і серйозно критикувати водночас. З часом дискусії стрімко набували глобального характеру. Так, ще у 2003-му році А. Олійник запропонував, обґрунтовану ним модель сільового капіталізму [16], а вже у 2009-му році С. Чистяковим була сформульована так звана концепція сільової людини [17].

Парадигма «Homo retis», яка також була системно проаналізована О. Федірком [15] й зараз залишається дискусійною. Ось, чому її подальший аналіз потребує деяких застережень адже, як далі буде доведено, вона стоїть найбільш близько до секторальних парадигм, зокрема до фінансової.

Висновки з проведеного дослідження.

У сучасному світі існує цілий конгломерат інтересів, але якщо раніше загострення конкуренції приводило до поляризації економічних відносин, то в умовах зростання віртуалізації глобального господарства, вони можуть швидко перетворюватися у колабораціонізм, коли компанії, що змагаються здатні швидко налагодити свою взаємодію на рівні співробітництва їх на ранніх стадіях створення конкурентного продукту. Водночас, в існуючих мережах ніяк не афішується, хто саме ухваляє ті чи інші рішення. Саме у віртуальній сфері встановлюються чіткі правила, але не закони та підзаконні акти, неявна, але висока централізація рішень, надзвичайно відчутна самодостатність та значна синергійність функціонування існуючих субсистем та віртуальної інфраструктури.

З нашої точки зору, парадигми «Homo informaticus» та «Homo retis», можуть вважатися не лише взаємодоповнювальними, а й такими, що мають усі ознаки світоглядного дуалізму, адже, як відомо, створювальний віртуалізований світ вже зараз активно впливає на людину, визначає її потреби, уподобання, мислення та, відповідно,

прийняття особистих рішень. За умов, наприклад, порушень з боку користувача як міжнародних законів, так і встановлених внутрішніх правил кураторами мереж можуть накладатися стягнення, серед яких позбавлення можливості проводити SWIFT – платежі, що може знекровити фінансову систему будь якої країни. Індивідуальні зловживання також можуть мати наслідки для користувача відповідних контролюючих систем.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Kuhn T. The Structure of Scientific Revolutions. – Chicago: University of Chicago Press, 1962. – 311 p.
2. Боднар І. Фінансова парадигма створення та функціонування інтернет-магазинів в Україні / І. Боднар // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 9. – С. 33–36
3. Стрижиченко К. Формирование новой экономической парадигмы в условиях глобального финансового кризиса [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-povoj-economicheskoy>
4. Мак – Квейл Д. Теорія масової комунікації / переклад з англ. – Львів: Літопис, 2010. – 538 с.
5. Финансовые концепции в парадигме «асиметричной информации» [Электронный ресурс] Режим доступа: http://studbooks.net/31314/finansy/finansovy_kontsepsii
6. Кузнецов О. Англосаксонська модель глобального капіталізму: Монографія. – К.: Освіта України. – 2010. – 494 с.
7. Морозов В. Німецька модель регулювання економіки: Монографія. – К.: ВАДЕКС, 2013. – 513 с.
8. Pirie M. The Anglo – Saxon model of capitalism / Офіційний сайт М. Пірі. – 2010. – [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://madsen-piri.com/the-things-that-i-do-com>
9. Корнаи Я. Системная парадигма / Янош Корнаи // Вопросы экономики. – 2002. – № 4. – С. 4–16.
10. Socio – economics. Toward a New Synthesis/ A. Atzioni, P. Lawrence. – New – York – London: M.E. Sharpe, 1991. – 339 p.
11. Кінг Е. Часи і простори модерності (або кому потрібен постмодернізм?) / Глобальні модерності / За ред. М. Фезерстоуна, С. Леша, Р. Робертсона. – К.: Ніка – Центр, 2008. – С. 158–178.
12. Пітерзе Я. Глобалізація як гібридизація // Глобальні модерності / Глобальні модерності / За ред. М. Фезерстоуна, С. Леша, Р. Робертсона. – К.: Ніка – Центр, 2008. – С. 73–105.
13. Робертсон Р. Глокалізація: часопис і гомогенність – гетерогенність // Глобальні модерності / За ред. М. Фезерстоуна, С. Леша, Р. Робертсона. – К.: Ніка – Центр, 2008. – С. 48–72.
14. Фезерстоун М., Леш С. Глобалізація, модерність і опросторювання суспільної теорії // Глобальні модерності / За ред. М. Фезерстоуна, С. Леша, Р. Робертсона. – К.: Ніка – Центр, 2008. – С. 17–47.
15. Федірko О. Формування нової локально – інноваційної парадигми регіональних досліджень / О.А. Федірko // Регіональна економіка. – 2015. – № 3. – С. 24–33.
16. Олейник А. Модель сетевого капитализма / А. Олейник // Вопросы экономики. – 2003. – № 8. – С. 132–149.
17. Чистяков С. Концепция сетевого человека / С.В. Чистяков // Экономика образования. – 2009. – № 2. – С. 38–41.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ЕМІГРАЦІЯ З УКРАЇНИ

INTELLECTUAL EMIGRATION FROM UKRAINE

УДК 331.576(477)

Алексєєва Т.І.

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств та економічної теорії Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

Горбаньова К.В.

Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто процес інтелектуальної еміграції з України, його тенденції та наслідки. Проаналізовано основні напрямки виїзду українських студентів на навчання та відтоку висококваліфікованих кадрів за кордон в пошуках роботи. Відображено основні проблеми України у сфері міграційної політики. Показано негативний вплив на соціально-економічний стан країни. Запропоновано ефективні шляхи вирішення проблеми інтелектуальної еміграції, що є актуальними в умовах глобалізаційних процесів.

Ключові слова: інтелектуальна еміграція, інтелектуальні «донори», «відтік умів», висококваліфіковані кадри, соціально-економічний розвиток.

В статье рассмотрен процесс интеллектуальной эмиграции из Украины, его тенденции и последствия. Проанализированы основные направления выезда украинских студентов на обучение и оттока высококвалифицированных кадров за границу в поисках работы. Отражены основные проблемы Украины в сфере миграционной

политики. Показано негативное влияние на социально-экономическое положение страны. Предложены эффективные пути решения проблемы интеллектуальной эмиграции, актуальные в условиях глобализационных процессов.

Ключевые слова: интеллектуальная эмиграция, интеллектуальные «доноры», «отток умов», высококвалифицированные кадры, социально-экономическое развитие.

The article describes the process of intellectual emigration from Ukraine and its trends. The main destinations have been analyzed, where Ukrainian students go to study and highly qualified personnel search work. The main problems of Ukrainian migration policy have been represented. Negative influence on socio-economic situation of the country has been showed. Effective ways for resolving problems of intellectual emigration have been proposed accordingly to the conditions of globalization processes.

Key words: intellectual emigration, intellectual «donors», «brain drain», highly qualified personnel, socio-economic development.

Постановка проблеми. З поширенням глобалізації в світі істотно зростають міграційні процеси. Люди покидають батьківщину та від'їжджають до інших країн через найрізноманітніші причини: економічні, політичні, особисті тощо. З кожним роком все більше набирає обертів інтелектуальна еміграція або «відтік умів».

В теперішній час з України емігрують освічені спеціалісти та молодь для здобуття вищої освіти за кордоном. Проблемаю є те, що більшість з них не повертається додому. Пропозиція кваліфікованих кадрів стає дедалі менша, відповідно знижується кількість та якість робочої сили на ринку праці. Цей процес не може не відобразитися на соціально-економічному становищі України. У 2016 році вже понад 30% українських вчених працюють на розвиток економіки зарубіжних країн [1].

Тому на сьогоднішній день в Україні дуже гостро стоїть проблема інтелектуальної еміграції. Особливо це стосується її напрямків, масштабів, причин та наслідків для розвитку України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідження інтелектуальної міграції, її сутність та специфіка, роль у загальних міграційних процесах представлені в працях І. Вершиніної, І. Малахи, С. Метелева, Л. Тарлецької та ін. [2; 3; 4; 5]. Вони розглядали проблему впливу умів в умовах глобалізаційних процесів, його причини та наслідки, а також регулювання міграційних процесів в світі та їх вплив на соціально-економічний розвиток країн.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз головних причин та наслідків інтелектуальної еміграції з України, визначення основних

направків міграційних процесів, відображення ключових проблем міграційної політики України. Виявлення основних причин виїзду молоді та висококваліфікованих кадрів за кордон спонукає на пошуки шляхів вирішення проблем еміграції українців за кордон. Тому розгляд цієї проблеми на сьогодні є актуальним.

Виклад основного матеріалу дослідження.

В теперішній час інтелектуальна еміграція – розповсюджене явище майже в усіх країнах світу, особливо в тих, де попит на фахівців з вищою освітою менший, ніж їх пропозиція. Ринок праці таких країн не може забезпечити робочими місцями всі висококваліфіковані кадри через недостатній рівень розвитку економіки. Тож, високоосвічені спеціалісти емігрують до інших держав, як правило, до економічно розвинених, а їх рідні країни стають «інтелектуальними донорами».

Україна є країною-постачальником високоосвічених кадрів. Одним з напрямів інтелектуальної еміграції є виїзд за кордон молоді з метою навчання (освітня еміграція). Це істотно впливає на розвиток освіти, науки, бізнесу та економіки нашої країни.

З кожним роком національні економіки стають все більш взаємозалежними, а освітній обмін є невід'ємною частиною міжнародної інтеграції. Навчання за кордоном – важливий культурний і особистий досвід для студентів, а також шлях поліпшити їх навички і шанси влаштуватися на роботу в глобальних секторах світового ринку праці [6].

З кожним роком кількість громадян України, які навчаються за кордоном, зростає. Охочих здобути освіту в елітних навчальних закладах зарубіжжя,

стає все більше. Багато, хто таки були прийняті на навчання за межами України, шукають шляхи для того, щоб не повертатися на батьківщину після закінчення навчання. Деяким студентам це таки вдається, адже є держави, які прагнуть отримати готові високоосвічені кадри, не витрачаючи коштів на їх підготовку. Яскравим прикладом цього є США, яка заохочує імміграцію в наукову сферу програмами та грантами, які фінансуються за рахунок держави [7].

Щорічний моніторинг кількості громадян України, які навчаються в закордонних університетах на денній формі, охоплює 31 країну світу (табл. 1).

Аналіз таблиці 1 показав, що кількість українських студентів в іноземних навчальних закла-

дах станом на 2013/2014 навчальний рік склала 47724 чоловік. Серед найбільш бажаних для українців країн для навчання безумовними лідерами стали Польща, Німеччина та Росія (в діапазоні від 6000 до 15000 осіб). У порівнянні з 2012/2013 навчальним роком, в 2013/2014 році кількість громадян України, що навчаються в Польщі, збільшилася майже на 5500 чоловік. Якщо порівнювати 2008/2009 і 2013/2014 навчальні роки, то кількість українських студентів в університетах Польщі збільшилася приблизно в 5 разів.

Показник кількості студентів з України, що навчаються у Німеччині, залишається стабільно великим протягом періоду з 2008/2009 по 2013/2014 навчальні роки. Слід зазначити, що в вузах Росії в 2013/2014 учбовому році, порівняно з 2012/2013, кількість українських студентів збільшилася майже на 1500 чоловік. Також популярними серед української молоді для навчання є такі країни як Канада, Чехія, Італія, США, Іспанія, Франція, Австралія, Великобританія, Австрія та Угорщина (в діапазоні від 807 осіб в Угорщині до 2053 в Канаді). Менш популярними країнами для навчання є Болгарія, Швейцарія, Туреччина, Греція, Латвія, Бельгія, Словаччина, Литва, Молдова, Білорусь, Швеція, Фінляндія, Естонія, Нідерланди. Станом на 2013/2014 рік найменша кількість українських студентів – до 100 осіб спостерігається в Словенії, Ірландії, Хорватії та Азербайджані.

В результаті ситуації, що склалася, з України продовжує щороку емігрувати потік студентів, частина з яких так і не повертається назад. У зв'язку з цим, Україна втрачає освічених людей і висококваліфікованих кадрів стає з кожним роком все менше.

Але крім молоді, яка емігрує на навчання за кордон, також з України виїжджають високоосвічені люди з однією або навіть декількома вищими освітами. Основні причини, через які в Україні відбувається інтелектуальна еміграція, що з кожним роком стає дедалі масштабнішою, є наступні:

1. Криза в розвитку науки, яка включає:
 - скорочення державних інвестицій на наукові дослідження;
 - відсутність матеріально-технічного обладнання для наукових досліджень;
 - низький рівень зарплатні вчених;
 - недостатній рівень інформаційного забезпечення для наукових досліджень і розробок;
 - незахищеність прав власності на інтелектуальну працю тощо.
2. Політична нестабільність.
3. Економічна нестабільність, до якої треба віднести:
 - коливання курсу гривні;
 - валютна криза;
 - інфляція;
 - неефективна економічна політика.

Таблиця 1

Кількість громадян України, що навчаються за кордоном, осіб

Країни	Учбові роки					
	2008/2009	2009/2010	2010/2011	2011/2012	2012/2013	2013/2014
Польща	2831	3499	4879	6321	9620	14951
Німеччина	8557	8818	8830	8929	9044	9212
Росія	4236	4055	4919	4644	4737	6029
Канада	715	916	1053	1203	1611	2053
Чехія	1046	1364	1456	1647	1782	2019
Італія	800	1043	1314	1556	1727	1894
США	1716	1727	1583	1535	1490	1464
Іспанія	558	641	840	1114	1323	1418
Франція	1349	1388	1447	1482	1282	1320
Австралія	463	614	636	721	692	1074
Великобританія	535	605	670	825	905	1040
Австрія	595	713	762	854	955	943
Угорщина	829	896	862	763	803	807
Болгарія	275	296	333	367	411	463
Швейцарія	292	318	336	358	371	397
Туреччина	209	198	208	232	282	360
Греція	196	234	294	307	316	326
Латвія	61	259	214	183	188	233
Бельгія	143	133	174	175	206	215
Словаччина	71	84	98	108	128	175
Литва	97	108	111	126	232	170
Молдова	271	235	202	157	165	164
Білорусь	186	182	180	181	152	148
Швеція	259	253	429	422	295	139
Фінляндія	114	123	145	180	178	125
Естонія	121	127	119	118	106	117
Нідерланди	87	79	96	97	103	111
Словенія	21	26	32	45	41	41
Ірландія	13	15	18	9	14	14
Хорватія	3	4	8	9	12	13
Азербайджан	7	19	13	11	46	12

Джерело: [8]

Усі ці фактори негативно впливають на соціально-економічний розвиток країни та підштовхують українців на пошуки кращих умов для життя. Тому необхідно проаналізувати чисельність інтелектуальних емігрантів з України за країнами виїзду в 2012–2013 рр. (рис. 1).

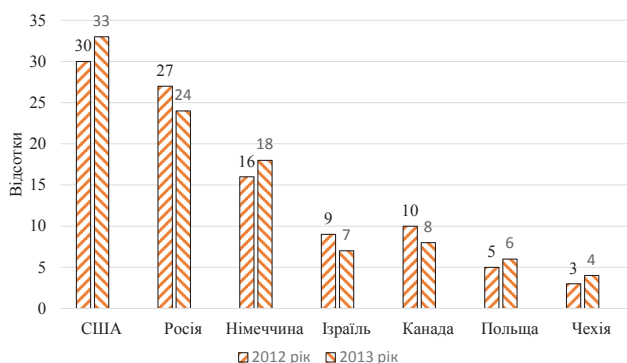


Рис. 1. Чисельність інтелектуальних емігрантів з України за країнами виїзду

Джерело: [9]

Аналіз чисельності інтелектуальних емігрантів з України показав, що основним географічним напрямом інтелектуальної еміграції є США – 33% емігрантів, які виїхали з України у 2013 році. Лідруючі позиції також займають Росія та Німеччина з досить великою часткою – 24% і 18% відповідно. Менш популярними в даному рейтингу є Ізраїль – 7%, Канада – 8%, Польща – 6% і Чехія – 4%.

Для України «відтік умів» має негативні наслідки, оскільки відбувається еміграція найбільш інтелектуальних та кваліфікованих кадрів, а також потенційно високоосвічених людей, які від'їжджають на навчання за кордон і не повертаються. Таким чином, Україна втрачає найбільш конкурентоспроможну частину населення. Це негативно впливає на національну економіку, а саме, в країні погіршується продуктивність праці за рахунок деградації робочої сили та відбувається відставання України в технологічному та економічному розвитку.

Також слід зазначити, що наслідком інтелектуальної еміграції є погіршення демографічної ситуації в країні. Цей процес відбувається через те, що, в основному, емігрантами є молоді люди, і наслідком цього є зменшення кількості економічно-активного населення і збільшення частки людей похилого віку. Демографічний чинник – один з визначальних чинників стабільного економічного розвитку держави, тому що від нього на пряму залежить трудовий потенціал країни, а саме співвідношення частки економічно активного населення країни до загальної кількості населення України.

Для мінімізації інтелектуальних втрат країни потрібне негайне втручання з боку держави, прийняття законопроектів, що поліпшили б становище науковців в Україні, а також забезпечення

сприятливого клімату в країні для повернення інтелектуальних кадрів на батьківщину після навчання за кордоном.

Досягти цього можна за рахунок наступних змін:

- забезпечення гідною заробітною платою науковий потенціал країни;
- підвищення загального рівня стипендій та надання значних бонусів за успішне навчання та участь у наукових конференціях;
- збільшення фінансування наукової діяльності з боку держави;
- підвищення рівню соціальної захищеності усіх верств населення;
- сприяння просуванню українських інноваційних розробок як на національному, так і на міжнародному рівнях;
- сприяння міжнародному співробітництву в науковій сфері;
- забезпечення можливості приймати участь у різноманітних міжнародних програмах з підвищення кваліфікації та у міжнародному інформаційному обміні.

Для вирішення проблем еміграції населення з України авторами запропоновано принципи соціальної захищеності для підвищення рівня життя усіх верств населення (рис. 2).

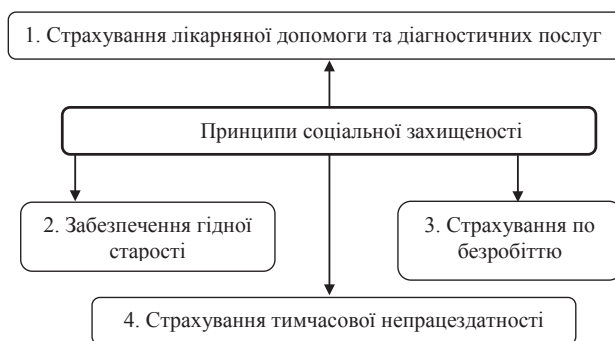


Рис. 2. Принципи соціальної захищеності населення

Принципи соціальної захищеності населення включають в себе наступні складові:

1. Страхування лікарняної допомоги та діагностичних послуг. На сьогоднішньому етапі розвитку України доцільно було б ввести зміни в медичну систему України. У багатьох країнах світу вже застосовується система медичного страхування. Тому набагато краще було б впровадити обов'язкове оформлення спеціальної страховки, яка б покривала всі витрати на лікування протягом терміну її дії.

2. Забезпечення гідної старості. На погляд авторів, в Україні треба ввести систему «відкладання грошей на старість». При даній системі з зарплатні кожного працюючого щомісяця буде відраховуватися певний процент. Тобто, пенсія кожної людини буде нарахована в залежності від того,

скільки вона працювала протягом життя і який мала рівень зарплатні. Крім того, ці гроші будуть знаходитися в банку під відсотком, тож інфляція ніяк не заважить навіть через 40 років гідно прожити старість на особисто відкладені гроші.

3. Страхування по безробіттю. Розмір виплат допомоги при безробітті повинен складати певний процент від середнього заробітку за період роботи. Тривалість виплат повинна бути обмежена до трьох місяців на рік. При добровільному покиданні попереднього місця роботи, звільненні за порушення трудової дисципліни, відмови від нової, відповідного рівня роботи період виплат потрібно зменшити до 2 місяців на рік.

4. Страхування тимчасової непрацездатності. Даний вид страхування повинен бути призначений для людей, які отримали травму на роботі або мають професійні захворювання. Виплати повинні здійснюватися протягом всього лікування. Крім того, таким людям повинна бути призначена пенсія (при професійному захворюванні) або разова велика виплата (при травмуванні на робочому місці).

У ході проведеного дослідження підтвердилася необхідність здійснення активної державної політики у сфері соціального захисту населення. Лише за рахунок вирішення проблем у даній сфері та створення сприятливого середовища для життя можливо зменшити обсяги еміграції в Україні.

Висновки з проведеного дослідження. Інтелектуальні еміграція – серйозна загроза для соціально-економічного розвитку України. Вона є причиною багатьох негативних явищ, таких як втрата висококваліфікованих кадрів, зниження якості трудового ринку України, старіння нації, зменшення народжуваності, відсталість технологічного процесу, зменшення кількості інноваційних розробок тощо. Інтелектуальна еміграція відбувається як за рахунок студентів, від'їжджаючих на навчання за кордон так і за рахунок високоосвічених кадрів, більша частина яких від'їжджає до США, Росії та Німеччини в пошуках кращого життя. Тож для зменшення обсягів інтелектуальних емігрантів

потрібно створити в Україні сприятливі умови для праці та розвитку інтелектуального потенціалу країни. Досягти такого ефекту можна лише за допомогою державного регулювання та реформ у сфері вищої освіти і наукової діяльності. Якщо не прийняти належні заходи щодо заохочення до наукової діяльності в межах України, то є загроза втратити велику частку найбільш освічених громадян України. Лише маючи власний інтелектуальний потенціал в достатній кількості в усіх сферах наша країна зможе зайняти місце серед розвинених країн світу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. International Migration Outlook 2016. OECD publishing [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd-ilibrary.org/>
2. Вершинина И. А. Глобализация и миграционные процессы. // И. А. Вершинина. – М.: МАКС Пресс, 2013. – 178 с.
3. Малаха И. А. Межгосударственная миграция научных кадров: факторы, причины, последствия // И. А. Малаха – М., 2012. – 144 с.
4. Метелев С. Е. Международная миграция и регулирование миграционных процессов // С. Е. Метелев – Омск: РГТЭУ, 2005. – 115 с.
5. Тарлецкая Л. К. Влияние миграции на социально-экономическое развитие // Тарлецкая Л. К. – М.: МГИМО, 2010. – 55 с.
6. Алексеева Т. И. Трансформация миграционных процессов на мировом рынке труда в современных условиях // Т. И. Алексеева. Региональная экономика та управління. – 2015. – 44-46 с.
7. Вартанян А. А. Мировая экономика и международные отношения. // Вартанян А. А. – М.: Журнал российской академии наук 2016. – 113-121 с.
8. Стадний Є. Є. Статистичний звіт 2015 [Електронний ресурс]. – Аналітичний центр CEDOS – Режим доступу: <http://www.cedos.org.ua/uk/osvita/kilkist-studentiv-ukraintsiv-za-kordonom>.
9. Соціологічне опитування сімей міжнародних трудових мігрантів у межах проекту Open Society Institute. – Higher Education Support Program. – Project Wealth, Poverty and Life Satisfaction in Transition Societies, 2013.

ТРАНСКОРДОННІ КЛАСТЕРНІ СИСТЕМИ – МЕЗОРІВЕНЬ МІЖНАРОДНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ОБ'ЄДНАНЬ

CROSS-BORDER CLUSTER SYSTEMS AS A MESOLEVEL OF INTERNATIONAL INTEGRATION FORMATIONS

У статті досліджені основні характеристики мезорівня міжнародних інтеграційних об'єднань, що є мережевими структурами внутрішньогалузевого й міжгалузевого співробітництва у вигляді транскордонних кластерних систем, які об'єднують макро- і мікрорівень інтеграції національних економік. Виявлені можливості синтезу теорії міжнародної економічної інтеграції і кластерної концепції в умовах віртуалізації економічного простору. Обґрунтовано, що кластерний підхід є найбільш ефективним механізмом розвитку транскордонних економічних взаємодій і, зрештою, є мезорівнем конкурентоспроможних міжнародних інтеграційних систем і необхідною умовою якісного росту євроінтеграції України.

Ключові слова: транскордонна кластерна система, мезорівень, мезоекономічний синтез, євроінтеграція, єврорегіон, інновації, конкурентоспроможність.

В статье исследованы основные характеристики мезоуровня международных интеграционных объединений, представляющего собой сетевые структуры внутриотраслевого и межотраслевого сотрудничества в виде трансграничных кластерных систем, объединяющих макро- и микроуровень интеграции национальных экономик. Выявлены возможности синтеза теории международной экономической интеграции и кластерной концепции в условиях виртуализации экономического пространства.

Обоснованно, что кластерный подход является наиболее эффективным механизмом развития трансграничных экономических взаимодействий и, в конечном итоге, представляет собой мезоуровень конкурентоспособных международных интеграционных систем и необходимое условие качественного роста евроинтеграции Украины.

Ключевые слова: трансграничная кластерная система, мезоуровень, мезоэкономический синтез, евроинтеграция, еврорегион, инновации, конкурентоспособность.

This work is dedicated to exploration of main features inherent to meso-level of international integration formations representing network structures in intra-branch and inter-branch cooperation in the form of cross-border cluster systems encompassing macro-levels and micro-level of integration of national economy of multiple states. Possibilities of theory synthesis of international economic integration and cluster concept in economic area virtualization environment are revealed. Cluster approach is proved to be the most efficient mechanism to develop cross-border economic relations and represents, finally, a meso-level of competitive international integration systems and mandatory condition of quality advance for Ukrainian European integration.

Key words: cross-border cluster system, meso-level, meso-economic synthesis European integration, European region, innovations, competitiveness.

УДК 339.92/334.78

Коваленко С.І.

к.е.н., доцент
Дунайський інститут
Національного університету
«Одеська морська академія»

Постановка проблеми у загальному вигляді.

Особливість сучасного глобального економічного розвитку полягає в тому, що світова економіка вступила в фазу розбалансованої невизначеності, яка змінює уявлення наукового співтовариства про циклічність і інші закономірності розвитку економіки постмодерну. Постмодерн називають епохою розчарованої модернізації, коли реальність зникає, а на перший план виступають мережеві структури, які формують віртуальний економічний простір. Розвиток економіки постмодерну відбувається в результаті переходу від централізованої системи управління економічним простором до плюралізму, і подальшого переходу від вертикальних ієрархій до горизонтальних мереж. Цей процес західними вченими ідентифіковано як «квазіінтеграція». Однією із форм якої виступають мережеві кластери. Нині на рівні ЄС постає завдання розвитку транскордонних кластерів з метою гомогенізації виробничого та інноваційного простору Євросоюзу.

Існує достатня кількість позитивних прикладів транскордонних міжфірмових взаємодій на мезорівні, у т. ч. у вигляді промислово-інноваційних кластерів, проте досвід компаній і країн у цьому

аспекті недостатньо вивчений, і закономірності, і перешкоди, і стимули для розвитку цієї системи взаємодії не виявлені. Зниження значення територіальної складової розташування виробництва в міру розвитку інформаційних технологій і самоорганізації економічного простору єврорегіонів призводить до формування віртуальних міжфірмових мереж і можливості створювати *транскордонні кластерні системи*, які здатні швидко еволюціонувати в сучасних умовах. Таким чином, кластерний підхід стає більш широким і дозволяє залучати в інформаційний обмін велику кількість компаній і країн світу. Сьогодні ще не сформована єдина концепція європейської економічної інтеграції з використанням методології розвитку міжнародних промислово-інноваційних кластерів.

Дану постановку проблеми можна охарактеризувати як мезоекономічний синтез концепцій розвитку міжнародних промислово-інноваційних кластерів і міжнародних інтеграційних об'єднань, і на наш погляд, вона дозволяє виробити одночасно механізм і наукове розуміння розвитку сучасних інтеграційних систем.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблема розвитку форм та інструментів

транскордонного регіоналізму на основі квазіінтеграції в умовах розвитку нового технологічного укладу і нових викликів глобальної нестабільності присвячені роботи вітчизняних економістів: Буркинського Б.В., Геєця В.М. [1], Долішнього М.І. [2], Кравціва В.С., Макогона Ю.В. [3], Соколенка С.І., Філіппової С.В., та ін., в яких досліджені різні аспекти розвитку інноваційних форм мережевої взаємодії, в тому числі, обґрунтовані стратегії економічного зростання в світлі проблем європейської інтеграції України. У наукових працях цих учених визначено теоретико-методологічні аспекти конкурентного кластерного розвитку. Тим не менш, необхідно зауважити, що механізм формування транскордонних кластерних систем в Україні практично не досліджений, що викликає необхідність розробки даної тематики. Академік Геєць В.М., зазначає про відсутні методологічні підходи до оцінки економічної ефективності кластерних утворень у різних галузях господарської діяльності, особливо для потенційного розвитку регіональних утворень як структурно цілісних і самобутніх територіально-адміністративних одиниць [1].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Для аналізу кластерних міжгалузевих взаємодій і обґрунтування інструментарію щодо виділення та оцінки рівня розвитку кластерів використана методологія моделі «Витрати-Випуск» і праці вітчизняних вчених: М.П. Войнаренка, В.І. Захарченка, Н.А. Мікули [4], а також зарубіжних дослідників У. Айзарда, В. Леонтєва, П. Найкампа. Українських досліджень і публікацій з проблем транскордонної промислової кластеризації поки що недостатньо. Вони, як правило, носять загальний або декларативний характер. Більш того, ясно простежується відставання наукового осмислення та обґрунтування практичних кроків, які вже робляться як бізнесом, так і суміжними державами щодо кластеризації економічного простору євро регіонів. Разом з тим, необхідним теоретичним фундаментом, що дозволив адаптувати портерівську концепцію кластерів до вітчизняних реалій, виступили результати досліджень проблем транскордонної регіональної конкуренції, отримані в Інституті проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України. Невирішеною задачею залишається необхідність заповнення розриву між теоретичною конструкцією моделі промислового кластера і потребами органів влади та бізнесу в науковому обґрунтуванні прийнятих стратегічних рішень на мезорівні [5, с. 17]. Це означає необхідність розробки методичного інструментарію використання моделі при розробці напрямів і заходів транскордонної промислової політики, стратегій і програм розвитку чорноморських євро регіонів, корпоративних конкурентних стратегій. Крім того, кластерну теорію пов'язують з теоріями фірми, інно-

ваційного розвитку, економічного зростання тощо. Однак, незважаючи на наявність досить масштабних досліджень, присвячених мережевим кластерам, в термінологічному і змістовному плані дані структури в транскордонному аспекті як і раніше залишаються недостатньо вивченими.

Постановка завдання. Мета статті полягає в науковому обґрунтуванні синтезу концепції розвитку транскордонних кластерних систем як мезорівня міжнародних інтеграційних об'єднань, які стають полюсами економічного росту для євро регіонів і виявлення можливостей застосування цієї концепції в процесі євроінтеграції України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні промислово-інноваційні кластери набувають вигляд міжнародних (транскордонних) кластерних систем, які можна вважати основним об'єктом досліджувань мезоекономіки, тобто основною мезоекономічною системою. Мезоекономіка покликана відігравати роль єднального «моста» між мікро- і макроекономікою, проте є недооціненою складовою економічної науки, особливо з точки зору сучасних міжнародних економічних відношень. Коротко мезоекономіку визначають як систему міжгалузевих зв'язків, що складається з певного виду мереж і ланцюгів.

Мезорівень міжнародної економічної інтеграції є організаційною структурою внутрішньогалузевої і міжгалузевої співпраці у вигляді міжнародних кластерних систем, які об'єднують макро- і мікрорівень інтеграцій національних економік. Як складову мезоекономіки необхідно виділити транскордонні економічні взаємодії, що приводять до формування транскордонних регіонів (виконання межею її контактної функції) [6, с. 98].

У міру свого розвитку національні кластери почали розвиватися в транскордонних регіонах поверх національних меж, тобто відбувалося зміщення кластерної парадигми у сферу транскордонних і міжнародних взаємодій, коли концепція кластерної взаємодії стає вже питанням не однієї держави, а декількох. У той же час поступово став відбуватися процес віртуалізації міжфірмових взаємодій, і, відповідно, віртуалізації кластерів.

У цілому, логіка синтезу концепції міжнародних кластерних систем, як мезорівня міжнародної економічної інтеграції, заснована на таких критеріях:

- необхідність підвищення ефективності регіональних інтеграційних об'єднань в умовах прискорення економічних і інноваційних циклів;
- вияв мезорівня міжнародної економічної інтеграції (регіони, інститути, міжфірмові мережі);
- міжнародні кластерні системи, які найбільш повно відображають мезоекономічний підхід у сучасних умовах;
- міжнародні кластери як бізнес-екосистеми, еволюційний, мережевий підхід до розвитку міжнародної економічної інтеграції.

Транскордонні кластерні системи зручні тим, що вони створюють певні ефекти синергії та ефективність, але при цьому низьковитратні. Основні джерела синергії в кластерах – обмін знаннями, взаємний доступ учасників до пулів кваліфікаційної робочої сили або можливість використання загальних громадських благ. Кластери в цьому контексті виступають як сигнальні характеристики «реальної» економіки.

Кластерне мислення і кластерні стратегії володіють потенціалом для того, щоб пришвидшити регіональний економічний ріст і сприяють економічній реструктуризації. Але найбільш важливим у цьому контексті є те, що кластери – більшою мірою парадигма. Отже, друга причина звернення до кластерної концепції полягає в тому, що кластери, окрім суто практичного аспекту, забезпечують потужну парадигму для розуміння закономірностей економічного життя і економічної політики.

І, нарешті, з точки зору економічної політики третя причина сучасного звернення до кластерів полягає в тому, що кластери дозволяють побудувати «про-виробничу» систему економіки постмодерну і уникнути риторики застарілої «промислової політики», надаючи, тим не менш, урядом можливості для посилення національної конкурентоспроможності.

Транскордонні кластери формуються в транскордонних регіонах двох і більше країн «поверх» їх адміністративних меж. Вони охоплюють суміжні прикордонні території сусідніх держав, до складу яких входять інституції та фірми, розміщені по обидва боки кордону. Тому транскордонні кластери можна визначити як групи незалежних компаній та асоційованих інституцій, які: географічно зосереджені у *транскордонному регіоні*; співпрацюють та конкурують; спеціалізуються у різних галузях, пов'язані спільними технологіями та навичками і взаємодоповнюють одна одну, що в кінцевому підсумку дає можливість отримання синергетичних та мережевих ефектів, дифузії знань та навиків.

Як об'єктів стратегічного планування пропонується розглядати *транскордонні кластерні системи (ТКС)*, під якими розуміються територіально-локалізовані соціально-економічні системи, утворені групою незалежних економічних суб'єктів по обидві сторони кордону, організаціями органів виконавчої влади країн – акторів євро регіону та громадянського суспільства, стабільно взаємодіють один з одним шляхом обміну інформацією, послугами, людьми і капіталами і забезпечує більш високу ефективність у порівнянні з іншими, не системно організованими об'єктами. ТКС можуть стати центрами регіонального розвитку: залучення інвестицій, поширення інновацій, формування людського капіталу нової якості, культури ділових відносин, розвитку адекватних інститутів

тощо, орієнтованих на вирішення завдань модернізації економіки країни в цілому.

ТКС розглядається як мережева організація територіально взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих підприємств розташованих по обидві сторони кордону (включаючи спеціалізованих постачальників, у тому числі послуг, а також виробників і покупців), об'єднаних навколо науково-інноваційного центру, яка пов'язана вертикальними зв'язками з місцевими органами влади з метою підвищення конкурентоспроможності підприємств, регіонів і національної економіки. Термін «Transboundary cluster» відображає той факт, що в умовах глобальної нестабільності, компанії конкурують не стільки за продуктивність, скільки з точки зору здатності до інновацій. А саме кластерні об'єднання підприємств адаптивні до сучасним інноваційним процесам. Кластерна стратегія транскордонної кооперації передбачає формування територіально локалізованих кластерних об'єднань прикордонних регіонів навколо іноземних компаній-інноваторів, мережеві агенти яких (виробники інноваційних продуктів і послуг, постачальники, об'єкти інфраструктури, науководослідні центри, ВНЗ) кооперуються на основі конкуренції і кооперації, генеруючи синергетичний ефект, взаємодоповнюючи один одного і посилюючи конкурентні переваги, як самих компаній, так і кластера в цілому.

Класична інтеграція передбачає встановлення повного контролю як над власністю, так і над керуванням активами поєднаних суб'єктів діяльності. Залежно від напрямку та сфери об'єднання виробників у відтворювальному ланцюжку виділяються декілька видів інтеграції. Горизонтальна інтеграція консолідує виробників, що знаходяться на одній стадії ланцюжка і забезпечує конкурентні переваги за рахунок ефекту масштабу. Вертикальна інтеграція виступає стратегією захисту основного бізнесу від недосконалості ринків. Зворотна вертикальна інтеграція (в початковій стадії продуктового ланцюжка), як правило, необхідна для захисту від монополізму постачальників. Пряма інтеграція дає можливість збільшити додану вартість та впливати на кінцевий попит. Найбільш поширеною формою класичної інтеграції є формування різних транскордонних холдингів. Рушійна сила холдингового утворення – прагнення до стабільності зв'язків і підвищення власної стійкості в економіці за рахунок створення збалансованого бізнес-портфеля. Є різноманітні варіанти корпоративного управління в рамках холдингових структур. Спільними об'єктивними перевагами для всіх видів холдингів виступають: істотне зниження трансакційних витрат, ефект масштабу, значна виробнича синергія і хеджування ризиків. Оскільки закономірним етапом еволюції техніко-технологічних і соціальних відносин

на мезорівні є формування транскордонних кластерів, то новою політикою єврорегіонального розвитку стає кластерна політика. Транскордонний кластер, як економічна агломерація взаємозалежних підприємств, є точкою росту або важливим фактором сталого соціально-економічного розвитку єврорегіонів. Тим самим, кластерна політика, по-перше, створює умови для активізації інноваційної діяльності в реальному секторі економіки та його модернізації для формування технологічного прориву. По-друге, така політика дозволяє в умовах дефіциту ресурсів і не завжди послідовної політики держави вирішувати гострі соціальні проблеми єврорегіону. Згідно з сучасними загальносвітовими економічними трендами і пріоритетами розвитку суспільства стратегічною перспективою забезпечення стійкості і конкурентоспроможності периферійної території стає соціальний розвиток. Відповідно, зростає роль соціально-орієнтованих мережевих кластерів в єврорегіоні. М. Портер і М. Енрайт виділили, принаймні, три головних причини необхідності стимулювання розвитку кластерних систем:

- збільшують продуктивність праці та ефективність виробництва;
- стимулюють інновації;
- полегшують комерціалізацію знань і виробництва.

У сучасній економічній теорії дихотомія «інтеграція – дезінтеграція» доповнюється ще однією категорією – «квазіінтеграція», а дихотомія «фірма – ринок» розширена категорією «гібрид». Використовуючи критерій контролю над активами, квазіінтеграцію можна визначити як процес встановлення контролю над поведінкою формально самостійних компаній за відсутності контролю над їх власністю. Наразі існують різні гібридні форми транскордонної квазіінтеграції як об'єднання економічних суб'єктів єврорегіону з стійкими довгостроковими зв'язками між ними і делегуванням контролю над управлінням спільною діяльністю за відсутності юридично оформленого трансферу прав власності: кластери, бізнес-асоціації, стратегічні альянси, різні network-об'єднання тощо. Їх спільною рисою за визначенням є переважання не великого, а середнього і дрібного бізнесу. Транскордонна бізнес-асоціація (галузевий або територіальний союз) є формою горизонтальної квазіінтеграції, відмітною ознакою якої є співпраця конкурентів і партнерів зі суміжних етапів ланцюжка створення цінності, які об'єднують власні ресурси для розвитку та регулювання спільного ринку, лобіювання колективних інтересів в органах державної влади. Ця форма інтеграції стає ключовим інструментом підвищення ефективності промислової політики і дозволяє часом компенсувати як провали ринку, так і провали держави. Цінність галузевих спілок, з точки зору яких об'єднується

бізнес, полягає у виробництві значущих для членів асоціації клубних благ (колективний товарний знак, належність до кола обраних і зниження витрат у навчанні, захист інтересів, інформаційне забезпечення та ін.). Найбільш значущим галузевим благом, виробленим бізнес-асоціацією, є лобіювання інтересів з більш низькими витратами, широким громадським резонансом і високими гарантіями позитивного результату. Відмінною особливістю транскордонного кластеру як форми квазіінтеграції є його географічна локалізація, що відбиває концентрацію на обмеженій території взаємозалежних компаній, спеціалізованих постачальників і обслуговуючих організацій, що конкурують і при цьому ведуть спільну діяльність по обидві сторони кордону. Досліджуючи проблеми конкурентоспроможності, М. Портер вивів три головні переваги кластерів. По-перше, вони підвищують продуктивність, роблячи доступними спеціалізовані ресурси і працю, полегшуючи доступ до інформації, інститутам, суспільних благ. По-друге, кластери заохочують більш високі темпи виникнення нових бізнес-формувань через перетворення працівників діючих компаній у нових підприємців. По-третє, вони збільшують можливості фірм проводити інновації за допомогою більш швидкою дифузії технологічних знань. Унікальна здатність транскордонних кластерів прискорювати дифузію інновацій дозволяє визначати їх як інноваційно активну господарську агломерацію або транскордонний простір високої інноваційної активності. До позиціонування кластера як специфічного структурного елементу економіки додалося його розуміння як специфічного місцевого соціокультурного співтовариства, в якому склалися відносини співробітництва і довіри. ТКС сприяє поглибленню економічної інтеграції її підприємств-членів в світове господарство та підвищенню рівня їх міжнародної конкурентоспроможності завдяки формуванню спільного виробничо-збутового ланцюгу, транскордонному розповсюдженню знань та інновацій, досягненню ефекту економії на масштабах виробництва, поглибленню економічної спеціалізації, зниженню трансакційних витрат внаслідок використання спільних керівних органів та зниженню транспортних витрат із-за використання спільної інфраструктури та ін.

Транскордонний кластер – інноваційна модель, яка забезпечує мультиплікативність ефекту у вирішенні комплексу соціально-економічних, науково-технічних, освітніх (міждержавних, міжнаціональних) політичних, інвестиційних проблем периферійних територій України. Транскордонна кластерна система є новим типом систем з новою ідеологічно функціональною конфігурацією, яка дозволяє розширити сферу функціонально-організаційних зв'язків, що породжують комплексну діяль-

ність, яка об'єднує людей, засоби, ресурси і нові парадигми формування інформаційного простору України, простежувати транслогістичний ланцюжок інтегрованого використання всіх взаємопов'язаних видів ресурсів.

Таким чином, можна стверджувати, що нині утворюється «друга хвиля» розвитку кластерної теорії. Це підтверджує актуальність цієї теми і дозволяє розвинути цю концепцію в області транскордонних кластерних систем.

Можливі напрями «другої хвилі» досліджень інноваційних кластерів:

- розвиток кластерів в контексті теорії еволюційної економіки, концепція кластерів як бізнес-екосистем;

- можливості й закономірності формування міжнародних кластерних систем (в тому числі транскордонних);

- кластери як системи стимулювання внутрішнього й зовнішнього економічного росту;

- взаємоконкуренція та інші синергії всередині і між кластерами;

- зниження значення територіальної складової розвитку кластерів, віртуалізація мереж взаємодії в рамках «мережевого простору».

Важливими передумовами для формування об'єктів транскордонних кластерних систем слід назвати посилення зовнішньої та внутрішньої конкуренції й необхідність включення підприємств євро регіону в міжнародні ланцюжки створення доданої вартості. В якості основних факторів виникнення кластерів розглядають активізацію міжнародного прикордонного співробітництва і реалізацію масштабних спільних проектів із створення об'єктів транспортної, енергетичної, туристично-рекреаційної інфраструктури.

Перспективні галузеві вектори кластерного розвитку бачать в енергетичному, транспортно-логістичному, зовнішньоторговому, туристично-рекреаційному комплексах. Перспективною можна назвати сферу науково-технічного співробітництва наукових і освітніх центрів, що служить передумовою для формування транскордонних інноваційно-впроваджувальних кластерів.

Висновки і перспективи подальших розробок. Кластерний підхід стає найбільш ефективним механізмом розвитку міжнародних економічних взаємодій у сучасних умовах і, зрештою, є мезорівнем конкурентоспроможних міжнародних інтеграційних систем і необхідною умовою якісного

росту інтеграції в європейському економічному просторі.

Важливе значення з точки зору сприйняття транскордонних кластерів як мезорівня міжнародних інтеграційних систем має сучасна тенденція переходу від територіальної парадигми глобальної економіки до просторової і, як наслідок – тенденція поступового зниження значення територіальної складової промислово-інноваційних кластерів і розвитку інформаційних віртуальних кластерів в євро регіонах з участю України.

Таким чином, доведено необхідність формування і визначення основних характеристик мезорівня міжнародних інтеграційних об'єднань, що є організованими або управлінськими структурами внутрішньогалузевого та міжгалузевого співробітництва у вигляді транскордонних кластерних систем, які об'єднують макро- і мікрорівень інтеграцій національних економік.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Геєць В. М. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко, Б. Є. Кваснюк. – Т. 3. – К.: Фенікс, 2007. – С. 244.
2. Долішній М. І. Стратегічні фактори глобальної конкуренції і механізми забезпечення конкурентоспроможності регіонів / М. І. Долішній, П. Ю. Бельський, Н. І. Гомельська // Конкурентоспроможність: проблеми науки і практики: Монографія. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. – С. 9–31.
3. Макогон Ю.В. Черноморские ориентиры европейской интеграции Украины в мировое хозяйство // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУУАМ. – Сборник научных трудов. – Свиштов-Донецк: СА «Д.А. Ценов», ДонНУ. – 2004. – С. 22-38.
4. Мікула Н.А. Стратегія формування та підтримки розвитку транскордонних кластерів / Н.А. Мікула // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Кластери та конкурентоспроможність прикордонних регіонів: Збірник наукових праць. Вип.3 (71) / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; Редкол.: Відп. ред. Є.І.Бойко. – Львів, 2008. – С. 129-141.
5. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. – М.: Наука, 2004. – 240 с.
6. Рекорд С.И. Методология развития кластерных систем как мезоуровня международной экономической интеграции / С.И. Рекорд. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 211 с.

ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО ТУРИСТИЧНОГО БРЕНДУ КРАЇНИ THE PROCESS OF FORMATION OF THE COUNTRY'S INTERNATIONAL TOURISM BRAND

У статті досліджено процес формування міжнародного туристичного бренду країни. В роботі представлено характеристику економічної сутності міжнародного туризму в контексті еволюції туристичної діяльності як дієвого соціально-економічного явища, що впливає на світове господарство, економіку багатьох країн і регіонів, трактування основних тенденцій розвитку сучасного міжнародного туризму, зокрема, стосовно економічного значення туризму в сучасних умовах. Процес формування, просування та реалізації міжнародного туристичного бренду країни передбачає контроль над відповідністю заходів, що проводяться: єдиному посланню, головній ідеї, яку несе міжнародний туристичний бренд конкретної країни.
Ключові слова: туризм, країна, міжнародний бренд, туристичний бренд.

В статье исследован процесс формирования международного туристического бренда страны. В работе представлена характеристика экономической сущности международного туризма в контексте эволюции туристической деятельности, как действенного социально-экономического явления, что влияет на мировое хозяйство, экономику многих стран и регионов, трактовка основных тенденций развития

современного международного туризма, в частности, в отношении экономического значения туризма в современных условиях. Процесс формирования, продвижения и реализации международного туристического бренда страны предполагает контроль над соответствием проводимых мероприятий: единственному посланию, главной идеи, которую несет международный туристический бренд конкретной страны.
Ключевые слова: туризм, страна, международный бренд, туристический бренд.

The process of formation of the country's international tourism brand is studied in the article. The economic essence of international tourism is characterized in the paper in the context of tourism evolution as an effective social and economic factor affecting economy of the world as well as many countries and regions; the basic tendencies in the development of modern international tourism are interpreted herein, in particular, regarding the economic importance of tourism in the modern conditions. The process of formation, promotion, and implementation of the country's international tourist brand assumes control over compliance of taken measures with: the single message, the main idea contained in the country's international tourist brand.
Key words: tourism, country, international brand, tourism brand.

УДК 339.9.01

Кучеренко К.В.

аспірант кафедри міжнародної економіки та маркетингу
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка

Постановка проблеми. Міжнародний туризм в умовах глобалізації став важливою складовою сучасних міжнародних економічних відносин і на поточному етапі свого розвитку є феноменом глобального масштабу. Будь-яка країна, що діє на міжнародному туристичному ринку, вступає у складну систему конкурентних відносин з іншими територіями, регіонами, країнами, і від того, наскільки ефективно організовано й реалізовано політику у сфері туризму, залежить роль і місце кожної держави на міжнародному туристичному ринку. Саме тому сучасний міжнародний туристичний ринок являє собою арену жорсткої конкурентної боротьби, що розгорнулася між різними державами, для багатьох з яких туризм стає важливою статтею національного доходу.

У широкому сенсі сучасний світовий туристичний простір – це зіткнення конкурентоспроможних брендів країн за довіру й увагу туристів, інвестиції, прибутки. За таких умов особливої актуальності набуває проблема визначення позицій національного туристичного ринку конкретної країни у системі міжнародного туризму, посилення яких пов'язане з формуванням та ефективним позиціонуванням міжнародного туристичного бренду країни.

Особливого значення проблема формування позитивного сприйняття міжнародного туристич-

ного бренду набуває для України, що перебуває в процесі трансформаційних та євроінтеграційних перетворень. Створення ефективного міжнародного туристичного бренду для України є інструментом посилення міжнародної конкурентоспроможності країни та є важливим фактором забезпечити зростання доходів туристичного бізнесу, поповнення бюджету країни, покращення добробуту її населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливе значення у теоретичному та емпіричному висвітленні проблематики формування міжнародного бренду країни мають праці закордонних вчених: Д. Аакера, С. Анхольта, С. Аскегарда, К. Асплунда, О. Афанасьєва, В. Бедункевич, С. Блека, С. Ван Гелдера, Б. Ванекена, Г. Гера, Ж.-Н. Капферера, К. Келлера, Н. Львовичкіної, В. Олінса, Н. Пападопулоса, І. Рейна, А. Саллівана, Л. Хеслопа, С. Холла, Т. Шимпа, С. Шарма та ін. Дослідження питань впливу бренду країни на її економічний розвиток на сучасному етапі відображено у роботах І. Клеппе, І. Мартіна, А.А. Нагашима, А. Стася, Д. Хайдера.

Різні аспекти проблематики ролі та місця бренду країни в системі міжнародного туризму розкриваються у дослідженнях вітчизняних науковців, зокрема: В.А. Алексуніна, В.А. Вергуна, Е.А. Галу-

мова, К. Грідіна, О.П. Горбушиної, А.О. Задой, Ю.Б. Кашлева, В. Королько, Г.В. Личової, Л.А. Мороз, О. Панкрухіна, Ю. Палехи, Г. Почепцова, О.І. Соскіна, А.О. Старостіної, К.А. Хачатурова, Т.М. Циганкової, та ін.

У дослідженнях перелічених науковців знайшли відображення проблеми розкриття суті поняття іміджу та бренду країни, аналізу факторів впливу на його формування та обґрунтування заходів з управління процесами створення та позиціонування бренду країни.

Постановка завдання. Високий позитивний імідж туристичного бренду країни впливає на економічний розвиток, сприяючи: поповненню валютних надходжень; залученню інвестицій, як фінансових, так і людських; просуванню товарів на міжнародні ринки; підвищенню інвестиційної привабливості країни в цілому; залученню трудових ресурсів, вирішенню проблеми безробіття в країні; нівелюванню соціальних та культурних бар'єрів між людьми, соціальними групами, країнами.

У сучасній літературі можна відмітити, що розгляд проблеми формування міжнародного туристичного бренду країни не знайшов однозначного трактування, про що свідчать:

- недостатнє наукове обґрунтування впливу міжнародного туристичного бренду країни на розвиток туризму і економіки країни в цілому;

- недостатнє обґрунтування впливу процесів глобалізації на формування міжнародного туристичного бренду країни в сучасних умовах;

- відсутність інтеграційного підходу в планах розвитку туризму та міжнародного туристичного бренду країни, що є істотною перешкодою для розвитку туризму і позбавляє країну одного з джерел економічного зростання і додаткових інвестицій;

- недостатній статистичний облік пасажирських, туристських і транспортних потоків, без чого неможливе планування, прогнозування, розвиток туристичного потенціалу країни, а також маркетингових показників, що характеризують фактори формування міжнародного туристичного бренду країни;

- недостатнє використання наявних можливостей для розвитку міжнародного туристичного бренду країни;

- практично відсутні роботи з чітким трактуванням інструментарію формування міжнародного туристичного бренду країни.

З огляду на перелічені вище обмеження існує необхідність продовження роботи в проблемних областях, що потребують посилення уваги до проблеми наукової розробки та обґрунтування процесу формування міжнародного туристичного бренду країни. Саме процес обслугову-

вання туристів є предметом управління в туризмі. Зв'язаність і взаємозалежність туристичного продукту і міжнародного туристичного бренду визначає необхідність пошуку таких управлінських рішень, які здатні ефективно впливати на розвиток туризму в країні.

Формулювання мети статті (постановка завдання). Незважаючи на велику кількість публікацій у науковій літературі, присвячених питанням формування та позиціонування бренду країни, окремі теоретичні й практичні аспекти залишаються невирішеними. Зокрема, не існує єдиного теоретичного підходу до трактування економічної природи міжнародного туристичного бренду країни, чіткої типізації та структуризації факторів, що впливають на його формування. Досі не сформовано теоретичні та практичні підходи до комплексного представлення процесу формування міжнародного туристичного бренду країни. Потребує також наукової розробки проблема формування напрямків ефективного формування та позиціонування міжнародного туристичного бренду України на світовому туристичному ринку в умовах глобалізації. Все це обумовлює актуальність проблеми створення та ефективного позиціонування міжнародного туристичного бренду України на міжнародному ринку туристичних послуг для сучасної економічної науки, та вибір теми даного дослідження, спрямованого на вирішення окресленої наукової проблеми.

Виклад основного матеріалу дослідження. Насамперед зауважимо, що при визначенні поняття та сутності міжнародного туристичного бренду країни, ми, як і при розгляді національного бренду взагалі, зіштовхуємося з різними підходами й ракурсами аналізу цієї категорії, представленими в літературі – маркетинговим, іміджевим та власне брендінговим. Причому, слід зазначити, що у різних авторів ці підходи взаємодіють і перетинаються в рамках одного тексту. З вищевикладеного можна зробити висновок, що кожний дослідник при розгляді поняття «міжнародний туристичний бренд країни»* концентрується на одній з його особливостей, яка його особливо цікавить, залежно від базового авторського визначення науковці пропонують напрямки вдосконалення стратегії туристичного брендінгу, у більшості визначень акцентується почуттєве сприйняття країни, її імідж і здатність задовольнити потреби туристів.

Використовуючи алгоритм конструювання категоріального апарату економічної науки, наведений в публікації А. Старостіної та В. Кравченко [10], зробимо спробу надати власне визначення даній категорії [11].

Міжнародний туристичний бренд країни має відображати її місію і стратегії розвитку. Пропонується наступна модель процесу формування міжнародного туристичного бренду країни (рис. 1).

* в рамках даного дослідження поняття «міжнародний туристичний бренд країни», «туристичний бренд країни», «національний туристичний бренд» використовуються як синоніми.

Сучасний ринок туристичних послуг характеризується великою диференціацією – розділом на різні сегменти попиту, обумовлені єдиними ознаками споживання, властивими кожному сегменту споживання. Сегментація ринку туристичних послуг базується на наступних чинниках та критеріях, а також на основі їх поєднання (рис. 2).

Метою формування міжнародного туристичного бренду країни є створення того образу, що відповідає тематиці і складу туристичних послуг з урахуванням смаків, звичок і менталітету туристів.

Так, часто застосовується сегментація за географічною ознакою, яка передбачає поділ генеральної сукупності туристів на однорідні групи за регіонами (країнами) їх походження. Туристам,

об'єднаним в одну групу, властивий певний стереотип поведінки. Наприклад, туристи зі США готові витратити великі суми грошей на відпочинок, але розраховують на високу якість та різноманітність послуг та вимогливі до рівня сервісу.

Зазвичай, при побудові бренду території використовуються принципи побудови брендів у бізнесі. Проте слід враховувати специфіку туристичної діяльності та маркетингові чинники формування бренду. Пропонується наступний перелік принципів формування міжнародного туристичного бренду країни (рис. 3).

За змістом та цілями подорожей міжнародний туризм класифікують на [12; 13]: діловий; релігійний; подорожі з метою розваг і відпочинку (основа

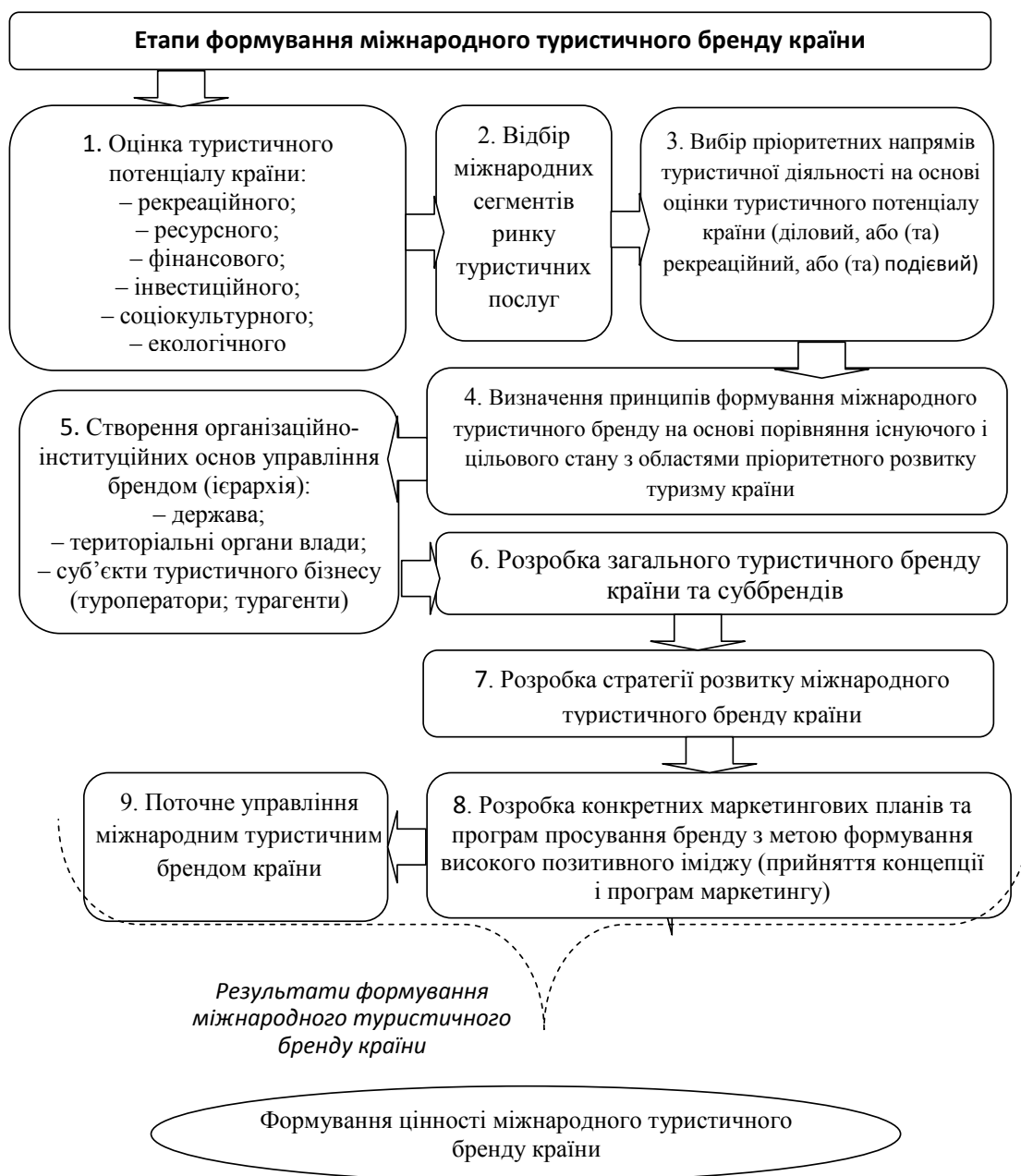


Рис. 1. Процес формування міжнародного туристичного бренду країни

Джерело: складено автором



Рис. 2. Сегментація ринку туристичних послуг

Джерело: розроблено автором

міжнародного туристичного обміну, на такі подорожі припадає більше половини всього обсягу туристичних прибуттів), об'єднують оздоровчі, пізнавальні, любительські, спортивні поїздки; рекреаційний; пізнавальний; науковий; спеціалізований; соціальний.

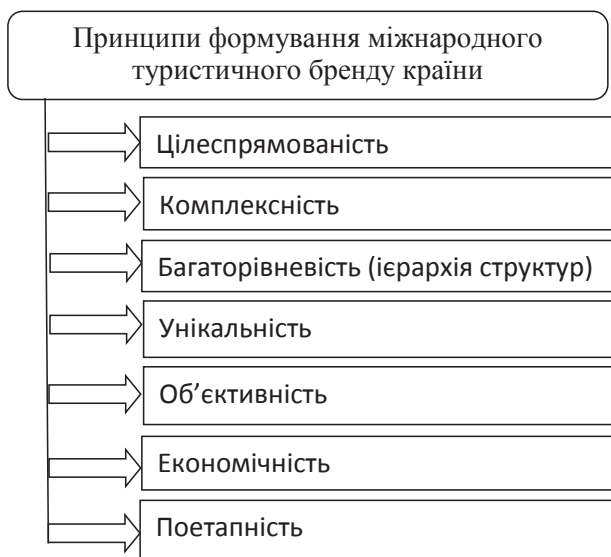


Рис. 3. Принципи формування міжнародного туристичного бренду країни

Принцип унікальності визначає, що міжнародний туристичний бренд країни має бути уні-

кальним, відображаючи специфіку туристичної діяльності, особливостей природи, менталітету населення, культури і т.ін. кожної конкретної країни, в межах якої бренд формується та просувається на ринку.

Наступним етапом є створення організаційно-інституційних основ управління брендом, що передбачає формування системи підпорядкування нормативно-правових актів, інструкцій, рішень щодо розвитку туристичної діяльності в регіоні відповідно до ієрархії «держава – територіальні органи влади – суб'єкти туристичного бізнесу (туроператори; тур агенти)». На кожному рівні мають бути створені умови та задіяний обґрунтований та ефективний інструментарій сприяння формуванню, розвитку, поширенню інформації про міжнародний туристичний бренд країни. Кожен з інструментів має бути обґрунтованим для застосування саме на відповідному рівні, з метою найбільш ефективного сприяння створенню цінності бренду країни на міжнародному туристичному ринку.

Етап розробки загального туристичного бренду країни та суббрендів буде детально в даній роботі далі та, в загальному вигляді, передбачає підбір найбільш доцільних інструментів для презентації іміджу країни як туристично привабливої відповідно до конкретних рівнів сприйняття міжна-

родного туристичного бренду країни. Загальний методичний підхід до розробки міжнародного туристичного бренду країни може базуватися на розгляді його як процесу, який складається з трьох етапів (рис. 4).

Більш деталізовано представлений вище процес доцільно представити у вигляді послідовності процесів (табл. 1).

Пропонується наступний перелік основних напрямків поточної діяльності з формування та управління міжнародним туристичним брендом країни (рис. 5).

Характеризуючи наведені напрямки діяльності з формування та управління міжнародним туристичним брендом країни, слід зазначити, що деякі з них визначають потребу активізації маркетин-

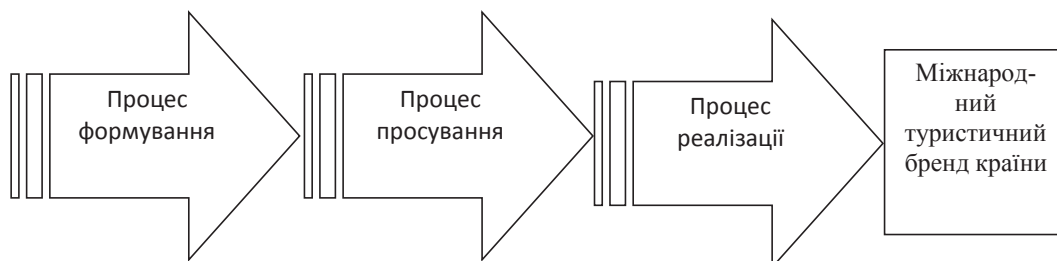


Рис. 4. Узагальнена модель процесного підходу до створення міжнародного туристичного бренду країни

Джерело: складено автором на основі [17; 18]

Таблиця 1

Структура та характеристика процесу створення міжнародного туристичного бренду країни

№	Етапи реалізації процесу	Послідовність дій та зміст етапу
1	Створення структури, робочої групи, відповідальної за реалізацію кампанії по національному брендингу	Робоча група включає політиків, держслужбовців, представників промисловості, ЗМІ, освіти, мистецтва, туризму, що мають певну позицію стосовно різних аспектів туристичного бренду країни: економічного, соціального, культурного тощо
2	Дослідження конкурентного оточення і оцінка поточного стану іміджу країни	Передбачає дослідження ринку за допомогою маркетингового інструментарію, структурування та уточнення маркетингової інформації, підготовку аналітичних матеріалів для прийняття управлінських рішень, визначення цільових аудиторій і змісту комунікацій для кожної з них, залучення для роботи з цільовими аудиторіями
3	Формування ідентичності міжнародного туристичного бренду країни. Розробка образу бренду	Розробкою повинна займатися «проектна група», яка створює систему позиціонування, цінності, єдиний образ, а також формує шляхи реалізації і методи донесення образу і цінностей бренду до цільової аудиторії. Даний процес передбачає певну послідовність дій: 3.1. Визначення філософії і цінностей міжнародного туристичного бренду країни; 3.2. Розробка комунікаційної платформи міжнародного туристичного бренду країни; 3.3. Розробка креативної складової міжнародного туристичного бренду країни.
4	Створення і впровадження концепції міжнародного туристичного бренду країни	Робоча група: 4.1. Розробляє національну програму по впровадженню і адаптації концепції бренду під кожну стратегічну державну програму, а також шляхи її реалізації; 4.2. Координує реалізацію національної програми по усіх напрямках систем державного управління – від державних відомств і посольств до приватних і громадських організацій, чия діяльність пов'язана з формуванням іміджу країни
5	Розробка і імплементація стратегії міжнародного туристичного бренду країни	Передбачає наступні дії: 5.1. Визначення основних сфер застосування стратегії; 5.2. Визначення ключових інструментів для реалізації стратегії; 5.3. Імплементація стратегії міжнародного туристичного бренду країни
6	Моніторинг і оцінка міжнародного туристичного бренду країни	Передбачає створення системи оцінки міжнародного туристичного бренду на базі доступної інформації та обґрунтованих критеріїв оцінки та методичного апарату. Більш предметно буде розглянуто в роботі далі
7	Коригування міжнародного туристичного бренду країни та стратегії його реалізації за результатами оцінки	Послідовне удосконалення кожного з пп. 1-5 даного процесу за результатами моніторингу та оцінки міжнародного туристичного бренду при невідповідності критеріям ефективності позиціонування даного бренду на міжнародному туристичному ринку

Джерело: складено автором

гового аспекту управління міжнародним туристичним брендом країни, зокрема це стосується проведення дослідження, спрямованого на виявлення цінностей, на яких може бути заснований міжнародний туристичний бренд країни, визначення цільових груп, виявлення основних наявних стереотипів сприйняття.

В цьому сенсі існує проблема визначення того, що визначає лідируюче положення однієї країни по відношенню до інших країн світу, що робить саме цю країну сильнішою і привабливішою для потенційного відвідувача, туристичного бізнесу. Адже сучасний світ – світ брендів. Товари і послуги, компанії, території, країни і навіть самі люди стають брендами. При цьому всюди йдуть процеси глобалізації, а це означає, що кожна країна, кожне місто і регіон конкурують між собою для отримання своєї частки споживачів, інвесторів, якісної робочої сили для залучення нових талантів і уваги з боку міжнародного співтовариства. Тому постає завдання оцінки впливу глобальних факторів бізнес-середовища на процес формування міжнародного туристичного бренду країн.

Висновки з проведеного дослідження. В процесі проведеного дослідження розвитку підходів до формування та оцінки міжнародного туристичного бренду країн світу, автором сформульовано наступні наукові висновки та узагальнення:

1. Процес формування, просування та реалізації міжнародного туристичного бренду країни передбачає контроль над відповідністю заходів, що проводяться: єдиному посланню, головній ідеї, яку несе міжнародний туристичний бренд конкретної країни. Серед напрямів, що реалізуються, можна виділити наступні: інвестиції, експорт, туризм, міграція, освіта, спорт. Для просування бренду країни використовується цілий набір інструментів, що включає: візуальні зображення, слогани, прив'язані територіально події і свята, зовнішня реклама, радіо і ТБ-реклама, просування в друкованих ЗМІ, спонсорство, здійснення промо-акцій, просування в Інтернет, просування на виставках та ін.

2. Управління міжнародним туристичним брендом країни передбачає визначення цільових аудиторій і змісту комунікацій для кожної з них, залучення для роботи з цільовими аудиторіями; залучення до просування регіонального іміджу приватних і державних організацій, що мають власні маркетингові бюджети і мають кваліфіковані кадри. Результатом формування і управління міжнародним туристичним брендом країни є: формування його цінності, тобто нематеріального активу, який має країна у разі успішної реалізації ідентичності. В результаті виконаного дослідження розроблені наукові основи управління розвитком послуг

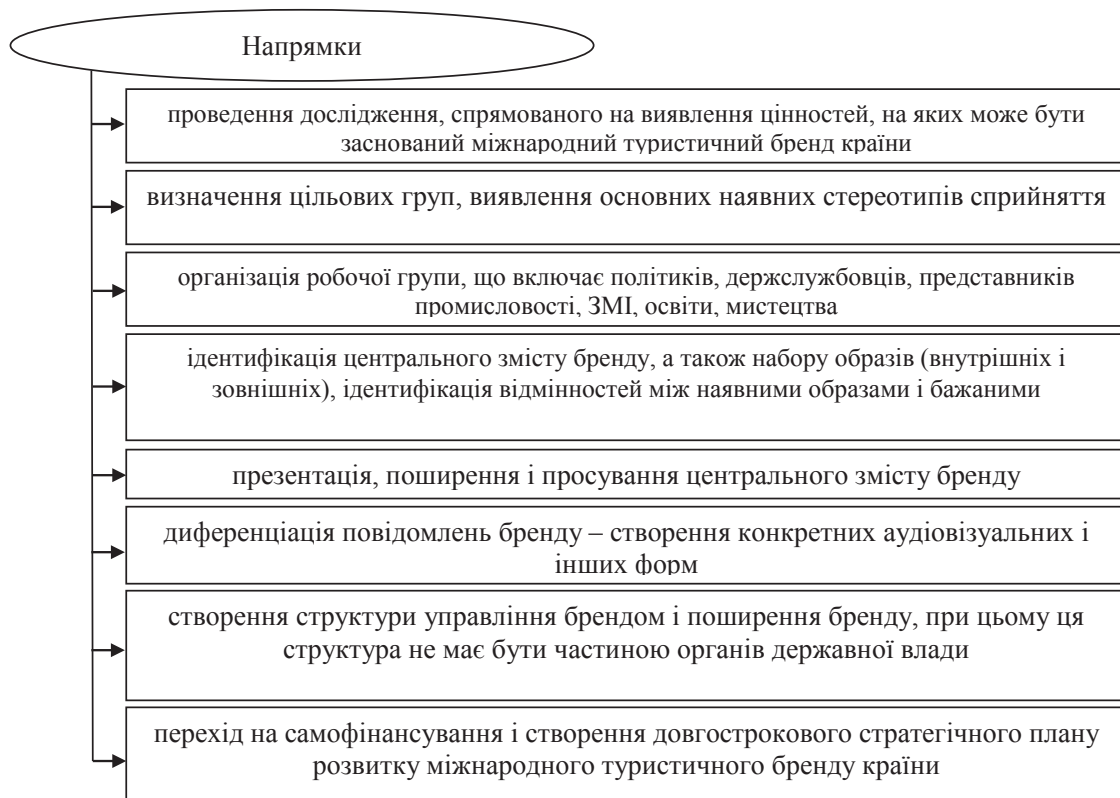


Рис. 5. Напрямки діяльності з формування та управління міжнародним туристичним брендом країни

Джерело: складено автором

транспортної інфраструктури туризму з використанням процесного підходу.

3. В роботі представлено характеристику економічної сутності міжнародного туризму в контексті еволюції туристичної діяльності як дієвого соціально-економічного явища, що впливає на світове господарство, економіку багатьох країн і регіонів, трактування основних тенденції розвитку сучасного міжнародного туризму, зокрема, стосовно економічного значення туризму в сучасних умовах

4. Ідентичність та соціокультурні особливості кожної окремої країни стимулюють попит на туристичні послуги країни, робить цю країну привабливою для відвідувань, а отже, її туристичну галузь – конкурентоспроможною. В цьому сенсі протиріччя між глобалізацією сучасного світу та характерними рисами соціуму й особливостями його культури з точки зору розвитку туризму має бути вирішене на користь національної соціокультурної ідентичності, збереження конкурентних переваг країни як туристичного регіону, що має реалізовуватись у міжнародному туристичному бренд країни. На цих унікальних конкурентних перевагах має будуватись міжнародний туристичний бренд країни. Глобалізація ж має впливати на розвиток туризму в сенсі забезпечення світових стандартів якості туристичних послуг, рівня інфраструктури, доброзичливості та гостинності стосовно туристів тощо.

5. Через те, що кожен рівень сприйняття міжнародного туристичного бренду потребує адаптації інформації про бренд країни з огляду на найбільш важливі для нього фактори, функціональність та ефективність міжнародного туристичного бренду країни визначається інструментарієм, який буде цілеспрямовано впливати на кожну з груп сприйняття, а також якістю адаптації інформації про імідж країни до потреб сприйняття кожної з цих груп.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Козлова Т. Брендінг или как рождаются звезды / Т.Козлова // Новости турбизнеса. Брэндінг. – 2007. – № 11 (85). – С. 35.
2. Ritchie J.R.B. The branding of tourism destination: Past achievements and future challenges. Proceedings of the 1998 annual congress of the international association of scientific experts in tourism, destination marketing: Scope and limitations / J.R.B. Ritchie, J.B. Ritchie. – Marrakech, Morocco: International Association of Scientific Experts in Tourism, 1998. – P. 88.
3. Бренд и брендинг в туризме: поиски и решения / [Текст] // Сборник материалов IV Международной научно-практической конференции, 7-8 апреля 2012 г. – Ростов-на-Дону: Изд-во РГУ, 2012. – С. 39.
4. Малахова Н.Н. Инновации в туризме и сервисе / Н.Н. Малахова, Д.С. Ушаков. – Изд. 2-е, доп. и перераб. – Ростов н / Д: Феникс: MapT, 2010. – С. 211.
5. Destination branding: creating the unique destination proposition / edited by Nigel Morgan, Annette

Pritchard, and Roger Pride. – Oxford: Butterworth-Heinemann, 2002. – P. 126.

6. Бедункевич В.Г. Основные тенденции построения бренда в туристическом би знесе / В.Г. Бедункевич // Электронный ресурс. – Режим доступа к статье: // http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2011/s4_116.pdf

7. Бренд и брендинг в туризме: поиски и решения / [Текст] // Сборник материалов IV Международной научно-практической конференции, 7-8 апреля 2012 г. – Ростов-на-Дону: Изд-во РГУ, 2012. – С. 19.

8. Заячковська Г. Туристичний імідж країни: суть та проблеми формування / Г. Заячковська // Вісник ТНЕУ. – 2011. – № 3. – С. 18.

9. Govers R. Place branding: glocal, virtual and physical identities, constructed, imagined and experienced / Robert Govers and Frank Go. – Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2009. – P. 277.

10. Старостіна А., Кравченко В. Сутність та практичне застосування методики конструювання категоріального апарату економічної науки (на прикладі понять «глобалізація» та «підприємницький ризик») // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2011. – Вип. 128. – С. 5-11.

11. Destination branding: creating the unique destination proposition / edited by Nigel Morgan, Annette Pritchard, and Roger Pride. – Oxford: Butterworth-Heinemann, 2002. – P. 167

12. Балабанов И.Т. Экономика туризма: Учеб. пособие / И.Т. Балабанов, А.И. Балабанов. – М: Финансы и статистика, 1999. – 176 с.

13. Воскресенский В.Ю. Международный туризм / В.Ю. Воскресенский. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 255 с.

14. Балабанов И.Т. Экономика туризма: Учеб. пособие / И.Т. Балабанов, А.И. Балабанов. – М: Финансы и статистика, 1999. – 176 с.

15. Воскресенский В.Ю. Международный туризм / В.Ю. Воскресенский. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 255 с.

16. Квартальнов В.А. Стратегический менеджмент в туризме / В.А. Квартальнов. – М.: Финансы и статистика, 1999. – С. 28-34.

17. Гаврилюк А. Формування, позиціонування та просування туристичного бренду: міжнародний досвід та українська проєкція / А. Гаврилюк // Актуальні проблеми державного управління. – О., 2010. – Вип. 4 (44). – С. 71–74.

18. Авдан О.Г. Развитие бренд-менеджмента в туристической индустрии / О.Г. Авдан // Міжнародна науково-практична конференція «Готельно-ресторанний, туристичний та виставковий бізнес: інноваційні напрями розвитку». – К., 2011. – С. 160–162.

19. Котлер Ф. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы / Ф. Котлер, К. Асплунд, И. Рейн, Д. Хайдер. – Ст.-Петербург.

20. Краєвська О. Сучасний стан та перспективи розвитку туристичної політики ЄС / О. Краєвська, Ю. Присяжнюк // Вісник Львівського університету. – 2012. – Ч. 1. – С. 170–178.

21. Сет ГодінЦінність бренду; <http://innovations.com.ua/ua/blogs/13933/cinnist-brendu>

ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ ВПЛИВУ ФРАНЧАЙЗИНГУ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

ECONOMETRIC ANALYSIS OF EFFECT OF FRANCHISING ON ECONOMIC GROWTH

У статті проаналізовано вплив франчайзингової стратегії розвитку бізнесу на економічне зростання. Розглянуто основні особливості франчайзингового бізнесу в Європі та Україні. Досліджено механізм здійснення франчайзингових відносин між країнами-членами ЄС. Розглянуто темпи зростання франчайзингу в Європі та виявлено найуспішніші франчайзингові компанії на європейському ринку. Обґрунтовано необхідність та значення організації бізнесу на умовах франчайзингу в Європейському Союзі.

Ключові слова: франчайзинг, європейський бізнес, міжнародні економічні відносини, економічне зростання.

В статье проанализировано влияние франчайзинговой стратегии развития бизнеса на экономический рост. Рассмотрены основные особенности франчайзингового бизнеса в Европе и Украине. Исследован механизм осуществления франчайзинговых отношений между странами-членами ЕС.

Рассмотрены темпы роста франчайзинга в Европе и выявлены наиболее успешные франчайзинговые компании на европейском рынке. Обоснована необходимость и значение организации бизнеса на условиях франчайзинга в Европейском Союзе.

Ключевые слова: франчайзинг, европейский бизнес, международные экономические отношения, экономический рост.

The article is devoted to a detailed analysis of the effect of franchising on economic growth and the basic features of the franchise business in Europe. The mechanism of implementation of franchise relations between EU member states are studied. We consider franchising growth rates in Europe and found the most successful franchise companies in the European market in the article. The necessity and importance of business organization in franchising in the EU are proved.

Key words: franchising; european business; international economic relations, economic growth.

УДК 339.187.44

Огінок С.В.

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Львівський національний університет
імені Івана Франка

Сучасна світова економіка характеризується високим рівнем глобалізації та інтеграції. Державні кордони та суттєві відмінності між економіками країн стають все менш помітними та суттєвими. Інтернаціоналізація та транснаціоналізація сприяють зближенню національних економік, формуванню економічних союзів та єдиного економічного простору. Посиленню економічних зв'язків між країнами, на даному етапі їхнього розвитку, сприяє франчайзинг, оскільки сьогодні він задіяний практично у всіх сферах економічної діяльності та є одним із найдієвіших та найдемократичніших способів виходу за межі національних ринків. Саме це і робить дане питання актуальним для дослідження. Незважаючи на те, що франчайзинг вважається відносно молодим видом організації діяльності, він є домінуючою формою ведення бізнесу як США, так і в Європі, а темпи його зростання стають з кожним роком все більшими.

Висока популярність та значна поширеність франчайзингу визначається тим, що він надає реальні можливості для розвитку мережі збуту товарів як на національних ринках, так і на закордонних, залучаючи відносно незначні кошти, а головне за невеликий проміжок часу.

Постановка проблеми. З точки зору економічної теорії, франчайзинг як форма ведення бізнесу може значно прискорити темпи економічного розвитку як країни в цілому, так і окремих регіонів. Крім того, просування франчайзингу сприяє підвищенню доходів населення, оскільки збільшується кількість споживачів продукції та послуг фран-

чайзингових компаній, так і число тих, хто може почати власний бізнес на основі франчайзингу [1].

Франчайзинг відіграє роль чинника економічного зростання для низки розвинених країн, а також країн, що розвиваються. За даними Спільної Декларації Світової ради франчайзингу унікальність франчайзингу полягає в зниженні ризику невдачі бізнесу, створює робочі місця, стимулює інновації та креативність, є каналом поширення передових бізнес практик, а відтак, і знань, є фактором розвитку малого та середнього підприємництва [2]. Все це може слугувати джерелом економічного зростання країни та локомотивом для глобальної економіки.

Аналіз основних наукових досліджень. Серед провідних науковців, які займалися дослідженням франчайзингу, відзначимо таких: С. Сосна, Є. Васильєва, О. Городова, Р. Гамельтон, І. Дахно, Д. Хайфілд, М. Мендельсон, Д. Стенфорд, Б. Сміт, Н. Широбокова, В. Шкромада, Д. Балді, Є. Кошелеві, В. Денисюк, Е. Легенда, Г. Цірат, Л. Цимбал, Г. Андрощук, О. Суховатий, В. Ляшенко. Однак, існує досить багато невирішених питань, які стосуються сфери франчайзингу, що дає підстави здійснювати подальші дослідження.

Постановка завдання. Дослідити вплив франчайзингу на економічне зростання в країнах-членах ЄС та Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найбільш розвинений франчайзинг в розвинених країнах. Так в США на частку франчайзингових компаній припадає 18 млн. робочих місць

і 2,1 трлн дол. США в загальному обсязі національної економіки. У Китаї на сектор франчайзингу припадає 47,83 млрд дол. США в загальному обсязі продажів і 825 тис. робочих місць. Національна асоціація франчайзингу Китаю очікує, що національні та іноземні бренди покажуть зростання на 10-20% протягом найближчих п'яти років. У Великобританії оборот франчайзингових компаній в 2010-2015 рр. досяг 11,8 млрд фунтів стерлінгів, в секторі зайняті 465 тисяч чоловік. У Франції їх оборот досяг 48 млрд євро, в Німеччині – 55 млрд євро, франшизи дають роботу 463 тисяч німцям [3].

Таким чином, важливим науковим викликом є дослідити величину впливу франчайзингу для економічного зростання нашої вибірки 20 європейських країн, в тому числі України. Ми припускаємо, що поряд з іншими традиційними ключовими детермінантами економічного зростання (капітал, робоча сила, зовнішня торгівля, прямі іноземні інвестиції) економічна вага франчайзингу буде незначною, проте позитивною. Для перевірки цієї гіпотези застосовуємо економетричний аналіз панельних даних з фіксованими ефектами.

Важливим завданням включити у специфікацію моделі всі ключові чинники, які мають системний вплив на економічного зростання, та які притаманні відкритим економікам як країни з нашої вибірки. Сучасна економічна теорія та численні емпіричні праці в галузі відкритості та зростання засвідчують, що відкрита економіка зростає швидше ніж закрита економіка завдяки ліберальнішій зовнішній торгівлі (імпорт та експорт), залученню іноземних інвестицій, обміну технологічними вдосконаленнями та знаннями [4]. В низці досліджень доводиться важлива роль інституцій для сприяння зростанню в країні [5, 6]. Таким чином, ґрунтуючись на цих фундаментальних дослідженнях, ми долучаємо до нашого аналізу впливу франчайзингу на економічне зростання також торговельні, інвестиційні, науково-дослідні та інституційні чинники. Водночас, для дослідження впливу політико-економічних чинників міжнародної економічної інтеграції на економічне зростання необхідно враховувати капітал та робочу силу – як базові фактори виробництва відповідно до виробничої функції Кобба-Дугласа.

У нашому дослідженні ми намагаємось оцінити причинність зв'язку між франчайзингом, низкою ключових міжнародних факторів та базовими факторами виробництва зі зростанням економіки. Для цього ми формуємо вибірку з 20-ти європейських країн, з них 18 країн ЄС (Бельгія, Австрія, Хорватія, Чехія, Данія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Греція, Угорщина, Італія, Нідерланди, Польща, Португалія, Словенія, Іспанія, Швеція, Швейцарія, Україна, Об'єднане Королівство), Швейцарія та Україна. Часовий період нашого дослідження ста-

новить 5 років, починаються з 2007 року та закінчуючи 2011 р., за які є доступними опубліковані статистичні дані для нашої групи країн за відповідним переліком показників, що становлять наш інтерес. Для подолання різних проблем в оцінюваному рівнянні ми використовуємо економетричний аналіз панельних даних методом найменших квадратів з трансформацією методом фіксованих ефектів, щоб ліквідувати гетерогенність по країнах.

Ми використовуємо логарифмічно-лінійну модель, яку презентуємо в рівнянні (1), що співвідносить економічне зростання, яке ми вимірюємо як ВВП в постійних дол. США на 2010 р. (GDS_{it}) в логарифмах, кожної з 20-ти країн i з нашої групи за відповідний рік t , до таких чинників як:

1. Капітал (K_{it}), в логарифмах, який ми визначаємо як валове нагромадження капіталу (в постійних доларах США за 2010 р.) в логарифмах.
2. Робоча сила (L_{it}), в логарифмах, яку ми визначаємо як вся робоча сила, кількість зайнятих.
3. Експорт товарів та послуг (EXP_{it}), в логарифмах.
4. Імпорт товарів та послуг (IMP_{it}), в логарифмах.
5. Прямі іноземні інвестиції (FDI_{it}), в логарифмах.
6. Змінна франчайзингу, як кількість франчайзерів ($FRAN_1_{it}$) в логарифмах; та альтернативно, як кількість франчайзингових точок ($FRAN_2_{it}$) в логарифмах.

Для подолання проблеми повноти специфікації моделі в оцінюваному рівнянні ми контролюємо інші можливі детермінанти економічного зростання – такі як, науково-дослідна діяльність (витрати на науково-дослідні розробки, RD_{it} в логарифмах), платежі за використання прав інтелектуальної власності, роялті (ROY_{it}), інституції як Індекс Економічної Свободи (IEF_{it}).

$$GDP_{it} = a_1 K_{it} + a_2 L_{it} + a_3 EXP_{it} + a_4 IMP_{it} + a_5 FDI_{it} + a_6 FRAN_{it} + a_7 RD_{it} + a_8 ROY_{it} + a_9 INSTIT_{it} + c_i + u_{it} \quad (1)$$

де i та t показують країни та періоди часу відповідно;

c_i – це неспостережуваний фіксований (по країнах) ефект;

u_{it} є ідіосинкратичними похибками.

Статистичні дані з описом показників та джерел даних подано в Додатку А. Описова статистика та кореляційний аналіз між показниками оцінюваного рівняння подано в Додатку Б. Джерело статистичних даних – статистична база Світового Банку World Development Indicators. Для регресійного аналізу використовуємо статистичний пакет EViews.

Результати тестування впливу франчайзингу на економічне зростання подано в табл. 1.

Висновки з проведеного дослідження. Як видно зі специфікацій 2, 4, 5, 6 коефіцієнт змінної франчайзингової діяльності, яка вимірюється як кількість франчайзерів, є позитивним, статистично значимим, проте його величина є в 10 разів менша, ніж коефіцієнт робочої сили; в 5 разів мен-

Результати тестування моделі впливу франчайзингу на економічне зростання групи європейських країн, метод найменших квадратів (OLS) з фіксованими ефектами

	1	2	3	4	5	6
	GDP	GDP	GDP	GDP	GDP	GDP
K	0.122*** (5.34)	0.141*** (6.19)	0.119*** (6.24)	0.152*** (5.67)	0.147*** (4.60)	0.135*** (4.12)
L	0.487*** (3.42)	0.376*** (2.66)	0.394*** (3.50)	0.430** (2.58)	0.453** (2.28)	0.541** (2.61)
EXP	0.101* (1.96)	0.119** (2.41)	0.147*** (3.62)	0.105** (2.07)	0.106 (1.66)	0.077 (1.16)
IMP	0.092 (1.50)	0.041 (0.67)	0.042 (0.88)	0.032 (0.49)	0.037 (0.43)	0.070 (0.80)
FDI	0.001 (0.28)	0.002 (0.64)	0.001 (0.52)	0.003 (0.95)	0.003 (0.91)	0.004 (1.30)
FRAN_1		0.030*** (2.80)		0.028** (2.50)	0.026** (2.20)	0.023* (1.95)
FRAN_2			-0.002 (1.60)			
RD				0.029 (1.16)	0.019 (0.64)	0.005 (0.16)
ROY					0.010 (0.88)	0.009 (0.79)
INSTIT						0.112 (1.40)
Константа	11.008*** (4.93)	12.950*** (5.79)	12.627*** (7.23)	12.357*** (4.61)	11.720*** (3.63)	10.053*** (2.94)
Спостереження	92	92	75	88	76	76
Кількість країн	20	20	20	20	17	17
R-squared	0.84	0.86	0.90	0.87	0.86	0.87

Примітки: Абсолютне значення t статистики в дужках. * – значимість на рівні 10%; ** – значимість на рівні 5%; *** – значимість на рівні 1%.

Джерело: розраховано автором, використовуючи статистичну програму EVIEWS

ший, ніж коефіцієнт капіталу; в 4 рази менший, ніж коефіцієнт експорту. З цього можна зробити висновок, що франчайзинг впливає на економічне зростання країн нашої вибірки. Хоча й економічна значущість франчайзингу для економічного зростання не є настільки вагомою порівняно з такими ключовими детермінантами як робоча сила, капітал чи експорт, все ж таки (як видно з величини коефіцієнту франчайзингу в регресії) франчайзинг додає до економічного зростання на рівні 7-10% від економічного впливу робочої сили на економічне зростання, або на рівні 18-20% від економічного впливу капіталу на економічне зростання, або на рівні 25-26% від економічного впливу експорту на економічне зростання. Отримані результати є досить несподіваними, оскільки наша гіпотеза передбачала, що роль франчайзингу в економічному зростанні буде незначною, якщо не нікчемною. Таким чином, ми знаходимо підтвердження важливості франчайзингу для економічного зростання групи європейських країн, в тому числі України.

Водночас, застосування альтернативного вимірника франчайзингу як кількість франчайзингових точок, робить коефіцієнт франчайзингу статистично не значимим. Це можна обґрунтувати недосконалістю вимірника франчайзингу за

кількістю франчайзингових точок, або проблемою вибірки, що може слугувати предметом для подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Blair R.D., Lafontaine F. The Economics of Franchising. – Cambridge: Cambridge University Press, 2005. – 338 p.
2. Franchising: Promoting Entrepreneurship and Spreading Opportunities and Wealth – Joint Declaration of World Franchise Council, Beirut, Lebanon, April 18, 2013. – <http://www.worldfranchisecouncil.net/declarations.html>
3. Franchising: Promoting Entrepreneurship and Spreading Opportunities and Wealth – Joint Declaration of World Franchise Council, Beirut, Lebanon, April 18, 2013. – <http://www.worldfranchisecouncil.net/declarations.html>.
4. Grossman G.M., Helpman E. Comparative Advantage and Long-run Growth // American Economic Review. – 1990. – 80. – P. 796-815.
5. Stensnes K. Trade Openness and Economic Growth. Do Institutions Matter? // Norwegian Institute of International Affairs Paper. – No. 702. – 2006. – 29 p.
6. Glaesar E.L., La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Schleifer A. Do Institutions Cause Growth // Journal of Economic Growth. – 2004. – 9 (3). – P. 271-303.

АНАЛІЗ ДОСВІДУ ВТІЛЕННЯ МІЖНАРОДНИМИ КОМПАНІЯМИ СТРАТЕГІЙ ПРОСУВАННЯ ТА ЇХ МІСЦЕ В КОНЦЕПЦІЇ МАРКЕТИНГ-МІКСУ

ANALYSIS OF INTERNATIONAL COMPANIES' PROMOTION STRATEGIES IMPLEMENTATION EXPERIENCE AND THEIR PLACE IN MARKETING-MIX CONCEPT

УДК 334.722.81:061.5:005.21:339.138

Пашков І.А.

викладач кафедри управління персоналом та маркетингу
Запорізький національний університет
Голянчук А.Р.
студентка
Запорізький національний університет

У статті досліджується досвід втілення існуючих стратегій просування всесвітньо відомими компаніями, що працюють на міжнародному ринку. Розглядаються особливості проведення рекламних кампаній, заохочення особистих продажів, стимулювання збуту та налагодження зв'язків з громадськістю. Також наведені теоретичні положення концепції маркетинг-міксу.

Ключові слова: маркетинг-мікс, стратегія просування, реклама, особисті продажі, стимулювання збуту, зв'язки з громадськістю, міжнародна компанія.

В статье исследуется опыт воплощения существующих стратегий продвижения всемирно известными компаниями, которые работают на международном рынке. Рассматриваются особенности проведения рекламных кампаний, мотивирования

личных продаж, стимулирования сбыта и налаживание связей с общественностью. Также приведены теоретические основы концепции маркетинг-микса.

Ключевые слова: маркетинг-микс, стратегия продвижения, реклама, личные продажи, стимулирование сбыта, связи с общественностью, международная компания.

The article explores the experience of existing promotion strategies implementation by the world famous companies which operate on international market. There are studied special aspects of advertising campaigns, personal sales motivation, sales promotion and public relations establishment. Also there are given theoretical foundations of marketing-mix concept.

Key words: marketing-mix, promotion strategy, advertising, personal sales, sales promotion, public relations, international company.

Постановка проблеми. Сьогодні діяльність міжнародних компаній поширюється на все більшу кількість країн. Їх товари користуються значним попитом серед населення майже всіх країн, на ринках яких вони присутні. Саме тому для того, аби розуміти сучасні тенденції та залишатися конкурентоспроможними на міжнародному ринку, необхідно проводити подібні дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем та особливостей формування міжнародних стратегій просування присвячені праці таких вчених: М. Гриффін, М. Пастей, Р. Керін, С. Хартлі, С. Онквіст і Дж. Шоу.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є вивчення та аналіз стратегій просування компаній, які діють на міжнародному ринку, особливостей їх реалізації, а також визначення місця даних стратегій у концепції маркетинг-міксу.

Виклад основного матеріалу дослідження. В основі процесу управління будь-якою компанією лежить планування її діяльності. Останнє є неможливим без розробки стратегії для неї. Тому доцільним буде на початку дослідження визначити, у чому полягає зміст поняття стратегії.

Різні вчені наводять різні визначення стратегії. М. Портер, наприклад, дотримується точки зору, що конкурентна стратегія передбачає наступальні або оборонні дії, які застосовуються з метою захисту позиції від п'яти конкурентних сил [1, ст. 11]. Деякі дослідники також визначають стратегії міжнародної конкуренції як моделі поведінки суб'єктів конкуренції (підприємств, галузей, регіонів, національних економік), спрямовані на досяг-

нення довготривалої конкурентної переваги на міжнародному ринку за наявних ресурсів та умов середовища функціонування [2, ст. 156]. Таким чином, міжнародну конкурентну стратегію можна розглядати як комплекс взаємопов'язаних дій компанії для здобуття найсприятливішого положення на ринку та отримання максимальної вигоди.

Під час планування діяльності компанії після прийняття рішення про проникнення на іноземний ринок менеджерам з маркетингу слід вирішити такі основні питання [3, ст. 804]:

- яким має бути товар;
- яким чином має бути встановлена ціна на товар;
- яким чином просувати товар;
- яким чином налагодити процес розповсюдження товарів.

В сукупності вирішення цих питань утворюють маркетинг-мікс, що є основою маркетингової діяльності будь-якої компанії. Він складається із чотирьох напрямів або стратегій компанії стосовно її товарів:

- товарна стратегія – визначає, яким має бути товар, аби максимально задовольнити потреби споживачів, чи це буде один і той самий товар для всіх ринків, чи модифікований, ступінь диверсифікації або спеціалізації, масштаб міжнародної діяльності компанії тощо;
- цінова стратегія – визначає, яким чином встановлюється ціна на товар, які чинники при цьому враховуються, наскільки ціна одного і того ж товару буде відрізнятися в різних країнах тощо;
- стратегія просування – визначає, яким чином компанія планує збільшувати свою частку на

ринку, на яких властивостях товару акцентуватиме увагу в різних країнах, яким чином збільшуватиме попит на власні товари та якими методами здобуватиме прихильність споживачів тощо;

– стратегія розподілу – визначає, за допомогою яких транспортних засобів товари потраплять від виробника до споживача, а також через які канали розподілу компанія доставлятиме товари до їх кінцевих споживачів.

Визначення всіх наведених аспектів має відповідати загальній стратегії компанії та базуватися на ній. Спочатку керівництво компанії приймає рішення стосовно того, який товар виробляти та постачати аби він якнайкраще відповідав вимогам споживачів на ринку кожної країни. Наступним кроком є визначення, яким чином буде встановлена ціна на дані товари. Також приймаються рішення стосовно того, чи будуть ціни відрізнятися в різних країнах.

Після того, як товар було розроблено та вироблено, для отримання прибутку компанія мусить розробити ефективні стратегії продажу або просування цього товару на ринку. Відповідно, існують чотири основні елементи, необхідні для успішної реалізації обраної стратегії: реклама, особисті продажі, стимулювання збуту та зв'язки з громадськістю [3, ст. 820-826].

Реклама є одним з найбільш популярних засобів просування. За її допомогою компанії формують в уявленні споживачів певний образ своїх товарів або послуг. Таку рекламну стратегію активно використовує компанія «Coca-Cola». На початку року вона оголосила про зміну рекламного гасла для всіх напоїв «Coca-Cola» – тепер він звучить як «Taste the Feeling», що в перекладі означає «Спробуй на смак відчуття». Попереднім рекламним гаслом протягом останніх семи років було «Opening Happiness», тобто «Відкриваючи щастя» [4]. У поєднанні з рекламними роликами цих напоїв вони підсвідомо створюють у споживачів відчуття, що саме їх споживання допоможе зробити життя яскравішим та щасливішим. Також варто зазначити, що під час реклами «Coca-Cola» не йдеться про її смакові характеристики або переваги перед іншими напоями, основний акцент робиться на емоції та відчуття, які начебто забезпечує споживання цього напою. Ще однією надзвичайно успішною рекламною кампанією «Coca-Cola» є створення того образу Санта-Клауса, яким ми його уявляємо зараз. До виходу її реклами у 1931 році Сантою вважався не добрий дідусь у червоному кожусі, який мандрує небом на санчатах із оленями, а високий худорлявий чоловік або страшний ельф, одягнений у мантію священика або шкіру тварин [5]. Тож тепер тепла та святкова атмосфера Різдва, яке більше неможливо уявити без створеного компанією Санта-Клауса, асоціюються у всіх із напоєм «Coca-Cola». У рекламних

роликах звучить пісня зі словами «Свято наближається», під час якої вантажівки із «Coca-Cola» прямують до міста. Таким чином створюється відчуття того, що свято настає завдяки напоям «Coca-Cola».

Також часто для того, аби задовольнити потреби споживачів у різних країнах, які значно відрізняються, компанії у рекламних акціях часто наголошують на різних вигодах, які споживачі отримують в результаті купівлі товарів, що рекламуються. Такої стратегії дотримується компанія «Honda Motor Co.», просуваючи свої мотоцикли на американському ринку та ринках менш розвинутих країн. Рекламний ролик в Америці, випущений під час кризи у 2010 році, показує споживачам, що мотоцикли «Honda» дають можливість залишатися вільними та незалежними навіть під час економічного занепаду. Гасло «Gawk responsibly» («Витріщайся відповідально») підкріплює створений ефект, оскільки, за сюжетом реклами, робітники, які працювали під наглядом представника Управління виправних установ, побачивши байкерів на мотоциклах «Honda», втекли за ними з місця роботи [6]. Такий підхід компанія практикує вже давно, оскільки ще у 20-х роках ХХ століття гаслом кампанії на американському ринку було «You Meet the Nicest People on a Honda» («Ти зустрічаєш найкращих людей на Honda») [7]. Таким чином, використання мотоциклів «Honda» надає статусності та певний імідж, що є важливим для американців. На противагу цьому в Індії їх реклама виглядає зовсім по-іншому. У ролику про новий Acura 3G показується, що його використання є набагато кращим за користування громадським транспортом, оскільки, за сюжетом, всі пасажири міського потягу захоплюються ним. Також робиться акцент на його безпечності, так як у ролику окрім водія на мотоциклі їде маленька дівчинка, а також він легко та швидко гальмує для того, аби пропустити потяг [8]. Безпека та переваги над громадським транспортом і є основними потребами жителів Індії, які будуть задоволені використанням мотоциклів «Honda».

Часто компанії роблять акцент на країні походження товарів, оскільки саме вони є основною складовою бренду. Дану стратегію використовують американські компанії, які виробляють мотоцикли «Harley Davidson», гітари «Gibson», користуючись популярністю американського стилю життя. Японські та німецькі виробники автомобілів та побутової техніки мають репутацію виробників якісних товарів, тому у рекламних кампаніях «Toyota» «Sony», «BMW» та «Bosch» робиться акцент саме на країну їх походження.

Поряд із рекламою для просування товарів і послуг компанії також використовують стратегію особистих продажів. Найбільше її використовують виробники косметичних засобів. Одним з них є

компанія «Amway», яка у 2016 році посіла перше місце в рейтингу 2016 Direct Selling News Global 100 із доходом 9,5 млрд. дол. у 2015 році [9]. Стратегія компанії полягає в тому, що вона проводить спеціалізоване навчання своїх представників, які потім здійснюватимуть продаж людям, із якими вони мають особисті контакти. У більшості випадків товари «Amway» продаються не штатними працівниками компанії, а навченими таким чином людьми, які мають інше основне місце роботи. Вони мотивуються тим, що з кожного продажу отримують певний відсоток грошової винагороди.

Дану стратегію «Amway» застосувала також для просування на міжнародному ринку. У 1997 році для проникнення на Філіппінський ринок компанія запропонувала працівникам філіппінського походження з США, Австралії та Нової Зеландії просувати її продукцію на ньому шляхом найму та навчання місцевих жителів. Мотивацією для них стала грошова винагорода за кожен укладений контракт, а тому пропозиції мали успіх, і близько 100 працівників відправилися до Філіппін за власний рахунок налагоджувати там торгівельну мережу. Дану стратегію була також використана і для проникнення на корейський та китайський ринки [3, ст. 824].

Велика кількість міжнародних компаній для просування своїх товарів використовують різноманітні заходи стимулювання збуту, такі як акції, дегустації, купони, особливі знижки, подарунки тощо. Вони орієнтовані на привертання уваги споживачів, створюючи для них особливо вигідні пропозиції.

Популярним інструментом такої стратегії є розповсюдження купонів зі знижками на певну продукцію компанії. Їх популярність підтверджується тим, що в США кожного року поширюється близько 305 млрд. купонів загальною вартістю 467 млрд. дол. США. Популярним шляхом їх розповсюдження сьогодні є Інтернет сайти, такі як www.valpak.com або www.coupon.com. Серед компаній, які широко використовують купони, є «Procter & Gamble», «Nestlé», «Kraft», «Walmart», «Kroger», та «Target» [10, ст. 389]. Однак витрати на розповсюдження таких купонів разом зі знижками, які вони пропонують, часто не відшкодовуються продажами, які вони забезпечують.

Ще одним інструментам стимулювання збуту є проведення розіграшів. Вони проводяться міжнародними компаніями, але здебільшого на локальних ринках через існуючі складнощі у правовому регулюванні. Активно використовує цей інструмент сьогодні компанія «Coca-Cola». Вона постійно проводить розіграш призів, як от, наприклад, подорож до Лос-Анджелесу на прем'єру стрічки «Rogue One: A Star Wars Story». Приз також покриває витрати на авіа квитки, готель та передбачає додатково 500 дол. США на інші витрати.

Для участі у розіграші всі бажаючі мають розмістити повідомлення про розіграш із необхідними посиланнями в мережі Twitter або Instagram [11]. Також компанія на своїй Інтернет-сторінці My Coke Rewards постійно проводить акції, за якими учасники, які надсилають коди з пляшок, мають шанс виграти призи (наприклад, сертифікат на здійснення покупок в магазинах «Shutterfly», «Nike», «WalMart», відвідування місцевих ресторанів, телевізор, передплата журналу тощо) [12].

Не менш дієвим методом стимулювання продажів є розміщення товарів та їх логотипів у кінострічках, музичних кліпах, телевізійних шоу або заохочення відомих осіб публічно використовувати певні товари. Серія чи не найвідоміших кінострічок в історії сучасного кінематографу про Джеймса Бонда стала чималим майданчиком для просування відомих брендів, щоправда не завжди доречно. Наприклад, політ з Лондону до Стамбулу герой здійснював, користуючись послугами американських авіаліній, у фільмі «From Russia with Love» (1963). Особливої уваги заслуговують марки машин, задіяні у кінострічках. У фільмі «The Man with the Golden Gun» (1974) навіть у Таїланді Джеймс Бонд керує автівками «American Motors», що коштувало цій компанії 5 млрд. дол. США. У наступних стрічках використовуються автомобілі «BMW», «Aston Martin» та «Thunderbird». Також у різних фільмах з'являлися такі торгові марки як «L'Oreal», «Avis», «Revlon», «Rolex», «Coke», «Sony», «Omega», «Avon», «Virgin Atlantic», «Procter&Gamble» та «Heineken» [13].

Компанія «PepsiCo» також використала даний інструмент у кінострічках «Назад у майбутнє» та «Назад у майбутнє 2». Однак якщо у першій частині «Pepsi» є просто напоєм, який постійно споживає головний герой, то до рекламної кампанії, пов'язаної з другою частиною, компанія підготувалася краще. Оскільки, за сюжетом, герой переміщується на 30 років у майбутнє, тобто у 2015 рік, то там він окрім усього іншого знаходить і нову «Pepsi Perfect». Спеціально до виходу цієї стрічки компанія підготувала для продажу партію саме такої «Pepsi Perfect», як у кінофільмі. Якщо не брати певні технічні складнощі, як виникли у зв'язку з цим, то маркетинговий хід виявився надзвичайно вдалим, адже попит на напій перевершив усі очікування, незважаючи на те, що ціна однієї пляшки складала 20,15 дол. США [14].

Останнім шляхом просування товарів є налагодження зв'язків з громадськістю. Це робиться для того, аби сформувати позитивний імідж компанії у свідомості споживачів та може втілюватися у формі благодійних акцій, заходів зі збереження та захисту довкілля тощо. До такої політики вдалася компанія «Toyota», коли після сприяння влади будівництву її першого заводу в США вона не брала участі у вирішенні суспільних проблем. Тоді

для того, аби відновити позитивний імідж, «Toyota» почала брати участь у благодійних проектах, створила стипендії для учнів вищих навчальних закладів та підтримувати молодіжні спортивні заходи [3, ст. 826]. Також компанія бере участь у збереженні навколишнього середовища, зокрема проводить заходи зі створення та догляду за парками [15].

Серед компаній, які виявляють небайдужість до навколишнього середовища, активними є «Coca-Cola» і «PepsiCo». Компанії мають щорічні звіти стосовно їхньої діяльності, особливо в галузі соціальної відповідальності. Компанія «Coca-Cola» в останньому такому звіті зазначає, що для покращення суспільного життя в усьому світі вона працює у таких напрямках: підтримка добробуту населення, розширення економічних можливостей жінок, захист прав працівників, допомога мало розвиненим країнам, збереження води, екологічно безпечні упаковки, захист клімату та екологічно безпечне сільське господарство [16]. «PepsiCo» має подібні заходи, однак також у її звіті приділяється увага зменшенню вмісту цукру в напоях та солі у продуктах харчування [17, ст. 5].

Висновки з проведеного дослідження. Компанії використовують велике розмаїття заходів та методів просування своїх товарів на міжнародному ринку. Велике значення при цьому має країна, на ринок якої запроваджуються товари, оскільки смаки, вподобання, потреби та цінності населення в кожній країні різняться. Успішність цих кампаній залежать від правильно розставлених акцентів у рекламі, грамотно налагодженій системі особистих продажів, вибору методів стимулювання збуту та коректних дій стосовно участі у вирішенні суспільних проблем.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер; [пер. с англ. И. Минервин.] – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
2. Борисова Т. М. Конкурентна стратегія на міжнародному ринку: сутність, основні характеристики та види [Електронний ресурс] / Т. М. Борисова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2010_2_1/156-160.pdf.
3. Гриффин Р. Международный бизнес, 4-е видання / Р. Гриффин, М. Пастей; [пер. с англ. А. Медведев] – Санкт-Петербург: Питер, 2006. – 1088 с.
4. Moye J. 'One Brand' Strategy, New Global Campaign Unite Coca-Cola Trademark [Електронний ресурс] / Jay Moye // Coca-Cola Company. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.coca-colacompany.com/stories/taste-the-feeling-launch>
5. 5 Things You Never Knew About Santa Claus and Coca-Cola [Електронний ресурс] // Coca-Cola Company. – 2012. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.coca-colacompany.com/stories/coke-lore-santa-claus>.
6. Honda Cruisers [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://cargocollective.com/marcuswesson/following/marcuswesson/Honda-Cruisers>
7. «Nicest People» Campaign Causes a Sensation [Електронний ресурс] // Honda Official Website – Режим доступу до ресурсу: <http://world.honda.com/history/challenge/1959establishingamericanhonda/page08.html>
8. Honda Activa plays on popularity, pens 'wah wah wah' chant Read more at: <http://www.campaignindia.in/video/honda-activa-plays-on-popularity-pens-wah-wah-wah-chant/423181> [Електронний ресурс] // Campaign India. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.campaignindia.in/video/honda-activa-plays-on-popularity-pens-wah-wah-wah-chant/423181>
9. DSN Announces the 2016 Global 100! [Електронний ресурс] // Direct Selling News Official Website. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://directsellingnews.com/index.php/view/2016_dsn_global_100_list#.WDNIQX0jW9c
10. Kerin R. A. Marketing. The Core / R. A. Kerin, S. W. Hartley. – New York: McGraw-Hill Education, 2016. – 531 с.
11. Master the choice [Електронний ресурс] // My Coke Rewards Official Website – Режим доступу до ресурсу: <https://www.mycokerewards.com/content/mcr/star-wars-rogue-hub-two.html>.
12. Rewards Catalog [Електронний ресурс] // My Coke Rewards Official Website – Режим доступу до ресурсу: <https://www.mycokerewards.com/rewards>.
13. Felix S. The Evolution Of James Bond Movie Product Placement [Електронний ресурс] / S. Felix, L. Stamper // Business Insider. – 2012. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.businessinsider.com/heres-how-james-bonds-relationship-with-product-placement-has-changed-2012-10?IR=T&op=1/#nd-opted-for-a-red-stripe-rather-than-his-signature-vodka-martini-during-his-first-flick-in-1962-pan-am-and-smirnoff-also-made-appearances-in-dr-no-1>
14. Sola K. For Fans, Pepsi's 'Back To The Future' Tie-In Is Anything But Perfect [Електронний ресурс] / Sola // Forbes. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.forbes.com/sites/katiesola/2015/11/04/pepsi-perfect-back-to-the-future/#cd9ee5261081>
15. National Public Lands Day: Let's Help Elk... and Their ilk [Електронний ресурс] // Toyota Official Website. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://corporatenews.pressroom.toyota.com/releases/npld-2016-elk.htm>.
16. Coca-Cola 2014/2015 Sustainability Report [Електронний ресурс] // Coca-Cola Company. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.coca-colacompany.com/content/dam/journey/us/en/private/fileassets/pdf/2015/09/2014-2015-sustainability-report.pdf>
17. 2015 GRI Report [Електронний ресурс] // PepsiCo. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://www.pepsico.com/docs/album/sustainability-reporting/pep_gri15_v10.pdf

БЕНЧМАРКІНГ МОДЕЛЕЙ ОРГАНІЗАЦІЇ СИСТЕМ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ BENCHMARKING OF MEDICAL SERVICES ORGANIZATION MODELS

У статті проаналізовано моделі організації систем медичних послуг у світі. Визначено конкурентні переваги системи охорони здоров'я Великобританії. Проаналізовано особливі риси радянської моделі системи медичних послуг. Визначено шляхи структурної модернізації радянської моделі організації системи медичних послуг. Розглянуто приклад реформування системи медичних послуг Грузії.

Ключові слова: медичні послуги, системи охорони здоров'я, інвестиційні програми, системи медичного страхування, глобальний економічний розвиток, бенчмаркінг.

В статье проанализированы модели организации систем медицинских услуг в мире. Определены конкурентные преимущества системы охраны здоровья Великобритании. Проанализированы особенные черты

советской модели организации системы медицинских услуг. Рассмотрен пример реформирования системы медицинских услуг в Грузии.

Ключевые слова: медицинские услуги, системы охраны здоровья, инвестиционные программы, системы медицинского страхования, глобальное экономическое развитие, бенчмаркинг.

This article deals with the world health care systems organization. Defined competitive advantage of Great Britain health system. Analyzed the specific features of the Soviet health care model. The ways of structural modernization of the Soviet model of medical services were defined. An example of reforming the health care system in Georgia was analyzed.

Key words: health care, health care, investment programs, health insurance, global economic development, benchmarking.

УДК 339.9:614.2

Поворозник М.Ю.

здобувач кафедри міжнародного обліку і аудиту
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Постановка проблеми. Сучасна людино-центристської парадигма глобального економічного розвитку та суспільного прогресу відбиває реалізацію фундаментального права людини на життя і здоров'я, а отже – отримання якісного медичного обслуговування. З огляду на це, значної актуальності набуває проблематика комплексного аналізу і бенчмаркінгу національних моделей організації систем медичних послуг, що сформувались у різних країнах світу. Існуюча на сьогодні їх типізація ґрунтується переважно на критеріях ролі держави у медичному обслуговуванні населення, ступеня державного регулювання національних систем охорони здоров'я та рівня державного втручання у їх функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженню питання медичних послуг присвячено чимало робіт як вітчизняних науковців, так і зарубіжних, зокрема Г. Беккер, Т. Шульц, В. Баласа, Й. Бен-Порет, М. Блауг, С. Боулс, Е. Денісон, Е. Лезер, Дж. Мінцер.

Постановка завдання. Метою статті є порівняльний аналіз моделей організації систем медичних послуг у світі.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У комплексному дослідженні варіативності національних систем медичних послуг на неабияку дослідницьку увагу заслуговує модель Беверіджа. Дана модель охоплює системи охорони здоров'я скандинавських країн, Ірландії та Великобританії, країн Південної Європи – Греції, Португалії, Іспанії та інших). Її головними засадничими елементами є наступні:

– по-перше, загальна доступність медичних послуг з повним охопленням усього населення медичним страхуванням та уніфікацією обсягу й переліку медичних послуг, що йому надаються;

– по-друге, домінування державного фінансування системи охорони здоров'я, що забезпечується на основі цільового оподаткування центрального, регіонального та місцевого рівнів;

– по-третє, пріоритет системи планування витрат державного бюджету у фінансовому механізмі функціонування системи охорони здоров'я із жорстким державним контролем рівня витрат у медичній сфері та закріпленням за регіональними органами державного регулювання відповідальності за розподіл його коштів між провайдерами медичних послуг;

– по-четверте, жорстка ув'язка рівня заробітних плат і компенсацій медичного персоналу з кількістю пацієнтів, що обслуговуються.

Разом з тим, незважаючи на прогресивність подібної системи організації медичних послуг та суттєво вищій, порівняно зі страховою системою, рівень її ефективності щодо оптимізації адміністративних витрат, модель Беверіджа має один суттєвий недолік – значна бюрократизованість процесу ухвалення управлінських рішень, висока вартість адміністрування системи охорони здоров'я та значна залежність медичної сфери від вартісних обсягів та структури її державного фінансування. Не слід скидати з рахунків і брак мотивації провайдерів медичних послуг до економії ресурсів і зниження трансакційних витрат, а також підвищення якості медичного обслуговування і рівня задоволення потреб споживачів, що значною мірою погіршує конкурентні умови діяльності агентів ринку медичних послуг.

Красномовним прикладом ефективною реалізації моделі Беверіджа є Великобританія, яка посідає нині світові лідерські позиції як за показниками доступності й якості медичних послуг, так і ефективності діючого механізму їх організації і

фінансування. Запорукою досягнутих успіхів є насамперед відсутність посередницького сегменту у національній системі охорони здоров'я [1], а відтак – економія значних трансакційних витрат на медичному обслуговуванні населення та підвищення цінової конкурентоспроможності медичних послуг.

Ще однією конкурентною перевагою системи охорони здоров'я Великобританії є її загальнодержавне фінансування з податкових платежів економічних агентів, а відтак – безкоштовність для усіх громадян. Інакше кажучи, відсутність полісів медичного страхування робить національну систему охорони здоров'я доступною для усіх, хто легально працює в країні і сплачує податки до державного бюджету. Подібний механізм організації і фінансування медичних послуг значною мірою забезпечується їх раціональною організацією на основі концентрації їх продукування у сегменті висококваліфікованих лікарів загальної практики, або так званих сімейних лікарів. Як первинний інститут медичного обслуговування населення Великобританії, спеціалісти загальної практики забезпечують високий ступінь зручності, персоналізації й індивідуалізації національної системи медичних послуг, а видача ними направлень до вузьких спеціалістів є запорукою високої оперативності і кваліфікації медичного обслуговування населення.

І, нарешті, характеризуючи національні моделі систем медичних послуг, не можна оминати увагою і її радянську модель, яка отримала назву модель Семашка і набула найбільшого поширення у країнах колишнього СРСР. Її характерними рисами є насамперед виключно державне кошторисне фінансування системи охорони здоров'я на основі загальної податкової системи; централізоване державне управління та повний державний контроль над медичною сферою через систему загальнодержавного планування та галузевих нормативів; диференційована структура провайдерів медичних послуг та багаторівневість їх надання залежно від тяжкості захворювань (районні, центральні районні, міські, обласні та федеральні лікарні); прямий (вільний) доступ пацієнтів до послуг лікарів-спеціалістів і стаціонарів; повна безоплатність медичних послуг; багатопрофільність діяльності медико-санітарних установ за одночасної можливості отримання хворими високоспеціалізованих медичних послуг; дільнично-територіальний принцип медичного обслуговування [2, с. 100]. Не випадково, головну роль у цій системі відігравав дільничний лікар, відповідальний за надання медичної допомоги населення на своїй дільниці. Це забезпечувало чітку ієрархізацію медичних закладів та вертикальну інтеграцію діяльності усіх медичних служб, рівномірний розподіл хворих у медичній системі, а також посег-

ментне охоплення усіх верств населення медико-санітарним та профілактичним обслуговуванням.

Разом з тим, повна відсутність приватного сектору медичних послуг, консервація мережі діючих медичних закладів та відсутність чіткого видового розмежування медичної допомоги практично унеможливили формування конкурентного середовища медичної індустрії, а отже – спричиняли неефективне використання її ресурсів, надзвичайну фрагментованість фінансових потоків та значний брак фінансування багатьох її галузей і підсистем. Достатньо сказати, що, незважаючи на декларовану рівність усіх радянських громадян у доступі до медичних послуг, практично половина із сукупного державного фінансування сфери охорони здоров'я СРСР (загальним обсягом 3-5% ВВП) виділялась на так званий «четвертий відділ» Міністерства охорони здоров'я. Він обслуговував лише представників партійної номенклатури, чисельність яких не перевищувала 1% сукупного населення, тож решта 99% радянських громадян були вкрай обмежені у можливостях задоволення своїх потреб у медичних послугах [3, с. 11].

Не слід скидати з рахунків і значну складність будь-якої структурної модернізації системи Семашка та панування бюрократичних й адміністративно-командних методів її управління, що спричиняє брак економічних механізмів її стратегічного розвитку та менеджменту. Нині країни, медичні системи яких було сформовано за моделлю Семашка, перебувають на різних щаблях її структурної модернізації та реформування з чітким дрейфуванням у бік страхових чи комбінованих засад. Йдеться насамперед про медичні системи таких постсоціалістичних країн, як Молдова, Грузія, Естонія, Киргизстан, Литва, Російська Федерація.

Так, одним з найбільш успішних можна вважати реформування системи медичних послуг Грузії. Його ключові тренди були пов'язані насамперед з формуванням високо конкурентного середовища надання медичних послуг, повним усуненням зовнішньоторговельних бар'єрів у сфері імпорту лікарських засобів та медичного обладнання, посиленням державно-приватного партнерства у медичній сфері, а також докорінним реформуванням госпітальної діяльності та фармацевтичної сфери. Так, на початок реформування медична сфера Грузії не тільки потерпала від хронічного недофінансування, але й була надто переобтяжена глибокими структурними деформаціями. Достатньо лише сказати, що у результаті довготермінового браку фінансування національної системи охорони здоров'я загальна кількість лікарень у період 1988-1998 рр. скоротилась з 402 до 272; за 1998-1999 рр. кількість лікарів зменшилася на 20%, а сестринського персоналу – на 50%. І це при тому, що на кінець 1990-х років Грузія лідиру-

вала серед колишніх республік СРСР і країн Центрально-Східної Європи за показником кількості лікарів на 1 тис. населення (3,86, тоді як перших двох групах – 3,72 та 2,49 відповідно) [3, с. 18]. Протягом 1990-2002 рр. рівень материнської смертності у Грузії зріс майже на 80%, сягнувши максимального показника у 1997 р. [3, с. 20]; а на початок 2000-х років госпіталізовані громадяни з числа незаможних верст населення змушені були сплачувати біля 70% сукупних доходів свого домогосподарства на кожен випадок стаціонарного лікування, а нерідко на оплату медичних послуг їм доводилось позичати кошти і, навіть, продавати нерухоме майно [3, с. 21].

Тож реалізація диверсифікованих інвестиційних програм приватизації державних лікарень і поліклінічних закладів та запровадження транспарентних умов тендерних закупівель товарів медичного призначення дали змогу докорінно їх переобладнати і вивести на новий щабель лікарського й інноваційно-технологічного забезпечення. Прикметно також відзначити, що перехід медичних закладів у власність інвесторів супроводжувався прийняттям приватними установами зобов'язань надавати медичні послуги упродовж семи років в обмін на право використовувати лікарняну нерухомість та устаткування у своїх комерційних цілях.

Своєю чергою, повна імплементація національної системи медичного страхування на основі механізмів купівлі населенням медичних страхових ваучерів дала змогу створити фінансову базу для покриття вартості базового пакету медичних послуг у приватному секторі охорони здоров'я; а державні програми медичного страхування забезпечили соціально незахищені верстви населення Грузії базовим медичним обслуговуванням. Так, тільки у період 2009-2012 рр. загальна кількість громадян Грузії, охоплених приватним медичним страхуванням, зросла з 40 до 450 тис. осіб, охоплюючи на кінець періоду 51% громадян на рівні загального фінансування та 38% на рівні державного фінансування медицини [3, с. 31]. Саме з цього часу національна система охорони здоров'я перейшла на конкурентні «рейки» функціонування, коли провайдери медичних послуг дедалі більшою мірою переорієнтовуються на максимізацію своїх прибутків шляхом як диверсифікації спектру медичних послуг, так і підвищення їх якості.

Запорукою високої ефективності проведених у Грузії реформ медичної сфери стали і її глибокі інституційні реформи, пов'язані насамперед з мінімізацією ролі державного регулювання, різким скороченням чисельності бюрократичного апарату на обслуговування медичної індустрії, суттєвим

спрощенням діючих ліцензійних і реєстраційних процедур, а також формуванням транспарентного регуляторного середовища. Так, запровадження автоматичної реєстрації медичних препаратів та виробів медичного призначення, що практикується нині Європейським медичним агентством та Управлінням з контролю за харчовими продуктами і лікарськими засобами США, дало змогу усунути корупційну складову у цій сфері (у тому числі корупцію у сфері державних закупівель) та майже утричі знизити для лікарень закупівельну вартість медикаментів. Крім того, скорочення кількості ліцензійних та дозвільних видів підприємницької діяльності на 84% [4] створило підґрунтя для запровадження у практику чітких, прозорих і зрозумілих «правил гри» для усіх агентів ринку медичних послуг.

Висновки з проведеного дослідження. Підбиваючи підсумок, відзначимо, що діючі на сьогодні національні моделі медичних послуг сформувались у результаті складної взаємодії соціально-економічних, політико-правових та культурно-гуманітарних чинників суспільного прогресу, котрі у сукупності детермінують характер історичного поступу різних типів суспільних систем. При цьому визначальний вплив на формування країнових систем медичних послуг справили ментальні особливості кожної нації, а також сповідувані нею гуманітарні і морально-етичні норми і цінності, котрі становлять «становий хребет» національних медичних систем, насамперед щодо характеру акумулювання і розподілу ресурсного забезпечення галузі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Mirror on the Wall, 2014 Update: How the U.S. Health Care System Compares Internationally. – [Electronic Resource]. – Available from: <http://www.commonwealthfund.org/publications/fund-reports/2014/jun/mirror-mirror>. The Grass Is Not Always Greener: A Look at National Health Care Systems Around the World // Policy Analysis. № 613 (March 18, 2008).
2. Лехан В. М. Порівняльна характеристика моделі Семашка та моделі, започаткованої в рамках реформи системи охорони здоров'я в Україні / В. М. Лехан, В. Г. Гінзбург, Е. В. Борвінко // Медицина сьогодні і завтра. – 2013. – № 4 (61). – С. 99-105.
3. Бендукідзе К. Реформи охорони здоров'я в Республіці Грузія: від радянської руїни до охорони здоров'я на ринковій основі / К. Бендукідзе, Ф. Редер, М. Танер, А. Урушадзе. – 2014. – К.: Вид-во: ТОВ «НВП»Інтерсервіс». – 2014.
4. Health systems in transition: Georgia. Health system review. – 2009. – Vol. 11 No. 8. – P. 86.

ВПЛИВ ГЛОБАЛЬНИХ ФАКТОРІВ НА РОЗВИТОК ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ THE INFLUENCE OF GLOBAL FACTORS ON DEVELOPMENT OF TOURISM IN UKRAINE

УДК 338.48(477)

Алексеева Т.І.

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств та економічної теорії Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

Соколовська А.С.

студентка Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

Проведено дослідження в туристичній галузі на прикладі України. У статті розглянуто сутність впливу глобальних факторів на індустрію туризму. Визначено основні чинники, які впливають на його розвиток. Проаналізовані головні причини зниження темпів розвитку туристичної сфери в Україні. Запропоновано вирішення причин гальмування розвитку туризму.

Ключові слова: туризм, туристичний продукт, демографічні проблеми, соціальна структура суспільства, туристична індустрія.

Проведено исследование в туристической отрасли на примере Украины. В статье рассмотрена сущность влияния глобальных факторов на индустрию туризма. Определены основные факторы, которые влияют на его развитие. Проанализиро-

ваны основные причины снижения темпов развития туристической сферы в Украине. Предложено решение причин торможения развития туризма.

Ключевые слова: туризм, туристический продукт, демографические проблемы, социальная структура общества, туристическая индустрия.

The article deals with the essence of the influence of global factors on the tourism industry in Ukraine; it analyzes the main reasons for reducing the rate of development of tourism in Ukraine, and the ways of solving the causes inhibition of further development of tourism.

Key words: tourism, tourist product, demographic problems, social structure of society, the tourism industry.

Постановка проблеми. Туризм в Україні – одна з найперспективніших галузей економіки. Одним з пріоритетів нашої країни є наявність великої ресурсної бази та вигідного географічного положення. Але, незважаючи на це, з кожним роком стан туристичної діяльності погіршується. Причинами такого цього явища є вплив глобальних факторів на розвиток туризму в Україні. До цих факторів можна віднести наступні: демографічні, енергетичні, екологічні, продовольчі, проблема війни та миру, економічні.

Вирішення цих проблем є актуальним для розвитку сфери туристичної діяльності в умовах глобалізаційних викликів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження щодо впливу глобальних факторів на розвиток туризму розглянуті в працях видатних вчених: Любіцева О.О. [4], Балабанов І.Т. [3], Кабушкин Н.І. [2], Жукова М.А., Чуднівський А.Д. [5], Сенін В.С. [7], Фролова Т.А. [8], Рубцова Н.В. [9], Наумова С.А. [10]. Вони проаналізували причини впливу глобальних факторів на туристичну індустрію. Також розробили шляхи вирішення наявних проблем у туристичній галузі.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз впливу глобальних факторів на розвиток туристичної сфери в Україні. Для досягнення поставленої мети в ході дослідження необхідно вирішити наступні завдання:

- обґрунтувати необхідність впливу глобальних факторів на розвиток туристичної сфери;
- розглянути глобальні проблеми, які гальмують розвиток туризму;
- вказати причини уповільнення розвитку туризму в Україні та запропонувати заходи щодо їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. У теперішній час туристична галузь набуває все більшого значення в міжнародному масштабі.

В Україні туристична індустрія визнана однією з пріоритетних галузей національного господарства. Сфера туризму – одна з найприбутковіших і динамічних галузей світового господарства. На сьогоднішній день в індустрії туризму задіяний кожен десятий працівник у світі. Існує багато факторів, які впливають на розвиток туризму в Україні і породжують безліч проблем, вирішення яких гостро стоїть в умовах інтеграції у світовий туристичний простір.

Україна – країна, яка має великий туристичний потенціал. Країна достатньо забезпечена усіма видами ресурсів для розвитку національного курортного і туристичного продукту та виходу на міжнародний ринок.

Створення конкурентоспроможного туристичного продукту на міжнародному ринку є головною метою розвитку туризму в Україні. Підвищенню конкурентоспроможності України на світовому ринку туристичних послуг сприяє виконання наступних завдань: реалізація спільних проектів щодо удосконалення туристичної індустрії окремих регіонів за участю міжнародних організацій; створення природно-господарських міжнародних комплексів рекреаційного типу; організація спільних лікувально-оздоровчих та туристичних підприємств [11, 5].

Існує багато факторів, які впливають на розвиток туризму. В цілому вони можуть породжувати значні проблеми розвитку туризму, серед яких найбільш глобальними виступають вісім основних груп (рис. 1).

Фактори, що впливають на туризм діляться на зовнішні (екзогенні) і внутрішні (ендогенні).

Зовнішні фактори впливають на туризм за допомогою демографічних і соціальних змін. Ця група включає в себе: вік населення; збільшення числа працюючих жінок і зміна доходу на кожну сім'ю; тенденції до пізнішого вступу в шлюб і утворення сім'ї; зростання кількості бездітних пар у складі населення; зменшення імміграційних обмежень; збільшення більше гнучких графіків робочого часу; збільшення усвідомлення туристських можливостей.

Внутрішні фактори впливають безпосередньо на сфері туризму. До них відносяться, перш за все, матеріально-технічні фактори, що мають найважливіше значення для розвитку туризму. Головний з них, пов'язаний з розвитком засобів розміщення об'єктів гостинності, транспорту, підприємств громадського харчування, рекреаційної сфери, роздрібною торгівлі тощо [3].

До факторів впливу на розвиток туристичної індустрії можна віднести наступні:

1. Соціально-економічні фактори. Ці чинники є основними і включають: характер суспільно-економічного ладу; ступінь розвитку продуктивних сил, індустріалізацію та науково-технічну революцію; обсяг і структуру вільного часу; матеріальний добробут; трудову діяльність, культурний рівень, професійну та освітню структуру населення.

2. Демографічні фактори. До них відносяться: чисельність та територіальний розподіл населення і його вікова структура; урбанізація.

3. Екологічні та медико-біологічні фактори включають якість середовища постійного проживання і стан здоров'я населення.

4. Політичні фактори включають в себе: стабільність внутрішньої політики та зовнішньополітичних відносин; розширення міжнародних політичних, економічних, наукових, культурних зв'язків і співробітництва; спрощення паспортного і митного режиму; соціальну політику держави.

5. Соціально-психологічні чинники. До них належать: ціннісна орієнтація; вплив традицій і наявність певних стереотипів поведінки; релігія; підвищення престижу і зростання соціального статусу індивіда; інформаційні засоби і реклама.

6. Природні фактори характеризуються різноманітністю кліматичних, ландшафтних умов; екзотичністю флори і фауни; наявністю джерел мінеральних вод, родовищ лікувальних грязей тощо.

7. Культурно-історичні чинники відображають багатство матеріальної і духовної культури народів і включають: старовинні міста, пам'ятки архітектури; місцевості, пов'язані зі знаменними



Рис. 1. Фактори впливу на туристичну індустрію

подіями історії; колекції історичних музеїв; місця археологічних розкопок і тощо.

8. Матеріально-технологічні чинники визначаються рівнем техніки і технології в галузях транспорту, будівництва, зв'язку, комунікацій; в засобах масової інформації; системі комунально-побутових служб, торгівлі і громадського харчування [4].

Глобальними факторами, які впливають на регіональні споживчі ринки виступають демографічні, соціальні та економічні (рис. 2).

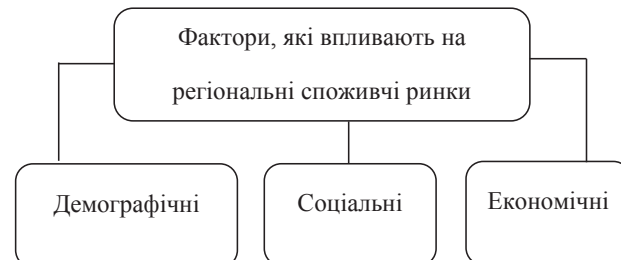


Рис. 2. Фактори і чинники впливу на регіональні споживчі ринки

Головними чинниками, які впливатимуть на розвиток туристичної сфери в Україні є демографічна ситуація, матеріальний та соціальний стан населення та економічна ситуація країни.

Проаналізувавши демографічну структуру населення України та аналіз вікових груп, можна зробити висновок, що більш активна частина населення це люди до 40 років, на відміну від економічно розвинених країн. В цих країнах люди віком від 55-60 років відіграють більш важливу роль в міжнародному туризмі [1].

У XXI столітті спостерігається збільшення кількості туристичних потоків у світі серед осіб віком від 55-60 років. Основними країнами, які займають значну долю у туристичних подорожах виступають: США, Японія, Канада, країни ЄС. Населення цих країн, незважаючи на швидкі темпи старіння,

залишається фізично активним і, що не менш важливо, краще забезпеченим ніж в Україні [7].

Це пов'язано з тим, що, наприклад в Західній Європі рівень соціальних виплат достатньо високий для здійснення подорожувань. Так, у Швеції – найбільш забезпеченою країною в соціальному плані є велика можливість побачити світ завдяки високому рівню пенсій. Нажаль, в нашій країні спостерігається низький рівень доходів серед населення, особливо осіб старшого віку, що позбавляє їх можливості здійснювати подорожі, як в Україні, так і закордоном. На скорочення туристичних потоків в Україні впливає також і рівень безробіття, який має тенденцію до підвищення.

Так, за інформацією Державної служби статистики України, рівень економічної активності населення знизився з 65% до 61,8% на період з 2013 по 2015 рр. відповідно. У тому числі, серед осіб працездатного віку цей показник знизився з 73,1% до 71,0% за той же період. Наразі в Україні спостерігається майже найнижчий рівень зайнятості населення за період з 2006 по 2015 рр. [1].

За офіційною статистикою, чисельність зайнятого населення у 2015 році становила лише 73%, в той час, як у 2014 р. цей показник був – 81%, у 2013 – 86%. Кількість безробітних у 2015 р. – 8%. У 2014 році – 5%, а у 2013 – 2%. Кількість зайнятих у сфері туризму становила 19% у 2015 р. порівняно з 2014 цей показник складав 14%, у 2013 р. – 12% (рис. 3).

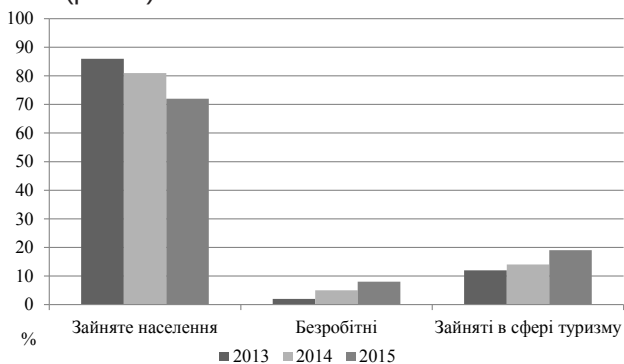


Рис. 3. Співвідношення зайнятого та безробітного населення в Україні

Одним з найважливіших глобальних факторів, що впливає на розвиток як внутрішнього, так і міжнародного туризму є добробут населення. З січні 2017 року запроваджується підвищення мінімального рівня заробітної плати в Україні на рівні 3200 грн. для зайнятого населення. Але підвищення пенсійного забезпечення для категорії безробітних осіб значно не підвищується. Тому, участь у туристичних подорожах недостатньо забезпечених осіб, в тому числі і осіб похилого віку постійно знижується.

Такі чинники, як збільшення кількості працюючих, забезпечення більш високого доходу на кож-

ного члена сім'ї, підвищення тривалості на оплачування відпустки, більш гнучкий графік роботи дадуть можливість для українців підвищити кількість поїздок з метою відпочинку, оздоровлення, пізнання та здійснення ділових поїздок.

Існує чіткий зв'язок між тенденцією розвитку туризму, загальним економічним розвитком і особистими доходами громадян. Туристичний ринок дуже відчутний до змін в економіці. Якщо кожного року доход громадян буде збільшуватись, це приведе до більш інтенсивної туристичної діяльності і зростанні кількості туристичних послуг серед населення. У майбутньому українці матимуть високий рівень життя. Тому можна сподіватися, що відпочинок, подорожі, мистецтво, культура стануть основними елементами, які заповнять вільний час людини [4].

В теперішній час причинами уповільнення розвитку туризму є:

- відсутність цілісної системи регіонального регулювання туристичної індустрії;
- повільний розвиток матеріальної бази підприємств туристичної індустрії через низькі темпи зростання обсягів інвестицій;
- невідповідність міжнародним стандартам здебільшого туристичних установ;
- низький рівень висококваліфікованих фахівців та не відповідність міжнародним стандартам надання послуг;
- недостатній рівень методичної, організаційної, інформаційної та матеріальної підтримки підприємств, що надають туристичні послуги з боку державної системи;
- відсутність комплексного підходу залучення клієнта із засобів реклами національного туристичного продукту, як на внутрішньому, так і на міжнародному ринку;
- високий рівень оподаткування підприємств туристичної індустрії;
- незадовільний стан туристичної, сервісної та інформаційної інфраструктури в зонах автомобільних доріг та міжнародних транспортних коридорів.

Виходячи з перерахованого вище, слід шукати шляхи вирішення наявних проблем. Для цього необхідна чітка програма реформування туристичної галузі, і як результат, переходу її до сталого розвитку.

Висновки з проведеного дослідження. Було проаналізовані наявність на туристичному ринку всіх глобальних факторів, що впливають на його розвиток, а також породжують безліч проблем, які впливають на розвиток індустрії туризму в цілому, обумовлює необхідність ідентифікації головних факторів, які суттєво впливають на розвиток туристичного бізнесу в Україні.

Слід зазначити, що діяльність туристичної сфери неможливо розглядати тільки з точки зору

ринкового і економічного механізму, варто також враховувати соціальний, демографічний, економічний аспекти. На підставі цього необхідна цілісна і системна політика розвитку туризму в Україні до своїх достатків створення механізмів сприяння ефективного функціонування підприємств туристичної індустрії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Кабушкин Н.І. Управління підприємствами туризму і готелями: навч.-практ. посібник / Н.І. Кабушкин – Мінськ: БГЕУ, 2011. – 278 с.
3. Балабанов І.Т. Економіка туризму: навч. посібник / І. Т. Балабанов, А. І. Балабанов. – М.: Фінанси і статистика, 2011. – 186 с.
4. Любіцева О.О. Ринок туристичних послуг / О.О. Любіцева – К.: «Альтерпрес», 2012. – 210 с.
5. Чудновський А.Д. Управління індустрією туризму: навч. посібник / А.Д. Чудновський, М.А. Жукова, В.С. Сенін. – М.: КНОРУС, 2010. – 189 с.
6. Структураринку готелів (включаючи інші засоби розміщення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zet.in.ua/markets/rynki-uslug/struktura-rynka-gostinic-vklyuchaya-drugie-sredstva-razmeshheniya-v-2010-g-po-kategoriyam/>
7. Сенін В.С. Організація міжнародного туризму / В. С. Сенін. – М.: Фінанси і статистика, 2007. – 219 с.
8. Фролова Т.А. Економіка і підприємництво в сфері соціально-культурного сервісу і туризму / Фролова Т.А. – Монографія, 2014 – 51 с.
9. Рубцова Н.В. Соціально-економічна ефективність туристської діяльності: теорія, методологія, практика. Монографія / Рубцова Н. В. – Монографія, 2015 – 32 с.
10. Наумова С.А. Економіка і підприємництво в соціально-культурному сервісі і туризмі / Наумова С.А. 2003 – 126 с.
11. Алексєєва Т. Розвиток індустрії туризму як фактор інтегрування України у світове господарство: [тези доповіді] / Т.І. Алексєєва, О.Г. Стась, Т.В. Подобєд (гр. ЕП-12) // Туристичний бізнес: світові тенденції та національні пріоритети: Матер. VII міжн. наук.-практ. конференції 20.11.2015 р. / ХНУ ім. В.Н. Каразіна, Х.: ХНУ. – 2015.

ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНСТИТУЦІЙНОЇ МОДЕЛІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

ECONOMIC MECHANISMS OF INSTITUTIONAL MODELS OF THE EUROPEAN UNION

Досліджено інституційну структуру Європейського Союзу. Розглянуто основні аспекти життєздатності та універсальності інституційної моделі Європейського союзу. Досліджено можливості застосування інституційного досвіду іншими країнами та об'єднаннями. Досліджено економічні механізми які окреслює інституційна модель ЄС. Розглянуто наднаціональний варіант врегулювання проблем міждержавної взаємодії в контексті програми «Євро 2020».

Ключові слова: Європейський союз, Україна, інституційна модель, економічні механізми, співробітництво, інтеграція, економічні об'єднання, Європейська Комісія, Європейський Парламент.

Исследована институциональная структура Европейского Союза. Рассмотрены основные аспекты жизнеспособности и универсальности институциональной модели Европейского союза. Исследованы возможности применения институционального опыта другими странами и объединениями. Исследованы экономические механизмы которые очерчивает институциональная модель ЕС. Рассмотрен наднациональный вариант урегулирования проблем межгосу-

дарственного взаимодействия в контексте программы «Евро 2020».

Ключевые слова: Европейский Союз, институциональная модель, экономические механизмы, сотрудничество, интеграция, экономические объединения, Европейская Комиссия, Европейский Парламент.

Investigated the institutional framework of the European Union. The main aspects of sustainability and universal institutional models of the European Union. Indicated that the process of European economic integration formed seven major institutions that belong to the body and are reflected in the founding documents of the EU. Investigated the possibility of institutional experience other countries and organizations. The economic mechanisms which outlines the institutional model of the European Union. Considered option supranational regulation of the interstate cooperation in the context of the «Euro 2020». Noted the special role of the EU institutions and bodies provided for in the strategy «Europe 2020».

Keywords: The European Union, Ukraine, institutional model, economic mechanisms, cooperation, integration, economic union, European Commission and European Parliament.

УДК 338.439(477)

Стройко Т.В.

д.е.н., професор,
завідувач кафедри економіки
та міжнародних економічних відносин
Миколаївський національний
університет імені В.О. Сухомлинського

Максютенко О.

магістр
Миколаївський національний
університет імені В.О. Сухомлинського

Постановка проблеми. Європейський Союз як міждержавне об'єднання суверенних держав, якому нема аналогів у світовій практиці об'єднання націй народів, країн, продовжує демонструвати життєздатність та перспективність у своєму розвитку впродовж тривалого періоду, не дивлячись на скептичні оцінки.

Європейська політика базується на політичному принципі, згідно якого багатші країни і регіони мають забезпечувати солідарність з біднішими країнами і регіонами, а також на економічному принципі, згідно якого нижчі обсяги виробництва в бідних країнах-учасниках і регіонах, або країнах і регіонах з високими рівнями безробіття є втраченою потенціалу та можливості для Європейського Союзу в цілому [1, с. 11].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітні аспекти дослідження європейської економічної та інституціональної моделі проводяться як вітчизняними, так зарубіжними вченими, серед яких У. Бек, Г. Воллес, М. Вахудова, Д. Вояковський, М. Гібернау, Ю. Габермас, А. Дімітрова, К. Едер, Б. Колер-Кох, П. Краус, М. Крепон, Д. Лук'яненко, М. Лахижа, Дж. МакКормік, Я. Малик, І. Нагорна, О. Оржель, А. Поручник, Г. Петерс, Л. Прокопенко, А. Пухтецька, В. Чужиков та ін. Однак, дослідження механізмів інституційному забезпеченні процесів реалізації моделі ЄС не втрачають своєї актуальності.

Метою нашого дослідження стала систематизація основних аспектів реалізації інституційної моделі Європейського Союзу

Виклад основного матеріалу дослідження. Інституційна структура Європейського Союзу є достатньо складною і розгалуженою. Вона спрямована на те, щоб поширювати цінності та реалізовувати цілі ЄС, забезпечувати інтереси громадян ЄС та країн-членів, а також гарантувати узгодженість, ефективність і послідовність політик та дій ЄС. У процесі європейської економічної інтеграції сформувалося сім основних інституцій, які мають статус органу і відображені в установчих документах ЄС (рис. 1).

Кожна інституція діє в межах повноважень, покладених на неї договорами, та згідно із передбаченими в них процедурами, умовами та цілями. Інституції взаємодіють на засадах відкритої співпраці.

Є також чимало інших органів і установ, які допомагають досягненню цілей ЄС. З-поміж них можна вирізнити: дорадчі – Європейський економічний і соціальний комітет (висловлює позицію громадянського суспільства, працевлаштувачів, працівників з економічних і соціальних питань), Комітет регіонів (репрезентує регіональні та місцеві органи влади); фінансові – Європейський інвестиційний банк (фінансує інвестиційні проекти у сфері економічного розвитку ЄС і за його межами), Євро-

пейський інвестиційний фонд (сприяє розвитку малого бізнесу); між інституційні – Європейська служба з питань зовнішньої діяльності, Евростат, Європейська школа адміністрації, Європейська агенція добору кадрів [2]

Європейський Союз на добре координує діяльність всіх інституцій, але недосконалість деяких аспектів управління виявила економічна криза 200-2009 років. Після кризи Європа поставила за мету стати сильніше, ніж раніше. Економічні реалії розвиваються швидше політичних, як ми переконалися на прикладі економічної кризи. Слід визнати, що зростаюча незалежність економіки вимагає більш рішучих і узгоджених дій на політичному рівні і майбутнє ЄС залежить від того, з якими результатами Європа вийде з кризи.

Європа повинна повернутися в лад і залишитися в ньому – це основне завдання стратегії «Європа 2020». Такий підхід стосується усунення безробіття, поліпшення якості життя громадян ЄС. Найближчі кілька років роботи покажуть, чим зможе Європа досягти розумного, стійкого і всеосяжного зростання, знайти способи створення нових робочих місць і позначити напрямок розвитку для суспільства.

Європейська Комісія пропонує п'ять основних напрямків діяльності, якими варто керуватися європейським державам: зайнятість; дослідження та інновації; зміна клімату та енергетика; освіта; боротьба з бідністю [3].

Разом з тим фінансова криза та її наслідки заставили країни ЄС переживати глибокий економічний спад, що поставило перед Євро союзом завдання підготовки нової економічної стратегії, яка б була більш адекватна, досягнути Стадії інтеграції та зміни ролі ЄС в світі. В результаті в 2010 році була затверджена нова стратегія розвитку ЄС «Європа-2020». За переконаннями лідерів ЄС, тільки спільні дії всіх держав-членів могли допомогти йому успішно вийти з кризи.

Фактично стратегія «Європа-2020» розкриває європейську соціально-економічну концепцію XXI ст. стратегія дає зрозуміти, як Європа збирається виходити з кризи і як повернути сьогоденню нестабільність в сторону розумного, стійкого і всеохоплюючого зростання і розвитку. Слід зазначити, що до прийняття стратегії «Європа-2020» Єврокомісією проводились консультації з громадськістю. Зокрема, було отримано більш ніж 1500 пропозицій від широкого кола зацікавлених сторін: держав-чле-

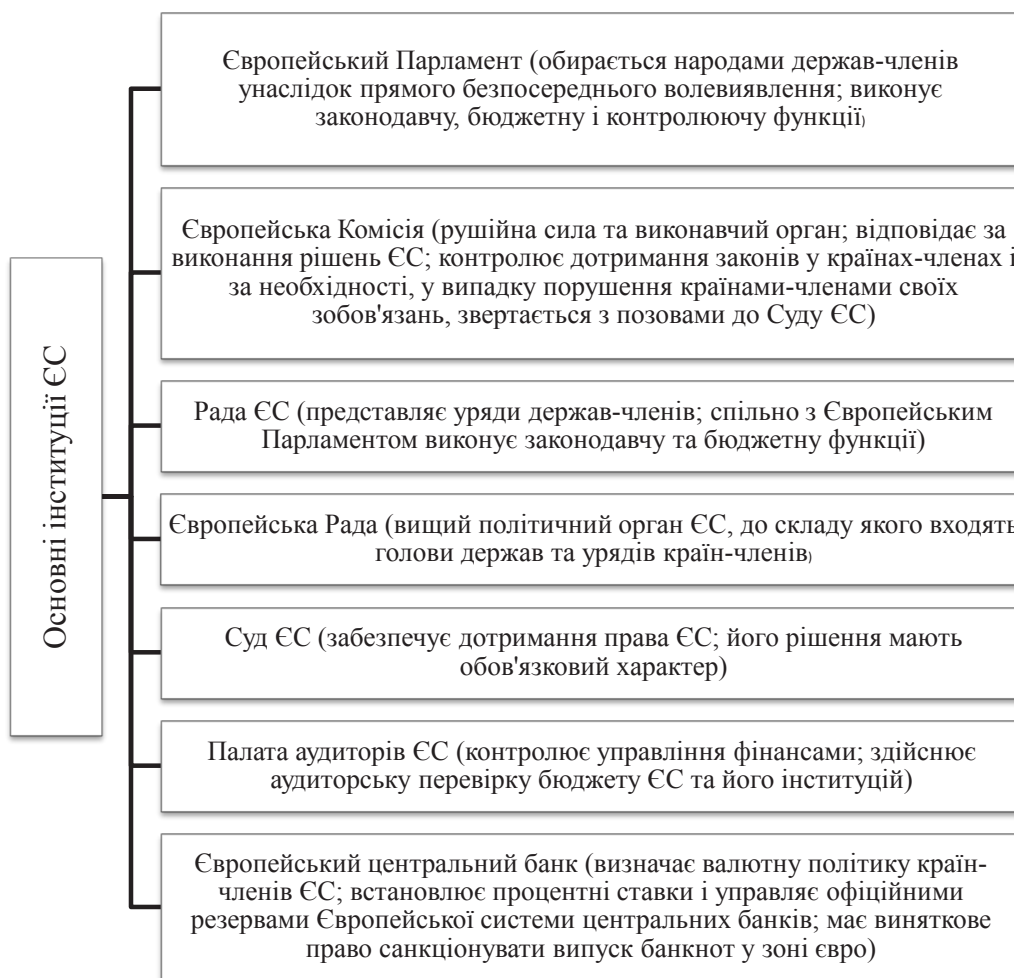


Рис. 1. Основні інституції ЄС

нів ЄС, організацій ЄС та національних організацій, регіональних і місцевих влад, бізнесу, неурядових організацій, представників наукового співтовариства і багатьох європейських громадян. В результаті стратегія «Європа-2020» встановлює три основні чинники зміцнення економіки (базові стратегічні цілі):

- розумне зростання: розвиток економіки, засноване на знаннях і інноваціях (посилення взаємодії наукових знань, досліджень та інновацій з економічним зростанням і розвитком ЄС);

- стійке зростання: створення економіки, заснованої на доцільному використанні ресурсів, екології та конкуренції (побудова стійкої та конкурентоспроможної економіки, використовуючи лідерство Європи в розробці нових процесів і технологій, включаючи екологічно чисті технології);

- всеосяжне зростання: сприяння підвищенню рівня зайнятості населення, досягнення соціальної і територіальної згоди (створення для населення нових можливостей за допомогою високого рівня зайнятості, інвестицій в знання і навички, боротьби з бідністю і вдосконаленням ринку праці, навчання та соціального захисту, які разом сприяють побудові більш згуртованого і соціально однорідного суспільства) [4].

Для адаптації державами-членами ЄС стратегії «Європа-2020» до своїх конкретних ситуацій Єврокомісія запропонувала країнам трансформувати цілі ЄС в свої національні стратегії. Для розвитку і досягнення поставлених цілей ЄС визначив такі флагманські ініціативи (напрямки діяльності):

1. «Інноваційний Союз» для поліпшення умов і можливостей фінансування досліджень та інновацій, щоб гарантувати, що інноваційні ідеї будуть використані в товари і послуги, що буде сприяти економічному зростанню і створенню нових робочих місць.

2. «Рух молоді» для посилення результативності освітніх систем і сприянню залученню молодих людей на ринок праці.

3. «План розвитку цифрових технологій в Європі» для прискорення повсюдного розвитку високошвидкісного Інтернету та надання можливостей участі в загальному цифровому комерційному просторі для приватних фізичних і юридичних осіб.

4. «Доцільне використання ресурсів в Європі», щоб зробити економічне зростання незалежним від ресурсів, сприяти переходу на економіку з низьким вмістом вуглецю, збільшити використання джерел відновлюваної енергії, провести модернізацію транспортного сектора і забезпечити розумне використання джерел енергії.

5. «Індустріальна політика, спрямована на глобалізацію» для поліпшення підприємницького середовища, особливо для середнього і малого бізнесу, для підтримки розвитку потужної і стійкої промислової бази, для повсякчасної глобалізації.

6. «План з розвитку нових здібностей і збільшення кількості робочих місць», щоб провести модернізацію ринків праці, дати людям можливість отримувати нові знання і навички, щоб збільшити можливість трудовлаштування, поліпшення співвідношення попиту і пропозиції на ринках праці, включаючи трудову мобільність.

7. «Європейська політика проти бідності», щоб соціальна і територіальна взаємодія були поширені на всій території і досягнення в сфері економічного розвитку і зайнятості населення допомагали знижувати рівень бідності по всьому ЄС [4].

Сім основних напрямків діяльності, представлених вище, є пріоритетними як для ЄС, так і для держав-членів. Разом з тим політичні, економічні і соціальні інструменти ЄС, зокрема внутрішній ринок, фінансові важелі, інструменти зовнішньої політики, також будуть задіяні в усуненні перешкод і досягнення цілей стратегії «Європа-2020».

Стратегія «Європа 2020» як на рівні ЄС, так і на національному рівні визначає перелік завдань щодо реалізації основних цілей і флагманських ініціатив. При цьому реалізація другої «опори» передбачає розробку єдиних керівних принципів по кожному напрямку діяльності, напрямок рекомендацій державам-членам ЄС, введення заходів впливу у разі відсутності у країни адекватної реакції на ситуацію, надання звітів по проведенню стратегії «Європа-2020». У зв'язку з цим необхідно відзначити особливу роль інститутів і органів ЄС, передбачену в стратегії «Європа-2020».

Кожен з них повинен забезпечувати рух ЄС в правильному напрямку. Так, стратегія «Європа-2020» передбачає, що Європейська рада здійснює огляд політики ЄС і взаємозалежності між ЄС і його державами-членами. Європейська рада несе відповідальність за реалізацію стратегії за допомогою:

- щорічних загальних оцінок прогресу на рівні ЄС та національному рівні, розглядуваних на весняній сесії. Європейська рада підводить підсумки загальної макроекономічної ситуації прогресу в досягненні базових цілей, а також основних ініціатив;

- горизонтального керівництва політикою ЄС і Єврозони в цілому (можливо, для окремої групи країн), яка охоплює фінансові, макроекономічні та інші теми;

- обговорення економічного розвитку і пріоритетів стратегії, на яких розглядаються питання наукових досліджень і розробок, підвищення інноваційного потенціалу ЄС, енергетичної політики і переходу до низьковуглецевої економіки. Моніторинг та експертна оцінка будуть являтися головним завданням для Ради ЄС, в складі якого національні міністри, які відповідають за відповідні напрямки (наприклад, конкурентоспроможності, зайнятості і освіти), обговорюватимуть питання

виконання програми (прогрес в досягненні цілей і основних ініціатив).

Єврокомісія повинна здійснювати моніторинг ситуації щороку на основі більшості показників, що відображають загальний прогрес в досягненні цілей 2020 р. Зокрема, Єврокомісія проводить щорічні дослідження зростання, оцінку національних доповідей і програм конвергенції, які розглядаються на весняній сесії Європейської ради. Єврокомісія також готує рекомендації і при необхідності використовує «політику попередження» держав-членів (ця нова компетенція закріплена статтею 121.4 Лісабонського договору), виходячи з результатів аналізу їх доповідей про прогрес в досягненні національних цілей [5].

Європейський парламент повинен грати важливу роль в стратегії не тільки в якості спів законодавця (в першу чергу в частині, що стосується законодавчих пропозицій, які будуть частиною флагаманських ініціатив), а й як рушійна сила для мобілізації громадян і наднаціональних парламентів. Щорічно перед весняною сесією Європейської ради в якості внеску в дискусії Європарламент може приймати резолюцію по оцінці стратегії «Європа-2020».

Безумовно, успіх стратегії «Європа-2020» в величезній мірі залежить від здатності держав-членів ЄС грати свою роль в запровадженні необхідних реформ (наприклад, для збільшення інвестицій в дослідження, підвищення рівня зайнятості), а також їх співпраці з Європейською комісією з семи флагаманськими ініціативами. Разом з тим уряди країн ЄС повинні щорічно формувати дві доповіді, пояснюючи, що вони роблять, щоб досягти національних цілей стратегії «Європа-2020» [6].

З урахуванням викладеного можна зробити висновок про те, що безсумнівно гідністю стратегії «Європа-2020» є те, що в ній детально розписані компетенції інститутів ЄС – Європейської Ради, Ради ЄС, Єврокомісії, а також держав-членів, місцевої влади, зацікавлених осіб і громадянського суспільства в процесі виконання стратегії.

Висновки з проведеного дослідження.
Структура ЄС швидше нагадує структуру вну-

трішньодержавного механізму. Близькість інституційної структури ЄС устрою держави породила в науці прагнення оцінювати її з точки зору теорії конституційного устрою будь-якого абстрактно взятої держави. Виходячи з цього, економічні механізми мають мати на меті створення умов які сприяють реалізації транснаціональних мереж, об'єктивний розподіл ресурсів, часткове покриття витрат на конкретні проекти, повагу до відкритих ринків, прозорість реалізації стратегій і програм, довгострокове стратегічне бачення цілей, які необхідно досягти.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стройко Т.В. Стратегічні напрями функціонування фінансових інструментів регіональної політики ЄС / Т.В. Стройко, Т.Ф. Гордєєва, О.О. Євдоченко // Глобальні та національні проблеми економіки. Електронне наукове видання. Випуск 1 – 2014 – С. 10-15.
2. Менеджмент європейської економічної інтеграції [підручник] / за ред. С.М. Писаренко [Електронний документ] – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1594102457888/ekonomika/institutsiyna_struktura_yevropeyskogo_soyuzu
3. Снігір О.В. Інституційна трансформація ЄС під впливом кризи у євроні О.В.Снігір//Стратегічні пріоритети – К., 2013.
4. Арабей Е. Новая европейская стратегия «Европа 2020» [Електронний ресурс] / Е. Арабей // сайт «Право Европейского Союза». – Режим доступу:<http://eulaw.ru/content/novaya-evropeyskaya-strategiya-evropa-2020>
5. The Lisbon Review 2010: Towards a More Competitive Europe? [Electronic resource] / World Economic Forum. – 2010. – С. 9. – Mode for access: <https://members.weforum.org/pdf/Gcr/LisbonReview/TheLisbonReview2010.pdf>
6. Новая 10-летняя стратегия роста: ЕС на первое место в мире больше не претендует [Електронний ресурс] / Сайт «EversonNews». – Режим доступу:<http://avtotopic.ru/world-news/novaya-10-letnyaya-strategiya-rosta-es-na-pervoe-mesto-v-mire-bolshe-ne-pretenduet.html>

ІНВЕСТУВАННЯ В ТУРИСТИЧНУ ІНДУСТРІЮ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

INVESTING IN THE TOURIST COMPLEX OF UKRAINE: CURRENT STATE AND PROBLEMS

УДК 330.142:338.48(477)

Алексєєва Т.І.

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств та економічної теорії Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету
Тарелкіна Д.О.
студентка
Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто проблеми інвестування туристичної галузі в Україні. Доведено, що країна має великий потенціал, який може підняти туристичну індустрію України до рівня провідної галузі народного господарства. Але деякі чинники стримують подальший розвиток туристичної діяльності, і найсуттєвішими з них є недостатність державного фінансування та несприятливий інвестиційний клімат. Проведено дослідження важливості інвестицій в туристичній галузі. Зроблено висновок, що туристичний комплекс України має великий потенціал щодо розвитку в умовах глобалізації.

Ключові слова: туризм, інвестиції, інвестиційна політика, інвестиційний клімат, туристична індустрія, туристична галузь.

В статье рассмотрены проблемы инвестирования туристической отрасли в Украине. Доказано, что страна имеет большой потенциал, который может поднять туристическую индустрию Украины до уровня ведущей отрасли народного хозяйства. Но некоторые факторы сдерживают дальнейшее развитие туристической деятельности, и самый существенный из них явля-

ется недостаточность государственного финансирования и неблагоприятный инвестиционный климат. Проведено исследование важности инвестиций в туристической отрасли. Сделан вывод, что туристический комплекс Украины имеет большой потенциал по развитию в условиях глобализации.
Ключевые слова: туризм, инвестиции, инвестиционная политика, инвестиционный климат, туристическая индустрия, туристическая отрасль.

In the article deals with the problems of investment of the tourism industry in Ukraine. It is proved that the country has great potential, which can raise the tourist industry of Ukraine to the level of the leading sectors of the economy. But some factors hinder the further development of tourism activities, and the most significant of them are the lack of public funding and the unfavorable investment climate. There is study of the importance of investment in the tourism industry. In this article is concluded that the tourist complex of Ukraine has great potential for development in the context of globalization.

Key words: tourism, investment, investment policy, investment climate, the tourism industry, the tourism industry.

Постановка проблеми. Туризм в Україні – одна з найперспективніших галузей, яка має великі перспективи розвитку. Це досягається за рахунок вигідного географічного положення та великого ресурсного потенціалу.

Серед актуальних завдань туристичної галузі слід відзначити роботу над створенням оптимальних нормативно-правових засад розвитку привабливого інвестиційного клімату, здатного значно збільшити обсяги надходжень у туристичний та курортно-рекреаційний комплекс і його інфраструктуру [1]. Для виконання завдань щодо подальшого розвитку туристичної галузі в Україні необхідно створити умови для залучення іноземних інвестицій в туристичну галузь. Це, у свою чергу, буде стимулювати зовнішню інвестиційну діяльність та створюватиме позитивний імідж нашої держави у світовому співтоваристві.

Постановка та рішення завдання. Метою статті є дослідження розвитку туристичної індустрії в Україні та рівня її інвестування. Для досягнення поставленої мети в ході наукового дослідження необхідно вирішити наступні завдання:

- дослідити роль та значення інвестиції в сучасних умовах та їх значення в туристичній галузі;
- обґрунтувати необхідність пошуку подальших шляхів інвестування об'єктів туризму в міжнародних масштабах;

– проаналізувати тенденції розвитку туристичної індустрії в Україні при позитивному інвестиційному кліматі.

Аналіз останніх досліджень. Проблема інвестування в галузь туристичної сфери розглянута у працях видатних вчених: Довгаль Г. В., Дука А. П., Сукурова Н. М. Мальская М. П., Худо В. В., Цибух В. І. [1; 3; 8].

Ці вчені займалися дослідженнями в напрямку залучення інвестицій та створення сприятливого інвестиційного клімату. Вони дали рекомендацію щодо надання інвестицій у туристичну індустрію та їх користь і переваги.

Вклад основного матеріалу дослідження. Інвестування відіграє ключову роль у фундаментальних економічних процесах. Від якісних і кількісних характеристик інвестиційних проектів залежить потенціал підприємства, ефективність його функціонування, галузева і відтворювальна структура суспільного виробництва. Вирішення багатьох соціально-економічних проблем в сучасних умовах пов'язано з масштабом інвестиційного процесу і його ефективністю. Тому в сучасних умовах одним з найбільш актуальних питань в економіці України є активізація інвестиційної діяльності.

Для реалізації поставлених завдань авторами статті запропоновано надати класифікацію інвестицій стосовно ринку послуг (рис. 1).

Дослідження Всесвітньої організації туризму та подорожей (WTTC) підтверджують статистику прибутків туристичної індустрії. Так, за даними WTTC, доходи від цієї галуззі в Світі на 2015 р. склали 1550 млрд дол. США, тобто майже у три рази перевищили рівень 2010 р., а прогноз до 2020 р. передбачає до 2000 млрд дол. США [8].



Рис. 1. Види інвестицій в туристичну галузь (власна розробка авторів)

Вже зараз туристична галузь виробляє близько 4–6% валового національного продукту та 20% зовнішньоторговельного обороту України, близько 15% робочої сили в Україні зайнято в туристичному бізнесі та супутніх галузях [9].

Туристерія країн світового співтовариства має унікальну структуру. Вона характеризується наявністю цілого ряду окремих елементів, включаючи різні області обслуговування.

Туристична індустрія є досить капіталомісткою областю через високу вартість нерухомості і устаткування. Так, капітал в туристичну індустрію залучається на довгий період часу і повертається досить повільно, а сама структура інвестицій в цьому секторі подібна інвестиціям в промисловість, яка вимагає великих витрат.

Інвестиції в сфері туризму сприяють стрімкому розвитку цієї індустрії. Нові інформаційні технології, поява нових туристичних маршрутів вимагають розвитку та вдосконалення потоків фінансування.

Для України, яка стоїть на шляху формування ринкової економіки, туризм сьогодні є важливим чинником як внутрішньої соціально-економічної політики держави, так і зовнішньоекономічної діяльності [11].

Головними джерелами інвестицій у розвиток туристичної сфери в Україні, є державні фонди та інвестори, банківські та небанківські кредити, іноземні інвестори, амортизація (рис. 2) [10].

Провівши дослідження заходів фінансового характеру у розвиток туристичної сфери в Україні, авторами зроблено висновок, що найбільший

відсоток займає амортизація – 80%, а найменший іноземні інвестиції – 9%.

Подальший розвиток туристичної сфери залежить від обсягу як вітчизняних так і іноземних інвестицій. Для цього необхідно створити сприятливий інвестиційний клімат в Україні.

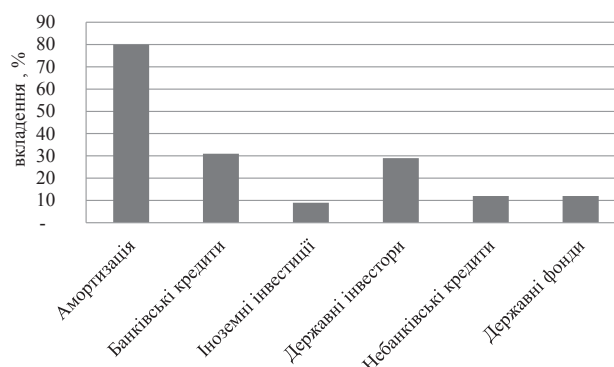


Рис. 2. У 2013–2015 рр. [10]

При вкладенні інвестиції для інвесторів головне, щоб гроші які вклали мали вплив на туристичну індустрію. А саме, фактори, які враховують інвестори при вкладенні у сферу туризму для того щоб отримати прибуток наступні:

1) рівень розвитку нових технологій в сфері туризму (використання нових методів у туристичному бізнесі спрямоване на зменшення витрат і максимізацію прибутку);

2) вартість грошового капіталу, необхідного для придбання матеріально-речових об'єктів (витрати на придбання основних і оборотних засобів є складовою інвестування капіталу);

3) державна політика, яка сприяє поживленню інвестиційної активності на ринку туризму (пільги на податки на прибуток в турбізнесі й інші заохочувальні заходи).

Початкові інвестиції в туризм залучають все більше вкладень в майбутньому у допоміжні і підтримувані галузі господарства. Серед них особливу увагу слід приділити вкладенню в готелі, ресторани, торговельні центри, порти, аеропорти, транспортні засоби тощо. Для туроператорів і турагентів потрібна більша кількість оборотних коштів для оплати послуг об'єктів туристичної індустрії перед початком нового сезону. При цьому капітал затримується на короткий проміжок часу і часто використовується для спекуляцій на валютному ринку.

Крім того, розвиток туризму породжує певні соціальні та додаткові витрати на підтримку навколишнього середовища. Досить бурхливий розвиток туризму і повна залежність від нього ставить таку дилему: якщо припинити подальший розвиток, це загрожує економічним спадом; якщо не обмежувати туризм в подальшому розвитку, то природні та культурні ресурси країни збідніють і знеціняться. В цьому випадку рішення, як правило, прийняти досить важко.

Одним з пріоритетних напрямків розвитку інвестиційної діяльності можуть стати туристичні кластери, оскільки у такого роду об'єднаннях налагоджена організаційна структура. Підприємства кластера мають конкурентні переваги, які досягаються за допомогою спеціалізації, а це, в свою чергу, забезпечує підвищення продуктивності роботи і зниження собівартості продукції і послуг.

Кластери формуються в межах курортно-рекреаційних зон, які надають інвесторам впевненості в тому, що вкладений капітал бути з часом приносить прибуток.

Та, незважаючи на усі фактори в Україні реалізується цілеспрямована політика щодо фінансування нових туристичних кластерів. Проводиться робота над розвитком екстремального, культурно-пізнавального, мисливського, рибальського, підводного, релігійного, спортивно-оздоровчого туризму та особливу увагу приділяють діловому туризму (рис. 3).

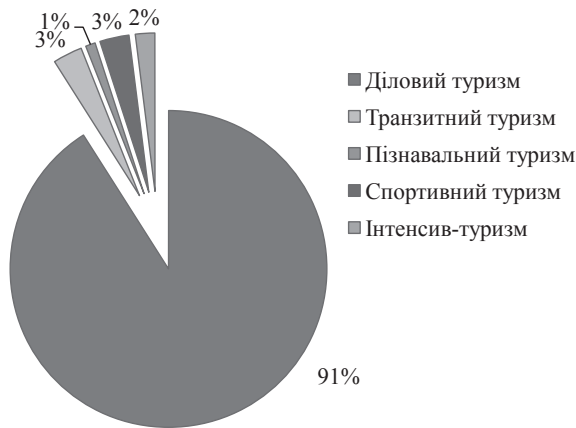


Рис. 3. Інвестиції у види туризму

Аналіз інвестицій в види туризму показав, що найбільша частка інвестицій надходить до ділового туризму. Це легко пояснити тим, що останнім часом дуже посилились подорожі з діловою метою, тому країна отримує з цієї галузі більше прибутку.

Але потрібно розвивати усі види туризму, саме тоді можна буде зробити остаточний висновок, який з них буде приносити більший дохід. Хоч Україна і має значний туристичний потенціал, але поки ще не використовує його у повному обсязі. Унікальні природні ресурси, якими володіє Україна, могли б підняти державу на перші сходинки у світовій туристичній індустрії, що призвело б до суттєвого наповнення бюджету та вирішення багатьох проблем соціального характеру.

В умовах фінансової кризи, яка сьогодні має значне поширення, туризм являє собою найменш ризиковану та найбільш перспективну з економічної точки зору сферу інвестиційних інтересів держави і являє собою реальне джерело зростання ВВП та надходжень до бюджету (рис. 4).

Аналіз показав, що туристична галузь в порівнянні з усіма інвестується менш усього. Це від-

булося через кризу, яка виникла ще в 2015 р. та триває і на теперішній час. У достатній мірі інвестуються лише ті галуззі, які держава вважатиме за потрібне.



Рис. 4. Державне фінансування галузей в Україні

Висновки. Таким чином, можна зробити висновок, що туристична індустрія в Україні потребує залучення інвестицій для її розвитку та перспектив у майбутньому. Розвиток туризму в Україні дозволить створити тисячі робочих місць, що має особливе значення з огляду на наслідки економічної кризи. Наразі в Україні туристична діяльність перебуває у стадії реформування та розвитку.

Отже, гостра потреба туристичної галузі в інвестиціях вимагає продуманої стратегії інвестиційної діяльності, яка повинна спрямовуватись на створення сприятливого інвестиційного клімату за допомогою комплексного використання інструментів інвестиційної політики та об'єднувати інтереси держави та приватних інвесторів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Довгаль Г. В. Інвестиційна привабливість як чинник формування туристичного іміджу Харківського регіону / Г. В. Довгаль. – Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2011, Вісн. Харк. нац. ун-ту імені В. Н. Каразіна, № 961. – С. 171–175.
2. Мальская М.П., Худо В.В., Цибух В.І. Основи туристического бизнеса: Учебное пособие. – Киев: Центр учебной литературы, 2004. – 272 с.
3. Сукурова Н. М. Іноземне інвестування як чинник інноваційного розвитку економіки регіонів: автореф. Дис. канд. екон. наук / Н. М. Сукурова. – Ужгород, 2011. – 20 с.
4. Колесник О. С. Інститути спільного інвестування: світовий досвід та українські перспективи / О. С. Колесник. – К.: Зовнішня торгівля, 2010. – 141 с.
5. Мошенський С. З. Фондовий ринок та інституційне інвестування в Україні: вплив на інвестиційну безпеку держави / С. З. Мошенський. – Житомир: Видавництво Житомирського державного технологічного університету, 2008. – 431 с.
6. Дука А. П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування: навчальний посібник для вузів / А. П. Дука. – 2-ге вид. – К.: Каравела, 2008. – 431 с.

7. Вовчак О. Д. Інвестування: навчальний посібник для вузів / О. Д. Вовчак. – Львів: Новий Світ-2000, 2008. – 543 с.

8. Романова М. М. инвестирование в индустрию туризма в России и других странах // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XXXIV междунар. науч.-практ. конф. № 2 (34). – Новосибирск: СибАК, 2014.

9. Офіційний сайт Всесвітньої організації подорожей та туризму [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wttc.org/>

10. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>

11. Алексеева Т. І. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку підприємства-суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності / Т. І. Алексеева. Вісник «ХПІ». Фаховий. Збірник наукових праць. Тематичний випуск: серія: «Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства». – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 7 (981). – С. 3-8.

АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ СУЧАСНИХ ТЕОРЕТИЧНИХ КОНЦЕПЦІЙ ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ТНК

ANALYSIS OF THE FEATURES OF MODERN THEORETICAL CONCEPTS OF THE FORMATION AND FUNCTIONING OF THE TNC

Стаття присвячена необхідності обґрунтування особливості сучасних теоретичних концепцій формування і функціонування транснаціональних корпорацій. Теоретичні концепції згруповані за напрямками дослідження і теоретико-методологічними підходами в чотири групи: теорії ринкової влади, інтернаціоналізації, міжнародної конкурентоспроможності та міжнародного виробництва. Вказується на широке використання еkleктичної теорії ТНК та теоретичних концепцій, які її доповнюють (ОЛІН-концепція). Обґрунтовується поява нових концепцій, таких як податкова і теорія ТНК, яка заснована на знаннях. Робиться висновок про те, що сучасний рівень транснаціоналізації міжнародного виробництва, поява нових форм формування і функціонування ТНК, вимагають розвитку теоретичних концепцій, які дозволяють проводити комплексний аналіз ТНК в розвинених країнах, так країнах, що розвиваються.

Ключові слова: транснаціоналізація, транснаціональні корпорації, ОЛІ-концепція, теорія життєвого циклу товару, інтернаціоналізація.

Статья посвящена необходимости обоснования особенности современных теоретических концепций формирования и функционирования транснациональных корпораций. Теоретические концепции сгруппированы по направлениям исследования и теоретико-методологическим подходам в четыре группы: теории рыночной власти, интернационализации, международной конкурентоспособности и международного производства. Указывается на широкое использование еkleктичной теории ТНК и

дополняющих ее теоретических концепций (ОЛИН-концепция). Обосновывается появление новых концепций, таких как налоговая теория и теория ТНК, основанная на знаниях. В заключении делается вывод о том, что современный уровень транснационализации международного производства, появление новых форм образования и функционирования ТНК, требуют развития теоретических концепций, позволяющих проводить комплексный анализ ТНК как в развитых странах, так и в развивающихся странах. Ключевые слова: транснационализация, транснациональные корпорации, ОЛІ-концепция, теория жизненного цикла товара, интернационализация.

The article is devoted to the need to study the characteristics of modern theoretical concepts of the formation and functioning of the transnational corporations. Theoretical concepts are grouped by areas of research and theoretical and methodological approaches in four groups: market power theory, internationalization, international competitiveness and international production. Specifies the widespread use of the eclectic theory of TNC and its complementary theoretical concepts (OLIN-concept). Substantiates the emergence of new concepts such as tax theory. In conclusion, it is concluded that the current level of transnationalization of international production, the emergence of new forms of education and operation of TNCs, require the development of theoretical concepts to allow a comprehensive analysis of TNCs in developed countries and in developing countries.

Key words: transnationalization, multinational corporations, OLI-concept, the theory of product life cycle, internationalization.

УДК 339

Ткаченко Д.О.

відділ секторальних прогнозів та кон'юнктури ринків
Інститут економіки та прогнозування
Національної академії наук України

Постановка проблеми. Наукове дослідження діяльності транснаціональних компаній почалося відносно недавно, з середини 60-х років ХХ сторіччя. До цього періоду фірми, що здійснювали свою економічну діяльність за кордоном називали підприємствами з іноземним інвестиціями, мультитериторі-

альними фірмами та ін. У цей період вчені не займалися дослідженням і обґрунтуванням участі фірм в зарубіжному інвестуванні, міжнародному виробництві, вважалося, що це прерогатива держави.

Значне посилення транснаціоналізації міжнародного виробництва в кінці ХХ – початку ХХІ ст.

зумовили появу та поширення великої кількості різноманітних теоретичних концепцій формування та функціонування транснаціональних корпорацій.

Однак, розширення географії впливу діяльності ТНК, зміна форм їх створення та функціонування, долучення до цього процесу середніх та невеликих фірм, потребує визначення концепцій, які роблять комплексний аналіз особливостей функціонування ТНК не тільки в розвинутих країнах, а й в країнах з перехідною економікою, та країнах, що розвиваються.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Теоретичним засадам формування та функціонування ТНК, особливості їх економічної природи присвячено праці вітчизняних вчених: І. Гладій, В. Карпенко, Д. Лук'яненко, Ю. Макогон, Т. Орехова, В. Рокоча, І. Сорока, Л. Руденко-Сударєва, С. Якубовський та інші. Вагомий внесок щодо розробки та обґрунтування теоретичних підходів до аналізу сутності ТНК зробили зарубіжні вчені: П. Баклі, Р. Вернон, Е. Грехем, Дж. Даннінг, Дж. Йохансон, К. Калотай, М. Кесон, Р. Кейвз, А. Кузнєцов, Дж. Метьюз, Х. Перлмуттер, М. Портер, Я. Ло, Р. Рамамурті, Р. Тунг, С. Хаймер та інші.

Разом з тим, стрімкий розвиток та поширення транснаціоналізаційних процесів змушує продовжувати пошук нових теоретичних концепцій, які пояснюють особливості формування та функціонування сучасних ТНК.

Метою статті є визначення відмінностей та особливостей сучасних теоретичних концепцій формування та функціонування транснаціональних корпорацій.

Виклад основного матеріалу. Активний розвиток ТНК у світовому економічному просторі, стимулював появу значної кількості теоретичних концепцій, що визначили основи функціонування транскордонних компаній.

Загалом, більшість теоретичних концепцій, які узагальнюють закономірності експансії ТНК в світі умовно можна поділити на декілька груп, які представлені в таблиці 1.

Серед перших теоретичних концепцій, стала концепція «ринкової влади» Стівена Хаймера, яка обґрунтувала необхідність розробки нових підходів до аналізу діяльності ТНК (на додаток до вже існуючих класичної і неокласичної теорій міжнародної торгівлі та руху капіталу). Згідно концепції доведено, що ТНК здійснюють прямі іноземні інвестиції, перш за все, для отримання ринкової влади – особливих монополістичних переваг над місцевими конкурентами, а тільки потім – для зменшення витрат на виробництво.

Відповідно до теорії ринкової влади, на ранніх стадіях зростання фірма розширює своє частку на національному ринку шляхом злиття і поглинання, збільшуючи концентрацію виробництва і капіталу. Якщо подальше посилення ринкової влади в своїй

країні стає неможливим (ринку розділений між двома-трьома олігополіями, державне антимонопольне регулювання), фірма інвестує прибуток за кордон, що приводить до аналогічної ситуації на зарубіжних ринках [7, с. 34].

Для забезпечення високої ефективності і прибутковості економічної діяльності фірма повинна постійно розширювати свій контроль на ринку. Однак, відповідно до теорії ринкової влади, після отримання монополістичної влади на ринку, ТНК може збільшувати свої прибутки і без модернізації виробництва, що значно скорочує обсяги довгострокових інвестицій. ТНК виступають суб'єктом ринкової влади, тому що при вкладенні ПІІ материнська фірма здійснює повний контроль над операціями своїх зарубіжних філій з метою збереження монополістичних переваг і домінування на зарубіжних ринках.

Відповідно, теоретична концепція С. Хаймера обґрунтовує ключові мотиви необхідності іноземного інвестування та особливості послаблення конкурентності на ринках в умовах розвитку ТНК.

Іншим напрямком розвитку теорії формування і розвитку ТНК стала теорія інтернаціоналізації, яка пояснювала розвиток міжнародного виробництва з позиції зменшення трансакційних витрат і економії на масштабі виробництва та сфери діяльності. Її представниками були: Е. Пенроуз, О. Вільямсон, М. Кесон, П. Баклі та Р. Кейвз та інші.

Досліджуючи зміни організаційних форм корпорацій в США, О. Вільямсон назвав причиною виникнення ТНК – впровадження організаційних інновацій, метою яких було скорочення трансакційних витрат фірм.

Економію на масштабі сфери діяльності Е. Пенроуз назвав економією зростання, що виникає через незбалансованість зростання фірми, на якій постійно утворюються нові виробничі і фінансові ресурси. Економія від використання цих ресурсів і стає стимулом до розширення сфери діяльності фірми. Вона залежить від специфічного набору виробничих ресурсів, які має в своєму розпорядженні фірма, тому більшість фірм намагаються розширити свою діяльність у тих сферах, у яких технологічні й ринкові фактори є спільними з основним виробництвом фірми. Можливості економії на масштабі сфери діяльності стимулюють перетворення національних компаній на ТНК, які завдяки збільшенню масштабів виробничого процесу та використанню ще незадіяних ресурсів зменшують середні витрати виробництва [6, с. 37].

Важливою складовою теорій інтернаціоналізації – є концепція «мобілізаційних факторів ПІІ» А. Кузнєцова, згідно якої накопичений об'єм іноземних інвестицій (FDI) визначається двома ключовими чинниками: рівень розвитку країни (LEVEL), пов'язаний з наявністю конкурентних переваг ТНК; масштаб економіки країни (SIZE), що

визначає максимально можливий обсяг експорту ПІІ (хоча компанії малих країн зазвичай інтенсивніше залучені в транскордонний рух капіталу в порівнянні з фірмами великих країн) та коефіцієнтом, що характеризує мобілізаційні фактори експорту прямих іноземних інвестицій (М) [2, с. 98].

Доповнює концепцію інтернаціоналізації теорія привласнення, яка ґрунтується на тому, що компанія, яка має конкурентні технологічні переваги, здійснює ПІІ з метою підвищення ефективності використання інновацій та створення нових продуктів. Щоб ефективно використовувати свої технологічні переваги і отримати потенційний дохід, відповідно до теорії привласнення, компанії необхідно встановити власний контроль за виробництвом і бути єдиним власником підприємства.

Прихильники теорії інтернаціоналізації та привласнення вважають, що головною метою інозем-

ного інвестування є не збільшення чи отримання монопольної влади, а підвищення ефективності виробництва усередині ТНК та збереження її технологічного лідерства [6, с. 38].

Концепція міжнародної конкурентоспроможності також пояснює діяльність ТНК. Основою цієї концепції стала модель життєвого циклу продукту Р. Вернона (Vernon R.), яка обґрунтовує закономірність переходу від експорту товарів до перенесення їх виробництва за кордон.

У своїй теорії Р. Вернон (Vernon R.) обґрунтовує напрямки розвитку ТНК, а також альтернативи здійснення ПІІ стосовно етапів життєвого циклу товару [1, с. 28]: Етап I. Інноваційний етап – впровадження. На даному етапі відбувається створення нового продукту і необхідним є залучення висококваліфікованої робочої сили та значних фінансових ресурсів та відбувається монополізація ринку. Етап II. Експорт-

Таблиця 1

Сучасні теоретичні концепції формування та функціонування ТНК

Напрямок досліджень	Теорія / Автор	Суть теорії
Ринкова влада	Теорія ринкової влади фірми (С. Хаймера)	ТНК виступає як суб'єкт ринкової влади. На початкових стадіях розвитку фірма збільшує свою частку на ринку шляхом злиття та поглинання, збільшуючи концентрацію виробництва і капіталу. Досягнувши максимальної влади на внутрішньому ринку фірма інвестує прибуток за кордон, де процес повторюється.
	Теорія монополістичних переваг (Ч. Кіндленбергер, Е. Чемберлін)	ТНК використовують недосконалість ринку, маючи переваги щодо факторів виробництва та економії на масштабах та особливий вид конкуренції, виділяючи свій товар в особливу групу шляхом відносно невисоких витрат на рекламу, маркетинг
Інтернаціоналізація	Економія на масштабі сфери діяльності (Е. Пенроуз)	Незбалансований розвиток фірми обумовлює виникнення нових не використаних в даний момент часу виробничих і фінансових ресурсів. Економія від застосування цих ресурсів стимулює розширення сфери діяльності фірми
	Економія на операційних витратах (О. Вільямсон)	ТНК є наслідок серії організаційних нововведень, ціль і результати яких – економія на операційних витратах
	Теорія інтернаціоналізації (П. Баклі, М. Кесон, Дж. Йохансон, А. Рагмен)	Конкурентною перевагою ТНК є їх структура, за якою власні ноу-хау не досяжні конкурентам. Внутрішня структура ТНК розглядається як альтернативний ринок. Значна частина формально міжнародних операцій виступає внутріфірмовими операціями між підрозділами ТНК
	Мобілізаційні фактори ПІІ (А. Кузнецов)	Концепція враховує наявність особливих «мобілізаційних факторів» прямого інвестування, зокрема, регіональної інтеграції
Міжнародна конкурентоспроможність	Модель життєвого циклу товару (Р. Вернон)	На початкової стадії обсяг виробництва збільшується у міру зростання попиту на ринку. Досягнувши максимуму, виробництво стабілізується, товар починає морально старіти, що зумовлює зменшення попиту і випуску. Для збереження прибутків ТНК шукає нові ринки збуту, що збільшує життєвий цикл товару
	Синтезована теорія життєвого циклу промислової галузі (Р. Стобоух)	ТНК відображають закономірності розвитку кожної галузі, яка має свій специфічний «життєвий цикл». Обґрунтовує імпортозаміщення структурних підрозділів ТНК, розміщених у різних країнах світу.
	Стадії розвитку ТНК (Р. Рамамурті)	Виділяє три стадії розвитку ТНК: дитинство, юність, зрілість
	Стратегічна теорія ТНК (М. Портер)	Стратегія діяльності ТНК обумовлена наявністю конкурентних переваг
Транснаціоналізація міжнародного виробництва	Еклектична теорія (Дж. Даннінг)	Виокремлення трьох груп факторів (OLI), що визначають транснаціоналізацію та обсяг іноземних активів
	OLIN-концепція (К. Калотай)	Конкретизація еклектичної парадигми – виділення четвертого фактору транснаціоналізації – країни походження ТНК
	LLL-модель Дж. Метьюса	Особливості та умови форсованої транснаціоналізації

Джерело: складено автором за даними [1-12]

ний етап – зростання. Розширення товарних ринків за рахунок позиціонування поза межами країни шляхом експортування, ліцензування та франчайзингу. Етап III. Етап прямих іноземних інвестицій – насичення. Здійснюються прямі іноземні інвестиції та відбувається стандартизація шляхом реалізації ефектів масштабу. Етап IV. Етап реімпорту – стагнація. Через значно менші витрати на виробництво у приймаючій країні зростає актуальність реімпорту товару з неї, що можливо завдяки меншим витратам на виробництво.

Згідно з теорією міжнародної конкурентоспроможності галузі, розвиток ТНК відбувається внаслідок систематичного додавання нових іноземних філій та зростання продажу цих філій на закордонних ринках завдяки використанню технологій і розробок, створених у «материнських» корпораціях. У результаті філії виконують функцію продовження життєвого циклу продукції. Іншими словами. Передача у філію виробництва старого продукту означає одночасний початок життєвого циклу нового продукту, початок нової стадії виробництва в «материнській» корпорації [6, с. 39-40].

Значний розвиток ринків капіталу, технологій і ресурсів, а також новітній рівень міжнародних економічних відносин в 90-х рр. ХХ ст. зумовили появу нової багатофакторної теоретичної концепції ТНК – еkleктичної теорії. Еkleктична теорія це організаційна парадигма, яка включає елементи попередніх економічних теорій, що найбільш адекватно описують різні сторони діяльності ТНК та пояснюють особливості їхньої поведінки на ринках.

Еkleктичну теорію також називають OLI-моделлю, що пояснюється набором трьох типів переваг: оліго- (моно-)полії (O), локалізації (L), інтернаціоналізації (I). Базовими поняттями еkleктичної теорії є переваги власності, переваги інтернаціоналізації та переваги розміщення.

На думку Дж. Даннінг, всі активи фірм можна поділити на видимі (фізичний капітал, гроші) та невидимі (технологія, управлінські навички, знання, маркетинговий досвід тощо). Конкурентні переваги ТНК визначають невидимі (особливі) активи фірми. Їхнє головне достоїнство – здатність до саморозвитку (отримання нових технологій, поліпшення стратегії управління) [6, с. 48; 11, с. 164].

Переваги інтернаціоналізації пов'язані з можливістю отримання більше високих та довгострокових прибутків за допомогою самостійної діяльності на зарубіжному ринку («мажоритарні» філії та філії, що повністю контролюються) порівняно з використанням місцевих дистриб'юторів, ліцензіатів тощо. Переваги розміщення визначають райони, де здійснюється діяльність ТНК. Вони значною мірою пов'язані з розміром ринку, забезпеченістю факторами виробництва, розвитком інфраструктури, інвестиційним кліматом, політичними або соціальними ризиками та ін. [6, с. 48].

Таким чином, конкурентні переваги міжнародного виробництва ТНК пов'язані з особливостями геоекономічного положення країни, економічної політики її уряду, ступеня контролю за внутрішньо-фірмовою діяльністю ТНК, галузевими особливостями, та особливостями діяльності кожної фірми.

Еkleктична теорія Дж. Данінга обґрунтовує зв'язок між конкурентними перевагами міжнародного виробництва й політикою країн-експортерів капіталу та країн, що його імпортують, галузями економіки, особливостями конкретної фірми [6, с. 50].

Конкретизація еkleктичної парадигми виступає OLIH-концепція (К. Калотая), в якій виділяється четвертий фактор транснаціоналізації у сучасному світу – країни походження ТНК. Ця концепція доповнює OLI-модель та пояснює поведінку та динаміку розвитку ТНК в країнах, що розвиваються [12, с. 32].

Причини формування та функціонування ТНК, їх активної інвестиційної діяльності за кордоном пояснює «податкова» теорія. Основою цієї теорії є теза про те, що ПІІ є інструментом зменшення податкових відрахувань ТНК.

Актуальною також є концепція LLL-моделі (Дж. Метьюса), згідно якої пояснюються особливості іноземних інвестицій, як нової хвилі форсованої транснаціоналізації, заснованої на «виштовхуючих» факторах. Ключовими важелями виступають зв'язки з іноземними партнерами і отримання ресурсів, навчання для власної модернізації та копіювання технологій [14, с. 21].

Так на думку В. Рокочі, О Плотнікова та В. Новицького, ТНК, використовуючи ПІІ, знижують рівень оподаткування двома способами. Перший – створення виробничої філії в країні з відносно низькими податками. Другий – використання ТНК механізму трансфертного ціноутворення, який дає змогу зареєструвати прибутки в країні з відносно низькими податками [5, с. 95].

Щоб зменшити податок на корпоративний прибуток, філія ТНК в країні з високим рівнем оподаткування може завищити ціну на товари чи послуги, які імпортуються із філії, яка розташована в країні з меншим рівнем оподаткування. Якщо підрозділ ТНК у країні з високим рівнем оподаткування експортує продукцію, то він може здійснювати цю операцію теж через філію, розташовану в країні з меншим рівнем оподаткування. У цьому випадку експортна ціна занижена [5, с. 96].

Таким чином, загальний обсяг податкових відрахувань ТНК буде залежати від того наскільки успішно її філії в країнах з високим рівнем оподаткування зменшать свій прибуток, а філії в країнах з низьким рівнем оподаткування зможуть підвищити свої прибутки.

Перехід найбільш розвинених країн до постіндустріального етапу розвитку зумовив появу теоретичної концепції ТНК, яка заснована на знаннях.

Характерною рисою цієї теоретичної концепції є визнання фактору знань та інновацій як основного чинника перетворення національних фірм у ТНК.

Б. Когут та У. Зандер стверджують, що ТНК є досконалим інститутом, який на відміну від національних компаній, створює знання, поширює і організує їх міжнародний трансферт [13, с. 417].

Дж. Маркузен підкреслює, що міжнародні корпорації – це фірми, які особливо активно використовують капітал-знання, що формується на основі трьох важливих рисах знань як капіталу: 1) послуги знань як капіталу можна легко транспортувати до зарубіжних виробничих підприємств; 2) активи, які засновані на знаннях, характеризуються високою питомою вагою висококваліфікованої праці в виробництві; 3) створити капітал-знання (наприклад, технічні креслення, хімічні формули або репутацію компанії) [4, с. 10].

Варто зазначити, що перевагою та основним мотивом діяльності ТНК на світовому ринку – є акумуляція ними значних фінансових ресурсів, інноваційно-технологічних рішень, що можуть впроваджуватись у виробництво, значного трудових ресурсного потенціалу та можливостей постійного оновлення продукції та послуг, розширення та зміни ринків. Суттєво сприяє поширенню ТНК динамічний розвиток глобальних мереж та інтернет-маркетингових комунікацій.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Сучасні теорії формування і функціонування ТНК виникли і набули широкого поширення в кінці ХХ століття. Значне різноманіття теоретичних концепцій ТНК відображає основні напрямки досліджень: теорії ринкової влади, інтернаціоналізації, міжнародної конкурентоспроможності та міжнародного виробництва. Зауважимо, що значне поглиблення транснаціоналізації міжнародного виробництва, долучення до цього процесу середніх фірм, перетворення капіталу-знання в конкурентну перевагу ТНК, змушує шукати нові теоретико-методологічні підходи щодо дослідження діяльності ТНК та обґрунтування нових форм їх формування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вовк С. В. Фінанси інтернаціоналізації діяльності підприємств: Монографія / С. В. Вовк, І. Б. Ава-

несова. За ред. Омельченка В. Я., Куриляк В. Є. – Тернопіль: Підручники і посібники, 2014. – 208 с.

2. Кузнецов А.В. Інтернаціоналізація російської економіки. Інвестиційний аспект/М.: Ком-Книга, 2007. – 288 с.

3. Рибалко Ю. С. Холістичний підхід еволюційної теорії економіки щодо генезису ТНК/Ю.С.Рибалко//Бізнес-інформ, 2014. – № 2. – С. 23-29.

4. Рогач О.І. Транснаціоналізація світової економіки: переосмислення парадигми / О.І. Рогач // Економіка і управління. – 2014. – № 1. – С. 5-12.

5. Рокоча В. В., Плотніков О. В., Новицький В. Є., Кудирко Л. П. Транснаціональні корпорації: навч. посібник. / В. В. Рокоча, О. В. Плотніков, В. Є. Новицький, Л. П. Кудирко – К.: Таксон, 2001 – 364 с.

6. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності. Навч. посіб. / За ред. Якубовського С. О., Козака Ю. Г., Логвинової Н. С. – 2-ге вид. перероб. та доп.– К.: Центр учбової літератури, 2011. – 472 с.

7. Якубовський С.О., Козак Ю.Г., Савчук О.В. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності: навч. посіб. [Текст] / За ред. С.О. Якубовського, Ю.Г. Козака, Савчук О.В. – К.: ЦНЛ, 2006. – 320 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1371/1.96.Pdf>

8. Buckley P. The Future of Multinational Enterprise / P. Buckley, M. Casson. – London: Macmillan, 1976. – P. 32-66.

9. Buckley P. Internalization Thinking: From the Multinational Enterprise to the Global Factory / P. Buckley // International Business Review. – June, 2009. – Vol. 18. – № 3. – P. 224-235.

10. Dunning J. The Theory of International Production / J. Dunning // International Trade Journal. – 1988. – № 3.

11. Dunning J. The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity / J. Dunning // International Business Review. – 1990. – Vol. 9. – P. 163-190.

12. Kalotay K. The future of Russian outward foreign direct investment and the eclectic paradigm: What changes after the crisis of 2008-2009? / K. Kalotay // Competitio (University of Debrecen), Vol. 9, No. 1. – June 2010, pp. 31-54.

13. Kogut B. Knowledge, market failure and the multinational enterprise: a reply // B. Kogut, U. Zander // Journal of International Business Studies. – 1995. – Vol. 26. – № 2. – P. 417-426.

14. Mathews J. Dragon multinationals: New players in 21st century globalization / J. Mathews // Asia Pacific J Manage. – № 23. – 2006. – P. 5–27.

ІННОВАЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ
В СИСТЕМІ КОНКУРЕНТНОГО ЛІДЕРСТВА КИТАЮINNOVATIVE PRIORITIES
IN THE SYSTEM OF COMPETITIVE LEADERSHIP OF CHINA

УДК 339.97:338.28

Хлистова О.С.студентка
Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана
Ободовський І.В.студент
Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана
Антонюк Л.Л.д.е.н., професор
Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана

У статті проаналізовано позиції КНР на світовому ринку високих технологій. Розглянуто стратегії, програми та плани розвитку науки та техніки. Досліджені конкурентні переваги країни у цій галузі та інноваційна політика, а також пріоритетні напрями розвитку галузей. Було з'ясовано сильні та слабкі сторони високотехнологічного сектору КНР. Запропоновано шляхи нарощення галузі високих технологій для України.

Ключові слова: технології, Китай, інноваційний розвиток, інноваційна конкурентоспроможність, інноваційна політика, інноваційні пріоритети.

В статье проанализированы позиции КНР на мировом рынке высоких технологий. Рассмотрены стратегии, программы и планы развития науки и техники. Исследованы конкурентные преимущества страны в этой отрасли и инновационная политика, а также, приоритетные

направления развития отраслей. Были обнаружены сильные и слабые стороны высокотехнологического сектора КНР. Предложены пути наращивания отрасли высоких технологий для Украины.

Ключевые слова: технологии, Китай, инновационное развитие, инновационная конкурентоспособность, инновационная политика, инновационные приоритеты.

The positions of China on the world market of high technologies have been analyzed. In this article are contemplated strategies, science development plans and programmes. Authors investigated competitive advantages of a country in high-tech sector and its innovation policies as well as priority lines of the development of branches. Strong and weak sides of high-tech sector were ascertained. Ways to increase Ukrainian high-tech branch were proposed.

Key words: technologies, China, innovation development, innovation competitiveness, innovation policy, innovation priorities.

Постановка проблеми. В умовах глобальної конкуренції інновації стають ключовим ресурсом до лідерства та забезпечення довгострокових конкурентних переваг. Кожна країна намагається ефективно використовувати та нарощувати національний науково-технічний потенціал. Активну політику інноваційного розвитку та лідерства у 21 столітті у сфері високих технологій проводить Китай, який займає провідні позиції за обсягом ВВП, витратами на НДДКР, кількістю патентів та дослідників. Задля реалізації інноваційних пріоритетів, держава використовує стратегії, програми та плани розвитку, які формують її конкурентоспроможність у глобальному вимірі і в подальшому забезпечать статус лідера.

Аналіз останніх досліджень. Серед наукових праць, в яких досліджуються теоретичні засади високих технологій, а також детермінанти їх розвитку, слід виокремити таких зарубіжних вчених, як А. Баркер, Дж. Бернал, М. Портер, Дж. Ріфкін, М. Робінсон, С. Харісон, В. Джонстон, П. Крукес, Ц. Лі, Р. Пен, С. Рамеш, Ю. Су, А. Хаусман, Ф. Чжан, Ц. Чжі, Ц. Чжон та багато інших.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження поняття «високі технології», детермінантів його розвитку, етапів індустріальної революції, реалізації інноваційних пріоритетів КНР через стратегії, програми та плани розвитку науки та техніки, аналіз ринку високих технологій Китаю, його позитивні та негативні аспекти, пріоритетні галузі для розвитку зовнішньоекономічної діяльності країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародний досвід свідчить, що на сьогодні роз-

виток високих технологій є ключовим для високорозвинених країн, оскільки та країна, високотехнологічний потенціал якої займатиме провідну позицію на світовій арені, матиме більший вплив на світову економіку. Виділяють чотири етапи індустріальної революції, починаючи від створення парового двигуна і закінчуючи штучним інтелектом. Наразі, Четверта промислова революція знаходиться на стадії стрімкого розвитку, відбувається оперативна комерціалізація обміну даних та виробничих технологій в єдину систему для зменшення втручання людини у виробничий процес. Вперше поняття Четвертої промислової революції (або Індустрія 4.0) було впроваджене у квітні 2011 року групою німецьких науковців, які виступили на Ганноверському ярмарку під однойменною назвою. Як зазначає голова Світового економічного форуму, Клаус Шваб, покликанням Четвертої промислової революції є максимальне задоволення споживчих потреб, поліпшення якості товарів та послуг [1; 2].

Як відомо, розвиток високих технологій є основою глобальної конкурентоспроможності. Експерти організації економічного співробітництва та розвитку визначають, що стратегії розвитку високих технологій полягають в тому, щоб подолати певні бар'єри у розвитку високих технологій, треба мобілізувати наявні ресурси, які відносяться до шести основних категорій: НДДКР, людський капітал, розвиток та підтримка підприємницької діяльності, фінансовий та фізичний капітал, збір та поширення інформації [3, с. 5; 6].

Проаналізувати позиції Китаю на міжнародній арені ринку високих технологій можна за допомо-

Етапізація реформ у високотехнологічному секторі КНР

Етапи реформ, роки	Стратегії, програми, плани розвитку	Характеристика
Перший етап 1978-1994 рр.	Національний план розвитку науки і техніки 1978-1985	Початок реформ й визначення національних та інноваційних пріоритетів та планування розвитку науки і техніки.
	Десятирічний план розвитку народного господарства 1976-1985	Модернізація сільського господарства, розробка технологій задля покращення та полегшення процесу ведення господарства.
	П'ятий (1976-1985) і шостий (1981-1985) п'ятирічний план розвитку КНР	Освоєння технологій у сільському господарстві, допомога селянам у веденні с/г, навчання населення, що принесло державі за один рік чистий прибуток у 2млрд. юанів.
	План рішення пріоритетних науково-технічних проблем державного значення «Штурмовий план» (1986)	Розробка системи фінансування НДДКР, залучення університетів та підприємств до співпраці.
	Програма сприяння розвитку сільського господарства на основі інновацій «іскра» (1986)	Якісне підвищення рівня с/г, просування створення сфери соціального обслуговування та розвиток економіки в селі, створення сільських підприємств.
	Державна програма розвитку науки та техніки «863» (1986)	Формування стратегії дослідження та освоєння технологій, підготовка висококваліфікованих кадрів у сфері науки та техніки.
	Програма розвитку науки і технологій «Факел» (1988)	Дослідження переваг та потенціалу китайської науково-технічної бази, виходячи з попиту та пропозиції на ринку.
	Науково технічна програма фундаментальних наукових досліджень (1994)	Комплексні дослідження та розробки технологій у галузі альтернативних джерел, електроніки та інформатики, медицини і багато інших.
Другий етап 1995-2005 рр.	Державна програма фундаментальних досліджень і розвитку «973» (1997)	Перегляд та збільшення фінансування високотехнологічного сектору, реалізація потенціалу, сформованого за рахунок реформ першого етапу.
	Державна програма високотехнологічних НДДКР (Програма 863)	Продовження досліджень у аерокосмічній галузі та біотехнологіях, інформаційних технологіях, енергетиці та інше.
	Програми створення університетів світового класу (Програма 985 та 211) (1996 та 1998рр. відповідно)	Формування системи освіти та університетів світового класу, трансформація національної інноваційної системи у глобальний вимір.
	Державна програма інноваційних знань 1998року	Подальший розвиток університетів та співробітництво науковців з державою, фінансування вищих навчальних закладів, створення потужних регіональних наукових центрів (53 державних зон розвитку виробництва високих технологій і 7 сучасних дослідницьких інститутів міжнародного рівня).
Третій етап 2006 р. – до сьогодні	Одинадцятий п'ятирічний план розвитку КНР 2006-2010	Підвищення рівня освіти населення, освоєння технологій у сфері енергетики, навколишньому середовищі, збільшення витрат на НДДКР.
	Дванадцятий п'ятирічний план розвитку КНР 2011-2015	Зменшення імпорту високотехнологічної складової, стійкий розвиток економіки, за рахунок якого Китай нарощує політику реалізації інноваційної моделі країни.
	Національний план науково-технічних інновацій 2016-2020	Стрімкий розвиток космічної і аерокосмічної галузі, енергетики, дослідження моря., збільшення частки ринку у цих сферах, реформи у сфері освіти, запровадження креативного навчання.
	Тринадцятий п'ятирічний план розвитку КНР 2016-2020	Створення наукових центрів, стимулювання розвитку технологій, зокрема в контексті реалізації технологій Четвертої промислової революції (хмарні технології, кібербезпека, робототехніка, інтернет речей).
	Середньо- та довгострокова стратегія розвитку науки і техніки 2006-2020	Співробітництво підприємств з державою та університетами, утворення коротко та довгострокових зв'язків, сприяння державою створення підприємств, які будуть працювати у цій галузі, зменшення податкового навантаження, фінансування старт- апів і багато іншого.
	Стратегія «Китай 2030»	Перетворення суспільства в інноваційне та гармонічне, лідерство на ринку високих технологій, автоматизація виробництва.
	Дорожня карта розвитку науки і технологій до 2050 року	Створення кластерів, агломерацій, бізнес інкубаторів, смарт-міст, співробітництво з країнами-лідуючими інноваторами.

Джерело: розроблено авторами на основі даних [4; 5; 6; 7; 8; 9; 10]

гою індексів глобальної конкурентоспроможності, інновацій та індексу конкурентоспроможності ІТ. Країна займає у рейтингу глобальної конкурентоспроможності у період 2016-2017 року 28 місце зі 138 країн світу, індексу глобальних інновацій 2016 року 25 місце зі 128 країн світу, та за індексом конкурентоспроможності ІТ 2016 року Китай посів 59 місце зі 139 країн світу. Можна сказати, що країна проводить активну інноваційну політику задля досягнення конкурентних позицій у цій галузі. Ще з 80х років уряд почав закладати фундамент до інноваційного лідерства та виокремлювати інноваційні пріоритети, а саме: приділення великої уваги розвитку науки та техніки, витратам на НДДКР, розвитку внутрішнього ринку високих технологій, зниженню імпортової залежності високотехнологічної складової, виходу на міжнародні ринки зі своєю продукцією, захисту вітчизняних товаровиробників від іноземних конкурентів. Про ці всі цілі, завдання та результати свідчать стратегії, програми, плани розвитку уряду КНР, які стосуються зростання високотехнологічного сектору і мають певні критерії, а саме: галузева приналежність, ступінь участі держави у інноваційному процесі країни, залучення підприємств до співробітництва з державою та університетами, податкове навантаження, наявність наукових парків, агломерацій, бізнес-інкубаторів (табл. 1).

У результаті дослідження з'ясовано, що на сьогодні Китай є другою країною у світі, яка виділяє найбільше коштів на НДДКР (396.3 млрд дол. США на 2016 рік) в національній інноваційній системі. У ВВП (за ПКС) Китай вже є лідером у світі з 18,8 млрд дол. США. на 2015 рік, порівняно з США -18 млрд дол. США. Інвестування у НДДКР Китаєм призвели до приголомшливих результатів. Як відомо, Китай нарощує політику захисту інтелектуальної власності і так, кількість патентів Китаю з кожним роком зростає порівнюючи з США, наприклад, у 2015 році Китай зареєстрував 945,325 тис. патентів, а США всього 513,362 тис. [11; 12; 13; 14]. Таке стрімке зростання показників обумовлене завданнями дванадцятого та прийняттям тринадцятого п'ятирічного плану КНР, провідною метою якого є саме інновації та зростання частки Китаю на ринку високих технологій. Китайський уряд вважає, що саме за допомогою інновацій можна підвищити конкурентоспроможність економіки та забезпечити подальше стабільне економічне зростання. Експерти компанії KPMG вважають, що через 3 роки Китай буде найбільш привабливою країною-інноватором на світовому ринку високих технологій. Експерти Deloitte притримуються думки, що у 2035 році Китай досягне великого успіху у високотехнологічному секторі завдяки лібералізації фінансового сектору, який надасть можливість реалізовувати великомасштабні проекти, сприяти підприємницькій діяльності, а реформи у сфері

освіти наддадуть нові можливості для креативних досліджень і як результат, Китай отримає перевагу над іншими країнами у цій індустрії [9; 19]. На основі дослідження зроблено висновки, що інноваційне лідерство Китаю за такий короткий термін обумовлене такими факторами:

- витрати на НДДКР є найбільшими у світі, і прослідковується тенденція до їх зростання;
- розширивши систему освіти, зусилля Китаю до інновацій стали підтримуватися пропозицією на науку та удосконаленням інженерних навичок;
- еластичність пропозиції довгострокового капіталу може підтримувати фірми, які займаються інноваціями (старт-апами) та нарощувати виробничі потужності нових фірм з життєздатними ідеями.
- великий та розширений ринок Китаю планує подвоїти кількість провідних ТНК у країні, заохочуючи вітчизняних інноваторів та допомагаючи їм досягти економії на масштабах, а також створювати кластери та агломерації, вести підприємницьку діяльність і проводити політику підтримки малого та середнього бізнесу.

У процесі дослідження переваг високотехнологічного сектору було також виокремлено ряд проблем: диспропорції у рівні освіти населення, дефіцит інтелектуального капіталу, недостатній розвиток зовнішньоекономічного співробітництва, складність реалізації великомасштабних проектів.

Задля досягнення конкурентного лідерства у високотехнологічному секторі Китай приділяє багато уваги таким галузям, як ІКТ, робототехніка, аерокосмічна галузь. Сфера ІКТ є дуже розвинутою і активно підтримується центральним урядом, який заохочує прямі іноземні інвестиції саме у цю сферу. Китай, як велика країна, має одну з найбільших мереж зв'язку в світі, має величезний потенціал для ІКТ та заохочує підприємства вести і розвивати бізнес у цій сфері. Інформаційна індустрія займає значну частку в національній економіці (10%) при існуючому рівні економічного розвитку Китаю. У 2006 році Міністерство промисловості та інформаційних технологій опублікувала Національну стратегію розвитку інформатизації 2006-2020, основними пріоритетами якої є:

- підвищувати економічний розвиток країни за рахунок високих технологій, зокрема ІКТ;
- розвиток власних технологій має домінувати над їх імпортом;
- встановити статус світового інноваційного лідера [15].

За останні роки Китай почав показувати стрімке зростання у галузі робототехніки. У 2012 році кількість роботів, вироблена в Китаї сягала 97,000 тис. штук (7,8% світового виробництва). Цей відсоток значно зріс у 2016 році і склав 16,9% від світового виробництва, ставши найбільшим ринком робототехніки у світі, і в подальшому політика КНР у цій галузі направлена на збільшення частки

своїх товарів на світовому ринку. За даними Міжнародної федерації робототехніки у 2015 році було продано 56 тис. роботів з 224 тис. проданих в усьому світі. Експерти вважають, що наступні 10 років для китайської індустрії роботів будуть золотим періодом і Китай має дуже ефективно та швидко освоювати нові технології, удосконалювати і вести здорову конкуренцію [16].

Проаналізувавши аерокосмічну галузь, можна сказати, що уряд приділяє дуже багато уваги цій сфері і питання освоєння космічних технологій є найбільш пріоритетним для КНР. Зараз країна займає не лідируючі позиції на світовому ринку у цій сфері, але завдяки програмам розвитку, стратегіям, фінансуванню уряду, стратегічним об'єднанням з країнами – потенційними лідерами у аерокосмічній галузі, допоможуть Китаю зайняти конкурентоспроможну частку ринку у цьому секторі. Кожен рік витрати на фінансування аерокосмічної галузі зростають, на 2016 рік вони склали близько 5 млрд дол. США (у США – 18,6 млрд. дол. США) (рис. 1).

Узагальнюючи зазначимо, що задля ефективнішої та швидшої реалізації інноваційних пріоритетів, на нашу думку, уряду КНР потрібно зробити наступні заходи:

- проведення освітніх реформ, які будуть напрямлені на заохочення дослідних робіт у сфері науки та техніки, фінансування урядом вищих навчальних закладів в контексті підготовки спеціалістів у сфері високих технологій (гранти, програми, тендери і т.д.);
- співробітництво підприємств з університетами (створення науково-технічних консорціумів на довгостроковій основі);
- гармонізація та залучення населення в інноваційний процес;
- надання переваги співробітництву, аніж конкуренції з країнами – лідерами у інноваційному секторі;

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

1. Розвиток високих технологій є досить багатогранним процесом, у якому беруть участь державне управління, приватний сектор економіки та університети;

2. Реалізація інноваційних пріоритетів КНР яскраво виражена через стратегії, програми та плани, в яких можна побачити які пріоритети є важливими для Китаю, які відбулися їх зміни з 1978 до 2030 року та шляхи їх реалізації.

3. Позитивною стороною держави є те, що вона оптимально оцінює свої можливості, не

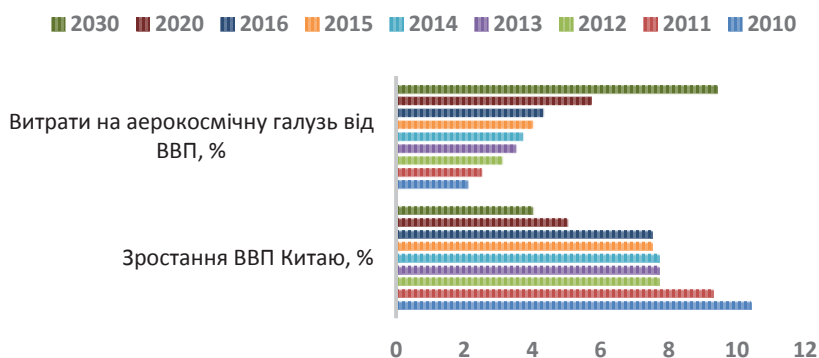


Рис. 1. Динаміка бюджету аерокосмічної галузі КНР до зростання ВВП

Джерело: складено авторами на основі даних [17; 18]

ставить перед собою нереальних цілей, поступово нарощує конкурентні позиції на світовому ринку високих технологій, активно залучаючи до цього процесу населення. Саме через ці якості та багато інших у 2030, 2050 році Китай буде лідером в усіх сферах.

4. Китай йде на шляху до лідерства на світових ринках високих технологій, має високий експортний потенціал, фінансову допомогу уряду розвитку науки та техніки, конкурентоспроможні вітчизняні товари та галузі, високий попит на світових ринках, широкомасштабні та різносторонні напрями співробітництва з іншими країнами, зокрема з країнами Європейського Союзу, АСЕАН, країнами Європи.

5. Україна за останні роки покращує свій інноваційний статус. Це зазначають експерти Всесвітньої організації інтелектуальної власності, здійснюючи щорічно розрахунок глобального інноваційного індексу. Якщо Україна займала 64 місце зі 141 країни світу у 2015 році, то у 2016 посіла 56 місце зі 128 країн світу. Наша держава в системі інноваційного розвитку має дуже високий потенціал у галузі ІТ-технологій, медицини, робототехніки, наявністю достатнього інтелектуального капіталу, що може дати можливість вести довгострокові зв'язки з країнами-інноваторами, зокрема з Китаєм, запровадивши системні реформи, які дадуть можливість перейти на стадію інновацій та стимулювання і розвитку інноваційних трендів Четвертої промислової революції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. World Economic Forum \ K.Schwab «The fourth industrial revolution»\ – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.weforum.org/pages/the-fourth-industrial-revolution-by-klaus-schwab/>
2. Industrial Revolution [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://en.wikipedia.org/wiki/Industrial_Revolution
3. X. Chen, Varying Significance Of Influencing Factors In Developing High-Tech Clusters–May2012

[Режим доступу]: http://academiccommons.columbia.edu/download/fedora_content/download/ac:147115/CONTENT/Xia_Chen-HIGH-TECH_CLUSTERS.pdf

4. Шэньчжоу (космическая программа) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Шэньчжоу_\(космическая_программа\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/Шэньчжоу_(космическая_программа))

5. Программа «863» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ru.wikipedia.org/wiki/Программа_863

6. Государственный план научно-технического развития [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://russian.cri.cn/chinaabc/chapter8/chapter80602.htm>

7. Yusuf, S., Nabeshima, K.; Lou, J., Wang, S. (Eds.) (2008). Strengthening China's technological capability» in Public finance in China: reform and growth for a harmonious society. World Bank, 223–251.

8. McGregor, J. (2010). China's drive for Indigenous innovation". A web of industrial policies. APCO worldwide. US Chamber of Commerce, 44.

9. KPMG Report. China Outlook 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kpmg.com/CN/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/china-outlook-2016.pdf>

10. World Bank Organization\ China 2030 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/China-2030-complete.pdf>

11. World Intellectual Property Organization Statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wipo.int/ipstats/en/statistics/country_profile/

12. World Bank Organization Statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.SCIE.RD.P6?locations=CN>

13. International Monetary Fund [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/index.htm>

14. Global R&D Funding Forecast 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.iriweb.org/sites/default/files/2016GlobalR%26DFundingForecast_2.pdf

15. Ministry of Industry and Information Technology [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://english.gov.cn/state_council/2014/08/23/content_281474983035940.htm

16. International Federation of Robotics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ifr.org/home/>

17. China's Space Program 2016-2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwiA6pC3ocXMAhUEKpoKHd0ECa8QFggaMAA&url=http%3A%2F%2Fwww.springer.com%2Fcontent%2Fdocument%2Fcontent%2Fdownloadaddocument%2F9783319194721-c1.pdf%3FSGWID%3D0-0-45-1513274-p177396349&usq=AfQjCNGjj1wekdq9UqUwZJVF2nxfMKuCPQ>

18. China Statistical Yearbook 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2015/indexeh.htm>

19. China Competitiveness Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/About-Deloitte/gx-china-competitiveness-report-web.pdf>

20. World Intellectual Property Organization\ Global Innovation Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2016.pdf

21. World Economic Forum\ Global IT Report 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.weforum.org/reports/the-global-information-technology-report-2016/>

22. World Economic Forum/ Global Competitiveness Report 2016-2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/gcr/2016-2017/Global_Competitiveness_Report_2016-2017.pdf

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ІННОВАЦІЙНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЇ ЕКОЛОГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ В АГРАРНОМУ ВИРОБНИЦТВІ

AREAS OF INNOVATIVE MARKETING STRATEGIES ENVIRONMENTAL IN AGRICULTURAL PRODUCTION

У статті визначенні основні організаційно-економічні напрями розвитку стратегії екологічного маркетингу як інноваційної стратегії аграрного виробництва, встановлена роль держави, її завдання та заходи на регіональному і місцевому рівнях в питаннях екологічної політики на основі принципів соціально-економічно-екологічної взаємодії суспільства з навколишнім середовищем.

Ключові слова: екологічний маркетинг, інноваційний розвиток, аграрне виробництво, екологічна політика, організаційно-економічні напрями.

В статье определены основные организационно-экономические направления развития стратегии экологического маркетинга как инновационной стратегии аграрного производства, установлена роль государства, его задачи и мероприятия на региональном и местном уровнях

в вопросах экологической политики на основе принципов социально-экономико-экологического взаимодействия общества с окружающей средой.

Ключевые слова: экологический маркетинг, инновационное развитие, аграрное производство, экологическая политика, организационно-экономические направления.

In the article, major organizational and economic direction of environmental marketing strategies as innovative agricultural production strategies established role of the state, its objectives and activities at regional and local levels in matters of environmental policy on the basis of socio-economic and environmental public interaction with the environment.

Key words: ecological marketing, innovative development, agricultural production, environmental policy, organizational and economic trends.

УДК 339.138

Багорка М.О.

к.с.-г.н., доцент кафедри маркетингу
Дніпропетровський державний
аграрно-економічний університет

Постановка проблеми. Одним із найважливіших стратегічних завдань аграрної політики України є поступовий перехід аграрного виробництва на екологобезпечний розвиток, забезпечення конкурентоздатності галузі. Основні стратегічні напрями організації виробничих відносин в аграрній галузі мають базуватися на раціональному використанні природних ресурсів і формуванні системи управління відносинами у виробництві.

Стан аграрних товаровиробників ускладнюється тим, що зараз в Україні відсутня не лише системність, а й комплексність аграрної політики, практично не застосовуються економічні методи управління та стимулювання.

На сьогоднішній день вже сформовані політичні, економічні і соціальні умови для розвитку екологічно спрямованих інновацій в аграрному виробництві. Але для того щоб скористатися цими передумовами слід запровадити систему еколого-економічного управління, яка розглядається як складова частина, що враховує та реалізує цілі охорони навколишнього середовища і раціонального природокористування [1, с. 139-141].

Проблеми економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності аграрної галузі можуть бути вирішені за допомогою ефективних стратегій і механізмів інноваційного розвитку. Саме такою інноваційною стратегією має стати маркетингова

стратегія екологізації аграрного виробництва, яка забезпечить високу якість життя, національну безпеку, охорону довкілля та високий технічний рівень аграрного виробництва в Україні. Мова йде не просто про одноразове використання нововведень для досягнення миттєвих переваг, але про неперервний детально спланований стратегічний інноваційний розвиток, який формує методи та засоби управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням формування економічного механізму екологічного регулювання аграрного виробництва та природоохоронної діяльності, присвятили свої дослідження І.С. Воронецька, Л.Г. Мельник, О.В. Прокопенко, Л.А. Хромушина, О.І. Шкуратов та інші вчені. Економічні підходи щодо вдосконалення механізму виробництва і споживання екологічно безпечної продукції розглядаються також у працях С.М. Ілляшенко, Є.В. Мішеніна, В.В. Писаренка, та ін.

Однак численні наукові публікації, присвячені вивченню проблеми екологічного маркетингу в аграрному виробництві засвідчили, що вона все ще залишається недостатньо дослідженою як у теоретичному, так і в практичному аспектах. Отже, виникає необхідність у поглибленні теоретичних досліджень і методичних розробок, пов'язаних з формуванням стратегії екологічного маркетингу як

складової еколого-економічного механізму управління аграрним виробництвом.

Постановка завдання. Метою нашого дослідження є визначення основних організаційно-економічних напрямів розвитку стратегії екологічного маркетингу як інноваційної в аграрному виробництві, встановлення ролі держави, її завдання та заходи на регіональному і місцевому рівнях в питаннях екологізації аграрного виробництва на основі принципів соціально-економічно-екологічної взаємодії суспільства з навколишнім середовищем.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день перехід до нових систем господарювання в аграрній галузі – це складний процес розробки нової стратегії інноваційної стратегії розвитку, який відбувається паралельно з діючими стратегіями.

Інноваційна модель розвитку сільського господарства ставить за мету підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств у виробничій та збутово-маркетинговій сферах за рахунок впровадження новітніх технологій, видів продукції та методів управління [2, с. 278-280].

В аграрному виробництві маркетингова стратегія є найважливішою функціональною стратегією, ланцюгом, який об'єднує галузь із зовнішнім середовищем і розглядає функцію маркетингу як фундаментальну основу його діяльності.

Істотне значення для ефективного запровадження маркетингу в аграрному виробництві має адаптація головних процесів маркетингу з урахуванням природоохоронних вимог. До таких складових належать стратегія маркетингу, планування маркетингу, формування бюджету маркетингу, розроблення екологічного товару тощо. Маркетингова стратегія повинна формуватися з точки зору її екологічної спрямованості, та визначити стратегічні орієнтири у всіх функціональних сферах агробізнесу [3, с. 279-281].

Передумовою реалізації стратегії екологічного маркетингу має бути формування екологічної свідомості у працівників підприємства на всіх рівнях.

Екологічна свідомість виявляється через сприйняття екологічної ситуації, розуміння цінності природи, схильності до активних чи пасивних дій на її захист. Сьогодні формування екологічної свідомості українських громадян напряму пов'язане з підвищенням рівня їх добробуту та духовного розвитку, адже коли задоволені певні матеріальні потреби людини і коли вона досягла певного духовного розвитку то вона може усвідомлювати себе як важливу частину природного середовища [4, с. 40-42].

Практичне вирішення проблеми формування екологічної свідомості може відбуватися в двох напрямках.

Перший напрям охоплює сприйняття і пропаганду сучасних ідей сталого та гармонійного співіснування людини з природою, поступову зміну відносин між людиною та довкіллям, формування нових потреб через екологічну освіту.

Другим напрямом є поступова економічна еволюція, зміст якої полягає в докорінних змінах структури національної економіки та соціальної сфери через відповідний економіко-фінансовий механізм.

Перехід до економіки, зорієнтованої на засади екологічно-збалансованого розвитку, вимагає зміни взаємовідносин людини з довкіллям. Зміна відносин між суспільством і навколишнім середовищем передбачає корегування свідомості людини, її психології, системи поглядів та поведінки стосовно середовища свого існування, що досягається через засвоєння екологічних норм і принципів та визнання необхідності вирішення екологічних проблем [1].

Нами виокремлено ряд принципів соціально-економічно-екологічної взаємодії суспільства з навколишнім середовищем (рис. 1).

На цій основі прогнозування соціально-економічного розвитку



Рис. 1. Основні складові соціально-еколого-економічної взаємодії суспільства з навколишнім середовищем

Джерело: власна розробка

держави, регіону, враховуючи вимоги екологічної безпеки при здійсненні структурної перебудови, дозволить максимально екологізувати аграрне виробництво, значно знизити антропогенний тиск на оточуюче природне середовище, зберегти й оздоровити його.

Крім цього, важливо створити організаційні передумови для реалізації еколого-орієнтованих стратегій маркетингу. Саме ефективне застосування екологічного маркетингу на аграрних підприємствах в поєднанні з іншими інструментами може забезпечити здійснення аграрної політики. Тому на макрорівні екологічний маркетинг у сільському господарстві може відігравати важливу роль як інструмент аграрної політики [5].

Державна політика щодо екологізації національної економіки має бути спрямована не тільки на вирішення глобальних екологічних проблем, а й на поточних проблемах стосовно переходу агропромислового комплексу держави до виробництва екологічно чистої продукції. До того ж вихідним моментом вибору еколого-економічного напрямку управління інноваційною діяльністю залишається перехід України на моделі інноваційного та екологічно збалансованого розвитку [6].

Держава повинна виконувати важливі функції стимулювання зростання сільськогосподарського виробництва, соціального захисту населення, підвищення якості життя. При цьому пріоритетна роль державного регулювання сільського господарства ні в якому разі не знижує значення ринкового саморегулювання. Механізми державної дії мають орієнтуватися на підтримку приватних ініціатив, спрямованих на освоєння нових технологій, що стимулюють інноваційну активність на селі.

Державна стратегія розвитку аграрного сектору України спрямована на формування ефективного

соціально спрямованого сектору економіки, здатного задовольнити потреби на внутрішньому ринку та забезпечити провідні позиції на світовому ринку сільськогосподарської продукції; створення організаційно-економічних розвитку на основі єдності економічних, екологічних та соціальних інтересів. При цьому принцип єдності економічних, екологічних та соціальних цілей передбачає орієнтацію заходів державного регулювання на рішення економічних завдань з урахуванням моделі поведінки різних груп населення [7, с. 121-125].

Сьогодні державою повинні бути сформовані ряд заходів, які здатні змінити формат відносин між виробництвом та навколишнім природним середовищем у бік раціонального використання, відтворення агросистем. Необхідно на державному і регіональному рівнях реалізовувати заходи екологічної політики.

Головною метою цих заходів залишаються усунення негативних явищ, які зумовлюють виснаження природних ресурсів, і негативний вплив на економіку природокористування в галузях аграрного виробництва. Отож, проблема еколого-економічного управління набуває вагомості в екологічному, економічному і соціальному сенсі.

Ефективність державного регулювання сільського господарства в умовах ринку залежить від критеріїв, що формувались на протязі тривалого часу і які можна розподілити за їх пріоритетністю (таблиця 2).

Серед сучасних механізмів державного регулювання природокористування та охорони навколишнього середовища важливе місце відводиться ефективним системам контролю за якістю навколишнього середовища, в яких міститься достовірна інформація про зміни у довкіллі, що відбуваються під дією антропогенних факторів [8, с. 10-14].

Таблиця 1

Основні заходи екологічної політики в аграрному секторі економіки

Державний рівень	Регіональний рівень	Місцевий рівень
<ul style="list-style-type: none"> – Підготовка нормативно-правових документів, що регламентують поняття «екологічно чиста (безпечна) продукція». – Формування нормативно-правової бази, що регламентує функціонування ринку екологічно безпечної продукції. – Розробка системи національних стандартів в галузі екологізації сільського господарства, а також організація їх з системою міжнародних стандартів. – Стимулювати ведення ґрунтозахисного агровиробництва. – Встановити жорсткий контроль за дотриманням аграрними підприємствами сучасних екологічних норм. – Розробка економічного механізму стимулювання виробників екологічно безпечної продукції. – Відстоювати інтереси споживачів та гарантувати безпеку харчових продуктів. 	<ul style="list-style-type: none"> – Розробка цільових програм підтримки формування і розвитку сільського господарства, орієнтованої на виробництво екологічно безпечної продукції. – Проведення наукових досліджень з метою встановлення потенціалу галузі в регіоні; розширення інформаційного поля стосовно виробництва і споживання екологічно безпечної продукції. – Формування освітніх програм підготовки кадрів та підвищення кваліфікації фахівців в аграрній галузі. – Формування зональних агроєкокластерів. – Розвиток регіональних ринків екологічно безпечної продукції; участь у міжнародних і регіональних виставках та ярмарках 	<ul style="list-style-type: none"> – Вибір напрямку переходу до виробництва екологічно безпечної продукції з урахування наявних ресурсів підприємств та попиту на продукцію. – Відтворення земельних ресурсів, перехід до екологічного землеробства, відновлення родючості ґрунтів. – Проведення цінової політики обґрунтування ціни щодо реалізації екологічно безпечної продукції. – Входження підприємства в організацію зонального агроєкокластера; підготовка та підвищення кваліфікації кадрів; сертифікація системи виробництва екологічно безпечної продукції.

Критеріями економічного стимулювання власників землі та землекористувачів за раціональне використання та охорону земель на регіональному рівні є, насамперед, ефективність відтворення і підвищення родючості ґрунтів відносно їх базового рівня при одержанні угідь у власність чи користування. При цьому для визначення доцільності застосування заходів економічного стимулювання екологізації природокористування на місцевому рівні мають бути створені відповідні комісії [9, с. 30-33].

При виборі стратегії, орієнтованої на досягнення екологічної конкурентної переваги, необхідно оцінити можливість, зафіксувати певний сег-

мент ринку і домогтися конкурентних переваги на цьому конкретному сегменті.

Для ефективного функціонування еколого-економічного управління стратегічний підхід повинен поєднуватися з системою менеджменту навколишнього середовища. Якщо для стратегії відповідності достатньо традиційної системи менеджменту навколишнього середовища, орієнтованої на виконання вимог держави, то для досягнення конкурентної переваги та сталого розвитку необхідно перебудувати існуючу систему на базі міжнародних стандартів. Таким чином, для оптимізації стратегії розвитку підприємств рекомендований метод вибору еколого-

Таблиця 2

Критерії ефективного державного регулювання аграрного виробництва

Види критеріїв державного регулювання	Сутність та ознаки ефективності
Самозабезпеченість продуктами харчування	Коефіцієнт самозабезпеченості визначається як відношення сукупних обсягів внутрішнього виробництва продовольства до обсягів його внутрішнього споживання. Держава з метою підтримки суверенітету має знижувати залежність від імпортованих продуктів харчування, особливо це стосується тих продуктів, які можна виробити на її території
Тенденції пов'язані з рівнем доходів населення	Критерій враховує тенденцію зниження темпів зростання доходів аграрних підприємств відносно інших секторів економіки. Він є одним з критеріїв на користь підтримки сільськогосподарського виробництва з боку держави. Державне регулювання тут спрямовано на підтримку існуючого рівня цін.
Розвиток соціальної сфери	Враховує тенденцію зниження частки аграрного сектора в національних економіках розвинутих країн і зокрема України. Це проявляється у зникненні цілих сільських ландшафтів. Він є одним з критеріїв, що вказує на необхідність державної підтримки українського села, адже це дозволяє зберегти сільський уклад життя.
Екологічні критерії	Найважливіший критерій на користь державного втручання у розвиток аграрного виробництва. Фактори негативного впливу стають все більш помітними чинниками погіршення екологічної ситуації. Негативні зовнішні ефекти має регулювати держава.

Таблиця 3

Економічні методи управління аграрного виробництва

Економічне стимулювання	Економічні санкції
Надання пільгових коротко- і довготермінових позичок з метою реалізації проектів еколого-безпечних і економічно ефективних технологій	Впровадження системи відшкодування втрат пов'язаних зі шкідливим впливом на довкілля
Часткове або повне звільнення від податку на прибуток у випадку використання коштів на придбання екобезпечних основних засобів	Підвищення та диференціація ставок системи платежів за нераціональне природокористування, понадлімітне використання природних ресурсів, забруднення навколишнього природного середовища до економічно не вигідного рівня для суб'єктів аграрного господарювання
Пільгове оподаткування і кредитування аграрних підприємств з виробництва екологічно безпечної продукції та екологічно безпечного виробництва	Диференціація плати за землю в залежності від її бонітету
Екологічна адаптація податкової і цінової системи	Постійна оцінка якості ґрунту і продукції з метою стягнення відповідних штрафів за неналежне використання землі і неякісну продукцію виробництва
Стимулювання працівників підприємств з виробництва екологічно чистої продукції і дотримання вимог природоохоронного законодавства (родючості ґрунту, стандартів якості продукції, поліпшення екологічних параметрів)	Зіставлення факторів позитивної (прибуток від утилізації відходів, пільги на оподаткування, кредитні пільги; надбавки до ціни) та негативної мотивації (плата за наднормативне використання природних ресурсів; плата за наднормативне забруднення навколишнього середовища; плата за розміщення відходів; штрафи; додаткове оподаткування) виражені в екологічних витратах
Розробка можливих варіантів відшкодування збитків пов'язаних з недобором врожаю при виробництві екологічно безпечної продукції	

Джерело: розроблена автором на основі джерела [2]

економічної стратегії, який побудований на основі економічних критеріїв її оцінки [10, с. 114-119].

При аналізі економічних аспектів екологічної стратегії, орієнтованої на сталий розвиток, необхідно оцінити можливість використання поточної технології зниження впливу на навколишнє середовище в довгостроковому періоді.

Економічні методи управління при екологізації природокористування повинні передбачати створення таких економічних умов, які б стимулювали землекористувачів до досягнення кращих результатів у їх діяльності (таблиця 3).

Економічні інструменти включають заохочувальні важелі впливу: застосування пільгового оподаткування і кредитування, а також цінове стимулювання природоохоронної діяльності.

Екологічний інструмент управління передбачає проведення сертифікації і маркування екологічної продукції, яка доводить, що забезпечується відповідність ідентифікованого об'єкту конкретному нормативному документу. Процес сертифікації і стандартизації має бути проведений у відповідності з міжнародними стандартами адаптованими до умов України.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки.

Аграрна політика в Україні має будуватися відповідно до нових сучасних вимог, принципів, стандартів якості провідних економіко-екологічних та соціальних світових тенденцій і вимог. Важливим кроком на цьому шляху є розробка механізму еколого-економічного управління в аграрному виробництві. Важливою складовою такого механізму має стати екологічний маркетинг, який забезпечить адаптацію головних процесів маркетингового управління з урахуванням природоохоронних вимог, а також дозволить врахувати в процесі виробництва потребу людини в екологічній безпеці.

Таким чином можна виділити основні напрямками організаційно-економічного управління в аграрному виробництві, а саме:

- державою повинні бути сформовані ряд заходів, які здатні змінити формат відносин між виробництвом та навколишнім природним середовищем у бік раціонального використання, відтворення агросистем;

- на державному і регіональному рівнях необхідно реалізовувати заходи екологічної політики, основою яких процес впровадження і розвитку екологічно чистого виробництва, раціональне використання можливостей економіки держави, особливо її фінансових ресурсів, виробничого та науково-технічного потенціалів;

- необхідним є визначення суспільних пріоритетів з огляду на конкретну ситуацію в регіонах, згідно з якою планується усунення негативних явищ природокористування і перехід до екологічно чистого виробництва;

- важливим є поєднання державного впливу з ринковими формами управління, стимулювання

якісних змін шляхом пріоритетного фінансування, кредитування, матеріально-технічного, інформаційного забезпечення, впровадження і розвитку екологічно чистого виробництва;

- проведення економіко-екологічного моніторингу процесу переходу до екологічно чистого виробництва при аналізі внутрішніх сильних і слабких сторін агровиробників;

- відслідковувати та враховувати зміни складу зовнішніх факторів та їх вплив на конкурентоспроможність продукції і підприємств аграрного сектору економіки, а саме деталізувати їх дію, чітко розділяти ринкові можливості і загрози.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сидорук Б.О. Обґрунтування комплексу складових в системі стимулювання екобезпечного аграрного виробництва / Б.О. Сидорук // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». – 2013. – № 2. – С. 139–145.

2. Хромушина Л.А. Екологізація сільського господарства як основа еколого-економічної безпеки / Л.А. Хромушина // Вісник СНАУ. – 2008. – № 1. – С. 278–283. – (Серія «Фінанси та кредит»).

3. Бочко О.Ю. Сприйняття і реалізація концепцій маркетингу в аграрній сфері економіки / О.Ю. Бочко // Вісник Львівського державного аграрного університету. – 2007. – № 14. – С. 279–287. – (Серія: Економіка АПК).

4. Прокопенко О.В. Підходи до удосконалення економічного мотивування екологізації виробництва / О.В. Прокопенко // Вісник Сумського державного університету. – 2002. – № 7 (40). – С. 40-49.

5. Садеков А.А. Механізм еколого-економічного управління підприємством: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора економічних наук / А.А. Садеков. – Донецьк, 2002. – 31 с.

6. Кипоренко В.В. Удосконалення еколого-економічного механізму розвитку органічного сільського господарства / В.В. Кипоренко / [Електроний ресурс]. Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/>

7. Застрожнікова І. В. Шляхи удосконалення державного регулювання сільського господарства України / І.В. Застрожнікова // Наукові розвідки з державного та муніципального управління. – 2013. – № 1. – С. 121-135.

8. Шкуратов О.І. Організаційно-правовий механізм забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного виробництва / О.І. Шкуратов // Агроекологічний журнал. – 2012. – № 1. – С. 10–14.

9. Трегобчук В.М. Еколого-економічні проблеми переведення АПК на модель сталого розвитку / В.М.Трегобчук // Вісник Сумського державного аграрного університету: спец. випуск «Екологічні проблеми виробництва та споживання екологічно чистої продукції». – 2000. – С. 30-33.

10. Мельник П.П. Концепції еколого-економічного управління в агроєкосистемі / П.П. Мельник, Т.М. Єгорова // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.2. – С. 114–119.

ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

FORMATION OF ECONOMIC POTENTIAL OF AGRICULTURE UKRAINE UNDER EUROPEAN INTEGRATION

УДК 330.341.1

Алексєєва Т.І.

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств та економічної теорії Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

Баканова Ю.К.

студентка Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуті проблеми та тенденції розвитку економічного потенціалу сільського господарства України в умовах євроінтеграції. Євроінтеграційний процес здійснює значний вплив на формування потенціалу агропромислового комплексу. Це зумовлено специфікою сільського господарства як галузі, її стратегічним значенням для економіки країни. Тому необхідним є проведення подальшого дослідження теорії й практики здійснення процесів інтеграції у секторальному аспекті.

Ключові слова: сільське господарство, євроінтеграція, економічний потенціал, інвестування, державні програми.

В статье рассмотрены проблемы и тенденции развития экономического потенциала сельского хозяйства Украины в условиях евроинтеграции. Евроинтеграционный процесс оказывает значительное влияние на формирование потенциала агропромышленного комплекса. Это обусловлено специ-

фикой сельского хозяйства как отрасли, ее стратегическим значением для экономики стран. Поэтому необходимо проведение дальнейших исследований теории и практики осуществления процессов интеграции в секторальном аспекте.

Ключевые слова: сельское хозяйство, евроинтеграция, экономический потенциал, инвестирование, государственные программы.

In the article investigate the problems and tendency to form economic potential of agriculture in Ukraine in terms of European integration. The process of European integration is at the initial stage, is poorly understood and therefore requires further study of the theory and methodology of integration in sectoral aspect. This is due to the specificity of agriculture as an industry, its strategic importance to the economy of the country, as well as the need of adaptation of tools

Key words: agriculture, European integration, economic potential, investment, government programs.

Постановка проблеми. В умовах європейської інтеграції сільське господарство України виступає однією з найважливіших галузей виробничої сфери. Розвиток інтеграції на європейському рівні є сучасною ознакою прогресивних змін у сільському господарстві. Європейські орієнтири надають аграрному сектору відповідний вектор розвитку та відкривають нові можливості для відродження сільського господарства, створюють додаткові порівняльні переваги на агропродовольчому ринку в умовах глобалізації економіки. Тому дослідження цього питання є пріоритетно важливим для економіки країни в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вивчення проблем сільськогосподарського сектору України є достатньо новим напрямом в умовах глобалізації. Серед концептуальних розробок щодо впровадження європейських стандартів у цю галузь економіки України слід відзначити роботи таких вчених, як Шелегеда Б.Г., Шарнопольська О.М., Сіденко В., Зінчук Т.О., Ю.О. Ульяновченко, А.І. Федоренко, В.А. Фостолович, В.М. Ціхановська, Т.М. Чіпка, Н.О. Шевченко, С.В. Шерстюк, І.І. Шкуратова, О.В. Шубравська, П. Гайдучський [1; 2; 7].

Формування цілей статті. Розвиток аграрних відносин в Україні має певні переваги та недоліки. До переваг можна віднести наявність 1/3 чорноземів планети, сприятливі кліматичні умови для вирощування зернових культур, цукрового буряку, соняшнику тощо. Потенціал країни дуже великий і необхідно визначити пріоритетні напрями розвитку аграрного сектору в умовах глобалізаційних

процесів. Для цього необхідно застосування переваг євроінтеграції у світовий аграрний простір, а саме – у країни Європейського Союзу. Тому необхідним є прийняття консолідованого законодавчого акту, який створить єдину правову платформу щодо реалізації складових механізму державного управління впровадження європейських стандартів у аграрний сектор України.

Виходячи із вищенаведеного, основною ціллю статі є формування економічного потенціалу сільського господарства України у контексті євроінтеграційних процесів шляхом впровадження європейських стандартів.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Економічний потенціал галузі – сукупна здатність економіки, підприємств, господарств здійснювати виробничо-економічну діяльність, випускати високоякісну продукцію, товари, послуги, які задовольняють суспільні потреби, забезпечують розвиток виробництва і споживання. Виходячи з такого визначення, економічний потенціал галузі залежить від забезпеченості її природними ресурсами, засобами виробництва, трудовими ресурсами і науково-технічним потенціалом, накопиченим національним багатством, а також від рівня розвитку міжнародних зв'язків.

Агропромисловий сектор України потребує інвестування оскільки він є стратегічною областю економіки держави, яка характеризує об'єми пропозиції та вартість основних видів продовольства для населення країни, формує валютні прибутки держави за рахунок експорту, визначає стан і тенденції розвитку сільських територій.

Сільське господарство є базою для розвитку інших галузей економіки, що забезпечує продовольчу безпеку всередині країни, вирішує питання зайнятості населення і стимулює стратегічний розвиток регіону [1, с. 93-97].

Першою об'єктивною проблемою для українського села стає низька конкурентоспроможність товарів та послуг порівняно з аналогічною продукцією європейських країн. Конкурентоспроможність товарів ЄС підтримується завдяки таким механізмам: технічні стандарти, санітарні та фітосанітарні норми, а також фінансова підтримка аграрного сектора з бюджету ЄС та окремих країн. Лібералізація торговельних відносин на внутрішньому аграрному ринку України може призвести до поширення експансії європейських товарів. Це, у свою чергу, може зумовити ще більше поглиблення кризи аграрного сектора економіки та банкрутство вітчизняних сільськогосподарських підприємств.

Серйозною проблемою є і нерівномірність розподілу благ між країнами та регіонами. Найбільш уразливим стає сільське господарство тих країн, що не подолали кризи продовольчих секторів. Ще одна, не менш важлива, проблема, яка обговорюється українськими сільгоспвиробниками – продаж землі іноземцям у майбутньому. Існують і інші побоювання українських аграріїв та політиків щодо вступу до ЄС. Проблема низької конкурентоспроможності має розв'язуватися саме як виробниками сільгосппродукції, так і за сприянням самої держави.

Підвищити виробництво навіть завдяки чіткому дотриманню технологій, безперечно, може кожен фермер чи господарство. Держава також повинна подбати про забезпечення гарантованого доходу сільгоспвиробникам, сприяти збуту сільгосппродукції; збільшити фінансування переобладнання підприємств новітніми технологіями, вдосконалювати соціальну інфраструктуру села. Тобто варто розпочати використання засобів, що не є забороненими ЄС [2, с. 25-29].

Євроінтеграція сприятиме зростанню продуктивності економіки та темпів технологічної модернізації під впливом конкуренції на єдиному європейському ринку та забезпеченню вільного доступу до новітніх технологій, капіталу, інформації; підвищенню кваліфікації робочої сили за умов їх вільного руху в межах єдиного ринку; створенню більш сприятливого інвестиційного середовища; істотному зростанню обсягів торгівлі на ринку ЄС; створенню передумов для прискореного зростання взаємообміну в галузях з підвищеним рівнем науки; підвищенню якості регулятивних інститутів у бюджетній, банківській, фінансовій сферах та корпоративному управлінні [3, с. 9-16].

Для успішного розв'язання завдань євроінтеграції аграрний сектор економіки України має

достатньо передумов: багатий природно-ресурсний та експортний потенціал, вагомий людський капітал, поступово зростаючу інвестиційну привабливість, збережений уклад сільського життя та багатовікові традиції ведення сільського господарства. У цьому контексті дослідження та наукове осмислення досвіду формування європейської аграрної моделі сприятимуть проведенню структурних реформ у галузі сільського господарства та підвищенню рівня конкурентоспроможності агропродовольчої продукції на європейському та світовому ринках.

Наразі Україна експортує товари сільськогосподарського характеру в 190 країн світу. Обсяг експорту сільськогосподарської продукції за січень – липень 2016 рік наведено на рис. 1.

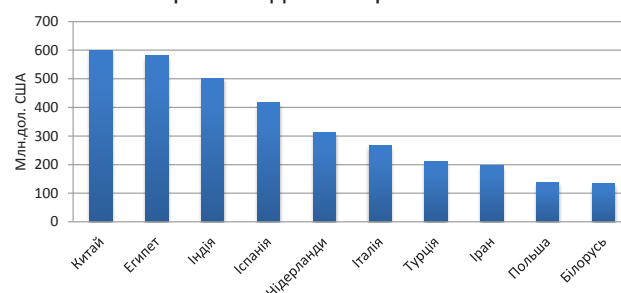


Рис. 1. Обсяг експорту сільськогосподарської продукції за січень–липень 2016 рік

Серед головних покупців української агропродукції виступають Китай, Єгипет, Індія і країни ЄС. Зокрема, експорт аграрної продукції становить \$7,7 млрд, або 35,7% від загального експорту України, а імпорту – \$2,2 млрд, або 10,5% від загального імпорту країни.

За даними Державної служби статистики України, обсяг освоєних капітальних інвестицій в сільське господарство України в січні-червні 2016 року склав 119,843 млрд грн, що в порівнянних цінах на 9,6% вище показника за аналогічний період 2015 року. За підсумками півріччя найбільший обсяг освоєних капітальних інвестицій припадає на Київ – 29,4%, або 35,278 млрд грн, Київську область – 10,2%, або 12,185 млрд грн, Дніпропетровську область – 8,8%, або 10,565 млрд грн, Львівську область – 4,6%, або 5,472 млрд грн, Харківську область – 4,4%, або 5,225 млрд грн [4].

Якщо розглядати експорт сільськогосподарської продукції в країни Європи у 2016 році у порівнянні з 2015 роком, то наразі цей показник збільшився і склав 10,5 млрд. дол. США (рис. 2).

Інвесторів приваблює колосальний потенціал сільського господарства країни, але вони все ще стикаються із значними перепонами в процесі інвестування. Водночас, надзвичайно важливим є усвідомлення можливостей, а також ймовірність викликів, які несуть у собі процеси європейської інтеграції для вітчизняного аграрного сектора економіки.

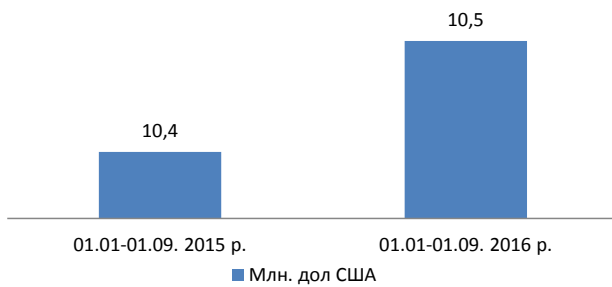


Рис. 2. Експорт сільськогосподарської продукції в Європу за період з 2015 по 2016 роки [5]

Ігнорування стратегічних орієнтирів і завдань, які були характерними для початкового періоду європейської інтеграції в аграрному секторі економіки, як відомо, стало однією з основних причин технологічного відставання галузі. Серед інших причин треба виділити: деструктивні процеси у життєзабезпечуючій соціальній сфері села, погіршення стану навколишнього природного середовища, неефективні методи державної підтримки агротоваровиробників та інші негативні наслідки.

Зважаючи на такі показники, у 2016 році стартував проект «AGMEMOD Україна 2016: Моделювання розвитку аграрного сектору» за підтримки Мінагрополітики України та Федерального Міністерства продовольства та сільського господарства Німеччини. Проект «AGMEMOD» – динамічна мультипродуктна модель часткової рівноваги, яка використовує підхід «знизу догори».

На основі конкретних реальних показників розроблені шаблони, що детально відображають специфіку функціонування та взаємовплив різних секторів сільського господарства країн-учасників проекту. Ця модель дозволяє створювати необхідні прогнози для країн ЄС та інших країн, що беруть участь в проекті. Як один з прикладів таких прогнозів – розширення товарообігу між країнами [6].

Формування складових механізмів створення економічного потенціалу аграрного сектору України базується на необхідності проведення політики гармонізації українського законодавства, присвяченого аграрному сектору шляхом уведення у норми вітчизняного законодавства положень законодавчих актів Європейського Союзу. Необхідно впровадження положень цих законодавчих актів стосовно:

1) синхронізації митно-тарифних ставок між Україною та ЄС, яка побудована на паритетних скасуваннях мит і тарифів на принципах уникнення асиметричності;

2) стандартизації і сертифікації агропродовольчої продукції, побудованої на європейських принципах безпеки харчування НАССР та інших нормативних вимогах ЄС, які регулюють дані відносини у виробництві, пакуванні, зберіганні та перевезенні продукції [7].

Основними проблемами сільського господарства на шляху євроінтеграції є:

- відсутність належної підтримки з боку держави;
- низькі закупівельні ціни на сільгосппродукцію;
- висока вартість мінеральних добрив та паливномастильних матеріалів;
- недостатня технічна оснащеність виробництва;
- низька заробітна плата працівників галузі;
- невисока інвестиційна привабливість;
- використання застарілої техніки [8, с. 96-105].

З метою покращення ситуації щодо ресурсного забезпечення сільськогосподарських підприємств повинні бути закладені наступні процеси:

1. Оновлення ресурсної бази та забезпечення розширеного відтворення наявних ресурсів та їх ефективного використання.

2. Створення економічного механізму управління виробничими потужностями промислових підприємств з метою всебічного використання його виробничого потенціалу в інтересах України.

3. Формування поетапного механізму реструктуризації виробничих потужностей промислових підприємств, що обслуговують сільськогосподарські підприємства.

4. Підвищення конкурентоспроможності українських товарів на європейському ринку в умовах глобалізації [9].

Виконання цих рекомендацій дозволить визначити пріоритетні напрями щодо формування економічного потенціалу аграрного сектору України в умовах євроінтеграції.

Висновок з проведеного дослідження. Аграрний сектор займає одне з провідних місць в національній економіці України. Але переважна більшість виробників сільськогосподарської продукції має низький рівень ресурсного забезпечення та відсутність достатньої кількості коштів для його поновлення. Одним із чинників відновлення та забезпечення сталого розвитку вітчизняного агропромислового виробництва є його євроінтеграція.

Таким чином, Україні необхідно вирішити низку важливих завдань при формуванні економічного потенціалу сільського господарства на шляху до євроінтеграції та збільшення обсягу іноземних інвестицій в цю перспективну галузь.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шелегеда Б.Г., Шарнопольська О.М. Господарський механізм удосконалення управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємствах агропромислового комплексу / Б.Г. Шелегеда, О.М. Шарнопольська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 3. – С. 93–97.
2. Сіденко В. Розширення Європейського союзу на схід: наслідки для України / В. Сіденко // Національна безпека та оборона. 2009. – № 9. – С. 25-29.

3. Аврамчук Л.А. Євроінтеграція України як шлях до макроекономічної стабільності / Л.А. Аврамчук, К. С. Лозоцька // Науковий вісник НУБІП України. – 2016. – № 249. – С. 9-16.

4. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Держ. Ком. Статистики України. – Офіц. веб-сайт. – Режим доступу <http://www.ukrstat.gov.ua/>

5. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Нац. науковий центр «Інститут аграрної політики» – Офіц. веб-сайт. – Режим доступу <http://www.iae.org.ua/>

6. Проект «AGMEMOD Україна» – [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/21498>

7. Гайдуцький П. Україна – ЄС: проблеми інтеграції [Електронний ресурс] / П. Гайдуцький // Дже-

рело тижня – 7 червня 2013 року. – Режим доступу: <http://agroconf.org/content/gayduckiyukraina-es-problemy-integracii>

8. Зінчук Т.О. Кон'юнктура європейського аграрного ринку: тенденції та перспективи для України / Т.О. Зінчук // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 2 (4). – С. 96–105.

9. Алексєєва Т. І. Міжнародна конкуренція у механізмі сучасних процесів глобалізації та інтеграції / Т. І. Алексєєва. Вісник НТУ ХПІ серія «Актуальні проблеми управління та фінансово-господарська діяльність підприємств». – Харків: НТУ ХПІ. – 2015. – № 20. – С. 5-12.

СОЦІАЛЬНЕ ІННОВУВАННЯ ПРОЦЕСІВ ПОЄДНАННЯ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІЗ ЗАСОБАМИ ПРАЦІ

SOCIAL INNOVATION INTRODUCTION PROCESS OF THE HUMAN POTENTIAL AND LABOUR INSTRUMENTS CONSOLIDATION PROCESSES

Обґрунтовано доцільність використання потенціалу соціальних інновацій в процесі переходу країни на інноваційні джерела забезпечення суспільного розвитку. Наведено динаміку вартості основних засобів в національній економіці з відтворенням їх зносу та оновлення. Окреслено параметри результативності капіталізації людського потенціалу у його поєднанні з наявним технічним капіталом через реалії фондоозброєності праці. Надано обширну характеристику змінам фондоозброєності праці в секторах національної економіки. Виявлено дисонанс між динамікою техніко-економічних характеристик основних засобів та змінами освітнього потенціалу поєднуваних з ними осіб в процесі формування людського капіталу. Приведено заходи, впровадження яких сприятиме збалансуванню параметрів людського потенціалу і технічного капіталу.

Ключові слова: соціальні інновації, людський потенціал, трансформація в людський капітал, засоби праці, поєднання, деструктиви, оцінка, перспективи.

Обоснована целесообразность использования потенциала социальных инноваций в процессе перехода страны на инновационные источники обеспечения общественного развития. Приведена динамика стоимости основных средств в национальной экономике с воспроизведением их износа и обновления. Определены параметры результативности капитализации человеческого потенциала в его сочетании с имеющимся техническим капиталом через реалии фондовооруженности труда. Предоставлено обширную характеристику изменениям фондовооруженности труда в секторах национальной экономики. Выявлено диссонанс между динамикой технико-экономических характеристик основных средств и

изменениями образовательного потенциала, объединяемых с ними лиц в процессе формирования человеческого капитала. Приведены мероприятия, внедрение которых будет способствовать сбалансированию параметров человеческого потенциала и технического капитала.

Ключевые слова: социальные инновации, человеческий потенциал, трансформация в человеческий капитал, средства труда, сочетание, деструктивы, оценка, перспективы.

The appropriateness of using the potential of social innovations in the process of the country's transfer to innovative sources of social development providing is substantiated. A dynamics of fixed assets value in the national economy with the reproduction of their depreciation and renewal is given. Presented parameters of efficiency of the capitalization of human potential in its conjunction with the existent technical capital through the realities of real volume of capital equipment per unit of labour. An extensive description of changes of the real volume of capital equipment per unit of labour in sectors of the national economy is given. A dissonance between the dynamics of technical and economic characteristics of fixed assets and changes of educational capacity of persons joined with them in the process of human capital formation is revealed. Measures, implementation of which will contribute to balancing the parameters of human potential and technical capital, are given.

Key words: social innovations, human potential, transformation into human capital, instruments of labour, conjunction, destructives, assessment, perspectives.

УДК 316.42.001.76(477)

Більська О.В.

к.е.н., доцент кафедри економіки та управління національним господарством Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

Постановка проблеми. З другої половини ХХ століття поняття цивілізаційного соціального устрою почало ідентифікуватися з «соціальною державою». Розбудову подібного суспільного інституту зі здобуттям незалежності започаткувала й Україна. За класичним підходом призначення і зміст функціонування соціальної держави ідентифікується з забезпеченням економічної активності населення стосовно самозабезпечення прийняттого рівня життя та підтримки соціально незахищених верств населення. Механізм функціонування соціальної держави базується на процесі соціалізації економіки тобто взяттям на себе державою соціальних зобов'язань у певних сферах суспільного життя і певним послабленням її присутності в ряді інших. За законами формальної логіки на національних теренах у цьому контексті мали б пройти інституційні перетворення з врахуванням відповідних цивілізаційних реалій. Проте цивілізаційний потік не реалізує себе універсальним чином. Українська специфіка задіяння потенціалу інституту соціальної держави вимагала певного відкочування від масштабної за радянських часів до помірної соціалізації, що різнилося від класичного, прямого типу нарощування соціальності. Природно, що за таких своєрідних умов соціальної імунізації, запровадженого ринкового механізму господарювання, перед державою постали складні завдання оновлення джерельної бази забезпечення соціальної активності. Відповідно до цього застереження слід вести мову не стільки про інструментальні зміни в соціальному насиченні суспільного життя, скільки про необхідність формування принципово нового суб'єкта праці.

Ті процеси, які проходять і стосуються оновлення організаційно-технологічного базису суспільства, викликають глибокі перетворення всіх його сторін і вимагають зміни місця людини в суспільно-відтворювальному процесі. Виробництво ХХІ ст. вимагає від робітника глибоких спеціальних знань і професійних навичок у вибраному виді діяльності і в той же час готовності до постійного переходу на нову технологію і техніку. Соціальні здобутки розвинених країн підтверджують, що поза інноваційним шляхом наша країна в умовах ресурсних обмежень неспроможна забезпечити реальне соціальне піднесення. В унісон усім цим новаційним баченням внутрішньої трансформації індивідуальних якостей робітників під впливом розвитку їх здібностей, навичок, отриманих знань тощо у другій половині ХХ ст. з'явилася концепція людського капіталу. Перехід до моделі розвитку, в якій основним джерелом економічного зростання і соціального піднесення є потенціал людського капіталу, потребує кардинальної переорієнтації з задіяння в процесі продукування товарів і послуг виключно техніко-технологічних нововведень на соціальні інновації інтегративного характеру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання соціального інновування в зв'язку з переорієнтацією вітчизняної економіки на інноваційний шлях розвитку стали з недавнього часу однією з головних тем проблемно-орієнтованих досліджень. Але загалом «соціальні інновації» та «процеси соціального інновування», як основне наповнення інноваційної моделі забезпечення суспільного поступу, на сьогодні не є принципово новими категоріями для науки. Теоретичні основи інновування в соціальній сфері запропоновані російсько-американським соціологом П. Сорокіним [1]. Природно, що його напрацювання щодо соціальних інновацій були доповнені і розвинені вченими економічно розвинених країн в контексті конституційного проголошення ними соціальних держав після другої Світової війни. В середовищі вітчизняних науковців почав виокремлюватися теж шерех представників, які започаткували наукову школу соціального інновування як то Л. Антонюк, О. Новікова, О. Воловодова, Л. Бойко-Бойчук, Н. Летуновська, І. Мейжис, А. Поручник, В. Савчук, О. Сандига, І. Терон, І. Чорнодід і ін. Але так склалося, що виокремленими й іншими вченими дослідження соціальних інновацій здійснюються у площині визначення їх сутності й особливостей [2; 3; 4; 5], оконтурення конструкції механізмів соціального інновування [4; 6] та пріоритетних сфер впровадження [6; 7; 8; 9]. На наш погляд, прагнення до визначеності в колі перерахованих питань постає тільки початковою умовою для надання процесам соціального інновування керованого характеру. Особливої уваги при цьому потребує активізація досліджень з формування й впровадження соціальних інновацій в зв'язку з введенням у соціальну практику досить складної категорії «людський капітал». Справа у тому, що поняття «людський капітал» характеризує перехідну форму трудового потенціалу з пасивної фази в активну, коли людина реально реалізує свої сукупні продуктивні здібності (здоров'я, знання, навички, мотивації до праці та ін.) у виробничому процесі. Така диференціація категорії «людський капітал» з введенням її проміжного стану, а саме «людського потенціалу», є надзвичайно значущою для методології становлення нових за змістом суспільних відносин з формування конструкту соціальних інновацій, спрямованих на утвердження індивідуалізації добробутного процесу. З огляду на це визначити вади і окреслити перспективи соціального інновування «людського капіталу» можливо за результатами капіталізації індивідуального «людського потенціалу» при його поєднанні з засобами праці у виробничому процесі, які як сприяють, так і ставлять перепони перевершенню людиною власних продуктивних здатностей.

Постановка завдання. Враховуючи нагальну потребу завершення етапу спонтанної суспільної

динаміки й переходу до упорядкування різноспрямованих ситуативних впливів соціального інновування на соціальні зміни, метою даної статті є дослідження характеру і якості капіталізації людського потенціалу в процесі його поєднання із засобами праці в умовах конкретного виробництва та виявлення деструкцій у забезпеченні прогресуючої взаємодії людського і технічного капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження.

За умови правильної розстановки акцентів стає зрозумілим, що в первинній фазі тобто до часу вступу у трудові відносини з роботодавцем набуті і розвинені здібності та компетенції виступають на ринку праці лише у якості людського потенціалу. Але після залучення у виробничий процес людський потенціал трансформується в людський капітал в силу його здатності приносити дохід. Відомо, що будь-який виробничий процес здійснюється із застосуванням як найпростіших знарядь праці, так і механічних, напівавтоматизованих та автоматизованих. До того ж їх потрібно розташовувати в спеціально облаштованих приміщеннях. Не виключається і необхідність використання в деяких виробництвах (літакобудування, суднобудування тощо) будівель як активних знарядь виробництва. Засоби праці призначені до певної міри доповнювати, а то й подекуди замінювати професійну майстерність робітника. У цьому аспекті механізми нарощування людського потенціалу в процесі його капіталізації із задіянням технічних можливостей устаткування не виключають, а, навпаки, передбачають не тільки підтримання, а й постійне удосконалення його техніко-економічних характеристик.

На підприємствах сукупність застосовуваних засобів праці набуває економічної форми основних засобів або основних виробничих засобів. За даними офіційної статистики за станом на кінець 1990 р. вартість основних засобів країни перевищила 474 млрд крб, або з урахуванням курсу дол. США (0,826 крб. за 1 дол. США) близько 574 млрд дол. США [10, с. 85]. У період з 1990 р. по 2014 р. вартість основних виробничих засобів зросла в 1,9 раза і становила на кінець 2014 р. 13 752 млрд грн., або 1 066,5 млрд дол. США за ПКС [11, с. 5]. Але в цій констатації потрібно бути досить виваженим, враховуючи супутні регресійні процеси. Мова йде про фізичне зношення основних засобів, що є неминучим явищем, оскільки в процесі їх експлуатації проходять процеси тертя, впливу агресивних середовищ, механічного впливу тощо. Класичним варіантом зростання вартості основних засобів є їх постійне введення в процес виробництва на новій техніко-технологічній основі.

Упродовж 1990–2014 рр. зношення основних засобів зросло на 47,0 в.п. і становило на початок 2015 р. понад 83,5%. Щодо коефіцієнту оновлення основних засобів то він за той же період зменшився з 6,1% до 1,0%. Тенденція до зменшення коефі-

цієнта оновлення основних засобів засвідчує про наявність процесів, які стримують модернізацію економіки. Якщо не втрутитися в цей процес, то не буде забезпечене навіть просте відтворення основних засобів. Це зумовлено не лише примхами власників технічного капіталу, а й зростаючою вартістю нового обладнання за незначної зміни його техніко-економічних характеристик. В економічно розвинених країнах термін оновлення становить 10–12 років [12] тоді як в Україні на це потрібно біля 100 років.

Відомо, що на початку трансформаційних перетворень вік устаткування 10 років в парку металорізальних верстатів був характерним для 42,5% від загальної кількості [13, с. 29]. Відомо, що заходи, спрямовані на зміну вікових характеристик устаткування, не приймалися. У цьому контексті небезпідставно при розрахунках потреб в основних засобах за базовий нормативний термін служби металорізального устаткування приймається строк у 20 років [14]. Але ж за результатами досліджень українських учених інтенсивна втрата продуктивності металообробного устаткування настає вже після 10 років його експлуатації [15, с. 62]. Аксиоматичним є той факт, що чим довше експлуатуються знаряддя праці, тим більше витрат вони потребують для підтримання в працездатному стані. Доступною є також інформація про моральне зношення устаткування. Якщо врахувати темпи науково-технічного прогресу за станом на кінець 80-х років ХХ ст., то моральне зношення настає через 5 років [16, с. 44], а в сучасній системі координат цей термін скоротиться, напевне, вдвічі, а то й утричі.

Наведений факт зростання вартості основних засобів при одночасному нарощуванні їх зношення та терміну служби має принципове значення. Відповідно до цього можливо окреслити параметри результативності капіталізації людського потенціалу у його поєднанні з технічним капіталом. Почнемо з найбільш очевидного і такого, що викликає різноманітні дискусії. Результат поєднання людського капіталу з технічним відображається, перш за все, в показнику фондоозброєності праці. Згідно з розрахунками у 1990 р. фондоозброєність праці осіб, які капіталізували власний людський потенціал, дорівнювала 190 130,9 грн на особу, а у 2014 р. – уже 125 549,7 грн на особу, або в 1,5 рази менше.

Для порівняння сьогодні в Сполучених Штатах Америки на кожного працівника припадає близько 52 тис. дол. США технічного капіталу [17]. В Україні у 2014 р. фондоозброєність праці осіб, які капіталізують власний людський потенціал, знаходилася на відмітці 10 562,2 дол. США на особу, що у 5 разів менше.

Звісно, ідеться лише про усереднену тенденцію зміни фондоозброєності праці осіб, які капіта-

лізують власний людський потенціал в секторах національної економіки. Якщо звернутися до статистики насичення промисловості засобами праці, то у 1990 р. фондоозброєність праці в ній становила 14 248,4 дол. США на особу, а у 2014 р. – уже 28 193,9 дол. США на особу, тобто майже у 2 рази більше. Щодо інших секторів, то в сільському господарстві впродовж 1990 – 2014 рр. фондоозброєність праці зменшилася з 15 555,3 до 2 977,2 дол. США на особу, у будівництві – відповідно з 5 989,7 до 4 745,1 дол. США на особу і у сфері послуг – з 3 074,6 до 1 345,2 дол. США на особу. У контексті змін значень цих показників можна виокремити супутні їм колізії, пов'язані з динамікою кількості осіб, які здійснювали в секторах національної економіки капіталізацію індивідуального людського потенціалу. За офіційними статистичними даними в промисловості кількість осіб, які здійснювали капіталізацію власного людського потенціалу, зменшилася в 3,1 рази, в будівництві – у 2,6 рази, у сільському господарстві – в 1,6 рази, а у сфері послуг зросла на 10,4%. Природно, що виокремлені зміни штучно сприяли зростанню фондоозброєності праці.

На наш погляд, для того щоб сформувати чітке уявлення про зміни технічного оснащення процесів капіталізації людського потенціалу в різних секторах національної економіки, за основу потрібно брати не наслідки, а події, які їм передували. Перш за все, сплеск фондоозброєності праці осіб, які здійснювали капіталізацію людського потенціалу в галузях сільського господарства, не є результатом керованих дій щодо введення в експлуатацію технічних засобів для здійснення виробничих процесів. Згідно з офіційними даними впродовж 1990–1994 рр. в сільському господарстві майже не змінилася кількість тракторів, зернозбиральних комбайнів, вантажних автомобілів тощо [10]. Із широкої палітри чинників впливу на фондоозброєність праці найбільший тиск чинили непрогнозовані зміни кількості осіб, які прагнули до офіційної капіталізації людського потенціалу у цьому секторі економіки. Зменшення кількості сільського населення пов'язувалося, крім природних факторів, також з адміністративно-територіальними перетвореннями: приєднанням деяких сіл до міст, наданням міського статусу селищам тощо [10]. У 1990-х рр. ці процеси проходили досить активно за інерцією. Так на початку 90-х рр. ХХ ст. в країні налічувалося близько 400 міст, 878 селищ міського типу та 10 412 сільських рад, а в 1995 р. уже було 446 міст, 907 селищ міського типу і 10 196 сільських рад [10]. Відповідно до змін в адміністративно-територіальному поділі впродовж 1990–1994 рр. понад 500 тис. жителів села отримали статус жителів міста. Водночас у малих і віддалених селах проходив процес руйнації наявної соціальної інфраструктури. Новим кро-

ком у політиці задоволення потреб населення в сільськогосподарській продукції у цей період було вилучення з державних програм нормативно-правових документів завдань зі створення робочих місць на селі. Держава на різних щаблях трансформаційних перетворень задає деякий алгоритм сприйняття соціальної дійсності, чим пропонує людині деяку модель поведінки. Складні матеріальні умови життя на селі й відсутність перспектив працевлаштування сформували у значної частини сільської молоді психологічну настанову на негативне ставлення до проживання у селі, зокрема, й до аграрної праці загалом. За даними соціологічних досліджень 85,0-90,0% батьків, які працювали в сільськогосподарському виробництві, були проти того, щоб діти залишилися жити в сільській місцевості й, так би мовити, продовжили їхню професійну династію [18]. Закономірною реакцією сільських мешканців за таких умов і перспектив була переорієнтація на приватні види діяльності (торгівля, громадське харчування). Наповнення життєвих позицій сільського населення новими прагненнями і змістом і призвели до скорочення в 3 рази кількості тих осіб, які мали мотиви до капіталізації власного людського потенціалу в сільськогосподарських галузях. З урахуванням впливу наведених чинників на зменшення робочих місць фондоозброєність праці осіб, які здійснюють капіталізацію власного людського потенціалу, починаючи з 1995 р. стрімко зменшувалася. Згідно з розрахунками у 2014 р. фондоозброєність праці таких осіб була на 80,9 в.п. менша від рівня 1990 р. Цьому є об'єктивне пояснення, суть якого зводиться не стільки до значного зношення технічних засобів, скільки до доведення їх до стану непридатного для експлуатації через розпорошення внаслідок процесів паювання. Природно, що новим соціальним явищем на сільських теренах стала поява значної кількості фермерських господарств, які обробляють невеликі земельні ділянки і які зорієнтовані у своїй діяльності на послуги спеціалізованих (дорадчі й консультаційні послуги, обробка землі, збирання врожаю і т. ін.) підприємств з незначними чистими доходами, а тому фінансово неспроможних не тільки до новацій у технічному оснащенні, а й до покриття зростаючих витрат на ремонт і технічне обслуговування наявної техніки, на придбання запасних частин. Наслідком фінансової неспроможності стало зниження ступеня готовності техніки до проведення відповідних робіт та зростання технологічного навантаження на трактори і зернозбиральні комбайни.

За даними Держслужбстату України у 2014 р. понад 71,0% діючих сільськогосподарських підприємств мали у своєму виробництві не більше ніж 500 га. Із сільськогосподарських угідь, виділених для обробки, тільки 2,6% належало державі [10]. Пропорційно скороченню площі оброблюваних земель

та власного машино-тракторного парку підприємств зменшувалася потреба у залученні власників високого освітнього потенціалу. Потребу в таких фахівцях мають виключно великі корпоративні структури. Незадовільний стан матеріально-технічної бази аграріїв є однією з найважливіших причин низьких фінансових результатів їх діяльності. Таким чином, маємо своєрідне замкнуте коло.

Суттєвою слід визнати і негативну динаміку фондоозброєності праці осіб, які здійснюють капіталізацію власного людського потенціалу у сфері послуг. Упродовж 1990–2014 рр. абсолютне значення цього показника зменшилося на 56,2 в.п. І це при тому, що у вихідному стані фондоозброєність праці осіб, які здійснюють капіталізацію власного людського потенціалу у сфері послуг, становила лише 19,2% від її середнього значення в національній економіці, а у 2014 р. знизилася до 12,7%. Для пояснення цієї ситуації непотрібні будь-які припущення. У галузях соціальної сфери порівняно з іншими секторами національної економіки використовуються основні засоби меншої вартості, а саме технічні засоби автоматизації офісної праці.

У даних щодо рецесії визначального для результативності капіталізації людського потенціалу показника бачимо і прикладний контекст. «Кінцеві цілі діяльності розумних істот, – підкреслював нобелівський лауреат з економіки Ф. Хайек, – завжди лежать поза економічною сферою. Строго кажучи, не існує жодних «економічних мотивів», бо економіка – це лише сукупність чинників, що впливають на наше просування до інших цілей. А те, що називається «економічними мотивами», у буденній мові означає лише прагнення до отримання потенційних можливостей, засобів для досягнення інших цілей» [19, с. 121]. У контексті цього застереження можна констатувати, що людина за своєю суттю та відносно свого суспільного буття є досить різноманітною, а тому здатна до самореалізації як особистість. Мова йде не просто про початково необхідний людський потенціал для підтримання життєздатності осіб, спрямованих на його капіталізацію в умовах низької фондоозброєності праці, а й про наявність іншої методологічної бази матеріалізації його дохідності. У зв'язку зі становленням ринкової економіки та появою комерційних структур нового типу (банків, страхових і рекламних компаній, промислових, будівельних і торговельних холдингів, приватних туристичних агенцій то-що) з'явилася багато нових досить привабливих професій (аудитори, брокери, дилери, менеджери, колектори, маклери, економісти, бухгалтери), під які створювалися робочі місця і які вимагали високого освітнього потенціалу. Але це не означає, що не існує ніш для капіталізації людського потенціалу нижчого рівня. З'явилася потреба у створенні низьковартісних робочих місць для охоронців,

інкасаторів, експедиторів. Водночас зменшилися можливості капіталізації освітнього потенціалу за традиційними професіями.

Знизилася фондоозброєність праці і в будівництві на 20,8 в.п. порівняно з 1990 р. Цей показник охоплює не тільки кількісний, а й якісний аспект виміру основних фондів виробництва будівельної галузі. За специфікою виконуваних робіт у галузі домінують ручні й механізовані операції. На спеціалізованих підприємствах використовуються напівавтоматичні й автоматичні технічні засоби для виготовлення певних блоків, плит різної конфігурації, комплектуючих великопанельного виробництва тощо. Проте і їх монтаж здійснюється механізованим інструментом та відповідними підйомними механізмами.

Отже три сектори економіки мали негативну тенденцію щодо фондоозброєності праці. Логічно постає питання про їх відповідний вплив на можливість і результати капіталізації людського потенціалу. Тільки в промисловості фондоозброєність праці зростала, але за питомою вагою основних засобів і осіб, які за їх допомогою капіталізували власний людський потенціал, вона поступалася сфері послуг й не могла суттєво вплинути на її усереднене значення в економіці.

Нове в сутнісній характеристиці таких непередбачуваних змін визначається значною мірою переструктуруванням наявних основних фондів в секторах національної економіки за вартістю. Якщо у 1990 р. основні засоби розподілялися за секторами економіки в такій пропорції, а саме: в промисловості становили 32,3%, у сільському господарстві – 16,5%, у сфері послуг – 48,7% і в будівництві – 2,5%, то у 2014 р. їх розподіл докорінно змінився, оскільки основна їх маса концентрувалася у сфері послуг, перевищивши за вартістю 84,1%, у промисловості – 14,1%, у сільському господарстві – 1,3% і в будівництві – 0,5%. При цьому розподіл осіб, які здійснювали капіталізацію індивідуального людського потенціалу, за галузевими секторами національної економіки, був дещо іншим: в сільському господарстві – 16,0%, в промисловості – 16,0%, будівництві – 4,1% і в сфері послуг – 63,9%. Є всі підстави для сумнівів щодо доцільності досягнення впродовж 1990 – 2014 рр. виокремленого розподілу основних засобів за секторами економіки. Переструктурування основних засобів праці за таким сценарієм не розширило, а навпаки звузило поле капіталізації високоосвіченого людського потенціалу і поглибило суперечності його поєднання з технічним капіталом. Власники основних засобів не прагнуть до заміни застарілого устаткування і повністю зорієнтовані на капіталізацію людського потенціалу на умовах дешевої праці.

Витіснення значно зношених основних засобів у сферу послуг при технічному послабленні з тієї ж

причини інноваційних галузей промисловості унеможливили прогресування результатів капіталізації в усіх секторах економіки як для роботодавців, так і для власників людського потенціалу.

Акцентуючи увагу на цих аспектах деструктивів національної технічної бази виробництва товарів і надання послуг, не слід упускати з виду і дисонанс відносно них щодо формування людського потенціалу. Якщо в 1989 р. частка осіб з повною вищою освітою становила 10,4%, то у 2014 р. вона наблизилася до 27,9%, а з базовою вищою зменшилася з 1,5% до 1,2%. Водночас питома вага осіб із загальноосвітньою спеціальною середньою освітою зросла на 3,9 в.п. і становила на початок 2015 р. близько 18,9% [10]. Проте проста констатація зміни частки осіб з вищою та незакінченою вищою освітою є досить умовним індикатором вкладу у формування національного людського потенціалу. Мова йде лише про наявність дипломів про вищу освіту різного рівня, але не про нарощування освіченої частини економічно активного населення в національному виробництві. У цьому контексті не можна не врахувати й інших моментів, які звужують можливості капіталізації людського потенціалу і призводять до його втрат. За результатами ґрунтовних досліджень за набутим фахом працюють тільки 20% випускників ВУЗів [20, с. 111]. Згідно з дослідженнями цих процесів інших науковців, після одержання диплому про вищу освіту безробітними стають 70% випускників, тобто працевлаштовується близько 30,0% [21]. За спеціальністю, як стверджує академік НАНУ Е. Лібанова, не працює 70% осіб з вищою освітою в галузі технічних та фізико-математичних наук, 46% – медичних та агрономічних наук, 76% – прикладних наук [22, с. 9–22]. Є й інші дані, отримані внаслідок опитування випускників ВНЗ. За ними 53,0% випускників працевлаштовані за фахом [23]. Є і зворотна сторона цієї деструкції. Анкетування працевлаштованих дозволило з'ясувати їх думку стосовно фахового співвідношення з виконуваною роботою. Близько 22,0% опитаних констатували, що для виконання їхньої роботи освіта взагалі не потрібна, а 20,0% – вистачило б кількох тижнів/місяців підготовки [24]. Негативи подібної політики полягають у декваліфікації набутих знань і погодженні на оплату праці за не тільки заниженими, а й нестійкими окладами та тарифами. Нестійка закріпленість працюючої молоді на виробництві через постійну загрозу для неї залишитися без роботи, дозволяє бізнесу диктувати умови праці, її інтенсивність, тривалість та рівень і час оплати.

Зрозуміло, що наявний рівень зношення та техніко-технологічні характеристики технічних засобів, не дозволяють розкритися власникам високого за освітою людського потенціалу у відповідних сегментах економічної діяльності і посилити результат його капіталізації, відображений у

показнику продуктивності праці. Розвинені європейські країни перевищували український показник продуктивності праці у 2014 р. у 4,5-5 разів за рахунок більш адекватних змін людського і технічного капіталу [10]. Встановлення деструктивних моментів у поєднанні людського потенціалу зі знаряддями праці у виробничому процесі дозволяє вести мову про недовиробництво за реаліями виробничих характеристик, втрачену додаткову заробітну плату і наповнення бюджету податками та зборами.

Висновки з проведеного дослідження. Отже проведене дослідження щодо стану й динаміки людського потенціалу і повноти його трансформації в людський капітал через його поєднання з технічним капіталом відтворює впровадження парасоціальних інноваційних реалій, які ставлять перепони до залучення в процеси капіталізації осіб з рівнем людського потенціалу відповідного сучасним моделям забезпечення прогресуючої взаємодії людського і технічного капіталу і суттєво звужують можливості капіталізації людського потенціалу як стійкого джерела економічного зростання і зміцнення добробуту активної частини населення. Основною причиною алогічної інноваційної спрямованості в економіці є неправильно вибрана модель суспільного поступу. До останнього часу домінує економічна модель, яка зорієнтовує суб'єктів господарювання на пошук і нарощування фінансових ресурсів за рахунок цінового чинника та позик при порівняно низькому рівні ефективності ресурсовикористання. Для зміни цієї деструктивної спрямованості, яка утримує техніко-технологічний рівень сегменту продукування товарів і послуг на фундації нижніх технологічних укладів, дії держави мають переслідувати певні вмотивовані цілі, співвіднесені зі станом виробничого потенціалу економіки, і бути налаштованими на формування джерельної бази простого і розширеного відтворення технічного капіталу. Мова йде про обґрунтування державної амортизаційної політики, яка б враховувала реалії функціонування ринку в умовах високої інфляції в перехідній економіці, що стає причиною заниження бази нарахування амортизації. До того ж, потрібні більш еластичні мотиви власникам технічного капіталу для започаткування зацікавленості у вкладенні коштів в нарощування його продуктивних здатностей і збалансування зі зростаючим освітнім людським потенціалом в контексті формування постіндустріального суспільства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сорокин П.А. Социальная и культурная динамика – М.: Астрель, 2006. – 1176 с.
2. Соціальні інновації: концептуальні підходи. можливості розвитку та запровадження: наук.

доп. / В.П. Антонюк, О.Ф. Новікова, О.В. Воловодова та ін. – Донецьк: ІЕП НАНУ, 2010. – 102 с.

3. Бойко-Бойчук Л.В. Поняття «соціальна інновація»: типи визначень, приклади застосування / Л.В. Бойко-Бойчук // Наука і інновації. – 2009. – Т. 5. – № 5. – С. 94-99.

4. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: монографія / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник., В.С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.

5. Сандига О.І. Інновації: соціально-філософський аналіз / О.І. Сандига // Мультиверсум. Філософський альманах. – К.: Центр духовної культури. – 2005. – № 48. – С. 43-54.

6. Чорнодід І.С. Особливості впровадження соціальних інновацій як фактора розвитку громадянського суспільства / І.С. Чорнодід // Економіка. Проблеми економічного становлення – Вісник. – 2012. – № 2. – С. 82-85.

7. Мейжис І.А. Соціальні інновації в українській сучасності / І.А. Мейжис // Наукові праці. Соціологія. – Вип. 172. – Т. 184. – С. 61-67.

8. Терон І.В. Соціальні інновації у процесах модернізації соціально-трудових відносин / І.В. Терон // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2011. – вип. 20. – Ч. II. – С. 57-66.

9. Летуновська Н.Є. Роль соціальних інновацій у діяльності вітчизняних підприємств / Н.Є. Летуновська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/31164/1/letynovska.pdf>

10. Державна служба статистики України [сайт]: статистична інформація. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua. – Назва з екрану.

11. Основні засоби України за 2014 рік: стат. зб. / Держ. служба статистики України; відп. за вип. І. Петренко. – К.: Держаналітінформ, 2015. – 19 с.

12. Попова В.Д. Необхідність інноваційного спрямування інвестиційних коштів на підприємствах: теоретичний аспект [Електронний ресурс] / В.Д. Попова. – Режим доступу: irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis.../cgiirbis_64.exe. – Назва з екрану.

13. Конверсія, ринок, труд: монографія / В.С. Васильченко, В.В. Ерасов, Б.Н. Крыжановский (рук. авт. колектива), В.В. Онищенко – К.: НЦ ЗРТ, 1994. – 206 с.

14. Терміни корисного використання з урахуванням умов експлуатації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: учебники.net/book/163-vidshkoduvannya-znosu-osnovnix-virobnichix-fondiv-navchalnij-posibnik-bye/14-31-viznachennya-terminiv-korisnogovikoristannya-obladnannya.html. – Назва з екрану.

15. Житная И.П. Проблемы экономического анализа эффективности функционирования основных производственных фондов машиностроительной промышленности: монография / И. П. Житная. – К.: Вища школа, Головное изд-во, 1983. – 176 с.

16. Донец Ю.Ю. Эффективность основных фондов в машиностроении: научн. изд. / Ю.Ю. Донец, А.В. Жаров. – К.: Техніка, 1979. – 135 с.

17. Фондоозброєність [Електронний ресурс]. – Режим доступу: techtrend.com.ua/index.php?newsid=26007715. – Назва з екрану.

18. Зміни у чисельності, економічній поведінці, потребах та цінностях селян України (1990–2000 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.history.vn.ua/journal/journal_2013_4/5.html. – Назва з екрану.

19. Хайек Ф. Дорога к рабству / Ф. Хайек; пер. с англ. – М.: Экономика, 1992. – 176 с.

20. Петрова І.Л. Актуальні проблеми розвитку людського капіталу України / І.Л. Петрова // Економічний аналіз: зб. наук. праць / ТНЕУ. – Тернопіль: Економічна думка, 2013. – № 1. – Т. 13. – С. 106–113

21. Шевченко Л.С. Дисбаланс професійної освіти і ринку праці: сутність, причини, шляхи подолання [Електронний ресурс] / Л.С. Шевченко. – Режим доступу: www.ruanauka.com/5_PNW_2010/Economics/58093.doc.htm. – Назва з екрану.

22. Лібанова Е.М. Стратегічні пріоритети соціальної політики України на початку ХХІ століття / Е.М. Лібанова // Демографія та соціальна політика. – 2008. – № 1 (9). – С. 9–22.

23. Кириченко І. Битва за професіоналізм [Електронний ресурс] / І. Кириченко // Дзеркало тижня. – 2012. – № 33. – Режим доступу: dt.ua/SOCIETY/bitva_za_professionalizm-109104.html. – Назва з екрану.

24. Кириченко І. Депрофесіоналізація громадян – майбутнє країни? [Електронний ресурс] / І. Кириченко // Дзеркало тижня. – 2012. – № 38. – Режим доступу: dt.ua/SOCIETY/deprofesionalizatsiya_gromadyan_maybutme_krayini-111037.html. – Назва з екрану.

МІЖГАЛУЗЕВИЙ БАЛАНС ЯК ОСНОВА РОЗРАХУНКУ ПРОГНОЗНОГО ПОКАЗНИКА ВЗАЄМОДІЇ ГАЛУЗЕЙ ЕКОНОМІКИ

INTERBRANCH BALANCE AS THE BASIS OF CALCULATION OF ESTIMATED FIGURES INTERACTION BETWEEN ECONOMIC SECTORS

У даній статті розглянуто міжгалузевий баланс, як економіко-математичну балансову модель, яка характеризує міжгалузевий зв'язок, конкретно між промисловістю та залізничним транспортом. Він характеризує зв'язок між випуском продукції однієї галузі та витратами іншої галузі та навпаки, також враховує наявну та необхідну кількість ресурсів, можливостей та сировини. Міжгалузевий баланс, відображає процес формування та використання сукупного продукту у галузевому розрізі, відображає структуру витрат на виробництво або надання послуги та структуру його розподілу між іншими галузями економіки України. У статті на підставі отриманих статистичних даних надано характеристику основних аспектів міжгалузевого балансу між підприємствами машинобудування та залізничного транспорту. Центральним елементом матричної моделі є підприємства машинобудування та залізничного транспорту.

Ключові слова: промислова галузь, транспортна галузь, міжгалузевий баланс, планування, прогнозування.

В данной статье рассмотрен межотраслевой баланс, как экономико-математическая балансовая модель, характеризующая межотраслевую связь. Конкретно представлено на примере взаимосвязи между промышленностью и железнодорожным транспортом. Доказано взаимосвязь между выпуском продукции одной отрасли и затратами другой отрасли и наоборот, также учитывает имеющуюся и необходимое количество ресурсов, возможностей и сырья. Межотраслевой баланс, отражает процесс

формирования использования совокупного продукта в отраслевом разрезе, отражает структуру затрат на производство или оказание услуги и структуру его распределения между другими отраслями экономики Украины. В статье на основании полученных статистических данных охарактеризованы основные аспекты межотраслевого баланса между предприятиями машиностроения и железнодорожного транспорта. Центральным элементом матричной модели являются предприятия машиностроения и железнодорожного транспорта.
Ключевые слова: промышленная отрасль, транспортная отрасль, межотраслевой баланс, планирование, прогнозирование.

In this article the interbranch balance as economic and mathematical balance model that characterizes the interdisciplinary communication, namely between industry and transport. It characterizes the relationship between the output of one industry and the costs of these benefits in another sector or vice versa, also takes into account the available and necessary resources, capabilities and resources. Input-output reflects the formation using the total product by sector reflects the structure of production costs or the provision of services and the structure of its distribution among the other branches of economy of Ukraine. The article on the basis of the statistics provided description of the main aspects of input-output between enterprises of mechanical engineering and rail transport. The central element of the matrix model is machine building and railway transport.

Key words: industrial sector, transport sector, intersectoral balance, planning, forecasting.

УДК 332.053

Глазкова А.С.

аспірант

Український державний університет
залізничного транспорту

Постановка проблеми. Про планування фінансово-економічних показників діяльності будь-якої системи (країна, галузь, підприємство) у науковій літературі сказано достатньо. Незалежно від суб'єктивного ставлення до цього процесу, будь – яка галузь, інфраструктура, підприємство завжди стикаються з необхідністю зіставляти наявні ресурси, сили, можливості з бажаним результатом. І якщо, при співпраці двох, трьох підприємств можна спрогнозувати результат, безумовно враховуючи ризики, то в розрізі всій економіці цей процес здійснити майже неможливо. Невірно визначені та співвіднесені витрати з прибутком, належні і потрібні ресурси, наявні та потрібні сили, можливості на рівні держави можуть позначитися катастрофічно. Тому, в сучасній економіці теорія складання міжгалузевого балансу із деталізацією виробництва являється, майже, не єдиним шляхом вирішення цієї проблеми та посідає провідне місце у процесі планування показників економіки.

Актуальність використання принципів міжгалузевого балансу для планування співпраці двох галузей для підвищення ефективності їх взаємодії, полягає у тому, що балансові моделі, засновані на зіставленні та оптимізації наявних ресурсів однієї та іншої галузі, передбачають побудову системи рівнянь, які описують умови рівності між виробленою продукцією, наданою послугою і потребою в цих товарах/послугах.

Промисловий сектор економіки являється одним із утворюючих секторів народного господарства. Але його діяльність тісно взаємопов'язана з транспортним сектором, в діяльності якого залізничний транспорт посідає головну роль.

Залізниця та промисловий сектор економіки сьогодні знаходяться в кризовому стані, тому необхідно спланувати їх роботу таким чином, щоб вивести зі стану занепаду та кризи. Саме для досягнення цієї мети і служить використання міжгалузевого балансу (далі – МГБ), складання якого дозволить спланувати обсяги залізничних перевезень так, щоб основна

увага концентрувалася на виявленні транспортно-економічних зв'язків і розподілі перевезень ключових масових вантажів (кам'яне вугілля, кокс, нафта і нафтопродукти, газ, руди, чорні метали, метали, лісові вантажі, будівельні матеріали, добрива, зерно і борошно тощо), а при розподілі за видами транспорту враховувалися техніко-економічні переваги (включаючи завантаженість мережі) вантажних перевезень, а також рівень експлуатаційних витрат і капітальних вкладень.

Гармонізація результатів прогнозування вантажопотоків, що обслуговуються залізничним транспортом, одержуваних за допомогою інструментарію міжгалузевого балансу, з фактологічними даними залізничних вантажоперевезень – є перспективним завданням розвитку і вдосконалення всього профільного прогностичного комплексу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

В економічній теорії вперше ідея дослідження та аналізу міжгалузевих зв'язків була запропонована радянськими економістами-статистиками при складанні балансу народного господарства за 1923-1924 господарські роки. У цьому «піонерському» балансі містилася інформація про зв'язки основних галузей економіки та напрямки виробничого використання продукції.

Наукову актуальність і перспективність аналізу міжгалузевих зв'язків, одним з перших усвідомив випускник Санкт-Петербурзького університету В.В. Леонт'єв. Він зумів сформулювати чіткі теоретичні основи методу «витрати-випуск» і його прикладне значення. В результаті багаторічних досліджень були складені лінійні диференційовані рівняння, розроблені математичні методи, що дозволяють аналізувати стан економіки і моделювати різні сценарії її розвитку [2].

На основі розроблених для США і деяких інших країн міжгалузевої баланси, В.В. Леонт'єв проаналізував стан і структуру економіки, оцінив можливі наслідки структурної перебудови, розробив програму реструктуризації галузей, раціоналізації транспортних сполучень та ін. За розробку методології аналізу методом «витрати-випуск» і практичне його використання в 1973 році В.В. Леонт'єв був удостоєний Нобелівської премії за досягнення в галузі економіки.

В наш час теоретичними та практичними питаннями складання міжгалузевих балансів займалися Гільмундинов В.М., Скрипниченко М.І., Тищук Т.А., Шинкарук Л.В., Барановська І.В., Герасімова О.А., Широв А.А., Янтовський А.А. та багато інших [1-5].

Використовуючи вже існуючий теоретичний досвід, ми спробуємо за допомогою МГБ визначити напрями співпраці та спланувати оптимальну якісну співпрацю промислової галузі та транспортної галузі України в наш час.

Постановка завдання. Метою цієї статті є запропонування використання основ міжгалузе-

вого балансу, а саме методу «витрати-випуск» для планування та прогнозування узгодженості матеріальних, трудових і фінансових ресурсів двох галузей, виразити балансове співвідношення між виробництвом окремими економічними об'єктами продукції/послуг та сукупною потребою в цій продукції/послугах. За таким підходом створити економічну систему, яка буде складатись з об'єктів, кожен з яких випускає певний продукт, частина якого споживається ним же та іншими об'єктами системи, а решта виводиться за межі системи як її кінцева продукція.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Прогнозуванню обсягів перевезення вантажів по мережі залізниць на перспективу передують аналіз ретроспективних показників, який дозволяє виявити основні транспортно-економічні зв'язки перевезення вантажів даної групи на мережі залізниць, а також відстежити їх в динаміці за ряд звітних років (наприклад, для аналізу можуть використовуватися дані за 2010-2015 рр.) Для наочності і зручності прогнозування, застосовуються спеціально розроблені форми, враховуються обсяги виробництва і споживання за різними групами та підгрупами вантажів з виділенням обсягів сировини, яка завозиться та продукції, яка вивозиться з розбивкою по галузях.

Міжгалузевий баланс, будучи і статистичними і економічним інструментом, є, по суті, єдиним інструментом аналізу і зіставлення рівня технологічного розвитку на макрорівні. Як відомо, коефіцієнти питомих витрат, які добувають із міжгалузевого балансу, це, фактично, технологічні коефіцієнти, що відображають стан задіяних в галузях технологій [5; 6].

Міжгалузевий баланс та міжгалузевий підхід створюють основу не тільки для об'єктивного аналізу, але і базу для моделювання і прогнозування розвитку економіки. Як відомо, міжгалузевої моделі розробляються і використовуються для прогнозування в усіх розвинених країнах світу.

При цьому, що стосується економіки України, то в останні десятиліття її характеризує не тільки сильна динаміка, але і надзвичайно інтенсивні структурні зрушення.

Це означає, що для цілей моделювання та прогнозування повинні використовуватися інструменти, що описують структурну різноманітність і структурну мінливість галузей. Таким інструментом, очевидно, є міжгалузевий баланс, або, що більш точно, система таблиць «витрати-випуск», а також відповідні міжгалузевої аналітичні і прогнозні моделі.

Далі ми побудуємо міжгалузевої баланс у вираженні прогнозних значень, у якому потоки продукції/послуг вимірюються на основі значень виробленої продукції/послуг.

Розрахунок міжгалузевого балансу не можливий без врахування показників участі однієї галузі

в роботі іншої. При дослідженні показників діяльності галузей, нами були отримані показники питомої ваги участі підприємств машинобудування в функціонуванні підприємств залізничного транспорту, та навпаки, 0,5 та 0,3 відповідно. Значення подані у відсотковому вираженні, а саме, у якій мірі промислова галузь знаходить своє проникнення в іншій, та навпаки (таблиця 1).

Таблиця 1

Вихідні дані для розрахунку міжгалузевого балансу двох галузей

Галузь (підприємства)	Машинобудівна	Залізничного транспорту
Машинобудівні	0	0,5
Залізничного транспорту	0,3	0

Умови задачі для побудови МГБ виглядають наступним чином: скільки продукції повинно бути випущено машинобудівними підприємствами для того щоб задовольнити потреби транспорту (припустимо) у 100% обсязі. Та у якому обсязі залізничний транспорт повинен надавати послуги для забезпечення безперебійної роботи машинобудівних підприємств.

Тобто, $\begin{cases} X_1 - 0,3x_2 = 0,3 \\ -0,5x_1 + x_2 = 0,4 \end{cases}$

Розв'язавши систему рівнянь, отримаємо наступні показники: $X_1 = 0,611$ та $X_2 = 0,705$, значить

$\begin{cases} X_1 - 0,3X_2 + Y_1 = 0,8 \\ -0,5X_1 + X_2 + Y_2 = 0,7 \end{cases}$

Розв'язавши систему рівнянь ми отримаємо наступні значення $Y_1 = 0,3$ та $Y_2 = 0,4$.

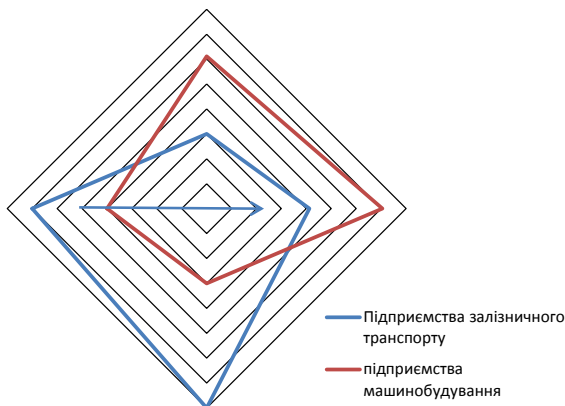


Рис. 1. Еталонне значення взаємодії підприємств залізничного транспорту та машинобудування

Тобто, збільшивши навантаження на залізничний транспорт з 30% до 50%, навантаження на машинобудування зростає на 30%. Слід зазначити, що різний технологічний процес отримання кінцевого продукту та надання послуги, а найважливіша особливість полягає в тому, що транспортна галузь повинна задовольнити свої потреби у комплектуючих сама, повинна доставити все необхідне, тому й отримуємо такі показники. Графічне

відображення міжгалузевого балансу зображено на рисунку 1.

Аналізуючи дані на рисунку ми бачимо, що діяльність підприємств машинобудування та залізничного транспорту взаємодіють тільки на 22%.

Висновки з проведеного дослідження. Міжгалузевий баланс та міжгалузевий підхід, метод «витрати – випуск» створюють основу не тільки для об'єктивного аналізу, але і основу для моделювання і прогнозування розвитку економіки. Як відомо, міжгалузеві моделі розробляються і використовуються для прогнозування в усіх розвинутих і економіках світу.

Розглянутий нами міжгалузевий баланс – це спосіб подання інформації про будь яку економічну систему. Він будується на основі агрегування результатів діяльності окремих підприємств. Економічне обґрунтування отриманих результатів полягає в наступному: на даному етапі, та останні п'ять років промисловість та транспорт взаємодіють лише на 22%. При цьому, результати використання таких інструментів мають відкладену дію, хоча порівняно з іншими країнами ця дія є достатньо потужною завдяки сформованим міжгалузевим зв'язкам, тобто, для того щоб виробити усі необхідні комплектуючі для залізничного транспорту, необхідно задовольнити потреби промисловості в транспортуванні матеріалів, сировини, тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гильмундинов В.М. Развитие методологии межотраслевых исследований на основе концепции общего равновесия и моделирования IV квадранта межотраслевого баланса / В.М. Гильмундинов // Моделирование в задачах городской и региональной экономики: материалы конф., 24–25 окт. 2011 г. – СПб.: Санкт – Петерб. экон. – матем. ин-т РАН, 2011. – С. 55–57.
2. Леонтьев В.В. Межотраслевая экономика / В.В. Леонтьев. М., 1997. – 315 с.
3. Скрипниченко М.І. Секторальні та між секторальні моделі економічного розвитку / М.І. Скрипниченко. –К.: Фенікс, 2004. – 256 с.
4. Тищук Т.А. Оцінка міжгалузевих ефектів стимулювання попиту на продукцію окремих галузей економіки України / Т.А. Тищук // Економіка і прогнозування. – 2012. – N 3. – С. 23–34.
5. Шинкарук Л.В. Прогнозні оцінки розвитку національної економіки в умовах створення ЗВТ з ЄС / Шинкарук Л.В., Барановська І.В., Герасімова О.А. // Економіка і прогнозування. – 2013. – N 3. – С. 38–58.
6. Широу А.А. Оценка мультипликативных эффектов в экономике. Возможности и ограничения [Електронний ресурс] / А.А. Широу, А.А. Янговський // ЭКО. – 2011. – N 2. <http://ecotrends.ru/component/content/article/753-2011/391-2011-12-2013-19-07>
7. Экономическая и технологическая кооперация в разрезе секторов ЕЭП и Украины. – СПб.: ЦИИ ЕАБР, 2013. – 96 с.

УКРАЇНЬСЬКА МОДЕЛЬ КРЕДИТНОЇ КООПЕРАЦІЇ: ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ

UKRAINIAN MODEL CREDIT COOPERATIVES: STAGES OF FORMATION AND DEVELOPMENT

У статті досліджено історію формування та розвитку системи кредитної кооперації України. Виявлено, що перші прояви організації фінансової взаємодопомоги та економічного захисту населення на теренах нашої країни з'явилися у 60-х роках XIX сторіччя. В дорадянській Україні кооперативний рух набув широкого розповсюдження. Проте, із встановленням режиму радянської влади кооперативний рух в Україні почав підпорядковуватися державним органам та поступово ліквідовувався. Проголошення Україною незалежності стало поштовхом до позитивних змін у вітчизняному кооперативному русі. Нині в Україні зареєстровано понад 700 кредитних установ. У результаті інфраструктура фінансового ринку розширилася, а гроші обертаються, а члени кредитних спілок отримують дивіденди. Впевнені, що проведений ретроспективний аналіз формування та розвитку системи кредитної кооперації в Україні спонукатиме до пошуків нової моделі кредитної кооперації, що сприятиме розвитку національної економіки.

Ключові слова: система кредитної кооперації, державне регулювання та нагляд, стратегія розвитку, механізм функціонування.

В статье исследована история формирования и развития системы кредитной кооперации Украины. Выявлено, что первые проявления организации финансовой взаимопомощи и экономической защиты населения в нашей стране появились в 60-х годах XIX века. В досоветской Украины кооперативное движение получило широкое распространение. Однако, с установлением режима советской власти кооперативное движение в Украине начал подчиняться государственным органам и постепенно ликвидировалось. Провозглашение Украиной независимости стало толчком к позитивным изменениям в отечественном кооперативном движении. Сейчас в Украине зарегистрировано более 700 кредитных учреждений. В результате инфраструктура финансового рынка расширилась, деньги циркулируют, а члены кредитных союзов получают дивиденды. Уверены, что проведенный ретроспективный анализ формирования и развития системы кредитной кооперации в Украине побуждает к поискам новой модели кредитной кооперации, а также будет способствовать развитию национальной экономики.

Ключевые слова: система кредитной кооперации, государственное регулирование и надзор, стратегия развития, механизм функционирования.

The article examines the history of the formation and development of credit cooperation in Ukraine. Revealed that the first signs of financial cooperation and economic protection of the population in our country appeared in the 60 years of the nineteenth century. In presoviet Ukraine cooperative movement became widespread. However, with the establishment of Soviet power mode of the cooperative movement in Ukraine to submit to public authorities and gradually liquidated. Ukraine's independence was the impetus for positive change in the national cooperative movement. Today in Ukraine registered 700 credit institutions. As a result of the financial market infrastructure has expanded, and the money circulating, and members of credit unions receive dividends. After that conducted a retrospective analysis of formation and development of credit cooperatives in Ukraine will encourage the search for a new model of credit cooperation to facilitate the development of national economy.

Key words: system of credit cooperation, regulation and supervision, strategy development, operation mechanism.

УДК 334.7.01

Довганюк В.М.

аспірант

Національна академія управління

Постановка проблеми. Ідея кредитної кооперації отримала популярність в країнах Європи в середині XIX століття. Цей період характеризувався погіршенням життя населення, існування проблем у капіталістичному способі виробництва. Виробництво потребувало фінансових коштів, потрібних для задоволення суспільних потреб та прискореного розвитку. Дрібне підприємництво залишалося недофінансованим, оскільки банківські установи орієнтувалися на крупний бізнес. Подібна ситуація відбувається сьогодні і в Україні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Організацію діяльності національної системи кредитної кооперації в своїх роботах досліджували такі вітчизняні науковці та практики як: В. Гончаренко, С. Леонов, А. Пожар та А. Стадник, М. Чижевська та іншими вітчизняними дослідниками-теоретиками і практиками.

Невирішена раніше частина загальної проблеми полягає в тому, що ретроспективний аналіз формування та розвитку системи кредитної кооперації в Україні спонукатиме до пошуків нової моделі кредитної кооперації, що сприятиме розвитку національної економіки.

Формулювання цілей статті. Основна ціль статті полягає в узагальненні етапів формування та розвитку системи кредитної кооперації в Україні.

Виклад основного матеріалу. Поняття «кооперація» в перекладі з (co-operation) означає «спільна діяльність». У широкому розумінні термін «кооперація» означає об'єднання спільних зусиль окремих людей або груп людей для досягнення визначеної мети. У більш вузькому розумінні термін «кооперація» використовується для позначення певного типу соціально-економічної організації дрібних товаровиробників або споживачів.

Основоположниками світового кооперативного руху стали ідеї Г. Шульце-Деміга і Ф.В. Райфайзена. Саме їх економічні погляди спонукали населення заощаджувати вільні грошові кошти в кредитних спілках і користуватись дешевшими кредитами на засадах взаємодопомоги. Ця ідея – створення спілок взаємодопомоги – швидко поширювалася у всьому світі.

В Україні ж становлення кооперативного руху відбувалося на рубежі XIX-го та XX-го століть. Однак, такий тип господарської діяльності для українців не був новинкою. Перші прояви організації фінансової взаємодопомоги та економічного захисту населення з'явилися у 60-х роках XIX сторіччя. Найстарішими різновидами кооперативного руху в Україні були столярні, мулярські, ковальські, крамареві артілі, котрі існували ще у XVI-XVIII століттях [8, с. 105].

Засновниками сучасного українського кооперативного руху були Кость Левицький, Борис Мартос, Кость Мацієвич, Христофор Барановський, Сергій Бородаєвський, проф. Михайло Туган-Барановський, Юліян Павликовський та інші.

В 1864 році у Харкові було засноване перший вітчизняний кооператив за прикладом західноєвропейської кооперації, а вже в 1869 році міщанами міста Гадяч (Полтавщина) була створена перша кредитна спілка.

Кооперативний рух набув широкого розповсюдження по Україні, зокрема в Харкові, Одесі, Полтаві, Миколаєві, Херсоні, Чернігові, Катеринославі. На початок 1903 року в губерніях Лівобережжя і Півдня України функціонувало 99 кредитних і 96 ощадно-позичкових товариств (таблиця 1).

Таблиця 1
Кількість кредитних кооперативів в окремих регіонах України станом на 1 січня 1903 року

Губернії	Кредитних товариств	Ощадно-позичкових товариств
Полтавська	21	19
Чернігівська	19	1
Харківська	5	12
Катеринославська	20	13
Херсонська	21	6
Таврійська	13	45
ВСЬОГО	99	96

На 1 січня 1905 р. товариств кредитної системи обох типів в Україні було 370 одиниць (з них кредитних товариств в Україні було 150, решту становили ощадно-позичкові товариства). Їх загальний оборот становив близько 12 млн. рублів, та нараховувалося 1307666 членів. До 1910 року відбувалося зростання кредитних та ощадно-позичкових товариств (табл. 2).

Таблиця 2

Кількість кредитних кооперативів в українських губерніях станом на 1 січня 1910 року

Губернії	Кредитних товариств	Ощадно-позичкових товариств
Волинська	160	29
Катеринославська	114	29
Київська	137	80
Подільська	89	42
Полтавська	183	50
Таврійська	126	58
Харківська	145	15
Херсонська	301	52
Чернігівська	133	46
ВСЬОГО	1388	401

У 1917 році Українська Центральна Рада ухвалила закон, який створював правову основу функціонування кооперативним утворенням. Тоді ж і відбувся Перший Український Кооперативний з'їзд, організатором якого став професор М. Туган-Барановський. Згодом такі з'їзди набули регулярності. На них обговорювалися загальні питання, робочі проблеми і визначалися плани подальшого розвитку системи кредитної кооперації в Україні.

В той же час почали видаватися спеціалізовані видання: науково-кооперативний журнал «Українська кооперація», півмісячник «Кооперативна зоря» та двотижневик «Сільський господар» та інші. В середині 1917 р. створюється Український Народний Кооперативний банк (Українбанк), котрий, на той час, стає фінансовим центром української кооперації. В січні 1918 року було створено Перший Всеукраїнський Сільсько-Господарський Кооперативний Союз – «Централ», до основних завдань котрого належало об'єднання сільсько-господарських кооперацій у єдину структуру, а також надання допомоги в утворенні кооперативів сільськогосподарського напрямку.

Проте, із встановленням режиму радянської влади кооперативний рух в Україні почав підпорядковуватися державним органам. В СРСР, в період колективізації сільського господарства, колгоспи трактувалися як «вершина» розвитку кооперації. Стара форма сільгоспкооперації була ліквідована.

В 1920 році відбувається об'єднання всіх існуючих кооперативних утворень та організацій в Всеукраїнський союз споживчих кооперативних організацій (ВУКОПСПІЛКА). В 1935 році було прийнято рішення про перейменування в Українську спілку споживчих кооперативних організацій (УКООПСПІЛКА). Згодом і ця назва змінилася на Українська республіканська спілка споживчих товариств України [2, с. 96].

У 1956 році була прийнята постанова ЦК КПРС котра передбачала ліквідацію промислової коопе-

рації в період до 1960 року. Таким чином, радянською владою легальними вважалися лише система: споживчої кооперації, житлово-будівельна кооперація, артільні народні промисли, а також старательські артілі з видобутку золота.

У період розпаду Радянського Союзу, а саме 26 травня 1988 був прийнятий Закон СРСР «Про кооперацію в СРСР», котрий дозволив кооперативам займатися будь-якими не забороненими законом видами діяльності, в тому числі і торгівлею, котра до того часу трактувалася як спекуляція.

Однак, до того часу у радянських громадян було втрачено всі навички самоорганізації. Проте, кооперативний рух не загинув, а розвивався швидкими темпами в Західній Європі, Північній та Південній Америці, в Австралії, тобто в тих країнах куди найбільше емігрували українці.

Проголошення Україною незалежності стало поштовхом до позитивних змін у вітчизняному кооперативному русі. В 1992 році до України прибули делегації від Всесвітньої ради кредитних спілок та Української світової кооперативної ради з місією по відродженню кооперативних організацій фінансової взаємодопомоги громадян. Цей день можна вважати днем відродження кредитного руху в Україні. Кредитні кооперативи почали виникати в багатьох містах, спершу у Кривому Розі, Києві, Стрию. На той час діяльність кредитних спілок регулювалась Законом України «Про громадські об'єднання» та погодженим з Правлінням НБУ «Типовим статутом кредитної спілки з питань кредитування та розрахунків».

У червні 1994 року було засновано Національну асоціацію кредитних спілок України (НАКСУ), до складу котрої входило 28 кредитних спілок із 17 областей України. В листопаді 1994 року НАКСУ була прийнята повноправним членом Всесвітньої ради кредитних спілок.

У серпні 2001 році був прийнятий Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг». Згідно із цим Законом кредитна спілка могла здійснювати: фінансовий лізинг, надання гарантій і поручительства; торгівлю цінними паперами [8, с. 112].

2002 рік був ознаменований прийняттям Закону України «Про кредитні спілки», котрий визначив

організаційні, правові та економічні засади створення та функціонування кредитних спілок, їх об'єднань, права та обов'язки членів кредитних спілок та їх об'єднань.

Звичайно, що досвід незалежної України в системі кредитної кооперації не такий значний. У 2016 році виповнилося двадцять три роки функціонування системи кредитної кооперації в Україні. За звітними даними Нацкомфінпослуг на 01.04.2016 р., кількість кредитних спілок в Україні становить 577 одиниць. [6] Учасниками кредитних спілок є понад 50 000 наших співвітчизників.

Виходячи з даних таблиці 3 видно, що сучасна економічна нестабільність України також впливає на стан системи кредитної кооперації. З 2012 року основні показники демонструють зменшення активів, обсягів кредитів, коштів на депозитних рахунках, простроченої заборгованості за кредитами.

Нині в Україні зареєстровано понад 700 кредитних установ. У результаті інфраструктура фінансового ринку розширилася, а гроші – обертаються, а члени кредитних спілок отримують дивіденди.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, дослідивши та проаналізувавши всі етапи розвитку системи кредитної кооперації України ми дійшли висновку, що сама ідея кредитної кооперації зазнавала дискредитації недалекому майбутньому. Проте, українці зберегли саму ідею взаємодопомоги та втілили її через кооперативне кредитування

Слід відмітити, що система кредитної кооперації в Україні характеризується значним потенціалом розвитку. Обумовлено це тією специфічною роллю, яку відіграє система кредитної кооперації в розбудові та розвитку національної економіки. Основним напрямом розвитку національної системи кредитної кооперації у кризових умовах є зростання розмірів кредитування та збереження довіри до кредитної кооперації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабенко С.Г. Стратегія розвитку кооперативного сектора економіки України / С.Г. Бабенко // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 4. – С. 38-51.

Таблиця 3

Кількість кредитних установ у Державному реєстрі фінансових установ України

Кількість	Станом на 01.01.				Станом на 01.04.2016	Відхилення 2016/2015		Відхилення 2016/2014		Відхилення 2016/2013	
	2013	2014	2015	2016		абсолютне	відносне	абсолютне	відносне	абсолютне	відносне
кредитних спілок	617	624	589	588	577	-1	-0,17	-36	-6,12	-29	-4,93
інших кредитних установ	61	85	92	110	117	+18	+19,6	+25	+29,4	+49	+44,5
юридичних осіб публічного права	30	30	30	30	30	0	0	0	0	0	0
Усього	708	739	711	728	724	+17	+2,4	-11	-1,5	20	+2,74

2. Гончаренко В.В. Фінанси кредитних спілок України: положення і процедури / В.В. Гончаренко. – К.: Канадська Програма розвитку кредитних спілок в Україні, 2000. – 203 с.

3. Гончаренко В.В. Про зміну концепції розвитку системи кредитної кооперації та її можливий вплив на кредитно-кооперативний сектор національної економіки / В.В. Гончаренко. – Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – № 5 (50). – 2011. – С. 99-107.

4. Звіт національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг за 2015 рік – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/rzviti-nascomfinposlug.html> – Заголовок з екрану.

5. Леонов С.В., Олещук М.Г. Аналіз проблем, перспектив і тенденцій діяльності кредитних спілок України / С.В. Леонов, М.Г. Олещук. – Вісник Української академії банківської справи. – № 1 (36), 2014. – С. 34-37.

6. Підсумки діяльності кредитних установ за I квартал 2016 року: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/files/DepFinMon/ks_1%20kv%202016.pdf – Заголовок з екрану.

7. Пожар А.А. Кредитно-кооперативний сектор економіки європейських країн: монографія / А.А. Пожар. – Полтава: РВЦ ПУЕТ, 2013. – 278 с.

8. Стадник А.А. Розвиток кооперативного руху в Україні / А.А. Стадник // Фінанси України. – 2004. – № 7. – С. 104–110.

9. Терещенко П. Напрямки розвитку кредитних спілок в Україні // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 87–94.

10. Чижевська М. Кредитна кооперація як засіб подолання бідності та створення соціально-економічних вигод / М. Чижевська. Збірник наукових праць. Вісник національного університету водного господарства та природокористування. – Економіка, ч. II, випуск 4 (40) – Рівне, 2007. – С. 328-335.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ СІМЕЙНОГО ФЕРМЕРСТВА В УКРАЇНІ

SOCIAL AND ECONOMIC PRECONDITIONS OF FAMILY FARMING IN UKRAINE

У статті висвітлено результати дослідження соціально-економічних передумов розвитку сімейного фермерства в Україні. Проаналізовано ефективність сільськогосподарського виробництва в діючих вітчизняних формах господарювання. Визначено підприємницький потенціал вітчизняних домогосподарств та перспективи їх трансформації до нових ринкових форм господарювання. Проведено порівняльний аналіз показників людського розвитку в Україні та інших країнах світу. Обґрунтовано перспективи розвитку сімейних форм господарювання та доцільність їх державної підтримки на основі світового досвіду.

Ключові слова: сімейне фермерське господарство, трансформація, форма господарювання, виробничий потенціал, людський розвиток.

В статье отражены результаты исследования социально-экономических предпосылок развития семейного фермерства в Украине. Проанализирована эффективность сельскохозяйственного производства в действующих отечественных формах хозяйствования. Определены предпринимательский потенциал отечественных домохозяйств и перспективы их

трансформации в новые рыночные формы хозяйствования. Проведен сравнительный анализ показателей человеческого развития в Украине и других странах мира. Обсуждены перспективы развития семейных форм хозяйствования и целесообразность их государственной поддержки на основе мирового опыта.

Ключевые слова: семейное фермерское хозяйство, трансформация, форма хозяйствования, производственный потенциал, человеческое развитие.

In the article the research results of socio-economic preconditions for the development of family farming in Ukraine were highlighted. There was defined the efficiency of agricultural production in the current domestic forms. An entrepreneurial potential of domestic households and the prospects for their transformation to new market forms were determined. There was made a comparative analysis of human development in Ukraine and other countries. There were grounded perspectives of family farms and an economic feasibility of state support based on international experience.

Key words: family farm, transformation, form of management, production potential, human development.

УДК 631.115:330.342.4

Івченко В.Є.

заступник голови Комітету Верховної Ради України з питань аграрної політики та земельних відносин, здобувач ННЦ «Інститут аграрної економіки»

Постановка проблеми. Глобалізація має певні негативні прояви в сільському господарстві, зокрема вона призводить до виснаження земельних ресурсів, зниження рівня зайнятості в сільській місцевості. На противагу глобалізаційним процесам, сімейні фермерські господарства більш раці-

онально використовують наявні ресурси як через відсутність фінансових можливостей широкого впровадження інтенсивних технологій, так і через спадковість і відповідно територіальну закріпленість земельних наділів, на яких вони здійснюються господарську діяльність, оскільки деграда-

ція ґрунтів спричинює зниження їх виробничого потенціалу. Займаючи нішу неіндустріалізованого типу виробництва сімейні фермерські господарства не лише забезпечують харчову безпеку на регіональному рівні, але й створюють продукцію з високою соціальною вартістю. Одноосібні володіння та спільні або кооперативні сімейні фермерські господарства є формуючими факторами регіонального розвитку багатьох європейських регіонів, відіграючи значну роль в стратегії Спільної аграрної політики та глобалізаційних процесах [1]. Водночас, розвиток сімейних господарств в Україні стикається з проблемами забезпечення ефективного середовища їх діяльності, що функціонують переважно у формі особистих селянських господарств, які не можуть вважатись повноцінними учасниками аграрного ринку у зв'язку із відсутністю у них законодавчо закріпленого статусу як товаровиробника сільськогосподарської продукції, так і відповідно об'єкта державної підтримки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку різних форм аграрного господарювання в Україні досліджували такі вітчизняні вчені, як В.Г. Андрійчук [2], С.В. Кальченко [3], М.Й. Малік і В.М. Заяць [4], В.Я. Месель-Веселяк і М.М. Федоров [5], Б.Й. Пасхавер [6] та ін. Водночас, недостатньо дослідженими залишаються питання розвитку сімейного фермерства за умов сучасних євроінтеграційних процесів в Україні. В даній області важливе значення мають праці зарубіжних дослідників щодо розвитку сімейного фермерства: К. Феррас-Сексто [1], К. Албоу [7], Д. Аллен [8], Л. Крістіансен [9], І. Данхофер [10], Е. Галдіано-Гомес [11] та ін.

Постановка завдання. Метою статті є висвітлення результатів дослідження соціально-економічних передумов розвитку сімейного фермерства в Україні та обґрунтування доцільності підтримки сімейного фермерства на основі світового досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. За останні роки світова глобалізація ринків спричинила великі зміни в діяльності сімейних фер-

мерських господарств. Поява великих концернів, харчових компаній та їх дилерських мереж спровокували попит на певні унікальні продукти, який здебільшого можуть задовольнити лише сімейні ферми. Малі сімейні фермерські господарства є набагато гнучкішими, еластичнішими до змін і вимог ринку ніж великі корпорації. Вони здатні швидше адаптувати власне виробництво щодо особливих вподобань споживача, орієнтуючись на виготовленні унікальної продукції. Крім того, діяльність таких господарств має досить позитивні наслідки, зокрема у тваринництві, де застосовуються екологічні умови утримання і годівлі худоби, впроваджуються змішані методи ведення сільського господарства. Так зване «зелене» (екологічно безпечне) ведення фермерської діяльності має найкращий прояв саме в традиційній практиці сімейного фермерства. Саме сімейні господарства зберігають традиції, основні культурні цінності, які дозволяють досягати рівноваги у відношенні людина-навколишнє середовище, забезпечуючи сталий розвиток сільських територій.

Головною передумовою розвитку сімейного фермерства в Україні слід вважати відсутність можливості сучасними сільськими домогосподарствами ефективно реалізовувати власну продукцію, залишаючи їх поза ринком. Водночас, не слід залишати поза увагою й діючі форми аграрного господарювання, що в останні роки знаходяться на порівняно високому рівні ефективності власної діяльності відносно інших галузей вітчизняної економіки. Тому, обґрунтування соціально-економічних передумов розвитку сімейного фермерства слід розпочати з аналізу ефективності господарюючих структур аграрного сектору економіки.

За абсолютними показниками фінансової результативності вітчизняні сільськогосподарські підприємства демонструють в динаміці стабільне нарощування виручки та прибутку від реалізації сільськогосподарської продукції та послуг (табл. 1). В звітному періоді дані показники були

Таблиця 1

Динаміка показників результативності діяльності сільськогосподарських підприємств в Україні

Показник	Рік					Відхилення 2014 до 2010, +/-
	2010	2011	2012	2013	2014	
Чистий дохід (виручка) від реалізації сільськогосподарської продукції та послуг, млн грн	81165,2	104082,8	132206,1	133427,9	183529,7	102364,5
Прибуток від реалізації сільськогосподарської продукції та послуг, млн грн	14177,6	21833,3	22683,3	14294,1	38289,1	24111,5
Отримано прибутку на 100 га с. -г. угідь, тис. грн	68,8	106,0	109,6	70,1	186,8	118,0
Отримано прибутку на 1 зайнятого працівника, тис. грн	25,0	40,8	41,2	29,6	83,6	58,6
Рівень рентабельності сільськогосподарської діяльності, %	21,2	26,5	20,7	12,0	26,4	5,2

Джерело: сформовано та розраховано автором на основі [12]

вищими порівняно з 2010 р. у 2,3 рази та 2,7 рази відповідно. Позитивна тенденція підтверджується й відносними показниками з урахуванням площ сільськогосподарських угідь, кількості зайнятих працівників та собівартості виробництва в сільськогосподарських підприємствах.

Слід відзначити, що виробництво продукції рослинництва має порівняно вищу ефективність відносно тваринницьких напрямів спеціалізації в сільськогосподарських підприємствах, багато з яких є взагалі збитковими. Відповідно до отриманих даних, найбільш рентабельними видами сільськогосподарської продукції, що виробляється, є плоди та ягоди, виноград і насіння соняшнику [12].

Особливу увагу, в контексті перспектив розвитку форм аграрного господарювання, слід приділити господарствам населення як потенційним товаровиробникам сільськогосподарської продукції у формі сімейних фермерських господарств. Відсутність ефективних каналів збуту продукції, виробленої в господарствах населення залишається суттєвою перешкодою до закріплення їх місця на ринку сільськогосподарської продукції. Означена проблема підтверджується значними частками реалізованої продукції по окремих товарних групах. Так, в звітному періоді найбільша частка реалізованої продукції господарствами населення була зафіксована за напрямом молока та молочних продуктів – 62,3%. Слід відзначити також, що більше половини реалізованої картоплі (56,6%) і овочів (51,1%) належить господарствам населення, досить високим є їх вклад і щодо реалізації плодів та ягід і худоби та птиці в загальних обсягах реалізації. За рештою видів продукції переважна частка реалізації продукції сконцентрована в руках сільськогосподарських підприємств.

Зважаючи на ведення господарської діяльності сільськими домогосподарствами переважно натурального характеру, реалізація надлишків неспожитої продукції на стихійних ринках, переробним підприємствам і посередникам залишається важливим елементом формування доходів сільських жителів. Водночас, по окремих категоріям товарів рівень товарності виробленої продукції свідчить про високий потенціал домогосподарств як повноцінних учасників ринку сільськогосподарської продукції. Найвищий рівень товарності в звітному періоді було зафіксовано по виробництву молока (47,8%), ягід (47,5) та зернових (ячменю – 40,9%, пшениці – 36,1%, кукурудзи – 29,1%).

В сучасних наукових колах виникають постійні дискусії відносно можливості залучення найманих працівників на виконання певних видів робіт, надання послуг власниками домогосподарств у разі їх реєстрації у формі сімейних фермерських господарств. У Законі України «Про внесення змін до закону України «Про фермерське господарство» щодо стимулювання створення та діяль-

ності сімейних фермерських господарств» передбачено, що «для виконання сезонних та окремих робіт, які потребують спеціальних знань чи навичок, та які безпосередньо пов'язані із основною діяльністю, сімейне фермерське господарство має право залучати необхідних фахівців та сезонних працівників на договірних засадах» [13]. Тому можливість участі у трудовій діяльності даного господарського суб'єкта сторонніх осіб, що не є членами сім'ї, не стане стримуючим фактором для власників домогосподарств при переході в іншу форму господарської діяльності. За останніми даними 24% сільських домогосподарств залучали найманих працівників, більшість з яких виконували сезонні роботи (14%).

Виробничий потенціал домогосподарств підтверджується нарощуванням рівня їх забезпеченості господарськими спорудами і приміщеннями. Наявною є тенденція зменшення частки домогосподарств, що не мають жодних складських приміщень, а в структурному розрізі спостерігається нарощування частки господарств з відповідними будівлями для зберігання урожаю, зберігання техніки та реманенту і комплексного використання приміщень. Водночас відбулось скорочення частки господарств, що мають у власному користуванні приміщення для зберігання кормів і утримання худоби та птиці, що пов'язано зі зменшенням кількості відповідного поголів'я та занепадом тваринництва в даних господарських структурах.

Ще однією із передумов переходу господарств натурального характеру виробництва до статусу легального товаровиробника сільськогосподарської продукції є тенденція нарощування кількості техніки. Цікавим є те, що скорочення щорічного темпу приросту тракторів супроводжується стабільним збільшенням кількості сільськогосподарської міні-техніки, попит на яку постійно зростає серед власників суб'єктів дрібнотоварного виробництва у зв'язку із зручністю обробітку першими невеликих площ землекористування.

Окреслений потенціал вітчизняних господарств населення має стати першоосновою подальшої трансформації і розвитку форм аграрного господарювання у сільській місцевості, особливе місце в якій займатимуть сімейні фермерські господарства.

Сімейне фермерство можна вважати мультифункціональним феноменом, що, функціонуючи як виробництво-орієнтована система, включає також соціальний блок і блок управління впливу на навколишнє середовища. Відповідно до економічного підходу, сімейне фермерство ґрунтується на специфічних підприємницьких навичках, відносинах власності, поведінкових аспектах в умовах ризику, стійкості і індивідуальних досягненнях.

Аналізуючи загальний вклад сімейного фермерства в європейському економічному середовищі з погляду перспектив побудови аналогічної

структури аграрного сектору в Україні, варто відзначити переважаючі частки кількості відповідних господарюючих суб'єктів та зайнятих в них працівників, площ сільськогосподарських угідь та поголів'я худоби (табл. 2).

Так, близько 95% всіх фермерських господарств використовують лише сімейну працю, де відповідна частка зайнятих працівників переважає 80%. При чому суто сімейні фермерські господарства сконцентрували у власних руках 56,5% загальної площі сільськогосподарських угідь, утримуючи 55,4% загального поголів'я худоби. Водночас, відносні показники відображають порівняльні переваги часткового залучення найманих працівників зі сторонніх спеціалізованих організацій для виконання окремих робіт і послуг. В даному аспекті для України перспективним вважаємо розвиток сільськогосподарської обслуговуючої кооперації в сільській місцевості, що забезпечить додаткове підвищення рівня зайнятості в агропродовольчому секторі та суміжних галузях.

Однією із сильних сторін сімейних фермерів є їх стійкість. Всі ферми працюють в умовах ризику і невизначеності, характерних сільськогосподарській галузі. У власній діяльності вони постійно стикаються з біологічними ризиками шкідників і хвороб, намагаються подолати екстремальні кліматичні умови (посухи, повені) і ринкові шоківі ситуації, але особливістю сімейних ферм є збереження їх структури, функцій та ідентичності [10].

Думка щодо порівняльних переваг сімейних ферм над великими корпоративними організаціями відносно їх стійкості постійно викликає суперечки в наукових колах. Проте беззаперечним є те, що здатність сімейного фермера швидко реагувати на зміни технологічних, економічних, соціальних та політичних обставин є основоположним

фактором їх виживання в сучасному мінливому економічному середовищі. Культурна схильність до сільського господарства і землі, що відноситься до функціонуючих протягом тривалого часу аграрних формувань, також відіграє важливу роль. Яскравим прикладом стійкості даних господарств є проходження невеликих польських сімейних ферм через періоди вторгнення, впровадження централізованої планової системи та її колапсу та подальше їх функціонування.

З економічної точки зору, стійкість сімейних фермерів пов'язана з використанням сімейної праці. Коли ферма використовує для робіт членів сім'ї, замість найманих працівників, фермер і члени його сім'ї безпосередньо зацікавлені в кінцевих результатах роботи: вони є так званими «залишковими претендентами на дохід», після кінцевого розрахунку з постачальниками, землевласниками (у випадку діяльності на орендованих землях) та кредиторами [8]. Враховуючи це, власники фермерського господарства можуть економити ресурси на впровадженні засобів контролю та стимулювання працівників.

Крістіансен та Свінен у власних дослідженнях, обґрунтовуючи стійкість сімейних фермерських господарств, велике значення віддають впливу історичних, інституційних та політичних чинників [9]. Здійснивши історичний екскурс на особливості розвитку сільського господарства в Західній Європі, автори стверджують, що політика уряду була спрямована на підвищення конкурентоспроможності малих сімейних ферм, власники яких формували основну частину виборців в сільських округах. Для того, щоб залучитись підтримкою з боку сільських регіонів, урядом була створена інфраструктура (щодо наукових досліджень щодо поширення та підтримки кооперативів, що

Таблиця 2

Основні показники фермерських господарств в ЄС в залежності від ступеня залучення сімейної праці

	Всього	Ферми, що використовують лише сімейну працю	Ферми, де сімейна праця складає від 50 до 99,9%	Ферми, де сімейна праця складає від 0,1 до 49,9%	Ферми, що не використовують сімейну працю
Кількість господарств, тис. од.	12248,0	11610,9	256,4	79,4	301,4
Площа с. -г. угідь, тис. га	175815,2	99419,4	19055,7	9618,0	47722,0
Поголів'я худоби, тис. гол.	135212,3	74884,5	21226,4	9605,4	29496,1
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	9183,0	7377,2	540,3	316,7	948,8
Середній розмір господарства, га	14,4	8,6	74,3	121,2	158,3
Середнє поголів'я худоби, гол. на 1 господарство	11,0	6,4	82,8	121,0	97,9
Середня кількість зайнятих працівників, осіб на 1 господарство	0,7	0,6	2,1	4,0	3,1

Джерело: сформовано та розраховано автором на основі [14]

об'єднували б фермерські господарства малого розміру), що дозволило дрібнотоварним фермерам користуватись перевагами ефекту від масштабу, не втрачаючи при цьому специфічні особливості малого агроформування. Таким чином, сьогоднішній ефект стійкості сімейних фермерських господарств в Європі пояснюється як сутнісними характеристиками даних структур, так і політичними інтересами правлячих кіл.

Сімейні фермери використовують різні засоби щодо підвищення їх стійкості та гнучкості, зокрема: диверсифікацію виробництва із застосуванням несільськогосподарських видів діяльності, уникнення концентрації значної частки ресурсів на одному аграрному напрямку спеціалізації.

У деяких країнах сімейні фермерські господарства є більш активними щодо провадження диверсифікації, ніж корпоративні структури. Наприклад, в Румунії 37% фермерських господарств крім основного виробництва харчових продуктів та вовни здійснювали діяльність за додатковим видом, в той час як для сільськогосподарських підприємств аналогічна частка становила лише 30% [7]. Проте, така ситуація не є притаманною всім країнам ЄС і в багатьох випадках, наприклад, в Литві та Великобританії, корпоративні ферми більш схильні до диверсифікації через їх більш високий потенціал матеріального і людського капіталу.

Одним із найбільш успішних регіонів Іспанії, який називають «сільськогосподарським дивом» країни, є регіон Альмерія. Саме в ньому було проведено трансформаційні процеси, які дозволили значно покращити регіональний розвиток країни. Секрет успішного розвитку регіону був зумовлений інтенсивним вирощуванням продукції рослинництва, заснованим і реалізованим за рахунок численних невеликих сімейних ферм, а також локальних кооперативних структур збутового та обслуговуючого характеру, послугами яких скористалися не лише фермери, але й суміжні сектори економіки. Такий

вдалий інституційний «альянс» зробив приклад Альмерії фактично еталоном успіху для розвитку сільських іспанських регіонів саме завдяки діяльності та розвитку сімейних господарств [11].

Італія залишається країною, де дрібні фермери все ще займають значну частку сільськогосподарського сектора. При чому, їх конкурентні переваги, в порівнянні з іншими, базуються саме на якості виробленої продукції, а не на кількості. Саме сімейні фермерські господарства дозволяють запроваджувати заходи щодо підтримки поінформованості про важливість збереження і розвитку сільськогосподарських традицій і біорізноманіття. Тому, як зазначає Міністр закордонних справ Італії Е. Боніна, державна політика спрямована на підтримку сімейного фермерства та розвитку сімейних сільськогосподарських підприємств як на національному, так і на регіональному рівні, а також на заохоченні молоді до роботи в аграрному секторі [15, с. 10-11]. Останній напрям є актуальним для вітчизняного господарського сектору, зважаючи на відсутність системи стимулювання повернення молоді в сільську місцевість після отримання сільськогосподарської освіти в місті для роботи за спеціальністю. Повертаючись до європейського досвіду, слід відзначити, що більше 900 тис. власників фермерських господарств ЄС є особами молодше 35 років, 93% яких керують фермерськими господарствами, що використовують лише сімейну працю [14]. При чому молодь демонструє вищий рівень зацікавленості в розвитку кооперативного руху порівняно з менеджерами похилого віку, що безумовно є позитивним для розвитку сільських територій.

Загалом порівняно вищий рівень безробіття молоді відносно загальнодержавного є звичним явищем не лише для України, а й для інших країн, зокрема із актуального для нас європейського регіону (табл. 3).

Згідно даних «Доповіді щодо людського розвитку» [16] в рамках діючої Програми розвитку ООН

Таблиця 3

Показники людського розвитку та зайнятості в європейських країнах

	Індекс людського розвитку (HDI)	HDI ранг	Рівень зайнятості, %	Рівень зайнятості в сільському господарстві, %	Загальний рівень безробіття, %	Рівень безробіття молоді, %
Німеччина	0,916	6	56,7	1,5	5,3	7,9
Бельгія	0,890	21	48,8	1,2	8,4	23,2
Франція	0,888	22	50,1	2,9	9,9	23,9
Австрія	0,885	23	58,0	4,9	4,9	9,2
Іспанія	0,876	26	43,3	4,4	26,1	55,5
Італія	0,873	27	43,1	3,7	12,2	40,0
Чехія	0,870	28	55,4	3,1	7,0	19,0
Польща	0,843	36	50,7	12,6	10,3	27,3
Болгарія	0,782	59	46,4	6,4	12,9	28,4
Україна	0,747	81	54,7	17,2	7,5	17,4

Джерело: сформовано автором на основі [16]

(United Nations Development Programme) в 2015 р. Україна за індексом людського розвитку посідає 81 місце в світі. Решта порівнюваних країн європейського регіону хоча й займають відносно вищі позиції, проте за показниками рівня зайнятості і безробіття поступаються українським індикаторам. В даному аспекті вищенаведені слова Міністра закордонних справ Італії щодо актуальності стимулювання молоді до вибору роботи в сільському господарстві підтверджуються високим рівнем безробіття молоді в даній країні – 40%. Дійсно, зважаючи на низький рівень зайнятості в сільському господарстві в європейських країнах, яскраво вираженим є факт відсутності бажання працювати в аграрній сфері. Водночас, в Україні зафіксовано порівняно вищий аналогічний показник (17,2%). Провівши більш глибокий аналіз ситуації із працевлаштуванням, можна дійти висновку про досягнення Україною порівняно нижчого рівня безробіття в звітному періоді за рахунок самозайнятості селян на власних наділах. Фактично ж вітчизняні показники працевлаштування якісно є набагато гіршими, що й відображає загальний індекс людського розвитку в Україні та її позиція в загальному світовому рейтингу.

Висновки з проведеного дослідження. Першочерговим завданням щодо розвитку аграрного сектору і сільських територій України має стати створення системи ефективного стимулювання щодо легалізації сільськими домогосподарствами власної діяльності, що перебувають в тіні. В даному аспекті мають бути вирішені питання підтримки трансформованих господарських суб'єктів як товаровиробників сільськогосподарської продукції, офіційних учасників аграрного ринку. Зважаючи на окреслені соціально-економічні передумови трансформації господарств населення у сімейні фермерські господарства, відповідні суб'єкти дрібнотоварного виробництва стануть вагомою ланкою вітчизняного аграрного сектору економіки, забезпечивши вирішення проблем із працевлаштуванням сільського населення (зокрема молоді), збереження їх укладу, традицій і культури та розвитку сільських поселень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ferrás-Sexto C. Small-holdings and sustainable family farming in Galicia and Ireland. A comparative case study [el. res.] / C. Ferrás-Sexto, P. O'Flanagan // *Norois*. – 224 (2012). – Av.in.: <https://norois.revues.org/4281>
2. Андрійчук В.Г. Агрпромилові формування нового типу в контексті стратегії розвитку вітчизняного сільського господарства / В.Г. Андрійчук // *Економіка АПК*. – 2013. – № 1. – С. 3-15.
3. Кальченко С.В. Розвиток особистих селянських господарств в умовах системних трансформацій аграрного сектору: монографія / Кальченко С.В. –

Мелітополь, Видавничо-поліграфічний центр «Люкс», 2014. – 408 с.

4. Малік М.Й. Теоретичні засади та напрями трансформації особистих селянських господарств / М.Й. Малік, В.М. Заяць // *Економіка АПК*. – 2013. – № 5. – С. 87-95.
5. Месель-Веселяк В.Я. Теоретико-методологічне і нормативно-правове забезпечення трансформації аграрного сектору економіки України до ринкових умов господарювання, науковий супровід та ефективність запровадження / В.Я. Месель-Веселяк, М.М. Федоров // *Економіка АПК*. – 2015. – № 7. – С. 5-24.
6. Пасхавер Б.Й. Малі форми аграрного виробництва / Б.Й. Пасхавер // *Економіка АПК*. – 2013. – № 11. – С. 18-27.
7. Alboiu C. The impact of rural development program on agriculture and business/rural development in Lithuania and Romania: a mirror situation / C. Alboiu, G. Kuliesis, D. Salengaite // *Agricultural Economic and Rural Development, New Series*. – 2011. – № 1. – P. 77-90.
8. Allen D. The Nature of the Farm / D. Allen, D. Lueck // *Journal of Law and Economics*. – 1998. – № 41 (2). – P. 343-386.
9. Christiaensen L. Economic, institutional and political determinants of agricultural production structures in Western Europe / L. Christiaensen, J. Swinnen // *Department of Agricultural Economics, Katholieke Universiteit Leuven, Working paper*. – 1994. – № 11.
10. Darnhofer I. Strategies of family farms to strengthen their resilience / I. Darnhofer // *Environmental Policy and Governance*. – 2010. – № 20. – P. 212-222.
11. Galdeano-Gomez E. Sustainability dimensions related to agricultural-based development: the experience of 50 years of intensive farming in Almería (Spain) [el. res.] / E. Galdeano-Gomez, J. Aznar-Sanchez, J.C. Perez-Mesa // *International Journal of Agricultural Sustainability*. – 2013. – Vol. 11, issue 2. – Av.in.: <http://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/14735903.2012.704306>
12. Сільське господарство України: Статистичний збірник [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – К. – 2016. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
13. Про внесення змін до закону України «Про фермерське господарство» щодо стимулювання створення та діяльності сімейних фермерських господарств: Закон України від 31.03.2016р. за № 1067-19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
14. Agriculture, forestry and fishery statistics pocketbook. Family farming in the EU [el. res.] / Av.in.: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Farm_structure_statistics.
15. Interview with Emma Bonino [el. res.] / *Great insights*. – Dec. 2013–Jan. 2014. – Vol. 3, issue 1. – P. 10-11. – Av.in.: <http://ecdpm.org/wp-content/uploads/Great-Insights-Vol-3-Iss-1-Jan2013-Dec2014-Family-Farming-Food-Security.pdf>
16. Human development report 2015. Work for human development / Communication Development Incorporated, Washington DC, USA. – 2015. – 272 p.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ГНУЧКИМ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВИХ ГАЛУЗЕЙ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

CONCEPTUAL FOUNDATIONS OF FLEXIBLE ECONOMIC DEVELOPMENT STRATEGIC MANAGEMENT OF INDUSTRIAL BRANCHES OF NATIONAL ECONOMY

В основу статті покладена ідея формування концептуальних засад стратегічного управління гнучким економічним розвитком промислових галузей національного господарства. Досліджено ключові аспекти формування ефективної системи управління стратегічною гнучкістю на галузевому рівні. Значна увага приділяється процесу забезпечення стратегічної конкурентоспроможності. Також в роботі представлено основні підходи до формування комплексної системи стратегічного управління гнучким економічним розвитком промислових галузей. На основі цього розроблено алгоритм процесів управління стратегічною гнучкістю на галузевому рівні.

Ключові слова: стратегічне управління, гнучкий економічний розвиток, промислова галузь національного господарства, стратегічна конкурентоспроможність, управління стратегічною гнучкістю.

В основу статті положена ідея формування концептуальних принципів стратегічного управління гнучким економічним розвитком промислових галузей національного господарства. Исследованы ключевые аспекты формирования эффективной системы управления стратегической гибкостью на отраслевом уровне. Значительное внимание уделяется процессу обеспечения стратегической конкурентоспособности. Также в работе представ-

лены основные подходы к формированию комплексной системы стратегического управления гибким экономическим развитием промышленных отраслей. На основе этого разработан алгоритм процессов управления стратегической гибкостью на отраслевом уровне.

Ключевые слова: стратегическое управление, гибкое экономическое развитие, промышленная отрасль национального хозяйства, стратегическая конкурентоспособность, управление стратегической гибкостью.

The article is based on the idea of forming conceptual foundations of flexible economic development strategic management of industrial branches of national economy. Key aspects of forming an effective system of strategic flexibility management at the industry level were investigated. Considerable attention is paid to the process of strategic competitiveness providing. Also the paper presents the main approaches to the formation of the complex strategic management system of flexible economic development of industrial branches. Based on this the algorithm of processes of strategic flexibility management at the industry level was developed.

Key words: strategic management, flexible economic development, industrial branch of national economy, strategic competitiveness, strategic flexibility management.

УДК 330.34

Куліш О.А.

здобувач кафедри менеджменту і адміністрування
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

Постановка проблеми. Глибока інтеграція промисловості України у світове господарство стала передумовою корінної структурної перебудови національної економіки, що супроводжується посиленням глобалізації цільових товарних ринків, загостренням проблеми конкурентоспроможності та радикальними змінами в системі функціонування і стратегічного розвитку галузевих структур економіки. Таким чином, в умовах мінливого ринкового середовища основним з чинників життєдіяльності суб'єктів господарювання на галузевому рівні постає їх здатність до адаптації та гнучкої економічної поведінки, яка обумовлена передусім гнучкістю складових елементів функціональних потенціалів та рівнем застосування спеціальних гнучких форм організації господарської діяльності. Враховуючи це, особливої актуальності набуває проблема формування саме такої системи управління промисловими підприємствами, котра мала б вирішувати стратегічні завдання, забезпечуючи належний рівень управлінського впливу на економічні відносини з урахуванням швидкозмінних вимог суспільства, ризиків внутрішнього й зовніш-

нього середовищ та гнучких пріоритетів розвитку національного господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема розвитку галузей господарської діяльності та економіки в цілому є предметом уваги багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців. Значний внесок у дослідження теоретико-прикладних питань стратегічних аспектів гнучкого розвитку підприємств у ринковій системі зробили такі відомі вчені як: А. Амоша, І. Ансофф, Є. Афанасьєв, М. Блехерман, О. Віханський, В. Геєць, Р. Лобай, Д. О'Ніл, В. Пастухова, К. Прахалад, В. Самочкін, М. Ситницький, М. Фурса, Г. Хемел, Д. Шевченко, З. Шершньова та інші [1-7]. Однак, незважаючи на широке коло досліджень в даному напрямку, в сучасних умовах існує необхідність поглибленого і розширеного вивчення проблеми стратегічного управління гнучким економічним розвитком саме промислових галузей національного господарства України.

Постановка завдання. Метою дослідження є формування концептуальних засад щодо стратегічного управління гнучким економічним розвитком національного господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження.

В сучасних інтеграційних умовах базовою особливістю стратегічного управління гнучким розвитком підприємств є обов'язкова прийнятність рішень відносно їх завдань, навіть враховуючи слабку можливість щодо точного прогнозування результатів від реалізації даних рішень. Це особливо стосується великих малопрофільних та вузькоспеціалізованих підприємств, які є високоінерційними виробничо-економічними системами та утворюють здебільшого промисловий кластер.

В останні десятиліття, які характеризуються розгортанням світових криз і довготривалими післякризовими періодами, особливо гостро відчуються негативні наслідки впливу основних соціально-економічних факторів зовнішнього середовища на виробничо-господарську діяльність галузей економіки та їх розвиток, що перешкоджає створенню умов утримання та зростання рівня конкурентоздатності їх стратегічних бізнес-напрямків на цільових товарних ринках.

У цьому зв'язку, в своїх працях дослідники Р. Лобай та М. Фурса, на нашу думку, достатньо правомірно виокремлюють проблеми, які перешкоджають зміцненню галузевої конкурентоспроможності, і відповідно стратегічному забезпеченню гнучкого розвитку, серед яких вирішальними можна вважати [2, с. 404]:

- відсутність джерел фінансування галузевого гнучкого розвитку;
- високий ступінь зносу основних фондів;
- наявність бюрократичних перепон в процесі реалізації інвестиційних проектів;
- недосконалість системи ціноутворення;
- недосконалість системи механізмів державного нормативно-правового регулювання.

Таким чином, в сучасних умовах господарювання все більшої значущості набуває нова парадигма управління прогресивним гнучким розвитком галузевих бізнес-напрямків, що ґрунтується на забезпеченні стратегічної конкурентоспроможності галузей економіки. З огляду на зазначене, дуже важливим є вирішення питання щодо розроблення концептуальних засад формування ефективної системи стратегічного управління гнучким економічним розвитком промислових галузей національного господарства. Причому основною відмінністю від класичних підходів забезпечення стратегічної конкурентоспроможності стабільного економічного розвитку галузей економіки є певне розмежування невизначеностей та конфліктності як зовнішнього, так і внутрішнього середовищ їх виробничо-господарської діяльності.

Ключові аспекти формування ефективної системи стратегічного управління гнучким економічним розвитком промислових галузей національного господарства повинні полягати у такому [3, с. 38]:

- прагнення переходу від стабільності до гнучкості;

- визначення рівня забезпеченості довгострокової перспективи прогресивного стратегічного розвитку галузі на основі моніторингу кількісних і якісних показників результатів виробничо-господарської діяльності як промислових підприємств, так і відповідної галузі в цілому;

- визначення відхилень показників результатів виробничо-господарської діяльності галузі та глибоке дослідження причин їх виникнення на рівні її бізнес-об'єктів.

Враховуючи вищенаведене, можна з впевненістю стверджувати, що в сучасних умовах світового господарства все більшої важливості набуває необхідність переформатування структури й змісту системи стратегічного управління гнучким економічним розвитком промислових галузей національного господарства та адаптація їх бізнес-напрямків до умов трансформаційних перетворень сучасного конкурентного ринку. При цьому, в умовах кризи та післякризових періодів значно зростає актуальність проблеми раціонального управління рівнем стратегічної гнучкості бізнес-процесів кожної конкретної господарської одиниці, оскільки забезпечення стратегічної конкурентоспроможності, як доміанти ефективного економічного розвитку галузей національного господарства, безпосередньо залежить від результатів їх виробничо-господарської діяльності.

Основними тенденціями, що спричинили поглиблення структурних дисбалансів відтворювального процесу національної економіки у докризовий період та стали так званими перешкодами належного економічного розвитку промислових галузей, є [4, с. 112]:

- а) відсутність синхронності розвитку та великий відрив сфери фінансів від реального сектору економіки;
- б) мінливість співвідношення між споживанням і нагромадженням, а також зростання дисбалансу між обсягами інвестицій та заощаджень;
- в) значна незбалансованість рахунків капітальних та поточних операцій;
- г) прискорений темп старіння виробничих систем і зростання масштабу потенційного вибуття потужностей.

Таким чином, з огляду на різні теоретичні підходи щодо розуміння поняття феномену «стратегічна конкурентоспроможність» [5, с. 46], визначення критеріїв оцінювання конкурентоздатності на різних рівнях ієрархії стратегічного управління галузями національної економіки та узгодженості структурно-логічної взаємодії об'єктів господарювання, можна стверджувати, що:

- 1) стратегічна конкурентоспроможність будь-якої галузі є важливим чинником забезпечення економічної ефективності бізнес-процесів кожної конкретної бізнес-одиниці, а ефективність результатів виробничо-господарської діяльності сукуп-

ності підприємств-елементів формує конкурентоспроможність галузі на світовому ринку;

2) проблематичність забезпеченості належного рівня конкурентоспроможності промислових галузей національної економіки пояснюється недостатністю фінансових ресурсів, що спрямовуються на їх розвиток, значним ступенем зносу основних фондів, бюрократичними перепонами в процесі активізації інноваційно-інвестиційної діяльності, недосконалістю системи ціноутворення та нормативно-правової бази;

3) значний вплив на рівень стратегічної конкурентоспроможності промислових галузей національної економіки має державна та регіональна політики у контексті формування належного економіко-правового середовища, сприятливого для забезпечення позитивних тенденцій їх гнучкого економічного розвитку в умовах глобалізованого світового ринку;

4) саме на галузевому рівні реалізуються програми і заходи державного регулювання, згідно з

якими формуються чи набувають гнучкого розвитку: галузева інфраструктура і раціональна виробничо-економічна структура; висококонкурентні підприємства-лідери галузі; прогресивна виробничо-технічна база; система взаємоузгодженої виробничо-господарської діяльності галузі як у межах внутрішнього, так і зовнішнього середовищ;

5) стратегічна конкурентоспроможність промислових галузей економіки все в більшій мірі залежить від діяльності регіональних суспільно-господарських комплексів, що пояснюється їх здатністю формувати сучасні дієві структури бізнесу, які можуть ефективно і раціонально використовувати наявні у регіоні ресурси та сукупність факторів виробництва;

6) виробничо-господарська діяльність галузевих бізнес-структур в умовах розгортання криз і післякризових періодів потребує подальшого розвитку теорії стратегічного управління гнучким еко-



Рис. 1. Підходи до формування комплексної системи стратегічного управління гнучким економічним розвитком промислових галузей

номічним розвитком промислових галузей у площині національного й міжнародного бізнесу.

Зважаючи на потребу нового бачення феномену «стратегічна конкурентоспроможність», зумовленого поглибленням структурних дисбалансів світового та національного господарства, визначимося з ключовими підходами до формування ефективної системи стратегічного управління гнучким економічним розвитком галузевих структур бізнесу. Означені підходи представлено на рис. 1.

Дослідивши наведені підходи, можна запевнити, що досить важливим моментом при формуванні системи стратегічного управління гнучким економічним розвитком галузей є визначення і конкретизація її ключових управлінських елементів з урахуванням всіх складових стратегічної гнучкості та їх функціонального призначення. З огляду на зазначене, М. Ситницький у своїй праці [6, с. 28] вбачає, що процес безпосереднього управління стратегічною гнучкістю складається з чотирьох основних етапів, а його основні результати досягаються за рахунок оптимізації витрат, мінімізації ризиків та своєчасного реагування на відхилення від планів і програм економічного розвитку, зумовлені ринковими трансформаціями зовнішнього та змінами внутрішнього середовища внаслідок господарської діяльності самих підприємств. На основі цього сформуємо подібний алгоритм процесів управління стратегічною гнучкістю саме про-

мислових галузей з урахуванням невизначеності та синергетичного ефекту (рис. 2).

Враховуючи до уваги побудований алгоритм процесів управління стратегічною гнучкістю на галузевому рівні, саме економічне явище, за своєю суттю та призначенням, являється однією з підсистем комплексного стратегічного управління галуззю. Виокремлення означеної підсистеми обґрунтовується певним ступенем її автономності та характеризується мінімальними розривами своїх зв'язків із загальною системою.

Система управління стратегічною гнучкістю галузей економіки відповідає передусім за процеси адаптації підприємств до швидкозмінного ринкового середовища з різним ступенем невизначеності. Для цього передусім здійснюється координація діагностики основних чинників зовнішнього та внутрішнього середовищ суб'єктів господарювання, яка передбачає коригування поставлених стратегічних цілей розвитку. Враховуючи результати аналізу впливаючих факторів, здійснюється пошук нових невикористаних можливостей, а також забезпечується відповідна реакція на ризики загрозливого характеру.

Загалом стратегічна гнучкість на галузевому рівні представляє собою сукупну здатність підприємств певної галузі передбачати зміни на цільовому товарному ринку, враховуючи невизначеність та різного роду ризики, і звісно ефективно



Рис. 2. Алгоритм процесів управління стратегічною гнучкістю промислових галузей національного господарства

на них реагувати з метою забезпечення реалізації своїх стратегічних цілей та пріоритетів розвитку. Іншими словами, це спроможність суб'єктів господарювання на галузевому рівні до оптимальної зміни портфеля своїх бізнес-напрямків та прийнятої відповідної товарної, цінової, інвестиційної та інноваційної політики. Слід сказати, що означені зміни повинні ґрунтуватися на належному прогнозуванні стратегічних ризиків та невизначеностей як зовнішнього, так і внутрішнього середовищ.

В процесі дослідження особливостей стратегічного управління гнучким розвитком промислових галузей, необхідно звернути увагу і на його основні властивості, техніко-економічні характеристики, структуру й склад використовуваних ресурсів, а також синергетичний взаємозв'язок між його елементами, що забезпечують можливість застосування різних способів досягнення стратегічних цілей розвитку та створюють економічний простір для оптимального прийняття управлінських рішень. На основі аналізу наукових літературних джерел з питання дослідження, систематизуємо та доповнимо базові фактори, які суттєво впливають на ефективність системи управління стратегічною стійкістю на галузевому рівні [7, с. 155].

Внутрішніми факторами, які впливають на формування належного рівня стратегічної гнучкості промислових галузей, можна вважати: наявність дієвої стратегії підприємств-елементів; рівень адаптивності й мобільності системи виробництва; рівень гнучкості техніко-технологічного процесу; наявність резервних фінансових ресурсів; наявність кваліфікованого персоналу; стан інформаційного забезпечення усіх виробничо-господарських процесів; рівень гнучкості й мобільності прийнятої організаційної структури підприємств галузі.

Основні фактори зовнішнього середовища включають: тенденції розвитку цільового товарного ринку та поточна ситуація на ньому; наявність незайнятих сегментів ринку та рівень конкуренції; загальна економічно-соціальна ситуація в країні; купівельна спроможність потенційних промислових споживачів; поява нових управлінських технологій, що впливають на вибір оптимальної стратегії розвитку галузі; рівень розвитку НТП у світі та відповідність йому інноваційного стану підприємств галузі; рівень прогресивності наукових досліджень та розробок у галузі; швидкі зміни поведінки контрагентів підприємств та відповідні ризики; підтримка держави та формування відповідної законодавчої бази.

Висновки з проведеного дослідження. В умовах інтеграції України в глобальний економічний простір особливої важливості набуває проблема формування системи управління промисловими підприємствами, котра мала б вирішувати стратегічні завдання, забезпечуючи належний рівень управлінського впливу на економічні відносини з

урахуванням швидкозмінних вимог суспільства, ризиків внутрішнього й зовнішнього середовищ та гнучких пріоритетів розвитку національного господарства. Враховуючи це, в роботі досліджено, систематизовано та доповнено концептуальні положення щодо стратегічного управління гнучким економічним розвитком промислових галузей національного господарства.

На основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що здійснення ефективного управління стратегічною гнучкістю на галузевому рівні визначає передусім рівень стратегічної конкурентоспроможності галузі в цілому та формує остаточні бізнес-напрямки економічного розвитку суб'єктів господарювання. Основними ж результатами ефективної реалізації стратегічного управління гнучким економічним розвитком промислових галузей можна вважати: оптимізація витрат, спрямованих на забезпечення стратегічного й оперативного управління підприємствами галузі; своєчасне реагування на будь-які зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищах; мінімізація ризиків, що пов'язані з конфліктністю та невизначеністю зовнішнього оточення; попередження чи усунення стратегічних проблем, що можуть призвести до здійснення реструктуризації або банкрутства підприємств; відкриття можливостей здійснення ефективної інвестиційно-інноваційної політики на галузевому рівні за рахунок передбачення пріоритетних тенденцій розвитку національного господарства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: [монографія] / В.В. Пастухова. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 302 с.
2. Лобай Р. Забезпечення ефективності діяльності підприємств будівельної галузі шляхом управління її конкурентоспроможністю в системі національної економіки / Р. Лобай, М. Фурса // Ефективність державного управління. – 2013. – Вип. 37. – С. 399-407.
3. Самочкин В.Н. Гибкое развитие предприятия: анализ и планирование / В.Н. Самочкин. – [2-е изд. испр. и доп.]. – М.: Дело, 2000. – 376 с.
4. Коробецький Ю.П. Імітаційні моделі у гнучкому виробництві: [монографія] / Ю.П. Коробецький, С.К. Рамазанов. – Луганськ: СЧУ ім. В. Даля, 2003. – 280 с.
5. Шпанко А. Про сутність поняття «стратегічна конкурентоспроможність» / А. Шпанко // Економіка України. – 2007. – № 6. – С. 45-49.
6. Ситницький М.В. Система управління стратегічною гнучкістю вітчизняних підприємств / М.В. Ситницький // Конкуренція: Вісник Антимонопольного комітету України. – 2007. – № 3. – С. 27-31.
7. Хэмэл Г. Стратегическая гибкость / Г. Хэмэл, К. Прахалад, Д. О'Нил; [пер. с англ.]. – СПб.: Питер, 2005. – 384 с.

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА В СФЕРІ ВІДНОВЛЕННЯ ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ ДОНБАСУ

STATE POLICY IN THE FIELD OF REHABILITATION INDUSTRIAL COMPLEX OF DONBAS

У статті розглянуто напрямки відновлення потенціалу промисловості Донбасу, зокрема територій Донецької та Луганської областей, що серйозно постраждали від військових дій, в аспекті забезпечення економічної безпеки та національних інтересів України. Досліджено питання комплексної оцінки стану промисловості, проблеми підвищення конкурентоспроможності та редеіндустріалізації Донбасу, забезпечення ефективного оптимального функціонування промислової інфраструктури.

Ключові слова: промисловий комплекс, редеіндустріалізація, відновлення Донбасу, конкурентоспроможність регіону, промислова політика.

вопрос комплексной оценки состояния промышленности, проблемы повышения конкурентоспособности и редеиндустриализации Донбасса, обеспечения эффективного оптимального функционирования промышленной инфраструктуры.

Ключевые слова: промышленный комплекс, редеиндустриализация, восстановление Донбасса, конкурентоспособность региона, промышленная политика.

The article examines the potential recovery industry trends Donbass particular areas of Donetsk and Lugansk regions seriously affected by military action, in terms of economic security and national interests of Ukraine. The question of a comprehensive assessment of the industry, the problem of competitiveness and reindustrialization of Donbass, effective optimal functioning of industrial infrastructure.

Key words: industrial complex, reindustrialization, restore Donbas region's competitiveness, industrial policy.

УДК 338.24(477.62)

Носирев О.О.

к.геогр.н.,

доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та фінансів

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

В статье рассмотрены направления восстановления потенциала промышленности Донбасса, в частности территорий Донецкой и Луганской областей, серьезно пострадавших от военных действий, в аспекте обеспечения экономической безопасности и национальных интересов Украины. Исследован

Постановка проблеми. За попередніми підрахунками Кабінету Міністрів України, проведеними у 2016 р., втрати промисловості Донбасу протягом збройного протистояння становлять близько 26 млрд. грн., втрати експорту оцінюються в понад 70 млрд. грн. Через події на Донбасі, які багато в чому мали «ефект доміно», Україна втратила велику кількість (за оцінками, до 2,5 млн.) робочих місць [1]. Спостерігається деіндустріалізація, що зокрема супроводжується поширенням уразливої зайнятості. Частка зайнятих у промисловості та будівництві, де переважно більшість становлять офіційно зайняті працівники, зменшується на користь торгівлі, де переважає самозайнятість. Надзвичайно вузька спеціалізація населених пунктів Донбасу на кадровому забезпеченні видобувної та важкої промисловості обумовлює особливу уразливість та невизначеність майбутнього малих міст Донбасу в умовах розвалу існуючої інфраструктури та економічних зв'язків, а також неготовності регіону до структурних змін інноваційного характеру.

Пошук нових «драйверів зростання» у промисловості неможливий без усвідомлення таких глибоких системних проблем і нових перешкод, що заважають відновленню позитивної динаміки й реконструкції промислового комплексу на якісно нових засадах. Створенню «точок зростання» у промисловості сприятиме активізація інвестиційного партнерства держави та бізнесу в реалізації спільних інвестиційних проєктів на об'єктах, які можуть стати платформами

для формування високотехнологічних кластерів у перспективних видах діяльності. Важливим завданням є створення сучасного та ефективного ринку праці, що стимулюватиме зайнятість у перспективних секторах промисловості. Крім того, розірвання внутрішніх виробничо-коопераційних зв'язків, зумовлене воєнним конфліктом на Донбасі, зумовлює ризики ланцюгового падіння виробництва у суміжних експортоорієнтованих галузях економіки.

З необхідністю відновлення територій, економіка та інфраструктура яких зруйновані в результаті збройних конфліктів, стикалися багато держав. У такому стані у XX-XXI ст. перебували країни Європи, а також Японія (після Першої та Другої світових воєн), Ліван (Бейрут), В'єтнам, Іран, Грузія, Азербайджан, Балканські країни, Афганістан та Ірак. Внаслідок військового конфлікту найбільшого збитку зазнали підприємства добувної, хімічної промисловості, гірничо-металургійного комплексу і машинобудування. Крім зростання ризиків для функціонування підприємств Донбасу, не меншої шкоди завдано й через порушення налагоджених зв'язків «сировина – виробництво – збут» з іншими регіонами країни [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження з питання вирішення проблем відновлення промислових комплексів на територіях, постраждалих від бойових дій, дозволяє узагальнити основні методологічні принципи постконфліктного відновлення. В Україні представники провідних наукових шкіл

економіки промисловості та регіональної економіки займалися дослідженням передумов, особливостей, проблем та пріоритетів інноваційного розвитку промислового потенціалу в країні, серед яких дослідники Інституту економіки промисловості НАН України (зараз м. Київ, раніше – м. Донецьк) – О.І. Амоша, В.П. Вишневський, О.Ф. Новикова, Ю.С. Залознова; Інституту економіки та прогнозування НАН України (м. Київ) та ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана» (м. Київ) – Б.М. Данилишин, С.І. Дорогунцов, О.В. Ольшанська, Л.Г. Чернюк та інші, а також вчені-регіоналісти Інституту регіональних досліджень НАН України (м. Львів) – З.В. Герасимчук, М.І. Долішній та ін. Вагомий вклад у розвиток науки та регіональних досліджень внесли також представники Національного інституту стратегічних досліджень – В.П. Горбулін, О.В. Собкевич та Інституту проблем ринку і економіко-екологічних досліджень НАН України (м. Одеса) – Б.В. Буркинський, Т.П. Галушкіна. Історія незалежної України не дає можливості детально проаналізувати проведення промислової політики через незначність об'єкта аналізу.

Метою роботи є обґрунтування стратегій відновлення потенціалу промислового комплексу Донбасу в державній промисловій політиці як фактора стабілізації соціально-економічного розвитку територій.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні важко заперечити, що створення основ ринкової економіки передбачає серйозні інституціональні зрушення, а не обмежується досягненням фінансової стабілізації. Подібні зміни потрібні на мікрорівні, де створюється реальний добробут та забезпечується стабільне економічне зростання. Тож серед обов'язкових напрямів такого регулювання слід виділити підтримку конкуренції, сприяння розвитку малого бізнесу та політику структурних змін. Саме тому до останнього напрямку має безпосереднє відношення дослідження відновлення інноваційного потенціалу промислового розвитку при впровадженні заходів регіональної промислової політики та підвищення регіональної конкурентоспроможності.

Для визначення і вирішення проблем відновлення інноваційного потенціалу промисловості Донбасу та підвищення регіональної та загальнодержавної економічної безпеки, необхідним є проведення комплексного аналізу усіх елементів регіонального промислового комплексу, які визначають конкурентоспроможність регіону – природно-ресурсного, людського, економічного, інфраструктурного, інноваційного, освітнього, наукового, управлінського потенціалів.

Події останніх двох років показали, що розпочати повномасштабну відбудову Донбасу можливо

лише за умови завершення бойових дій та проведення на непідконтрольних територіях місцевих виборів за українськими законами і формування легітимних органів місцевого самоврядування. Заходи щодо відбудови реального сектору економіки Донбасу мають бути спрямовані на зменшення втрат та відновлення роботи існуючих виробництв, оновлення потужностей, розвиток перспективних напрямів спеціалізації з урахуванням структурно-галузевої й просторової специфіки регіону, а також налагодження зв'язків Донбасу з іншими регіонами України [3].

Програма відновлення та розвитку Донбасу має стати національним проектом комплексної модернізації економіки та інфраструктури України. Для її успішної реалізації мають бути залучені не лише державні кошти і міжнародна допомога, а й мобілізовані ресурси українського бізнесу. Заходи щодо відбудови та розвитку промисловості Донбасу мають бути спрямовані на відновлення роботи існуючих виробництв, здійснення структурної модернізації потужностей, диверсифікацію експортних поставок продукції і розширення її внутрішнього споживання, а також структурну модернізацію виробничих потужностей на основі розбудови високотехнологічного, наукоємного та енергоефективного промислового комплексу.

Під час збройного конфлікту на Донбасі виявилися проблеми промислового комплексу регіонів, які накопичувались роками: надмірна залежність від зовнішньої кон'юнктури на ринках основних експортних товарів; висока енерго- та матеріалоємність виробництва, що стало причиною різкого зростання собівартості; дефіцит коштів для модернізації основних фондів; скорочення збуту на внутрішньому ринку через зменшення попиту на продукцію проміжного споживання та інвестиційного призначення. Результатом різкого зростання цін на тлі зниження реальних доходів населення стало скорочення внутрішнього попиту на промислову продукцію, внаслідок чого зберігається низький рівень завантаження потужностей підприємств та їхньої забезпеченості замовленнями.

Саме реальний сектор зазнав нищівного удару під час збройного протистояння: розташовані у східних регіонах виробництва вугільної, металургійної, машинобудівної, хімічної промисловості, що забезпечували значну частину внутрішнього промислового виробництва й експорту, зазнали значних втрат, знищено низку транспортно-логістичних об'єктів [4].

Воєнні дії спричинили безпрецедентну руйнацію промислового комплексу та виробничої бази, транспортної й житлової інфраструктури. Порушення мирного життя та зумовлене ним підвищення безробіття, вимушена міграція громадян і блокування соціальної системи характеризують

лише частину соціально-економічної кризи, яка охопила постраждалі території.

Але поступове зниження активності бойових дій на Донбасі породжує надії на встановлення миру в цьому регіоні у недалекому майбутньому. Відтак, постає питання про відновлення промислового потенціалу Донбасу та повноцінної імплементації економіки цього регіону в господарський організм України. Утім, ця проблема вельми складна і потребує спеціального дослідження. Сучасний низький якісний рівень розвитку продуктивних сил України та сформовані в межах їхнього існування суспільні й виробничі відносини генерують нарощення структурних диспропорцій. Таке становище вимагає суттєвого оновлення інноваційних технологій у сфері управління модернізацією промисловості, в тому числі з урахуванням регіональних особливостей. При цьому, структурні зміни, а також технологічні та інформаційні трансформації, які відбуваються в Україні, на фоні значного погіршення соціально-економічної ситуації, вимагають використання на практиці нових концепцій, теоретико-методологічних підходів, форм та методів стратегічного управління процесами інноваційного розвитку промислового сектору.

За обмеженості ресурсів, ситуативної нестабільності та соціальної напруженості, при формуванні інноваційного напрямку відновлення промислового комплексу Донбасу доцільно реалізувати пріоритетні напрями діяльності, від яких залежатиме ефективність подальших дій з одночасним дотриманням вимог децентралізації системи управління.

Внаслідок бойових дій на території Луганської й Донецької областей, руйнувань транспортної та енергетичної інфраструктури багато підприємств змушені були призупинити або припинити виробничі процеси. Істотно постраждали машинобудування, важка та видобувна промисловість, зокрема вугільна, значна частка підприємств якої знаходиться в зоні АТО. Руйнувань й пошкоджень зазнали основні підприємства галузей промисловості, що формують бюджет регіону, припинила діяльність значна кількість містоутворюючих підприємств. Малі та середні підприємства зменшили економічну активність на 80-90%, а майже 40 тис. з них повністю припинили свою діяльність. За інформацією Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, економічна активність на тимчасово неконтрольованих Україною територіях зменшилась у 5 разів.

З початку конфлікту падіння виробництва відбулося у всіх основних галузях промисловості Донецької й Луганської областей, що спричинило зменшення експорту приблизно удвічі. На працюючих підприємствах Донецької та Луганської областей знижено обсяги виробництва продукції через перебої з постачанням сировини і

вивезенням готової продукції, пошкодженням виробничих та інфраструктурних об'єктів, мереж водопостачання, електроживлення, призупиненням банківських операцій [5].

Стійка тенденція згортання промислового виробництва на Донбасі, посилена негативними наслідками бойових дій, визначила незворотність процесів занепаду регіональної економіки, а також недоцільність відродження виробничої сфери на старій технологічній базі. Фізична руйнація значної кількості промислових об'єктів визначає доцільність відродження регіональної промисловості не тільки шляхом проведення її технологічної, але й структурної модернізації на інноваційній основі.

Внаслідок військових дій, які розгорнулися на території Донецької та Луганської областей, ситуація у їхній промисловості погіршилась:

- відбувся розрив господарсько-виробничих зв'язків підприємств, розташованих на території, не підконтрольній українській державі, з контрагентами, розташованими на інших територіях України;
- зазнала фізичної руйнації значна кількість промислових об'єктів (в першу чергу, безперервної дії).

Вищенаведене свідчить про високу вірогідність руйнації у Донецькій та Луганській областях шахтного фонду (до 80%), коксових потужностей (до 75%), доменних потужностей (до 60%). Взагалі у Донецькій й Луганській областях продовжується падіння всіх основних соціально-економічних показників за рахунок зупинки діяльності підприємств регіонів або значного скорочення виробництва на них, руйнування об'єктів інфраструктури і життєдіяльності, нестабільної та невизначеної суспільно-політичної ситуації, пов'язаної з проведенням бойових дій.

Україна традиційно спиралася на потужний промисловий потенціал. Цьому сприяла наявність на території країни покладів мінерально-сировинних та енергетичних ресурсів, необхідних для розвитку багатогалузевої індустрії. Глобалізація змінила оцінку ключових факторів у забезпеченні розвитку промислового потенціалу. Природні ресурси, хоча й залишаються основою промислового виробництва, поступово втрачають свою роль національного фактора, оскільки здебільшого можуть бути компенсовані за рахунок використання проактивної системи використання інноваційного потенціалу промисловості [6].

Пріоритети регіонального розвитку детермінуються національними інтересами України і впливають з програмних документів міжнародних інституцій, що опікуються соціально-економічним розвитком (ЮНІДО, Економічна і соціальна рада ООН та інші), базових політичних документів в галузі планування регіонального розвитку Ради Європи, нормативно-право-

вих актів держави. Всі ці документи проникли усвідомленням пріоритетної ролі промислового виробництва у забезпеченні збалансованого розвитку держави та її регіонів. Досягнення такого розвитку в сучасних умовах можливе лише на основі розбудови конкурентоспроможної, інноваційно-орієнтованої економіки, структурної перебудови промисловості шляхом її модернізації та випереджувачого розвитку високотехнологічних наукоємних, ресурсозберігаючих, соціально-орієнтованих виробництв, їхньої активної участі у міжнародному поділі праці тощо. Значний вплив на регіональний розвиток здійснює територіальна організація промисловості, яку ми розглядаємо як зумовлене об'єктивними законами суспільного розвитку просторове впорядкування промислового виробництва, що проявляється у формуванні його різноманітних взаємопов'язаних територіальних утворень. В основі механізму територіальної організації промисловості лежать певні процеси, які поділяються на три групи – розміщення, територіальної спеціалізації та територіальної інтеграції промисловості. Процеси розміщення промислового виробництва є визначальними чинниками трансформації територіальної структури регіону, а відтак – і його територіального розвитку [7].

Висновки з проведеного дослідження. Технологічна застарілість економіки Донбасу, структурна розбалансованість промислового комплексу, де переважають галузі зі слабкою інноваційною сприйнятливістю та низькою наукомісткістю, залишалися нагальними проблемами регіону протягом багатьох років. Економічна криза й збройний військовий конфлікт на сході України лише підсилили їх та змусили визнати, що лише інноваційна діяльність здатна стати найефективішим каталізатором відродження промислового потенціалу регіону, джерелом забезпечення економічного зростання і послідовного підвищення рівня та якості життя всіх категорій населення. Водночас, розкриття потенціалу регіону в сфері інновацій є довготривалим і складним процесом, що вимагає цілеспрямованої та послідовної інноваційної політики. Її заходи мають бути орієнтовані як на модернізацію підприємств традиційних (базових) галузей спеціалізації регіону (паливно-енергетичного комплексу, чорної металургії, машинобудування, хімічної промисловості) для забезпечення конкурентоспроможності виробничого сектору в глобальній економіці, так і на становлення нових видів (напрямів) діяльності як основи розвитку внутрішнього ринку, нарощення експортного потенціалу і вирішення соціальних проблем. Нові

напрями діяльності мають охоплювати одразу декілька секторів економіки й сприяти залученню інвестицій до суміжних (компліментарних) сфер діяльності, компенсувати локальні проблеми та позитивно впливати на регіональну економіку в цілому. Такими напрямами є: освоєння та адаптація сучасних технологій до місцевих умов; започаткування навчальних програм професійної підготовки й перепідготовки висококваліфікованих робочих кадрів і мовних навчальних курсів; інвестиції у відновлення та розвиток інфраструктури.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2016 році». – К.: НІСД, 2016. – 688 с.
2. 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.
3. Відновлення Донбасу: оцінка соціально-економічних втрат і пріоритетні напрями державної політики (стенограма наукової доповіді на засіданні Президії НАН України 23 вересня 2015 р.) / Е.М. Лібанова // Вісник Національної академії наук України. – 2015. – № 11. – С. 13-25. – укр.
4. Збаразська Л. О. Тенденції змін і проблеми функціонування базових галузей промисловості Донецької області [Електронний ресурс] / Л.О. Збаразська, В.А. Нікіфорова, Г.З. Шевцова // Територіальний розвиток та регіональна політика в Україні / наук. ред. В.С. Кравців; НАН України, ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долішнього». – Львів, 2016. – 218 с. (Серія «Проблеми регіонального розвитку»); Режим доступу: <http://ird.gov.ua/irdp/p20160101.pdf>
5. Зблюдська І. В. Структурні зміни в економіці Луганської області [Електронний ресурс] / І.В. Зблюдська // Територіальний розвиток та регіональна політика в Україні / наук. ред. В. С. Кравців; НАН України, ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього». – Львів, 2016. – 218 с. – Режим доступу: <http://ird.gov.ua/irdp/p20160101.pdf>
6. Носирєв О.О. Проактивне антикризове управління промисловими підприємствами / О.О. Носирєв // Актуальні проблеми, тенденції та перспективи розвитку економіки, фінансів та управління в контексті Європейської інтеграції: матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Харків, 21 квітня 2016 р.). – РВВ ХІФ КНТЕУ, 2016. – С. 107-109.
7. Національна модель неіндустріального розвитку України: монографія / В.П. Вишневецький, Л.О. Збаразська, М.Ю. Заніздра та ін.; за загал. ред. В.П. Вишневецького / НАН України, Ін-т економіки промисловості. – К., 2016. – 519 с.

РОЗВИТОК ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ ПЛОДІВ І ЯГІД В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

UKRAINIAN FRUITS AND SMALL FRUITS MARKET DEVELOPMENT IN THE GLOBALIZATION CONDITIONS

Проаналізовано рівень виробництва плодів і ягід різними категоріями господарств: сільськогосподарськими підприємствами і господарствами населення. Останнім належить основна позиція в забезпеченні потреб населення плодами та ягодами, хоча вироблена ними продукція вважається неконкурентоспроможною на світовому ринку. Головними причинами їх діяльності є можливість забезпечувати власні потреби в плодах і ягодах, а також отримувати при продажу додатковий дохід, що особливо актуально при низькій купівельній спроможності населення. З огляду на значну частку вибуття промислових багаторічних насаджень і брак інвестицій на їх відтворення, існує необхідність дієвої державної підтримки всіх категорій господарств. На основі аналізу зовнішньої торгівлі плодами та ягодами, істотного впливу митно-тарифних важелів на формування загальної пропозиції на українському ринку за рахунок імпортованої продукції не виявлено.

Ключові слова: галузь садівництва, виробництво, господарства населення, експорт, імпорт, митні тарифи.

Проанализирован уровень производства плодов и ягод различными категориями хозяйств: сельскохозяйственными предприятиями и хозяйствами населения. Последним принадлежит основная позиция в обеспечении потребностей населения плодами и ягодами, хотя произведенная ими продукция считается неконкурентоспособной на мировом рынке. Главными причинами их деятельности является возможность обеспечивать собственные потребности в плодах и яго-

дах, а также получать при продаже дополнительный доход, что особенно актуально при низкой покупательной способности населения. Учитывая значительную долю выбытия промышленных многолетних насаждений и недостаток инвестиций на их воспроизводство, существует необходимость государственной поддержки всех категорий хозяйств. На основе анализа внешней торговли плодами и ягодами, существенного влияния таможенно-тарифных рычагов на формирование общего предложения на украинском рынке за счет импортируемой продукции не выявлено.

Ключевые слова: отрасль садоводства, производство, хозяйства населения, экспорт, импорт, таможенные тарифы.

The level of production of fruits and berries, various types of enterprises: agricultural enterprises and households. The last major item belongs to ensuring the needs of the population in fruits and berries, even though their product is considered to be uncompetitive in the global market. The main cause of their work is the opportunity to provide their needs in fruits and berries, and get the sale of additional revenue, which is especially important for low purchasing power. Given the significant share of industrial disposal of perennial plants and lack of investment in their play there is a need of effective government support all categories of farms. The analysis of foreign trade in fruits and berries, significant effect customs-tariff instruments to the general supply in the Ukrainian market by imported products were found.

Key words: horticultural industry, production, households, export, import, tariffs.

УДК 339.13.017:634.1.076:634.7

Сало І.А.

д.е.н., с.н.с., вчений секретар
Інститут садівництва
Національної академії
аграрних наук України

Постановка проблеми. В умовах формування Поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗВТ) з країнами Європейського Союзу (ЄС) актуальним є встановлення ефективності розвитку продовольчого ринку, зокрема, ринку плодів і ягід з огляду на глобальні політико-економічні зміни. Головними є питання українського виробництва, забезпечення потреб населення плодягідною продукцією та зовнішня торгівля.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічні дослідження в галузі садівництва, а також вітчизняного ринку плодів і ягід проводили Л.П. Симиренко, П.Г. Шитт, В.В. Юрчишин, Д.Ф. Чухно, О.М. Шестопаль, А.І. Шумейко, О.Ю. Єрмаков, І.А. Сало, В.А. Рульєв, Г.М. Сатіна, Т.А. Маркіна, Л.А. Костюк та ін. Однак недостатньо розкритим залишається питання функціонування та подальшого розвитку українського ринку плодів і ягід з огляду на зміну законодавчої бази, зокрема, щодо митно-тарифного регулювання, умов торгівлі та зовнішньоторговельних зв'язків, інфляційно-девальваційні процеси тощо.

Постановка завдання. Метою досліджень є розкриття особливостей функціонування та розвитку українського ринку плодів і ягід в умовах глобальних політико-економічних змін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність розвитку будь-якого окремого ринку з структури продовольчого (в т. ч. плодів і ягід) залежить, в першу чергу, від потенційних можливостей забезпечувати населення якісною продукцією за рахунок власного виробництва. Роль різних типів виробників у забезпеченні потреб населення плодами і ягодами суттєво відрізняється. Особливе місце вже впродовж тривалого періоду серед товаровиробників цієї продукції відводиться господарствам населення. Вони виробляли в середньому за 2011-2015 рр. 82% (1,7 млн. т) плодів і ягід. У сільськогосподарських підприємствах виробництво у 2015 році скоротилося порівняно з 1990 майже у 3,5 раза (до 412 тис. т). Це пояснюється тенденцією перевищення площ вибуття насаджень над закладанням молодих садів, а також наявністю значних площ

під старими плодовими насадженнями (близько 25 тис. га).

У 2015 р. усі категорії господарств виробили плодів і ягід більше на 13,5% в порівнянні з 2011 за рахунок підвищення врожайності в господарствах населення на 10,9% (до 11,8 т/га) та сільськогосподарських підприємствах в 1,7 рази (до 7,1 т/га). Поряд з тим, площі плодоносних насаджень останніх збільшилися тільки на 2,0% і становили 74,8 тис. га. Площі ж їх у господарствах населення в середньому за 2011-2015 роки склали 69,2% (150,0 тис. га). У сільськогосподарських підприємствах урожайність садів коливається від 4 до 5, а в роки більш сприятливі за погодними умовами, сягає 6-7 т/га. Істотне її зниження відбувається через недотримання агротехніки вирощування, зокрема, при внесенні мінеральних та органічних добрив, захисті рослин від шкідників і хвороб, що пов'язано з інфляційно-дефляційними процесами в країні: ціни на паливо, добрива та отрутохімікати у 2014 р. значно підвищились – у 2,5-3,3 рази порівняно з 2010 (до зміни політико-економічної ситуації в країні). Однак для розширення місткості ринку та повноцінного забезпечення потреб населення високоякісними плодами і ягодами, відповідно до раціональних норм споживання, розширення експортних поставок і переорієнтації статусу країни-постачальника сировини на постачальника готової продукції, особливо важливе значення має розвиток промислового садівництва.

До причин стійкості вирощування плодів і ягід господарствами населення в умовах економічної нестабільності можна віднести [1; 2]:

- нерозвиненість ринкової інфраструктури сільської місцевості, високий рівень безробіття, обмеженість у фінансових ресурсах змушує селян задовольняти, по-можливості, свої харчові потреби за рахунок власного виробництва, використовуючи при цьому примітивні знаряддя праці та, по суті, дешеву робочу силу членів родини. Так, за даними анкетних обстежень І.В. Свиноуса, для 97% обстежених господарств виробництво продуктів харчування здійснюється для власного забезпечення та продуктової допомоги родичам, що живуть в місті і лише для 3% – це спосіб отримати додатковий заробіток.

- можливість отримати додатковий дохід продаючи надлишок плодів чи ягід, які на думку вітчизняних споживачів, є більш якісними ніж промислового виробництва, оскільки містять менше залишків шкідливих для людського організму хімічних речовин;

- менша залежність господарств, порівняно із садівницькими підприємствами, від змін у цінній ситуації на ринку плодів і ягід, цін на засоби захисту рослин та паливо, кредитів, необхідності страхування, державної фінансової підтримки і, врешті решт, від ймовірності втратити урожай через

несприятливі погодні умови. Останнє пояснюється тим, що плодові сади розташовані, як правило, поблизу житла їх власників, що дає можливість постійно контролювати стан плодоягідних насаджень та доглядати за ними економлячи свій час.

Таким чином, господарства населення працюють, як правило, на принципі самофінансування і без значних капітальних вкладень. Вони менш залежні від подорожчання енергоносіїв та інших матеріально-технічних ресурсів, бо в них переважає ручна праця, яка не враховується при визначенні доцільності й ефективності їх господарської діяльності. Реалізація плодів і ягід забезпечує населенню певний додатковий дохід, що достатньо важливо при його низькому платоспроможному попиті.

В цілому роль у вирощуванні плодів і ягід господарствами населення, при кризовій ситуації галузі садівництва, надзвичайно важлива. Адже, по суті, вони виконують основну функцію – забезпечують населення продукцією, переважно тією, що традиційно вирощувалась здавна: серед плодів зерняткових культур – це яблука і груші, кісточкових культур – сливи, вишні, черешні, абрикоси, горіхоплідних – грецькі горіхи і здійснюють це, як правило, без будь-якої державної підтримки. На сьогоднішній день державна підтримка господарств населення, що займаються вирощуванням плодів і ягід як для власного споживання, так і продажу, через нестачу бюджетних фінансових ресурсів і, можливо навіть невизнання стратегічної важливості цієї ланки виробництва, поки що залишається лише на папері.

Плоди і ягоди, вирощені господарствами населення, на ринку вважаються неконкурентоспроможними в рамках угод СОТ та ЄС. У промислових підприємствах можна впровадити належний контроль за якістю на всіх етапах виробництва, переробки та збуту, а в господарствах населення це зробити практично неможливо. Навіть якщо вироблена продукція відповідає вимогам щодо її якісних показників, то відсутній механізм контролю якості, насамперед, ускладнений наявністю великої кількості виробників. Це звичайно негативний чинник, адже може призвести до збільшення негативного сальдо зовнішньоторговельної діяльності та частки імпорتنних поставок плодів і ягід у споживанні населення і, як результат, концентрації основних доходів у іноземних постачальників цієї продукції та посередників. Однак незалежно від цього, господарства населення займають свою нішу на вітчизняному ринку плодів і ягід і суттєво впливають на формування пропозиції, попиту та цінової ситуацію.

На товарність господарств населення впливає ряд чинників: загальний стан економіки країни, ринкова кон'юнктура, тип господарства, трудовий потенціал, тип населеного пункту, рівень ресурсо-

забезпеченості, рівень середньодушових сукупних витрат, побутові умови життя, наближеність до міст, розвиток транспортної інфраструктури тощо. В цілому, загальний рівень товарності плодів і ягід у господарствах населення становить до 30%.

Наразі особлива увага повинна звертатися на організацію закупівлі плодів і ягід у селян. До 90-х років продукція господарств населення закуповувалася споживчою кооперацією, а незначна частина реалізовувалася на ринку. Вже починаючи з 90-х років, основна маса їх продукції почала реалізовуватися безпосередньо на ринку. Після прийняття Указу Президента України «Про заходи щодо забезпечення формування та функціонування аграрного ринку» в країні активізувався процес розбудови ринкової інфраструктури, зокрема, що важливо для швидкого збуту плодів і ягід, кількість оптових плодоовочевих ринків збільшилась у 7,6 рази, заготівельних пунктів – у 3,8 рази, виставок-ярмарків – у 26,7. Також була створена система моніторингу цін, що особливо суттєво для ефективного функціонування дрібнотоварних виробників та обслуговуючих кооперативів, які можуть ефективніше використовувати складські приміщення, переробні та інші потужності [3, с. 354]. Однак кількість всіх складових інфраструктури аграрного ринку залишається недостатньою. Чимало структур, хоч і були створені як кооперативні, стали функціонувати як комерційні, зокрема ті, що стосувалися закупівлі і збуту сільськогосподарської продукції.

Об'єднання товаровиробників для створення власних, підконтрольних їм структурам агробізнесу, повинно стримувати експансію і обмежувати ринкову владу посередників. Такий шлях формування аграрного ринку називають кооперативним і він є надбанням практично всіх розвинених країн світу. На думку В.В. Зіновчука поширення неприбуткових обслуговуючих кооперативів дозволяє направити вектори формування інфраструктури аграрного ринку «знизу доверху», тобто покласти в основу цього процесу ініціативу сільськогосподарських товаровиробників [4, с. 575]. Однак поширення посередницького бізнесу в Україні вийшло з меж ефективного регульованого впливу. Посередництво стало вигідною справою з погляду інвестицій, оскільки забезпечує швидкий оборот капіталу, відносно низький підприємницький ризик, високий рівень прибутковості.

В Україні створення обслуговуючих кооперативів у постачальницько-збутовій сфері, з метою ефективною реалізації плодів і ягід селянськими господарствами і зменшення участі посередницьких структур, має особливо важливе значення. Наприклад, у США сформувалися три типи обслуговуючих кооперативів: збутові, що сприяють реалізації сільськогосподарської продукції, постачальницькі – займаються забезпе-

ченням матеріально-технічної бази та сервісні, що охоплюють страхування, кредитування, меліорацію, транспортне обслуговування тощо. Більшість зі створених кооперативів є багатофункціональними. Наприклад, в Німеччині поєднуються постачальницько-збутові послуги з кредитуванням [5, с. 22]. У Франції функціонує до 4000 кооперативів, які займаються переробкою, постачанням та збутом вирощеної фермерами продукції. У кооперацію входять практично 90% фермерів [6, с. 67].

На нашу думку, поєднання маркетингу і кооперування є оптимальним варіантом для ефективного виробництва та збуту плодів і ягід господарствами населення. Адже однією з найважливіших функцій обслуговуючих кооперативів є можливість отримання товаровиробниками прибутку не лише від власної діяльності, а й від інших ланок маркетингового ланцюга – заготівлі, переробки, зберігання, пакування, транспортування та реалізації плодоягідної продукції. Так, на користь кооперативного сегменту продовольчого ринку і, зокрема, ринку плодів і ягід свідчать базові принципи їх діяльності, які створюють переваги для товаровиробників [3, с. 357]:

- зацікавленість в укладенні довгострокових контрактів на реалізацію плодів чи ягід, економія трансакційних витрат;
- контроль за рухом продукції від виробника до споживача;
- своєчасне отримання інформації про кон'юнктуру ринку;
- формування стандартних партій плодів чи ягід для конкретного замовника;
- адекватне реагування на зміни митно-тарифного і нетарифного регулювання;
- уникнення надмірної кількості посередницьких структур між товаровиробниками та кінцевими споживачами.

Однак вчені виділяють і певні недоліки кооперації. Так, Галушко В.П. з цього приводу зазначає, що в країнах Західної Європи, де переважають кооперативні форми господарювання, кооперативам-пайовикам складно опрацювати рішення, для прийняття яких необхідна згода всіх членів загальних зборів пайовиків. Через це багато країн перейшли на акціонерні форми організації підприємств, перевагами яких є висококваліфікованість, ефективність та оперативність у прийнятті рішень [7, с. 361]. В Україні розвитку кооперації заважає відсутність стартового капіталу, що також характерно і для інших країн. Адже, одним із основних правил кооперації, є функціонування за рахунок внутрішніх джерел фінансування, що забезпечує її незалежність від третіх осіб – інвесторів. Через це, крім маркетингового, важливе значення має фінансово-кредитне забезпечення суб'єктів ринку. Кооперативних принципів дотримуються кредитні спілки та кооперативні банки. Як свідчить історич-

ний досвід, обслуговуючі кооперативи успішніше функціонують за умови ділової співпраці з кредитними спілками особливо постачальницько-збутові, переробні, сервісні [3, с. 364].

Однак в садівництві кооперація не набула широкого розвитку і щороку кількість обслуговуючих кооперативів скорочується. З цього приводу вчений М.Й. Малік відзначає, що нинішні лідери кооперативного руху не демонструють чіткого комплексного розуміння проблем кооперації, бачення перспектив її розвитку. Частина з них є тимчасовими лідерами – відповідно до певної ситуації. Вони не мають необхідних знань, навиків для формування та розвитку кооперації. Він вважає за необхідне для подальшого розвитку кооперації на селі створення національного навчально-координаційного центру сільськогосподарської обслуговуючої кооперації [8, с. 8].

Вчені переконані, що через особливості функціонування продовольчого ринку, зміни кон'юнктури, значну розосередженість основних виробників сільськогосподарської продукції, зокрема, плодів і ягід – господарств населення, які домінують у формуванні пропозиції, є необхідність у підтримці їх розвитку державою. Наразі відповідні органи державної влади й управління практично самоусунулися від виконання покладених на них функцій щодо управління, консультування та підтримки діяльності господарств населення.

Господарства населення виробляють в Україні більше 50% сільськогосподарської продукції. Однак як зазначає Б.Й. Пасхавер, вони продовжують залишатися, як і за радянських часів, серед сільськогосподарських виробників «пасинками». Він акцентує увагу на необхідності посилення уваги до цих господарств з боку державних структур та науки [9, с. 62]. М.Д. Кондратьєв також зазначав про необхідність, в даному випадку, державного регулювання і, що дуже важливо, пов'язував його успіх з можливістю передбачення (прогнозу) ринкових процесів та врахування тенденцій ринкової економіки [10, с. 146].

Державна підтримка особистих селянських господарств згідно із Законом України «Про особисте селянське господарство» повинна здійснюватися відповідно до розроблених державних і обласних програм їх розвитку за рахунок державного та місцевих бюджетів. Такі програми наразі в Україні відсутні, а відтак, фінансова державна підтримка практично не надається.

За кордоном фінансова підтримка сільськогосподарських виробників здійснюється у прямій чи непрямій формі. Наприклад, у Польщі це відбувається в обох напрямках – за прямою формою у 2007-2013 рр. фінансова підтримка склала 40% (29 млрд. грн.), а непрямю 60% (43 млрд. грн.). Розмір підтримки переглядається щорічно, а державне фінансування надається, в т.ч. і за напрямом – дер-

жавні дотації на садіння дерев – 1075-1475 євро на 1 га (залежно від конфігурації території та виду дерев). Аналогічною є підтримка в Російській Федерації та Республіці Білорусь [1, с. 26].

Для подальшої стабілізації виробництва плодів і ягід господарствами населення першочерговим завданням є забезпечення державою соціального розвитку села відповідно до Закону України «Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві» від 17.10.1990 р., № 676-17. Зокрема, у ньому зазначається, що високий рівень соціально-економічного розвитку села є основною умовою продовольчого та сировинного забезпечення республіки, її економічної незалежності. При чому в ст. 5 чітко вказується на те, що розмір державних інвестицій, що спрямовуються на зміцнення матеріально-технічної бази соціальної сфери села та агропромислового комплексу має становити не менше 1% від вартості валового внутрішнього продукту України. Про різнопланову державну підтримку особистих селянських господарств йдеться також у ст. 5 Закону України «Про особисте селянське господарство» від 15.05.2003 р., № 742-IV.

Після ратифікації Верховною Радою України та Європейським парламентом 16 вересня 2014 р. Угоди про асоціацію України з Європейським Союзом (ЄС) відбулися зрушення не лише у політиці, а, перш за все, у формуванні економічної стабільності і розвитку зовнішньоторговельної діяльності. Адже чи не найважливішою частиною угоди є економічна, де йдеться про створення Поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗВТ) після проведення ряду реформ, спрямованих на європейські моделі розвитку. Тільки за графіком виконання зобов'язань щодо приведення українського законодавства до відповідності з нормами ЄС у сільському господарстві необхідно протягом 10 років гармонізувати 44 нормативних акти [11]. Через це для визначення напряму подальшого розвитку українського ринку плодів і ягід в умовах глобальних змін необхідно визначити вплив цих реформ на формування його кон'юнктури.

З 1 листопада 2014 р. в нашій державі здійснюється тимчасове застосування Угоди про створення ПВЗВТ до набрання нею чинності. Її вимоги полягають у поступовому скасуванні митних тарифів, безмитному доступі в межах встановлених квот стосовно аграрного ринку ЄС, гармонізації вітчизняних законів, норм, стандартів і регламентів з європейськими. Слід зауважити, що ЄС уже запровадив для України режим автономних торговельних преференцій – одностороннє скасування ввізних мит, яке стосується 83,4% сільськогосподарських товарів та харчової продукції, в т.ч. плодів і ягід, що імпортуються Євросоюзом з нашої республіки. Термін його дії закінчується 1 січня 2016 р. [12]. З огляду на це необхідно визна-

чити видову структуру експорту та імпорту плодів і ягід, географію збуту наразі та в перспективі, особливості митно-тарифного регулювання, а також встановити можливий рівень споживання з урахуванням зміни кількісно-вартісних показників зовнішньоторговельної діяльності.

В середньому за 2010-2014 рр. серед експортних поставок плодоягідної продукції більшу частку (46%, 37,2 тис. т) становили зерняткові плоди, переважно яблука (98,9%) і горіхи (46,9%, 37,8 тис. т), з останніх 99,9% грецькі. Варто відмітити, що товарні партії яблук на експорт цілком формуються сільськогосподарськими підприємствами. Водночас господарства населення є основними виробниками грецьких горіхів (у 2014 р. 99,7% або 102,4 тис. т). Посередники закупають їх і формують партії для експорту, як правило, у вигляді сировини для подальшої переробки. В перспективі дрібні господарства не можуть бути інтегрованими у світовий та європейський ринок. Вони неспроможні формувати масштабні партії товарної пропозиції плодів чи ягід, вироблена ними продукція є неконкурентоспроможною за стандартами, цінами, якістю, відсутня також маркетингово-логістична діяльність.

Слід зазначити, що у 2014 р. експорт плодів і ягід зменшився порівняно з 2010 у 2,7 рази (до 54,1 тис. т). Основними причинами цього є підвищення вимог до якості продукції, припинення державного фінансування з 1,5%-го збору, недостатнє закладання площ плодоносних насаджень, низький рівень промислового виробництва плодоягідної продукції. В цілому вартість її експортних поставок в указаному році становила 1135 млн. грн., в т.ч. грецьких горіхів – 91,2 (1035 млн.), яблук – 5,6% (64 млн.). Це відповідно в 1,6 та 2,2 рази більше, ніж у попередньому, що свідчить про прогрес інфляційно-девальваційних процесів (курс долара США по відношенню до гривні у 2013 р. складав 7,99 грн., а вже у 2014 – 11,9, що в 1,5 рази більше) [13]. Ціна на імпортовані яблука зросла у 2014 році порівняно з 2013 в 1,2 рази – 3,2 грн. /кг (0,27 дол. США), а на грецькі горіхи в 1,7 – 33,3 грн. /кг (2,8 дол. США).

Об'єктивно необхідний імпорт (цитрусові та банани) в середньому за 2010-2014 рр. становить 623,4 тис. т, а це 72% загального імпорту плодів і ягід. Його вартість склала 7,1 млрд. грн., або 70% вартості всіх імпортних поставок.

Географічна структура збуту плодів і ягід практично не змінилась. Основними покупцями залишається: яблук і суниці Росія – у 2014 р. відповідно 97 і 79% (19,1 і тис. т і 199,8 т), грецьких горіхів – Румунія, Франція, Ірак, Іран, Туреччина – 51% (15,9 тис. т). Частка експорту вітчизняних плодів і ягід до країн ЄС становить 40% (36,7 тис. т). Очевидно, що одним із лідерів по закупці української плодоягідної продукції є Росія. Після введення

нею ембарго на плодовоовочеву продукцію в жовтні 2014 р. вона відвантажувалася на російський ринок через Крим. З огляду на події, що склалися на сході України, та на економічну ситуацію в цілому виникла нагальна потреба диверсифікації зовнішніх каналів збуту з метою уникнення економічних ризиків у перспективі.

Основними постачальниками імпортованих плодів і ягід на внутрішній ринок в останні роки були переважно країни Європи та Азії. Наприклад, у 2014 р. серед імпортерів виділялися: яблук – Польща (85%, або 40,1 тис. т), цитрусових – Туреччина, Єгипет (64% або 209 тис.), персиків та нектаринів – Іспанія, Греція (88%, або 37 тис.), бананів – Еквадор (92%, або 198 тис.), горіхів: кокосових, кеш'ю, бразильських – Індонезія, В'єтнам (81%, або 2,5 тис.), інших їх видів – Іран, Туреччина, США, Грузія (98%, або 3,3 тис.), суниці – Греція (68%, або 289 т). Частка країн ЄС, що постачають плодоягідну продукцію на внутрішній ринок України, складає 23% (174 тис. т).

Згідно з Угодою наша країна зобов'язалася з моменту набуття нею чинності змінити середню діючу ввізну тарифну ставку на агропродовольчу продукцію з 9,24 до 6,77%. Створення ЗВТ між Україною та ЄС відбуватиметься поступово – протягом 10 років. На 11-й рік середня ставка мита має знизитися до 1,38% [14].

На сьогодні обкладання ввізним митом при ввезенні плодів і ягід на територію України, здійснюється відповідно до її Митного кодексу за ставками, затвердженими Законом України «Про Митний тариф України» від 19.09.2013 р., № 584-VII, який вступив у дію з 1 січня 2014 р. згідно з ст. 3. До цього чинним був Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про Митний тариф України» від 17.12.2008 р., № 676-17 згідно з яким ввізні тарифи на плоди і ягоди знизилися після вступу України до СОТ. Нові тарифи на них відповідно до діючого законодавства у 2014 р. не змінилися.

Наприклад, імпортний тариф на яблука з 1 грудня до 31 березня до 17.12.2008 р. становив 5% від обсягу поставок, а з 1 квітня до 30 листопада – 0,5 євро за 1 кг (в перерахунку на адвалерну ставку – 225-415%), що протягом 2001-2007 рр. значно обмежувало імпорт цих плодів. Так, протягом указаних років основна частка імпортованих яблук (80-85%) надходила на внутрішній ринок у період з грудня по березень, коли ввізний тариф складав 5%. Зрозуміло, що введення з 2008 р. в дію нових імпортних тарифів, які є чинними для яблук і понині (0% з 1 грудня до 31 березня і 10% з 1 квітня до 30 листопада) створило сприятливі умови торгівлі для імпортерів і водночас погіршило конкурентні позиції вітчизняних садівницьких підприємств на ринку плодів і ягід.

Очікується, що із зростанням масштабів вітчизняного виробництва експортні поставки плодів у

2020 році складатимуть близько 0,2 млн. т і формуватимуться переважно за рахунок яблук і грецьких горіхів. Географія збуту плодоягідної продукції поступово змінюватиметься на користь країн Західної Європи. Зокрема, яблука користуються високим попитом у Німеччині, Великобританії, Іспанії, котрі є членами ЄС.

У 2020 році на ринку плодів і ягід передбачається збільшення обсягів імпорту в 1,8 раза порівняно з 2014 – до 1,4 млн. т. За рахунок імпорتنих поставок загальна пропозиція формуватиметься на 30-35%, при чому через високий попит, нульові тарифні ставки ввозу складатимуться головним чином з плодів об'єктивно необхідного імпорту. Поставки з боку імпортерів зерняткових, кісточкових плодів та ягід практично не зміняться, оскільки Україна відзначається високим потенціалом вирощування усіх їх видів.

Вартість експортних поставок у 2020 р. може скласти до 3,7, а імпорتنих до 18,2 млрд. грн., тобто сальдо зовнішньоторговельного балансу поліпшиться на користь експорту як за кількісними показниками, так і за вартісними, однак поки що залишиться негативним – імпорт перевищуватиме експорт на 1,2 млн. т і 14,5 млрд. грн.

Внаслідок таких змін за прогнозом, у 2020 році очікується підвищення рівня споживання плодів і ягід до 75 кг на особу в рік, що вище за 2014 в 1,3 раза. Цей рівень відповідає нормі у 82 кг на 91%. Розширення відбудеться переважно за рахунок яблук – в 1,3 раза (28 кг на особу в рік), цитрусових плодів і бананів – у 2,2 раза (28 кг).

Поряд з цим слід зауважити, що спостерігається деструктуризація між рівнем і нормою споживання. Наприклад, другий із цих показників по зерняткових плодах становить 57,5 кг при рівні першого 30 кг, а норма імпортованих плодів 3 кг при рівні споживання тільки цитрусових плодів і бананів 28. На нашу думку, зважаючи на підвищення попиту на імпортовану продукцію та зміну зовнішньоекономічної політики, слід переглянути норми споживання в бік збільшення. Адже саме від цих норм і відповідного рівня цін залежно від видів плодів і ягід формується частка вартості споживчого кошика населення.

Низькі темпи підвищення споживання плодоягідної продукції обумовлені недостатнім платоспроможним попитом населення. Так, станом на серпень 2014 р. за рівнем заробітної плати у доларовому еквіваленті Україна поступалася лише перед Молдовою, тобто доход пересічного українця у 15 разів менший, ніж американця [12; 15]. Якщо у вересні 2013 року середній розмір заробітної плати дорівнював 408, то вже в лютому 2015 р. 128 дол. США внаслідок девальвації, що у 3 рази менше і це при значному зростанні рівня інфляції.

Висновки з проведеного дослідження. Рівень виробництва плодів і ягід господарствами

населення та їх продуктивність значно випереджає промислові підприємства, що вже свідчить про високий потенціал цієї категорії господарств у перспективі. Не зайве відмітити, що такий розвиток відбувається, практично, без якоїсь істотної державної підтримки, залучення додаткових трудових ресурсів чи якогось особливого стимулювання. Однак для повноцінного задоволення потреб споживачів плодами і ягодами протягом всього року є необхідність відповідного законодавчого регулювання щодо створення обслуговуючих кооперативів, які б здійснювали оптову закупівлю продукції у населення у період масового плодоношення та за домовленістю і надалі реалізовували через оптову чи роздрібну мережу. Це дало б змогу легалізувати товаропотоки плодів і ягід, контролювати їх надходження на ринок відповідної якості, запроваджуючи сортування та пакування, сприяло б прозорому формуванню цін та зростанню доходів населення. Вважаємо, що не варто відокремлювати формування продовольчої безпеки за різними напрямками – за рахунок господарств населення, державних чи недержавних садівницьких підприємств.

З формуванням ПВЗВТ у перспективі до 2020 року очікується розширення експортно-імпорتنих поставок плодів і ягід. Експорт формуватиметься переважно за рахунок яблук і грецьких горіхів, а імпорт – цитрусових і бананів. Географія збуту поступово змінюється на користь країн Західної Європи, зважаючи, що їх частка придбання вітчизняних плодів і ягід досить висока – 40%, а це майже у 2 рази більше за частку імпорту на внутрішній ринок. Митні тарифи на основні види плодів і ягід залишилися незмінними з 2009 р. Відтак істотного впливу митно-тарифних важелів на формування загальної пропозиції на вітчизняному ринку за рахунок імпортованої продукції не виявлено. З розширенням вітчизняного виробництва та ввозу плодів і ягід у 2020 році передбачається збільшення рівня споживання до 75 кг на особу в рік.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кропивко М.М. Основні шляхи стимулювання розвитку господарств населення та їх інвестиційного забезпечення / М.М. Кропивко // Економіка АПК. – 2012. – № 6. – С. 23-29.
2. Свиноус І.В. Економічні аспекти функціонування особистих селянських господарств: монографія / Свиноус І.В. – К.: ТОВ «Аграр Медіа Груп», 2010. – 414 с.
3. Могильний О.М. Державне регулювання аграрного виробництва в період трансформації економіки / Могильний О.М. – К.: ІАЕ УААН, 2002. – 430 с.
4. Основні напрями високоефективного розвитку пореформеного агропромислового виробництва в Україні на інноваційній основі / [відп. ред. П.Т. Саблук]. – К.: ІАЕ УААН, 2002. – 730 с.

5. Організаційно-економічні проблеми розвитку АПК: у 4 ч. / [за ред. П.Т. Саблука та ін.]. – К.: ІАЕ УААН, 2001. – Ч. 2. – 321 с.

6. Ринкова адаптація продовольчого комплексу України / [Онищенко О.М., Пасхавер Б.Й., Молдаван Л.В. та ін.]. – К.: ІЕ НАН України, 1998. – 264 с.

7. Галушко В.П. Економіка світового сільського господарства / Галушко В.П. – К.: НАУ, 1996. – 514 с.

8. Малік М.Й. Оцінка перспектив розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів / М.Й. Малік // Економіка АПК. – 2012. – № 7. – С. 3-8.

9. Господарства населення: продуктивність, ефективність, перспективи / [відп. ред. чл-кор. УААН Б.Й. Пасхавер]. – К.: Ін-т економіки НАНУ, 2003. – 100 с.

10. Збарський В.К. Внесок М.Д. Кондратьєва у кооперування селянських господарств / В.К. Збарський // Економіка АПК. – 2012. – № 4. – С. 144-148.

11. Економічна складова Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС: наслідки для бізнесу, населення та

державного управління; під ред. І. Бураковського та В. Мовчан. – Інститут економічних досліджень і політичних консультацій, К.: 2014. – 140 с.

12. Створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС [Електронний ресурс]: Урядовий портал – єдиний веб-портал органів виконавчої влади України. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=244830558

13. Офіційний курс гривні щодо іноземних валют (середній за період) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua/files/Exchange_r_xls

14. Зінчук Т.О. Проблеми адаптації аграрного сектору економіки до умов Угоди про зону вільної торгівлі Україна-ЄС / Т.О. Зінчук // Економіка АПК. – 2015. – № 5. – С. 79-87.

15. Шпичак О.М. Економіко-організаційні неузгодженості взаємовідносин у продуктових ланцюгах в умовах інфляційно-девальваційних процесів: напрями врегулювання / О.М. Шпичак // Економіка АПК. – 2015. – № 6. – С. 85-94.

ГЕОГРАФІЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА СТРУКТУРНИЙ РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

UKRAINE'S FOREIGN TRADE GEOGRAPHY AND IT'S IMPACT ON THE STRUCTURAL DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

У статті проаналізовано географічну структуру експорту-імпорту товарів і послуг України. Побудовано кореляційно-регресійні моделі обсягів експорту від імпорту. Досліджено кореляційні зв'язки між частками регіонів в експорті та імпорті товарів і послуг. Визначено переваги і вади зовнішньоекономічної діяльності України. Розроблено пропозиції щодо зміцнення експортного потенціалу національної економіки.

Ключові слова: національна економіка, структурний розвиток, зовнішня торгівля, географія, експорт, імпорт, товари, послуги.

В статье проанализирована географическая структура экспорта-импорта товаров и услуг Украины. Построены корреляционно-регрессионные модели объемов экспорта от импорта. Исследованы корреляционные связи между частями регионов в экспорте и импорте товаров и услуг.

Определены преимущества и изъяны внешнеэкономической деятельности Украины. Разработаны предложения относительно укрепления экспортного потенциала национальной экономики.

Ключевые слова: национальная экономика, структурное развитие, внешняя торговля, география, экспорт, импорт, товары, услуги.

This article presents the geographical structure of exports and imports of goods and services of Ukraine. The correlation and regression models in exports on imports has been built. Investigated correlations between the region's share in exports and imports of goods and services. Advantages and disadvantages of foreign economic activity of Ukraine. Were given proposals to increase the export potential of the national economy.

Key words: national economy, structural development, foreign trade, geography, export, import, goods, services.

УДК 338.1+339.5

Стебляно І.О.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки та управління національним господарством
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

Постановка проблеми. Актуальним завданням сьогодення є пріоритетна орієнтація вітчизняних експортерів на зовнішні ринки в контексті стимулювання економічного зростання України. Основним інструментальним чинником ефективності гео економічного розвитку країн світу є диверсифікація експорту на сучасній технологічній базі. Вадами структури національної економіки є превалювання сировинних галузей, тому

поступове ускладнення технологічної структури експорту є сприятливим для прискорення динаміки її розвитку. Тому потребує дослідження вплив географії зовнішніх ринків на розвиток експортоорієнтованих технологічних галузей і поширення нових технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми зовнішньої торгівлі України у розрізі окремих країн розглядаються у працях багатьох учених.

Шевчук В. О. відзначає, що вплив географічної орієнтації зовнішньої торгівлі на економічне зростання може виявлятися у широкому аналітичному діапазоні: залежність обсягів і структури торгівлі від відстані до країни-торговельного партнера, традиційні економічні та суспільно-політичні зв'язки, відкритість для інвестицій з певного регіону, інтенсивність науково-технічної співпраці тощо [1, с. 41]. Матвії-

шиним Є. Г. запропоновано підхід до прогнозування обсягів виробництва в експортно-орієнтованих секторах на основі припущення про їхню залежність від економічного стану країн, які є основними імпортерами відповідної продукції [2, с. 75]. Погоджуємося з Лиськовою Л. М., що одним із визначальних факторів підвищення експортного потенціалу України в аспекті регіональної торговельно-еконо-

Таблиця 1

Географічна структура експорту-імпорту товарів України

Рік	Усього, млн. дол. США	Структура, %							
		Країни СНД	Інші країни світу	Європа	Країни ЄС (28)	Азія	Африка	Америка	Австралія і Океанія
Експорт									
1996	14400,8	50,15	49,85	24,00	23,06	20,10	1,45	4,15	0,14
1997	14231,9	38,90	61,10	25,82	24,53	27,25	3,32	4,58	0,12
1998	12637,4	33,00	66,77	31,60	30,65	23,96	4,45	6,85	0,14
1999	11581,6	27,72	72,28	32,73	31,63	27,85	5,33	5,98	0,39
2000	14572,5	30,60	69,40	32,12	31,40	23,85	5,02	8,35	0,05
2001	16264,7	28,52	71,48	35,17	34,04	24,63	5,39	6,22	0,05
2002	17957,1	24,06	75,94	36,29	35,55	28,54	5,88	5,22	0,02
2003	23066,8	25,76	74,24	39,66	37,74	23,86	5,42	5,29	0,02
2004	32666,1	25,74	74,26	36,01	33,86	25,04	5,38	7,79	0,04
2005	34228,4	30,77	69,23	31,79	30,07	25,06	6,99	5,35	0,04
2006	38368,0	32,19	67,81	32,91	31,71	22,01	6,19	6,65	0,05
2007	49296,1	36,69	63,31	29,97	28,44	22,07	5,66	5,45	0,03
2008	66967,3	34,59	65,41	29,47	27,28	23,72	5,83	6,19	0,10
2009	39695,7	33,94	66,06	25,86	23,97	30,56	6,62	2,83	0,05
2010	51405,2	36,46	63,54	26,90	25,46	26,68	5,87	3,89	0,06
2011	68394,2	38,27	61,73	26,96	26,35	25,93	4,89	3,73	0,04
2012	68830,4	36,78	63,22	25,31	24,88	25,69	8,19	3,79	0,07
2013	63320,7	34,87	65,13	26,95	26,47	26,55	8,05	3,42	0,06
2014	53901,7	27,61	72,39	31,77	31,54	28,48	9,46	2,55	0,04
2015	38127,1	20,47	79,53	34,75	34,14	32,47	9,98	2,06	0,04
Імпорт									
1996	17603,4	63,47	36,53	26,45	25,57	3,82	0,80	5,29	0,14
1997	17128,0	57,63	42,37	31,83	30,72	4,93	0,80	4,66	0,13
1998	14675,6	53,76	46,24	34,06	33,00	6,04	0,81	5,15	0,14
1999	11846,1	56,87	43,13	29,95	29,21	6,44	1,33	4,97	0,23
2000	13956,0	57,54	42,46	30,89	29,00	6,04	0,98	4,17	0,39
2001	15775,1	55,92	44,08	31,58	30,14	6,23	1,26	4,70	0,32
2002	16976,8	52,73	47,27	33,88	32,50	6,99	1,04	5,05	0,30
2003	23020,1	49,82	50,18	35,47	34,24	8,74	1,08	4,66	0,23
2004	28996,8	52,38	47,62	34,10	32,99	8,94	0,96	3,33	0,28
2005	36136,3	47,01	52,99	35,05	33,79	12,97	1,18	3,50	0,29
2006	45038,6	44,66	55,34	37,31	36,04	13,64	0,92	3,25	0,22
2007	60618,0	42,02	57,98	38,02	36,75	14,92	1,11	3,72	0,21
2008	85535,3	39,02	60,98	35,63	33,82	18,12	1,82	4,90	0,50
2009	45433,1	43,34	56,66	35,73	33,98	14,39	1,36	4,84	0,33
2010	60742,2	43,95	56,05	32,93	31,53	16,50	1,44	4,74	0,43
2011	82608,2	45,05	54,95	32,76	31,24	16,08	1,14	4,74	0,23
2012	84717,6	40,72	59,28	32,54	30,97	20,23	1,00	5,25	0,23
2013	76986,8	36,29	63,71	37,11	35,13	19,79	0,97	5,64	0,12
2014	54428,7	31,74	68,26	41,12	38,71	19,93	1,25	5,55	0,33
2015	37516,4	27,95	72,05	44,42	40,86	19,29	1,60	6,23	0,45

Джерело: побудовано автором за даними [6]

мічної співпраці є посилення підтримки державою тих галузей, які орієнтовані на експорт продукції, зокрема високотехнологічної [3, с. 17]. Проблеми розвитку експортного потенціалу України в контексті євроінтеграції досліджуються у працях Чичкало-Кондрацької І. Б., Радченко Л. М. [4], Козік М. О. [5]. Високо оцінюючи науковий доробок указаних авторів, слід акцентувати увагу на необхідності

посилення уваги до ролі зовнішньоекономічної діяльності як стимулятора розвитку національної економіки.

Постановка завдання. Головною метою цієї роботи є розробка пропозицій із посилення позитивного впливу географічної диверсифікації зовнішньої торгівлі України на структурний розвиток національної економіки

Таблиця 2

Географічна структура експорту-імпорту послуг України

Рік	Всього, млн. дол. США	Структура, %							
		Країни СНД	Інші країни світу	Європа	Країни ЄС	Азія	Африка	Америка	Австралія і Океанія
Експорт									
1996	4746,6	73,21	26,79	13,92	13,35	5,11	0,62	2,76	0,07
1997	4738,4	70,25	29,75	17,57	16,69	6,40	0,68	4,20	0,05
1998	3819,8	61,44	38,56	22,42	21,26	7,63	1,26	5,67	0,06
1999	3613,9	62,20	37,80	21,64	21,22	7,86	1,07	4,68	0,07
2000	3655,1	58,46	36,93	21,29	21,14	7,31	0,78	5,10	0,04
2001	3731,9	57,53	37,45	21,61	21,52	7,24	0,94	4,75	0,05
2002	4303,8	56,26	37,96	22,88	22,64	6,25	0,84	5,00	0,14
2003	4524,9	50,89	42,99	26,52	26,09	7,03	1,15	5,73	0,07
2004	5612,7	44,49	50,08	29,47	27,82	7,56	0,92	7,29	0,06
2005	6443,2	43,70	51,51	29,03	27,44	9,21	1,12	7,40	0,11
2006	7791,8	43,76	52,56	30,30	29,18	9,42	1,21	7,38	0,13
2007	9435,1	38,86	56,94	33,43	31,62	9,95	1,33	8,41	0,17
2008	12260,1	34,63	61,14	34,06	33,60	11,26	1,66	10,17	0,22
2009	10129,7	37,78	56,98	28,99	29,86	11,48	1,62	11,03	0,31
2010	11936,3	45,60	49,76	27,19	26,16	8,49	1,14	9,69	0,31
2011	14180,3	42,60	51,53	28,47	24,91	7,82	1,09	9,87	0,94
2012	14096,2	41,22	51,82	27,99	26,60	8,91	1,17	10,13	1,64
2013	14233,2	40,85	59,15	34,31	29,48	10,03	1,07	11,11	0,55
2014	11520,8	35,02	64,98	38,46	34,65	11,72	1,14	10,79	0,62
2015	9736,6	36,41	63,59	36,17	30,07	11,51	1,49	11,65	0,93
Імпорт									
1996	1204,5	28,54	71,46	22,22	21,64	7,59	0,52	23,14	0,02
1997	1418,3	27,99	72,01	27,38	21,75	6,13	2,33	22,22	0,50
1998	1430,9	25,49	74,51	32,51	26,60	4,74	0,45	22,48	0,10
1999	1113,2	21,04	78,96	30,66	29,02	6,83	0,46	25,66	0,15
2000	1151,0	18,52	81,47	34,83	32,70	5,91	0,53	25,25	0,09
2001	1147,6	20,09	79,90	34,11	32,96	5,86	0,51	26,49	0,05
2002	1194,9	24,50	75,23	34,69	33,04	5,46	0,68	20,36	0,04
2003	1465,3	22,75	76,76	37,13	35,36	5,61	0,89	18,29	0,03
2004	2062,9	19,35	80,45	42,55	43,52	11,31	1,00	13,74	0,05
2005	2941,8	17,31	82,46	41,48	44,19	15,72	0,98	13,31	0,06
2006	3730,6	18,51	81,19	45,67	48,19	14,34	1,36	10,62	0,05
2007	4995,5	16,01	83,69	48,09	52,14	14,92	1,24	11,50	0,05
2008	6481,5	16,32	83,47	53,83	59,46	17,85	1,34	8,80	0,08
2009	5186,4	15,18	84,57	50,91	58,79	20,03	0,83	8,68	0,14
2010	5421,6	17,22	82,42	44,54	55,34	22,09	0,83	10,39	0,15
2011	6214,2	18,77	80,87	45,13	54,26	22,16	0,59	9,18	0,16
2012	6650,1	18,62	81,22	45,70	54,75	22,79	0,56	7,60	0,10
2013	7523,0	19,49	80,51	46,94	55,99	21,07	0,47	7,72	0,05
2014	6373,1	18,89	81,11	47,11	49,41	14,45	0,70	10,90	0,06
2015	5523,0	15,20	84,80	49,78	49,79	15,41	0,71	11,04	0,03

Джерело: побудовано автором за даними [7]

Виклад основного матеріалу дослідження.

Зовнішньоторговельними партнерами України є країни Союзу незалежних держав (СНД), Європи, Азії, Африки, Америки, Австралії і Океанії. У табл. 1 і 2 наведено дані про географічну структуру експорту-імпорту товарів і послуг України без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції. Протягом 1996-2008 рр. спостерігалось стабільне зростання експорту і імпорту.

Експорт товарів збільшився із 14400,8 до 66967,3 млн. дол. США, імпорт товарів із 17603,4 до 85535,3 млн. дол. США. Експорт послуг зріс із 4746,6 до 12260,1 млн. дол. США, імпорт послуг – із 1204,5 до 6481,5 млн. дол. США. У 2009 р. відбулося різке скорочення експортно-імпортних операцій: експорту до 49825,4 млн. дол. США (у 2008 р. 79227,4 млн. дол. США), імпорту – до 50619,5 млн. дол. США (у 2008 р. 92016,8 млн. дол. США). Протягом усього аналізованого періоду 1996-2015 рр. сальдо експорту-імпорту послуг було додатним, утім обсяги експорту товарів перевищували імпорт лише протягом 2000-2004 рр. та у 2015 р.

Загальне сальдо експортно-імпортних операцій було від'ємним протягом 2006-2013 рр. причому найбільший дефіцит спостерігався у 2008 р. у сумі 12789,4 млн. дол. США. У 2010 р. розпочалася активізація експортно-імпортних операцій, яка тривала до 2012 р. У 2013 р. розпочалося їх скорочення, темпи якого підсилювалися у 2014 р. Обсяги зовнішньоекономічної діяльності у 2015 р. відповідають рівню кризового 2009 р. Між обсягом експорту і імпорту існує тісний кореляційний зв'язок, про що свідчать побудовані кореляційно-регресійні моделі:

$$ET = 0,777 * IT + 4274,6, R^2 = 0,978 \quad (1)$$

$$EP = 1,650 * IP + 1983,1, R^2 = 0,961 \quad (2)$$

$$E = 0,853 * I + 6026,7, R^2 = 0,983 \quad (3)$$

де ET – експорт товарів, млн. дол. США;

IT – імпорт товарів, млн. дол. США;

EP – експорт послуг, млн. дол. США;

IP – імпорт послуг, млн. дол. США;

E – експорт товарів і послуг, млн. дол. США;

I – імпорт товарів і послуг, млн. дол. США.

Отримані моделі є достовірними, оскільки коефіцієнт множинної детермінації близький до 1, а значення *p*-рівня факторів і вільного члена значно менше 0,05. Значення коефіцієнту перед фактором у моделі (1), менше за 1 (0,777), визначається тим, що протягом аналізованого періоду у більшості спостережень імпорт товарів перевищує їх експорт. Коефіцієнт перед фактором у моделі (2), значно більший за 1 (1,650), демонструє стабільне і значне покриття імпорту послуг обсягом їх експортних операцій. У моделі (3) коефіцієнт перед

обсягом імпорту (0,853) менше 1, але більше ніж у моделі (1), оскільки дефіцит експорту-імпорту товарів частково перекривається профіцитом торгівлі послугами.

Протягом 1996-2015 рр. частка експорту вітчизняних товарів у країні СНД скоротилася з 50,15% до 20,47%, а питома вага імпорту товарів – із 63,47% до 27,95%. Також відбулося скорочення частки експорту послуг – із 73,21% до 36,41%, та питомої ваги імпорту послуг – із 28,54% до 15,20%. Таким чином, у зовнішній торгівлі України з країнами СНД превалює імпорт товарів та експорт послуг.

Проведений аналіз дозволив встановити, що між часткою експорту товарів в СНД та інших показників не існує істотного кореляційного зв'язку, про що свідчать коефіцієнти кореляції (*r*): із імпортом товарів (*r*=0,292), експортом послуг (*r*=0,305), імпортом послуг (*r*=0,327). Між тим частка імпорту товарів тісно пов'язана із часткою експорту послуг (*r*=0,895), часткою імпорту послуг (*r*=0,702). Істотний кореляційний зв'язок спостерігається між часткою експорту послуг і часткою імпорту послуг (*r*=0,865).

Оскільки фактори експорту послуг і імпорту є мультиколінеарними, то в кореляційно-регресійну модель частки імпорту товарів із країн СНД включено лише один фактор – частка експорту послуг: ЧІТ СНД = 0,711 * ЧЕП СНД + 12,43, $R^2 = 0,983$ (4)

де ЧІТ СНД – частка імпорту товарів із країн СНД, %;

ЧЕП СНД – частка експорту послуг у країні СНД, %.

Отримана модель є достовірною, оскільки значення множинного коефіцієнта детермінації складає 0,983, а показники *p*-рівня фактору і вільного члена значно менші 0,05. Економічне трактування даної моделі полягає у тому, що імпорт товарів супроводжується експортом послуг, передусім транспортних.

Виявлені закономірності показників питомої ваги експорту і імпорту у зовнішній торгівлі з СНД підтверджуються і у взаємовідносинах з ЄС. Кореляційно-регресійна модель частки імпорту товарів із ЄС має вигляд:

$$ЧИТ ЄС = 0,523 * ЧЕП ЄС + 19,53, R^2 = 0,816 \quad (5)$$

де ЧІТ ЄС – частка імпорту товарів із країн ЄС, %;

ЧЕП ЄС – частка експорту послуг у країні ЄС, %.

Отримана модель є достовірною, оскільки значення множинного коефіцієнта детермінації складає 0,816, а показники *p*-рівня фактору і вільного члена значно менші 0,05.

Протягом 1996-2015 рр. питома вага експорту вітчизняних товарів до країн ЄС зросла з 23,06% до 34,14%, а імпорту товарів – із 25,57% до 40,86%, частка експорту послуг збільшилася з 13,35% до 30,07%, а імпорту послуг – із 21,64% до 49,79%. Таким чином, у структурі зовнішньої торгівлі України з ЄС превалюють імпортні операції.

У торговельних відносинах із країнами Азії частка українського експорту зросла із 20,1% до 32,47%, а імпорту – із 3,82% до 19,29%. Питома вага експорту послуг збільшилася із 5,11% до 11,51%, а імпорту – із 7,59% до 15,41%. Таким чином у структурі зовнішньої торгівлі України і Азії превалює експорт товарів та імпорт послуг. Кореляційно-регресійний аналіз підтверджує закономірності, отримані на матеріалах країн СНД і ЄС.

Кореляційно-регресійний аналіз частки імпорту товарів має вигляд:

$$\text{ЧІТ Азії} = 2,484 * \text{ЧЕП Азії} - 9,18, R^2 = 0,827 \quad (6)$$

де ЧІТ Азії – частка імпорту товарів із країн Азії, %;

ЧЕП Азії – частка експорту послуг у країні Азії, %.

За результатами аналізу торговельних відносин України з країнами Америки встановлено наявність істотного зворотного кореляційного зв'язку частки експорту товарів із часткою імпорту товарів ($r=-0,663$) і експорту послуг ($r=-0,581$), прямих – із імпортом послуг ($r=0,508$). Також майже функціональний зворотний зв'язок спостерігається між експортом і імпортом послуг ($r=-0,907$). Це пояснюється тим, що на фоні скорочення частки експорту товарів із України із 4,15% до 2,06% відбулося зростання імпорту з Америки із 5,29% до 6,23%. Також зростання експорту послуг із 2,76% до 11,65% супроводжувалося скороченням частки імпорту послуг із 23,14% до 11,04%. Таким чином, у структурі зовнішньої торгівлі з американськими країнами превалює імпорт товарів і експорт послуг.

Зовнішня торгівля України з африканськими країнами характеризується наявністю значущих зв'язків частки експорту товарів з часткою імпорту товарів ($r=0,462$) і експорту послуг ($r=0,542$), а також тісно пов'язані частки імпорту товарів та експорту послуг ($r=0,694$). Це пояснюється стійким зростанням частки експорту товарів – із 1,45% до 9,98%, імпорту товарів – із 0,8% до 1,6%, експорту послуг – із 0,62% до 1,49%, імпорту послуг – із 0,52% до 0,71%.

Середня частка експорту-імпорту України з країнами Австралії і Океанії не перевищує 1%.

Простежуються певні регіональні закономірності в географічній структурі експорту товарів України [8, с. 95]. Експорт товарів в СНД в основному забезпечують північні, північно-східні, східні та південні регіони України. Висока частка зовнішньої торгівлі з Росією до початку військової агресії на сході України пояснювалася стабільним її попитом на продукцію з низьким технологічним рівнем. Це пояснює відсутність мотивації українських машинобудівних підприємств для модернізації виробничих потужностей і зниження металоемності продукції.

Переважання країн Азії в експорті товарів характерно для південних та південно-східних

регіонів, а країн Європи – для західних областей. Важливими факторами, що визначають саме таку географічну структуру експорту регіонів України є економіко-географічне та транспортно-географічне положення регіонів, спеціалізація їх економіки, що становить основу їх експортного потенціалу, усталені історично сформовані коопераційні зв'язки та міцні позиції на сформованих ринках збуту продукції тощо. Факторами, що обмежують участь України та її регіонів у експортній діяльності, а відповідно й їх конкурентоспроможність, є [9, с. 29]: недосконалість інституціональних засад зовнішньоекономічної активності; орієнтація на цінову конкуренцію; застаріла техніко-технологічна база підприємств; диспропорції інвестиційної діяльності та брак висококваліфікованих кадрів.

Нарощення експортного потенціалу поряд може бути досягнуто за рахунок таких заходів [10, с. 201]: державна регіональна програма підтримки технічного і наукомісткого експорту; створення системи пільгового кредитування експорту на конкурсній основі; страхування експортних кредитів; стимулювання фінансового лізингу; організація ефективної взаємодії державних органів виконавчої влади з виробниками й експортерами; створення сприятливих умов для впровадження іноземних технологій; цілеспрямованого формування експортоорієнтованих галузей промисловості, здатних забезпечити експорт готової продукції.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз географії зовнішньої торгівлі України дозволяє зробити висновок про її несприятливий вплив на структурний розвиток національної економіки. На макроекономічному рівні спостерігається тісний кореляційний зв'язок між обсягами експорту і імпорту в абсолютних оцінках. Вадами зовнішньоекономічної діяльності України протягом двадцятирічного періоду дослідження є: перевищення обсягів імпорту товарів над експортом, різке погіршення показників у зв'язку з військово-політичним конфліктом на сході України і розривом економічних зв'язків з Росією до рівня кризового 2009 р.

Позитивами зовнішньої торгівлі України є: стабільне додатне сальдо експорту-імпорту послуг, скорочення частки торгівлі з країнами СНД за рахунок розширення операцій з іншими країнами: Європи, передусім із країнами ЄС, Азії, Африки. У зовнішній торгівлі України з країнами СНД превалює імпорт товарів та експорт послуг, із країнами ЄС – імпорتنі операції, із азіатськими країнами – експорт товарів та імпорт послуг, із країнами Америки – імпорт товарів і експорт послуг, із країнами Африки експортні операції. Вектором зовнішньоекономічної діяльності України є орієнтація на ринки Східної Європи, що створюватиме можливості для поступового переходу від сировинної спеціалізації до зростання технологічного експорту.

Незважаючи на значні географічно-національні відмінності регіонів, встановлено однакові закономірності торговельних відносин із країнами СНД, ЄС, Азією, а саме: відсутність істотного кореляційного зв'язку частки експорту товарів та інших показників, взаємообумовленість імпорту товарів та експорту-імпорту послуг. Це свідчить про ситуативність експортних операцій і високу варіацію їх обсягів.

Перспективами подальших досліджень є оцінка конкурентоспроможності національної економіки як основи забезпечення її експортного потенціалу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шевчук В. О. Вплив динаміки промислового виробництва регіону та географії зовнішньої торгівлі на технологічний експорт / В. О. Шевчук, Н. І. Черкас // Регіональна економіка. – 2008. – № 2. – С. 34-43.
2. Матвіїшин Є. Г. Підхід до прогнозування виробництва в експортно-орієнтованих секторах регіональної економіки / Є. Г. Матвіїшин // Публічне управління: теорія та практика. – 2014. – Вип. 4. – С. 71-76.
3. Лиськова Л. М. Підвищення експортного потенціалу України як передумова досягнення цілей регіональної торговельно-економічної співпраці / Л. М. Лиськова // Європейські перспективи. – 2014. – № 9. – С. 12-18.
4. Чичкало-Кондрацька І. Б. Розвиток експортного потенціалу регіону в контексті укладання угоди про зону поглибленої вільної торгівлі між Україною та ЄС / І. Б. Чичкало-Кондрацька, Л. М. Радченко // Бізнес Інформ. – 2012. – № 5. – С. 42-46.
5. Козік М. О. Вплив експортного потенціалу на розвиток господарського комплексу регіонів в умовах активізації євроінтеграційних процесів / М. О. Козік // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 20. – С. 111-114.
6. Географічна структура експорту-імпорту товарів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Географічна структура експорту-імпорту послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Кулешова Г. О. Регіональні особливості експорту товарів України / Г. О. Кулешова, П. О. Кафтанова, Л. В. Ключко // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Сер.: Геологія – Географія – Екологія. – 2014. – № 1098, Вип. 40. – С. 92-96.
9. Мікловда В. П. Редукціоністський підхід до конкурентоспроможності регіону та його експортно-імпортного потенціалу / В. П. Мікловда, В. В. Кубіній, С. М. Мошак // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2015. – Вип. 1. – С. 24-31.
10. Натрошвілі Г. Р. Підвищення експортного потенціалу підприємств регіонів України / Г. Р. Натрошвілі // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2009. – № 6. – С. 198-202.

ЕКОНОМІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ECONOMIC ASPECTS OF REGIONAL INTEGRATION

У цій статті визначено основоположну роль регіональної торговельної інтеграції держави у процесі розвитку її економіки. Досліджено позитивні та негативні наслідки регіональної інтеграції. Автором окреслено основні чинники та передумови виникнення інтеграційного руху. Особливу увагу приділено процесу формування механізму та алгоритму створення міжнародного регіонального співтовариства. Наголошується на вагомому впливі стратегії регіоналізації (регіональної інтеграції) на сталий економічний розвиток держави.

Ключові слова: регіональна інтеграція, міжнародна торгівля, фактор впливу, кооперація, торговельні зв'язки, економіка, об'єднання.

В этой статье определено основополагающую роль региональной торговой интеграции государства в процессе развития ее экономики. Исследованы позитивные и негативные последствия региональной интеграции. Автором определены основные факторы и предпосылки возникновения интеграционного движения. Особое внимание уделено процессу формирования

механизма и алгоритма создания международного регионального сообщества. Отмечается существенном влиянии стратегии регионализации (региональной интеграции) на устойчивое экономическое развитие государства.

Ключевые слова: региональная интеграция, международная торговля, фактор влияния, кооперация, торговые связи, экономика, объединения.

This article identifies the fundamental role of regional trade integration of the state in the development process of its economy. Investigated positive and negative effects of regional integration. The author defines the main factors and prerequisites of the integration movement. Special attention is paid to the process of formation of the mechanism and algorithm of creation of the international regional community. There is a significant influence of the strategy of regionalization (regional integration) on the sustainable economic development of the state.

Key words: regional integration, international trade, factor of influence, cooperation, trade relations, economy, enterprises.

УДК 339

Ткаченко О.А.

аспірант

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Постановка проблеми. Існуючі дослідження практичної складової регіональної торговельної інтеграції на сьогодні не достатньо висвітлюють її негативні сторони, створюючи, таким чином, загрозу для країн з економікою що розвивається, отримати регрес господарського розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У останніх опублікованих наукових та періодичних економічних джерелах, вагома роль відведена дослідженню ролі регіональної торговельної інтеграції у формуванні економіки держави. Усик Н.І. у своїй статті «Направлення розвитку регіональної інтеграції» наголошує на тому, що особливо для країн екс-СРСР, відтворювальна солідарність в регіональній інтеграції виражається у кооперації регіональних кластерів та партнерство в реалізації крупних регіональних проектів, що може забезпечити соціально-економічний розвиток регіонів.

М. Л. Альпідовска, проводячи аналіз регіональної інтеграції, зазначає, що розповсюджено втілюються в життя західні інтеграційні процеси, країни-лідери яких можуть істотно перевершувати країни з перехідною економікою, як по економічним, так і за багатьма іншими показниками.

Формулювання цілей статті. Завданням даної статті є дослідження особливостей міжнародної регіональної інтеграції на економічному рівні та визначити її позитивний та негативний вплив на розвиток економіки країн, що беруть у ній активну участь.

Виклад основного матеріалу дослідження. У світовій практиці за останнє десятиліття розвитку господарських коопераційних відносин,

міжнародна регіональна торговельна інтеграція все більше набирає форм комплексного процесу об'єднання та кооперації держав з метою більш ефективного використання їх ресурсів завдяки створенню сприятливих умов для здійснення ефективної підприємницької діяльності одночасно на ринках кількох країн (регіональних ринках). Така співпраця декількох держав призводить до створення окремих блоків. Наприклад, створені Євросоюз (ЄС), Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН), Співдружність Незалежних Держав (СНД), Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА). Під регіональною економічною інтеграцією можна зрозуміти рівень економічних взаємовідносин між державами в рамках окремого регіону світу, який передбачає зближення, зрощування та взаємопроникнення національних економік у процесі формування цілісно-регіонального господарського комплексу за умови створення інституцій координації та регулювання процесу регіональних економічних відносин національних суб'єктів всіх рівнів [1].

Виходячи з цього, можемо навести приклад визначення комплексної категорії «Міжнародна регіональна торговельна інтеграція», запропонований Всеукраїнським форумом «Україна – це ми», що даний термін являє собою процес розвитку стійких економічних зв'язків та розподілу праці національних господарств, який, охоплюючи зовнішньоекономічний обмін і сферу виробництва, веде до тісного переплетення національних господарств і створення єдиного господарського комплексу в регіональному масштабі [2].

Комплексний процес економічної інтеграції, обумовлений не тільки економічними, але й політичними причинами, що є особливо актуальним у ХХІст, на фоні зростання кількості міжнародних політичних спорів та конфліктів. У той же час, з економічної точки зору, основною причиною інтеграції є вимоги високорозвинених факторів виробництва, які переросли рамки національних господарств, історично цей процес складався таким чином, що співвідношення політичних та економічних факторів на окремих етапах змінювалося. Практика і теоретичні дослідження показують, що розширення ринку через регіональну інтеграцію може приводити до значної економії на масштабі виробництва для країн-учасниць [1]. При цьому вони одержують додаткові вигоди в ефективності виробництва від посилення конкуренції, якщо країни-члени інтеграційного об'єднання випускають однаковий асортимент продукції. За цих умов та при виборі раціональної стратегії інтеграції, скорочуються відносно неефективні виробництва і розширюються більш конкурентні.

З метою поглибленого дослідження регіональних стратегій, варто звернути увагу на передумови створення регіональних торговельних об'єднань та їх досконалість. Такими є:

1) близькість рівнів економічного розвитку й ступенів ринкової зрілості країн;

2) географічна близькість країн, що інтегруються, існування в більшості випадків загальних кордонів та історично створених економічних зв'язків;

3) спільність економічних та інших проблем, які стоять перед країнами у сфері розвитку, фінансування, регулювання економіки, політичного співробітництва [2].

Таким чином, ми можемо стверджувати, що створення інтеграційного об'єднання або вступу в нього певної країни, передусім формування конкретних цілей, досягнення яких можливе шляхом інтеграційного співробітництва. Кожна країна повинна чітко визначитися, для чого вона бажає брати участь у даному об'єднанні, вирішення яких завдань вона хоче домогтися за допомогою інтеграції. Якщо цілі країн, що інтегруються збігаються або є взаємодоповнюючими, то наступним кроком стає визначення стратегії інтеграційного співробітництва, тобто визначення напрямів реалізації інтеграційного потенціалу з урахуванням конкурентних переваг країн, що інтегруються.

У той же час, на фоні галопуючого поширення торговельних інтеграційних процесів, варто взяти до уваги останні наукові праці відомих економістів, наприклад, А. Торкунов вважає регіоналізм вимірюванням багатополарності. Він пише, що при всій різноплановості контрастних темпів розвитку і ступеня інтеграції, регіональні угруповання вносять додаткові особливості до зміни геополітичної карти світу. Більш матеріалізованим, на його

думку, є економічний регіоналізм у вигляді високоінтегрованого Європейського Союзу та інших регіональних утворень різного ступеня інтеграції – Азіатсько-тихоокеанського економічного співробітництва, СНД, АСЕАН, Північноамериканської зони вільної торгівлі, аналогічних утворень, що зароджуються в Латинській Америці і в Південній Азії. Котрі в дещо зміненому вигляді, зберігають своє значення регіональні політичні інститути, наприклад Організація латиноамериканських держав та інші [3]. Вони доповнюються такими міжрегіональними багатифункціональними структурами, як Північноатлантичне партнерство та ін.

Експерти підкреслюють зростання кількості регіональних торговельних блоків, як одну з провідних тенденцій розвитку міжнародних відносин в останні 5-7 років. Зараз фактично кожна країна входить, щонайменше, в одне таке угруповання. В останні 10 років поряд з бурхливим кількісним зростанням спостерігаються також якісні зміни в характері домовленостей про регіональну інтеграцію [4, с. 11].

У той же час розглядаючи найбільші економічні союзи, як приклад найвищої форми кооперації держав, не можна не помітити, що вищезазначені об'єднання, котрі в останнє десятиліття показували тенденцію до зростання та збільшення кількості членів, за останні роки вагомо втрачають свій авторитет, на фоні чого держави із найбільш розвиненими економіками покидають дані об'єднання, не знаходячи перспектив розвитку господарств у їх межах.

Активізація регіональних економічних і політичних інтеграцій відображає сучасні процеси боротьби за лідерство. Економіко-політична еліта провідних країн світу будь-якими способами намагається утримати свої позиції і не допустити виникнення ситуацій втрати контролю над країнами, що розвиваються. В останні роки, беззаперечним є той факт, що пострадянські країни, потрапивши під вплив міжнародного фінансового капіталу в особі МВФ і ЄБРР, а також СОТ, зрозуміли, що їх надії на розвиток не виправдалися, а навпаки, замість підтримки розвитку в рамках ринкової економіки стався спад. Вступ до Європейського Союзу (ЄС) також показав різке зниження рівня життя основної маси населення з виділенням групи осіб які в десятки раз примножили власний капітал, та, у свою чергу, тепер диктують проекти розвитку своїх країн. Останній приклад України яскраво показує схеми та наслідки втручання зарубіжних країн з метою не допущення виходу її економіки з-під контролю міжнародного фінансового капіталу та національних можновладців. Тому розглядаючи економічні особливості інтеграційного процесу, варто розглядати його позитивні та негативні сторони, зважаючи на те, що більшість країн що розвиваються, беруть у ньому участь такими

способами, як наприклад інтеграція до певної великомасштабної економічної організації, проходячи, спершу, через низку реформ, що традиційно супроводжуються падінням рівня задоволеності життям серед населення, зниженням доходів населення, можливої дестабілізації економічних відносин із попередніми торговельними партнерами. Даний час реформ не є виключенням для жодної держави, що стала на шлях торговельної інтеграції та має на меті стати вагомим гравцем на міжнародному ринку, але постає питання, чи потребує цього держава, та чи повністю відповідає її інтеграційний потенціал даному об'єднанню?

Інтеграція призводить до виникнення в економіці двох видів ефектів – статичних і динамічних. Такого висновку дійшов канадський вчений Д. Вайнер, порівнявши торгівлю між країнами до утворення ними митного союзу і після утворення. До статичних ефектів, на думку вченого, належать економічні наслідки, що виявляються відразу після створення митного союзу. Це – скорочення адміністративних витрат на утримання митних і прикордонних органів, ефект створення торгівлі й ефект відхилення торгівлі [2].

Численні дослідження інтеграції показують, що в більшості випадків ефект відхилення торгівлі виникає, проте він перекривається ефектом створення торгівлі. До безперечних вигод інтеграції належать приплив іноземних інвестицій, доступ до технологій і ресурсів об'єднання, формування міського ринку, спільне вирішення складних соціальних проблем, захист від конкуренції, прискорення науково-технічного прогресу та економічного зростання.

Разом з тим виникають також і негативні наслідки економічної інтеграції. Вони виявляються у:

- 1) перерозподілі ресурсів усередині угруповання на користь більш сильних партнерів;
- 2) можливості олігопольної змови ТНК країн-учасниць, що призводить до зростання цін;
- 3) дії ефекту втрат від збільшення масштабів виробництва при високому рівні його концентрації [2].

Для ефективного використання інтеграційного потенціалу та конкурентних переваг країн, що інтегруються інтеграційні об'єднання формують стратегію інтеграційного співробітництва.

Під стратегією інтеграційного співробітництва (моделлю реалізації інтеграційного потенціалу) розуміється сукупність напрямів, а також умов і механізмів взаємодії держав-членів у галузях і секторах економіки, спільний розвиток яких дасть додатковий економічний ефект країнам об'єднання [2].

У міжнародній практиці алгоритм формування стратегії інтеграційного співробітництва залежить від економічних особливостей країн, що інтегруються, а також від цілей, які прагнуть досягти країни, котрі створюють інтеграційне об'єднання.

Для реалізації сформованої стратегії визначається набір необхідних умов, що виражається в лібералізації й гармонізації законодавства, що регулює діяльність обраних галузей і сфер економіки, скасування наявних бар'єрів і обмежень, що перешкоджають реалізації обраної моделі, а також узгоджуються механізми та форми взаємодії в цих секторах [5]. При цьому національні органи країн, що інтегруються, робочі органи інтеграційного об'єднання (за їх наявності), а також бізнес-спільноти цих країн беруть участь у розробленні та подальшій реалізації стратегії інтеграційного співробітництва.

Одним з найважливіших факторів для вибору стратегії інтеграційного співробітництва усіма зацікавленими країнами є розрахунок очікуваної економічної ефективності від її реалізації.

Таким чином, схематично процес економічної інтеграції можна представити наступним чином (рис. 1).

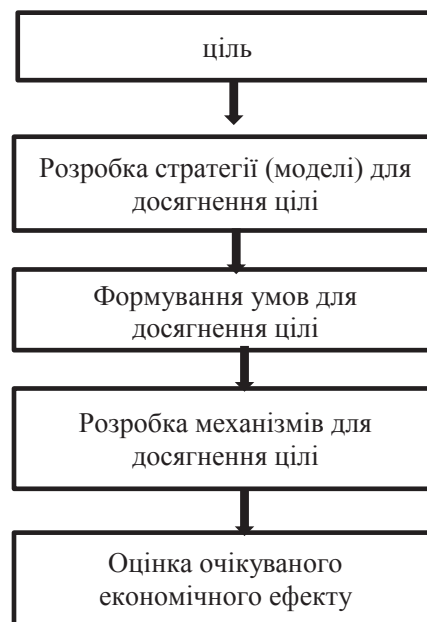


Рис. 1.

Джерело [5]

По мірі досягнення цілей, поставлених у моделі реалізації інтеграційного потенціалу, інтеграційне співробітництво в об'єднанні може розширюватися, у сферу інтеграційної взаємодії включаються нові сектори і галузі економіки. Головна мета розробки стратегії регіонального економічного розвитку – формування об'єктивних передумов, умов і факторів, що визначають активізацію торговельної та соціально-активної діяльності на всіх підприємствах і організаціях регіональної економіки держави.

Однак, як показує вивчення досвіду країн з економікою що розвивається (Україна), у порівнянні до високорозвинених країн, питання розробки регіональної стратегії розвитку економічної інте-

грації та створення ефективних форм організації розробки та впровадження досягнень науково-дослідницького прогресу на практиці не мають достатнього поширення.

Певна втрата національного суверенітету в умовах регіональної економічної інтеграції багатьма вважається одним з її недоліків. Іншим недоліком регіональної інтеграції зазвичай вважається можливість порушення торгових зв'язків країн даного блоку з країнами, що не входять в нього. В результаті цього можуть бути надані більш пільгові умови для підприємницької діяльності фірм, що здійснюють менш ефективно діяльність, ніж фірми, які входять у цей блок. Останнє може негативно позначитися на пропозиції товарів, їх ціну, здатності задовольняти потреби споживачів.

Нарешті, недоліком регіональної інтеграції часто вважається зміна зайнятості населення окремих країн, що входять в цей блок [1]. Це відбувається в основному за рахунок скорочення робочих місць в даній країні і створення їх в іншій, що пояснюється, насамперед, розходженням у заробітній платі, вартості сировини і інших ресурсів, що використовуються.

Вищезазначеним питанням не приділяється належної уваги з боку регіональних владних структур, у більшій мірі через недостатність коштів на фінансування запропонованих реформацийних дій.

Незважаючи на зазначені недоліки, в цілому регіональна економічна інтеграція вигідна країнам, оскільки дозволяє їм збільшити обсяги виробництва і споживання товарів, а отже, забезпечити більш високий рівень життя населення. Це досягається завдяки становленню і розвитку торговельних зв'язків між окремими країнами, встановлення між ними більш високого рівня згоди усунення існуючих бар'єрів на шляху здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Розвиваючи регіональну економічну інтеграцію, окремі країни приділяють велике значення і створення політичних союзів, що дозволяє їм надавати певний вплив на співробітництво з іншими країнами, дає можливість істотно знизити політичні і економічні ризики.

Висновки з проведеного дослідження. Як висновок, варто зазначити, що на фоні прогнозу-

вання позитивних результатів інтенсивного розвитку торговельної інтеграції на регіональному рівні, на практиці є безліч прикладів неефективності таких її форм, як інтеграційні об'єднання. Їх основними причини є: – недостатній інтеграційний потенціал держави; – недієздатність стратегії інтеграційного розвитку до функціонування в певних економіко-політичних умовах, що швидко змінюються; – невідповідність внутрішньодержавних настроїв інтеграційним принципам; – різке падіння темпів приросту економіки інтеграційних держав. Тому, при розвитку інтеграційних процесів, у даному розрізі на євразійському просторі (надаючи окрему увагу кооперації країни експресп та європейських держав із розвинутою економікою), дані причини слід урахувувати в першу чергу при прийнятті рішення що до векторів розвитку торговельної інтеграції. У подальшому розвитку світових економічних відносин, зменшення впливу вищезазначених причин, дозволить уникнути великої частки розбіжностей між інтересами держав, а також забезпечити високу ефективність інтеграційних процесів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акуліч І.Л. Международный маркетинг. – 2006 р. – 532с. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://nashol.com/2012041264471/mejdunarodnii-marketing-akulich-i-l-2006.html>
2. Всеукраїнський форум «Україна – це ми» – Міжнародна регіональна інтеграція / 2015р. / [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://forum.we.org.ua/viewtopic.php?t=18>
3. Торкунов А.В. Современные международные отношения /остання редакція. – М.: РОССПЭН, 2000. – 584 с.
4. Шифф М., Уинтерс Л.-А. Региональная интеграция и развитие. – М.: Весь Мир. 2015. – 384 с.
5. Звіт Євразійської Економічної Комісії/ Москва/2014р. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_makroec_pol/investigations/Documents/%D0%90%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7%20%D0%B8%D0%BD%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D1%85%20%D0%BE%D0%B1%D1%8A%D0%B5%D0%B4%D0%B8%D0%BD%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B9.pdf

BASIC PRINCIPLES AND PARAMETERS OF THE INTEGRATED USE OF THE BLACK SEA TRANSPORT AREA

ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ І ПАРАМЕТРИ КОМПЛЕКСНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЧОРНОМОРСЬКОГО ТРАНСПОРТНОГО РЕГІОНУ

The article discusses principles and parameters of the integrated use of the Black Sea region. The dynamic development of the global maritime transport industry determines the activation of the integrated use of the Black Sea transport area based on the reflection of features of formation of an integrated and Multimodal transport sector. One of the most important tasks of Ukraine's cooperation with the countries of the Black Sea region is the development of transport capacity. Marine transport links have always played a special role in the socio-economic life of the Black Sea region. The current stage of development of transport infrastructure and its modernization involve a number of factors, that are strategically important to strengthen in the role of natural transport corridor between Asia and Europe.

Key words: Black Sea region, global administration, maritime transport complex, cruise shipping, transport capacity.

У статті розглядаються принципи і параметри комплексного використання Чорноморського регіону. Динамічний розвиток глобальної галузі морських перевезень визначає активізацію комплексного використання транспортної зони Чорного моря, враховуючи специфіку формування інтегрованого та мультимодального транспортного сектору. Однією з найважливіших задач співпраці України з країнами Чорноморського регіону є розвиток транспортного потенціалу. Морські транспортні зв'язки завжди грали особливу роль в соціально-економічному житті Чорноморського регіону. Сучасний етап роз-

витку транспортної інфраструктури та її модернізації пов'язані з низкою факторів, які є стратегічно важливими для зміцнення ролі транспортного коридору між Азією і Європою.

Ключові слова: Чорноморський регіон, глобальне адміністрування, морський транспортний комплекс, круїзне судноплавство, транспортні можливості.

В статті розглядаються принципи і параметри комплексного використання Чорноморського регіону. Динамічне развитие глобальної отрасли морских перевозок определяет активизацию комплексного использования транспортной зоны Черного моря на основе отражения особенностей формирования интегрированного и мультимодального транспортного сектора. Одной из важнейших задач сотрудничества Украины со странами Черноморского региона является развитие транспортного потенциала. Морские транспортные связи всегда играли особую роль в социально-экономической жизни Черноморского региона. Современный этап развития транспортной инфраструктуры и ее модернизации связаны с рядом факторов, которые являются стратегически важными для укрепления роли транспортного коридора между Азией и Европой.

Ключевые слова: Черноморский регион, глобальное администрирование, морской транспортный комплекс, круизное судоходство, транспортные возможности.

UDC 656.61.003.1(477)+338.242.2

Frasyniuk T.I.

Assistant Professor of Department «Economic Theory and Entrepreneurship in Maritime Transport» National University «Odessa Maritime Academy»

Problem Statement. Integrated maritime transport policy of countries of the Black Sea region is the transport systems' transformation planned for many years by administrations of the member states cooperating, basing on the subsidiary principle. The vital significance of maritime transport results not only from the fact that it enables the efficient operation of other sectors, but it's also one of the fundamental factors of competitiveness of the national economy. The principal goal of the common maritime transport policy is to create transport network, which would constitute the basis of the internal market which seeks to guarantee the free movement of goods and people, increase employment and competitiveness of the region.

Comparison of the main trend of transport service of the international labor division poses a number of priorities to the merchant fleet and ports of the Black Sea region. There are: normalization of the carrying capacity of the residents' fleet regarding the parameters of the region's participation in international trade; optimization of the functional activity of the shipbuilding industry within the competitive specialization; accelerating the development of local transport com-

plexes, that provide an interaction with other structural subsystems.

Ukraine's participation in the functional activity of the main modes of transport in the region ensures the reliability of formation of considerable magnitude of cash flows and the development of the capacity of commercial ports.

Main attention is focused on the systematization of directions of interaction of structural subdivisions of marine transport industry of the Black Sea region. The main requirement and condition for its functional activity becomes the corresponding parameters of the global seaborne trade market.

Literature review. The study of the transport sector of the Black Sea region devoted to the works of scholars such as M.T. Primachov, O.M. Kotlubai, I.A. Golubkova, A.A. Lipinskaia, S.V. Ilchenko.

Research objective. The study is to generalize the principles and parameters of the integrated use of the Black Sea respectively the parameters of the global seaborne trade market.

Key results. The Black Sea region accounts for only 2,5% of seaborne trade, but this is an important area of development, due to its geographical size and

resource base. In this region intermodal transport becomes important in transit traffic. In this process, seaports play an important role, because they bring together internal transport line with the sea. The objectives of the ports of the Black Sea region may include not only the union of countries, but also maintenance of turnover between the countries of the Asia-Pacific region and Europe. There is a number of problems of the normalized state of the marine transport industry in the region regarding global administration [1]. In terms of the degree of development of capacities and the corresponding need in traffic the main problem of ports of the Black Sea region for the most part, is the need to build bandwidth of container terminals (see table 1), processing of Ro-Ro loads systems, the creation of high-performance terminals for bulk cargo, providing on required level environmental and public health protection. This problem in most cases is in the spotlight of port and terminal authorities, as well as public authorities responsible for the transport sector, and above all for maritime transport.

The Black Sea container terminals of Ukraine, Romania, Russia, Georgia and Bulgaria handled 2,294,848 TEU in 2015. In the first quarter of 2016 they handled 587 168 TEU including empty containers, excluding transshipment. Total drop suffered by these five countries in first quarter of 2016 was 2,945, compared to the same period 2015. All countries except Georgia increase their containers turnover. Ukraine achieved laden volume growth of 5,98%.

Table 1

Full containers turnover by countries of the Black Sea region, first quarter of 2015-2016, TEU

Country	quarter of 2016, TEU full	quarter of 2015, TEU full	Growth, %
Ukraine	120 482	113 684	5,98%
Russia	113 398	108 377	4,63%
Romania	107 598	107 429	0,16%
Georgia	44 321	70 069	-36,75%
Bulgaria	40 154	39 291	2,20%
Total	425 953	438 850	-2,94%

Source: <http://www.maritime.bg>

During this period, 52,62% of the full containers handled were imported, with 47,38% of the volume being exported [2]. It is estimated that 72,54% of the containers were full and 27,46% were empties. Thus the percentage of volume handled by each country in the first quarter of 2016 (see fig. 1) distributed as follows: Ukraine – 28,29%, Russia (Black Sea) – 26,62%, Romania – 25,26%, Georgia – 10,41%, Bulgaria – 9,43%. The general tendency for all Ukrainian container terminals – an increase in Far East and South East Asian trade, both in exports and imports.

As a rule, along with state funds also private investments and long-term soft loans are involved to

solve the problems. Major intermodal trans-Black Sea lines pass through the main ports Ilyichevsk, Odessa, Izmail, Nikolaev, Kherson, Mariupol, Berdyansk (Ukraine), Constanta (Romania), Varna and Burgas (Bulgaria), Novorossiisk and Kavkaz (Russia), Poti and Batumi (Georgia), Istanbul, Doering, Zonguldak and Samsun (Turkey). Key ports that connect the main container and ferry lines are the ports of Ilyichevsk, Odessa, Constanta, Varna, Istanbul, Doering, Poti and Batumi.

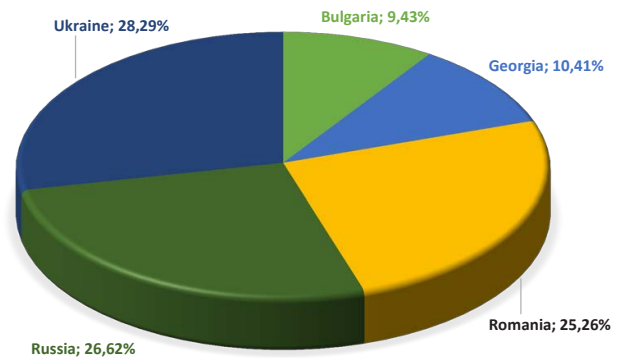


Fig. 1. Shares by laden containers turnover of the countries of Black Sea region

Source: Developed by author using the ideas of publications by <http://www.maritime.bg>

There are the top six most promising and relevant maritime economic activities were identified for each country of Black Sea region. The country fiches are summarised in the following:

- tourism (coastal tourism, cruise tourism, yachting and marines);
- transport (short-sea shipping, inland transport, port and river infrastructure, shipbuilding and ship repair);
- energy (offshore oil and gas);
- natural resources (marine aquaculture, fishing for human consumption).

At the same time, cruise shipping _ performs a number of important functions of the effective use of the seaside location of industrial and tourist – recreational potential of the maritime complex of regions. The Black Sea coast of Ukraine is a popular summer destination, with numerous resorts and historical attractions. A poor investment climate and weak public finances has limited investment, and there is a need for more private investment to unlock potential sources of economic growth in energy, infrastructure, transportation and agriculture of Ukraine.

The integrated development of all elements of cruise shipping and the corresponding regional tourism infrastructure is necessary for the successful operation of the cruise market of marine tourism. The main conditions for the development of the cruise industry in the maritime complex in the region are: the implementation of a competitive tariff policy; strategy to create clusters and special zones in seaports; attraction

of additional passenger flows from Europe. There are also measures to prevent pollution of the environment, compliance with the requirements for the use and protection of water bodies within the territory and seaport water area; provision of ecological safety in accordance with the standards of the global administration. The effectiveness of the strategy of the international cruise business development in the Black Sea region is determined, above all, by clarity of allocation of target investment projects and resources to modernization of port infrastructure, which is especially important for new cruise destinations. In modern conditions of the cruise industry development as a sector of maritime complex, commercial ports are becoming an active part of a large and highly dynamic competitive environment that leads to the emergence of new economic relations between ports and cruise companies.

However, the Black Sea region is one of the local areas that is in crisis with regard to fleet of small tonnage. At the initiative of ITF, a project against the expansion of the boundaries of the use of sub-standard shipping in the region is implemented. This applies to the control of non-payment of wages, social dumping, the technical condition of vessels, fleet accident rate in the region, the lack of coverage of vessels.

The main is to achieve acceptable working and living conditions for seafarers serving in the Black Sea region. It is believed that no vessel shall not operate without the ITF collective agreement with employers.

About two and a half thousands of vessels operating on the Black Sea. One and half thousands of them are older than 20 years. Thus 800 vessels are extremely old (age over 30 years). Average earnings of seafarers significantly inferior to payment in other regions of the World Ocean.

Special bodies were created to monitor the status of the capital assets of the fleet and ports, and the nature of the use of labor. Fundamental significance in the field of labor relations belongs to ITF inspectors. Implementation of the project to fight against unfair ship-owners in the Black Sea region is characteristic feature in this respect. The audit of 120 vessels in 30 ports established that the Black Sea belongs to one of the disadvantaged regions of the work of crews of merchant fleet. Crews receive reduced wages that are irregularly issued.

Ukraine is interested in development of cooperation in the framework of the integrated use of the Black Sea Transport Area as at implementation of projects in this area is working closely with the EU, which is a confirmation of the aspiration of Black Sea countries to contribute to the construction of a new European architecture. Their implementation will provide the trucking and transportation of energy resources between East and West, and also will promote the creation of high performance and reliable transport system in the Black Sea, incorporating it into the trans-European network of communications.

Ten European transport corridors and four Common European transport regions (Euro-Arctic region and the region of the Barents Sea, the Black Sea region, the Mediterranean and the Adriatic and Ionian Seas) will satisfy the most urgent requirements for the trading in the Black Sea region and ensure the unimpeded movement of citizens of Europe on the continent.

Development of the integrated use of the Black Sea Transport Area needs to be underpinned by high quality and timely planning processes that are themselves based upon sound policies. Key outcomes supporting this objective will include:

- harmonised and coherent maritime policy development that underpins a sea basin approach to resource use and economic development;
- a harmonised and cohesive institutional and legislative framework across the sea basin that benefits from broad political commitment;
- an increased commitment to the utilisation and development of the current institutions, including the existing country focal point networks, for integrated maritime planning at sea basin level;
- improved governance mechanisms at cross-border, national and local levels, operating at both vertical (e.g., local upwards) and horizontal (e.g., across and between maritime sectors);
- greater stakeholder involvement in integrated maritime planning to ensure inclusive growth.

The Black Sea region can be regarded as a 'strategic bridge' connecting to the Mediterranean Sea via the Marmara and Aegean Seas, and Europe with Asia to the Caspian Sea, Central Asia the Middle East and with south-east Asia and China. It is characterised by close ties and great potential, but also by diversities and rivalries. The region comprises three EU Member States (Bulgaria, Greece and Romania), one EU candidate country (Turkey), five Eastern Partner Countries (Armenia, Azerbaijan, Georgia, the Republic of Moldova and Ukraine). This study focuses on Bulgaria, Romania and Turkey and then the other coastal nations of Ukraine, Russia and Georgia, whilst recognising that Armenia and Azerbaijan are on the eastern watershed and Moldova lying inland of Ukraine to the northwest of the Black Sea.

The successful development of maritime transport in the future will contribute to effective business competition of the Black Sea region in the European and world markets. This development is directly related to the stability and prosperity of all countries in the region.

Conclusions. Enhancing the role of the Black Sea region in the world transport and economic relations requires forecasting of possible strengthening of technogenesis in the process of expanding the use of the productive capacity of maritime complex of Ukraine. It is necessary to make adjustments to the

initial expectations due to possible changes in maritime transport policy of the states, that are actively involved in the use of export strategies. In addition, regulatory actions by Turkey in the Bosphorus Strait are allocated to reduce the risk of crises.

The basic activities of Ukraine resulting from the implementation of the objective of integrated use of the Black Sea transport area include:

- to keep own ship crews and raise their qualifications;
- support of technical and technological progress in maritime transport;
- help for undertakings rendering services connected with liner connections in maritime cabotage, which are often connected with the necessity for fulfilling costly conditions concerning proper quality and lower price at the same time;
- help in development short sea shipping (new liner connections);
- financial aid from public sources to shipping undertakings.

The objectives of sustainable positioning of marine transport complex of the Black Sea region in the system of international economics determine the

feasibility of developing and monitoring the system's condition for normalized and limiting parameters.

REFERENCES:

1. Фрасинюк Т. И. Факторы и задачи морского администрирования в развитии украинского торгового флота/ Т. И. Фрасинюк // Вісник економіки транспорту і промисловості: зб. наук.-практ. статей. – Харків: УДАЗТ, 2012. – Вип. 39. – С. 76-79.
2. Морският портал специализирано морско онлайн издание в България [electronic resource]. – Access mode: <http://www.maritime.bg>
3. Голубкова И. А. Макроэкономическая ценность круизного судоходства / И.А. Голубкова // Вісник ДІТБ. – № 16. – 2012. – С. 285-289.
4. Market-research. [electronic resource]. – Access mode: <http://www.cruising.org/regulatory/pressroom-research/market-research>
5. Frasyuniuk T. Importance of administration and entrepreneurship in the development of Ukrainian sea transport [Electronic resource] / N. Primachev, T. Frasyuniuk // Contemporary Economy Electronic Scientific Journal «Współczesna Gospodarka». – 2013. – Vol. 4. Issue 2. – P. 25-32. – Access mode to the journal: <http://www.wspolczesnagospodarka.pl>

РИНОК ПРАЦІ В НЕВИРОБНИЧІЙ СФЕРІ LABOUR MARKET IN NON-PRODUCTION SECTOR

У статті розглянуто український ринок праці, виявлені тенденції розвитку невиробничої сфери, розглянуто стан ІТ-сектору, сформувано основні рекомендації щодо активізації політики зайнятості в невиробничій сфері. Проаналізовано статистичні дані щодо зайнятості та безробіття населення. Виконано аналіз особливостей в сфері послуг. Зроблено висновки та надані рекомендації щодо зайнятості в сфері невиробничого сектору

Ключові слова: ринок праці, невиробнича сфера, сфера послуг, ІТ-технології, віддалена робота, програмне забезпечення, експорт послуг.

В статье рассмотрен украинский рынок труда, выявлены тенденции развития непроизводственной сферы, рассмотрено состояние ИТ-сектора, сформулированы основные рекомендации по активизации политики занятости в непроизводственной сфере. Проанализированы статистические данные по занятости и безработицы насе-

ления. Выполнен анализ особенностей в сфере услуг. Сделаны выводы и даны рекомендации по занятости в сфере непроизводственного сектора.

Ключевые слова: рынок труда, непроизводственная сфера, сфера услуг, ИТ-технологии, удаленная работа, программное обеспечение, экспорт услуг.

Ukrainian labor market was analyzed, the trends of development of non-productive sphere were identified, the state of IT-sector was reviewed, key recommendations for enhancement of employment policy in the non-production sphere were formulated. Statistics on employment and unemployment of the population was analyzed. The analysis of the features of the service sector was held. Were made conclusions and recommendations on employment in non-manufacturing sector.

Key words: labor market, non-production sphere, services, IT-technologies, remote work, software, export of services.

УДК 338.001.36

Чатченко Т.В.

к.е.н., доцент

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Постановка проблеми. Сучасні умови нестабільності все більше впливають на всі сторони соціально-економічного життя населення. Подальший економічний розвиток держави вимагає активізації політики зайнятості в невиробничій сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням ринку праці та особливостей тенденції розвитку невиробничої сфери присвячені праці таких вчених як Хаксевер К., Рендер Р., Рассел Р., Мердик Р., Бурменко Т.Д., Даниленко Н.Н., Туренко Т.А., Травин В.В.

Постановка завдання. Головною виробничою силою суспільства є трудові ресурси, тобто працездатне населення, яке володіє фізичними та інтелектуальними здібностями, необхідними для виробництва матеріальних благ або для роботи в невиробничій сфері. Дана стаття присвячена ринку праці, виявленню тенденцій розвитку невиробничої сфери та стану ІТ-сектору зокрема.

Виклад основного матеріалу. Однією з основних якісних характеристик трудових ресурсів є трудовий потенціал. Це поняття включає сукупність різних якостей, що визначають працездатність:

- фізичні і психічні можливості працівників;
- обсяг і рівень загальних і спеціальних знань, трудових навичок і умінь, що визначають здатність до праці певної кваліфікації;
- рівень свідомості та відповідальності, інтересів і потреб працівників.

Можна говорити про трудовий потенціал всього суспільства, окремої організації і конкретної особистості. Ступінь використання трудового потенціалу суспільства та рівень цього потенціалу значною мірою визначається ситуацією на ринку праці [7, с. 33].

Як бачимо, економічно активне населення зменшується з кожним роком від 2010 р. Що стосується зайнятого населення, то ця категорія теж має тенденцію до зниження. Пік безробіття прийшовся на 2014 рік. Все це можна пояснити нестабільною політичною та економічною ситуацією в державі [8].

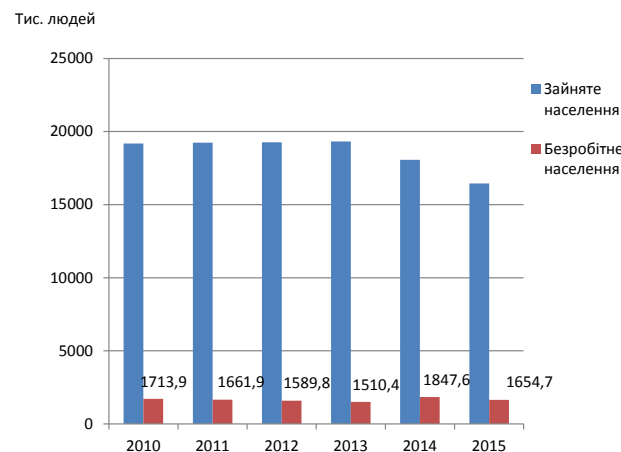


Рис. 1. Зайняте та безробітне населення, тис. осіб

В даний час роль невиробничої сфери в народногосподарському комплексі, як одного з найважливіших секторів економіки, дуже велика і актуальна. Це пов'язано з ускладненням виробництва, насиченням ринку новими товарами, з швидким зростанням НТП. Все це неможливо без існування інформаційних, фінансових, страхових та інших ринків послуг. Відбувається розширення основ відтворювання ринкових і неринкових послуг, причому ринкові відвойовують все більш значну для себе частку в загальному обсязі послуг. Це пов'язано з торгівлею товарами (особливо тех-

нічно складними), тому що збут товару вимагає все більш розвиненої мережі, яка складається в основному з послуг, що надаються під час реалізації, і послуг післяпродажного обслуговування. Однією з найважливіших закономірностей розвитку економіки у всьому світі є взаємозв'язок економічного зростання і підвищення ролі невиробничої сфери в національній економіці. Це знаходить вираз в збільшенні частки трудових, матеріальних і фінансових ресурсів, що використовуються у сфері послуг [3, с. 79].

Невиробнича сфера, як вид економічної діяльності існують давно. Поняття «невиробнича сфера» включає кілька десятків видів діяльності, продукція яких може бути визначена як послуга. Однією з найважливіших закономірностей розвитку економіки у всьому світі є взаємозв'язок економічного зростання і підвищення ролі послуг в національній економіці. Це знаходить відображення в збільшенні частки трудових, матеріальних і фінансових ресурсів, що використовуються у сфері послуг [4, с. 22].

У міру розвитку суспільства, зростання продуктивних сил відбувається певний розвиток сфери послуг. Спостерігається збільшення зайнятості в цій сфері, зростання технічної оснащеності праці, впровадження все більш досконалих технологій. В даний час роль послуг, як одного з найважливіших секторів економіки, дуже велика і актуальна. Це пов'язано з ускладненням виробництва, насиченням ринку товарами як повсякденного, так і індивідуального попиту, з швидким зростанням науково-технічного прогресу, який веде до нововведень в житті суспільства. Все це неможливо без існування інформаційних, фінансових, транспортних, страхових та інших видів послуг. Також послуги є невід'ємним складовим торгівлі товарами (особливо технічно складними), тому що збут товару вимагає все більш розвиненої мережі, яка складається в основному з послуг, що надаються під час реалізації і послуг післяпродажного обслуговування.

Велика частина послуг проводиться і споживається виключно в національних рамках, тобто з точки зору міжнародної економіки є послугами, які не є тими, що торгуються. У цю класифікацію входять освітні, послуги охорони здоров'я, послуги ресторанів, готелів і т.д.

Інші види діяльності, які класифіковані як послуги, що торгуються, об'єднує та обставина, що вони за своєю природою беруть участь в міжнародній торгівлі; іншими словами їх можна визначити як платежі по нетоварних комерційних справах, що укладаються між громадянами двох і більш незалежних країн і відображаються у платіжних балансах [1, с. 32].

В даний час невиробнича сфера є однією з найбільш перспективних, що швидко розвива-

ються галузей економіки. Вона охоплює широке поле діяльності: від торгівлі і транспорту до фінансування, страхування і посередництва самого різного роду. Готелі та ресторани, пральні і перукарні, навчальні та спортивні заклади, туристичні фірми, радіо- і телестанції, консультаційні фірми, медичні установи, музеї, театри і кінотеатри відносяться до невиробничої сфери – сфері послуг. Практично всі організації надають в тій чи іншій мірі послуги [5].

Протягом двох останніх десятиліть сфера послуг є одним з найбільш динамічних секторів економіки. А також в сучасний період становлення нової економіки знань значно зростає роль сфери послуг в забезпеченні зайнятості населення. Так, відповідно до розрахунків Е. Василевського в США динаміка чисельності зайнятих тільки в секторі ділових і професійних послуг наступна: 2000 р. – 18113 тис. чол., 2010 р. – 20850 тис. осіб, 2020 року – 23600 тис. чол., тобто, прогнозоване зростання зайнятості становить в порівнянні з 2000 р відповідно: 15% і 30%.

На світовому ринку послуг домінують вісім провідних країн, на які припадає 2/3 світового експорту послуг і понад 80% імпорту. Частка першої п'ятірки складає більш 75% експорту. При цьому на чотири країни: США, Великобританію, ФРН, Францію припадає 44% усього світового експорту послуг [2, с. 39].

Збільшення зайнятості населення в сфері послуг диктує необхідність розробки принципів організації і мотивації праці її працівників, які становлять основу оптимізації використання трудових ресурсів, що відображають як загальні характеристики, так і особливості різних видів послугової діяльності.

Швидкі темпи зростання зайнятих у невиробничій сфері обумовлюються також і підвищеною трудомісткістю послуг в її галузях. При цьому, застосування сучасного обладнання для механізації і автоматизації праці в галузях невиробничої сфери, спрямоване на поліпшення якості обслуговування частіше не тільки не скорочує витрати праці, а служить поштовхом до додаткового попиту на більш кваліфіковану робочу силу. У таких галузях, як охорона здоров'я та освіта, новітнє обладнання не може прямим чином вивільнити працівників, а лише сприяє підвищенню якості надаваних ними послуг.

Характер зайнятості та вимоги до кадрів, пов'язаних з наданням послуг, багато в чому визначаються особливостями тих чи інших видів діяльності, специфікою ринку тієї чи іншої послуги. Все це аналогічно ситуації, що складається в матеріальному виробництві. Але сфера послуг відрізняється від матеріального виробництва тим, що має безпосереднім об'єктом її впливу людини і задоволення її потреб. При цьому об'єкт часто є учасником створення послуги, що накладає відбиток на підготовку і працю персоналу сервісних фірм.

Особливості праці в сфері послуг: надання комплексу послуг як сукупності базових і додаткових послуг; невідчутність, індивідуалізація і персоналізація процесу і результату праці; залежність результативності праці не тільки від професійних, а й від особистісних якостей працівника; істотна роль споживача послуг в досягненні результату обслуговування; часовий критерій ефективності праці; складність стандартизації трудових процесів найбільш яскраво проявляються у останньому секторі сучасної економіки, працівники якого здійснюють невлітими дії з невідчутними активами.

Для організацій сфери послуг основним джерелом працівників, які мають високий рівень професіоналізму і репутації, є внутрішній ринок праці, що представляє собою рух трудових ресурсів в межах фірми, регульоване наказами – командами і внутрішніми стимулами в поєднанні з контролем. Причому, чим глибше специфічність необхідної фірмі трудової послуги працівника, тим складніше задоволення потреби в ній за допомогою зовнішнього ринку праці, то більша роль внутрішнього ринку. Основними внутрішніми джерелами трудових ресурсів організацій обслуговування є:

- встановлення для працівника додаткових функцій, в чому знаходить своє вираження комплексність послугової діяльності, що охоплює надання як основної послуги, так і додаткових (супутніх) послуг: інформація, консультація, прийняття замовлення, зберігання, виключення (облік особливих потреб клієнта), гостинність (турбота про клієнта), виписування рахунку та платіжні операції;

- навчання працівників як на робочому місці, так і на основі використання різних форм підвищення кваліфікації;

- переміщення працівників по вертикалі, забезпечення їх кар'єрного зростання в фірмі.

Важливо підкреслити, що для фірм сфери послуг основним внутрішнім джерелом професійних працівників є навчання, оскільки, встановлення додаткових функцій і переміщення персоналу по вертикалі мають обмеження: кількість працівників, їх здатності і ступінь зайнятості в процесі обслуговування, розмір і організаційна структура фірми.

Як правило, залучення висококваліфікованих працівників, що володіють високою репутацією, за допомогою зовнішнього ринку праці під силу тільки великим фірмам, ресурси яких дозволяють забезпечити їм необхідний рівень оплати праці. Зазначені працівники є предметом конкуренції з боку роботодавців, що обумовлює необхідність пропозиції їм такого рівня заробітної плати, а також компенсаційних, стимулюючих і соціальних виплат, який вплине на їх вибір на користь найму на роботу на конкретне підприємство. Тому для середніх і малих суб'єктів підприємницької діяльності в сфері послуг саме навчання персоналу

виступає основним джерелом висококваліфікованих працівників [6].

В умовах розвитку ринкових відносин, а також економічних і політичних катаклізмів, що відбуваються в нашій країні, спостерігаються і істотні зміни в сфері послуг. У міру інтеграції економіки країни у світовий економічний простір відбувається розвиток імпорту і експорту послуг, поява принципово нових технологічних основ функціонування цілого ряду послуг, в тому числі інформаційних [5].

На даний момент перед Україною стоїть завдання зниження рівня безробіття і підвищення добробуту населення. З розвитком НТП і автоматизацією ручної праці кількість робочих місць на виробництві знижується, а нові робочі місця можуть бути створені за рахунок збільшення обсягу сфери послуг. Слід зауважити, що все частіше роботодавці в сфері послуг намагаються залучати до роботи віддалених працівників. У 2015 році понад 20% українських підприємств використовували працю віддалених співробітників. За рахунок переходу на віддалений режим лише за минулий рік роботодавцям вдалося заощадити 1,7 млрд грн. При цьому вони цінують дистанційних співробітників – 5% з них отримують вищу зарплату в порівнянні з колегами в офісі.. Аналітики прогнозують, що вже до 2017 року більше 10% офісних співробітників України будуть працювати віддалено, а за рахунок віртуальних робочих місць роботодавці зможуть економити близько 3 млрд гривень на рік [13].

Що стосується України, ІТ-технології в країні є сегментом сфери послуг, що найбільш стрімко розвивається. Україна виривається в світові лідери з надання інформаційних та комп'ютерних послуг.

ІТ це єдиний вид експорту послуг, який постійно зростає протягом останніх років. Найбільшу частину експорту цього виду послуг становлять комп'ютерні послуги, в 2015 році вони склали – 79% від загального експорту даного виду послуг, в основному – це аутсорсинг розробки програмного забезпечення.

У той же час серед причин бурхливого розвитку сфери надання комп'ютерних послуг можна виділити низьку відносну вартість послуг українських ІТ-фахівців [13]. Україна входить до п'ятірки світових лідерів з експорту програмної продукції. Її випереджають тільки Індія, Китай, Росія і Бразилія. За даними Державної служби статистики України, на сьогодні в цій сфері працює близько 2 тисяч підприємств, чий загальний валовий дохід становить близько 12 мільярдів гривень на рік [14].

Кількість фахівців, зайнятих у сфері ІТ, становить близько 200 тис. людей. Зараз Україна має високі шанси стати найбільш привабливою країною – постачальником програмного забезпечення.

Найбільша кількість зайнятих в сфері ІТ людей проживає в Києві – близько 44%. На другому місці

Харків близько 19%, на третьому Львів 9,4%, далі Дніпро і Одеса. Це і є основні центри розробки програмного забезпечення в Україні, на частку інших міст в сумі випадає всього 13% [15].

Таблиця 1
Топ-10 компаній України в галузі ІТ

Компанія	Кількість працівників	Приріст працівників за 1 півріччя 2016 р.	Технічні спеціалісти	Кількість вакансій
EPAM	4500	+100	4000	204
SoftServe	4171	+280	3100	311
Luxoft	3735	+5	3320	155
GlobalLogic	2751	+79	2419	180
Ciklum	2500	+165	2177	211
NIX Solutions Ltd.	1500	–	1400	46
Infopulse	1307	+96	1174	62
Netcracker	1021	+59	814	67
Data Art	930	+180	835	295
ELEKS	850	+8	667	34

З січня по липень 2016 роки кількість співробітників в ТОП-10 компаніях зросла на 972 людини, це 4,1% зростання в річному вираженні. EPAM залишається найбільшою ІТ-компанією, на другому місці компанія SoftServe, яка «взяла» планку понад 4000 чоловік [9].

Є дві базові моделі співпраці ІТ-компанії і програміста. Перша, яку найчастіше застосовують на практиці, передбачає встановлення цивільно-правових відносин компанії з ІТ-фахівцями, які реєструються в якості фізичних осіб-підприємців (ФОП). При належному оформленні ІТ-компанією договору та інших документів з ФОП ризику переключення даних відносин в трудові невисокі. При цьому важливо, щоб програміст, який став ФОП, сам усвідомлював свій статус підприємця. Він на рівних співпрацює з ІТ-компанією, само-

стійно забезпечує себе обладнанням і самостійно планує порядок виконання замовлення. В ідеалі (для зменшення ризику переключення) у ФОП одночасно є кілька клієнтів-ІТ-компаній. Друга базова модель передбачає стандартне оформлення трудових відносин. Вона менш популярна через високе податкове навантаження, застарілого трудового законодавства і з тієї причини, що трудові відносини не до кінця враховують мобільність цього бізнесу. Найчастіше для кожного окремого проекту необхідні різні фахівці, а компанія, виконує роль сполучної ланки, яке отримує замовлення і тимчасово співпрацює з оптимальними проектними командами. На тлі політичної та економічної нестабільності невисоке податкове навантаження на ФОП-платника єдиного податку є чи не єдиною перевагою України в конкуренції з іншими країнами [12].

Щодо популярної зараз віддаленої роботи, 7% співробітників українських ІТ-компаній працюють віддалено. Найбільше віддалених співробітників виявилось серед верстальників – з дому трудиться кожен 5-й. Серед розробників – кожен 10-й. Якщо говорити про ринок праці, кількість remote вакансій з кожним роком збільшується [14].

Висновки. В умовах нестабільності, економічних і політичних катаклізмів, що відбуваються в країні, спостерігаються істотні зміни в сфері послуг. Протягом двох останніх десятиліть сфера послуг є одним з найбільш динамічних секторів економіки. Слід зазначити, що Україна є однією з провідних держав серед інформаційних та комп'ютерних послуг.

В результаті дослідження зайнятості в сфері ІТ компаній цього сектору потрібно:

- 1) Проводити робітниками Державної фіскальної служби роз'яснення з приводу оподаткування оплати праці та її обліку.
- 2) Сприяти створенню ринкової інфраструктури для ІТ компаній, в першу чергу консультатив-

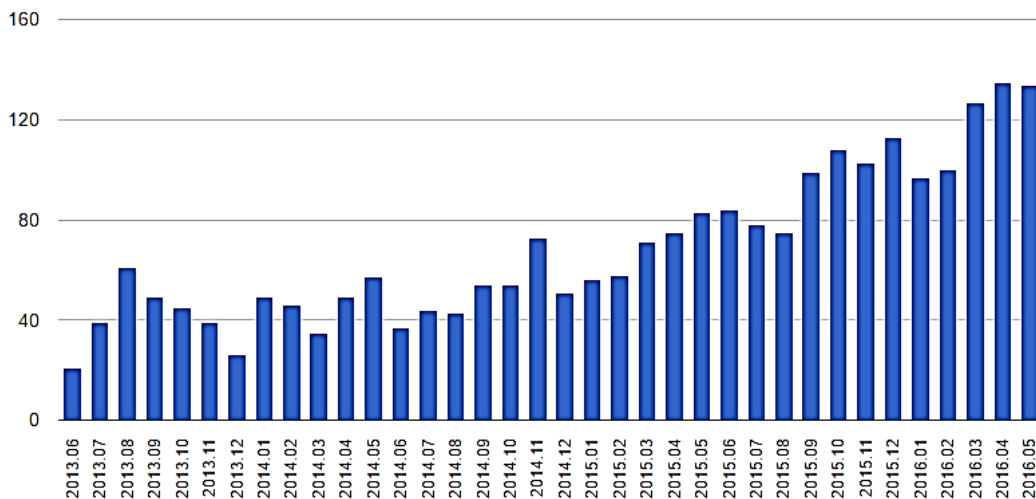


Рис. 2. Динаміка вакансій віддаленої роботи в ІТ-сфері

ної з надання послуг – в управлінні та бухгалтерського обліку.

3) Для зменшення безробіття, циклічного та структурного, спрямовувати кадри у сферу ІТ послуг, таким чином планувати розвиток національної економіки та НТП.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балановська Т.І. Ринок праці: реалії та перспективи / Т.І. Балановська, О.П. Гоголя, Н.І. Драгнева // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – Випуск 2 (5). Том 2. – 2012. – С. 17-21.
2. Бурменко Т.Д. Сфера услуг: экономика, менеджмент, маркетинг. Практикум: учебное пособие / коллектив авторов; под ред. Т.Д. Бурменко. – М.: КНОРУС, 2016. – 422.
3. Василевский Э. Структурные сдвиги, динамика и эффективность роста экономики США до 2020 г. [Текст] / Э. Василевский // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – N 9. – С. 74-87.
4. Травин В.В., Дятлов В.А. Менеджмент персонала предприятия: Учеб.-практ. пособие. – 5-е изд. – М.: Дело. 2003. – 272 с.
5. Хаксевер К., Рендер Р., Рассел Р., Мердик Р. Управление и организация в сфере услуг, 2-е изд. / Пер. с англ. под ред. В.В. Кулибановой. – СПб.: Питер, 2002.
6. Чернявська О.В. Ринок праці [текст]: нав. посіб. 2-ге вид.перероб. та доп. / Чернявська О.В. Ч-49 – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 522 с.
7. Шевченко І.В. До питання про мету і механізм регулювання ринку праці //Економічний вісник Ростовського державного університету. – Ростов-на-Дону: РГУ, 2006. – № 2. – С. 32-41.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
9. ТОП-25 крупнейших ИТ-компаний Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://jobs.dou.ua/top25/>
10. Структура украинского ИТ-рынка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imena.ua/blog/about-ukrmarket/>
11. Динамика зарплат программистов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://jobs.dou.ua/salaries/dynamics/>
12. IT-компания и ФЛП – союз, благодаря которому растет украинская IT-сфера [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://businessviews.com.ua/ru/business/id/it-kompanija-i-flp-sojuz-blagodarja-kotoromu-rastet-ukrainskaja-it-sfera-985/>
13. Украина входит в пятерку мировых лидеров по экспорту ПО [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ain.ua/2016/03/02/635827>
14. Удаленная работа: обзор возможностей в украинских IT-компаниях [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://dou.ua/lenta/articles/remote-job/>
15. Аналитика: «Рынок ИТ в Украине» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://im-ho.com.ua/analitika-rynok-it-v-ukraine/>

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

КАТЕГОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ВИГОДИ ЯК ОЦІНКА ДОХОДІВ І ВИТРАТ
 «ECONOMIC BENEFIT» CATEGORY
 AS AN ESTIMATION OF REVENUES AND EXPENDITURES

УДК 657

Грегори А. Гарднер

професор
 Державний університет
 штату Нью-Йорк (США)

Байша К.М.

доцент
 Херсонський державний університет

Фомічова А.

студентка
 Херсонський державний університет

У статті проаналізовано підходи до визначення економічної сутності доходу. З метою обґрунтування, у зв'язку між підходами до оцінювання доходів і витрат розглянута категорія «економічна вигода». Визначимо, що суб'єкти підприємницької діяльності і негід-приємницької діяльності можуть проводити операції підприємницького характеру. Розкрито структуру фінансових результатів даних суб'єктів.

Ключові слова: дохід, економічна вигода, операції підприємницького характеру, матеріальна вигода, соціальна допомога, фінансовий результат.

В статье проанализированы подходы к определению экономической сущности дохода. С целью обоснования, в связи между подходами к оценке доходов и расходов рассматриваемая категория «экономическая выгода». Определим, что субъекты предпринимательской деятельности и не предпринимательской деятельности могут проводить операции предпринимательского характера. Рас-

крыта структура финансовых результатов данных субъектов.

Ключевые слова: доход, экономическая выгода, операции предпринимательского характера, материальная выгода, социальная помощь, финансовый результат.

The current legal aspect of the accounting for economic entities (irrespective of their legal form) connects the estimation of income and expenditures within the category of «economic benefit». In practical activity of entities there are different types of benefits, the most important of which, in our opinion, are material, social, and economic ones. Usefulness is a benefit, in this case the economic benefit as the potential usefulness of the assets use in the economic or financial turnover. The cost and economic benefit are the interrelated concepts: it is necessary to gain that is why it is advantageous to have; it is beneficial to have because it generates income.

Key words: income; economic benefit; the nature of the business operations; financial benefits; social benefits; the financial result of budgetary institutions.

Вступ. У Західній бухгалтерській справі існують три концепції визначення сутності доходу:

- концепція продукту;
- концепція ліквідації;
- концепція зростання.

Вивчаючи моменти визначення доходів,

Г. Рішар виділяє 3 опції:

- отримання коштів, тобто оплата (найвища ступінь обачності);
- відправка цінності (відносна свобода дій);
- продукт доставки на склад (низький рівень розсуду).

Перший підхід, як правило застосовується в статистичному аудиті, а третій в активній динаміці. Другий підхід визнає не тільки плату або нарахування доходу, але так само потенційні вигоди (готовий продукт або товар для продажу на складі).

Концепції ліквідації ґрунтується на тому факті, що доходи визначаються в разі надходження активів або регулювання зобов'язань як результат доставки промислових товарів або послуг. Але цей підхід не включає доходи отримані при переході товарів покупцеві (наприклад при виконанні будівництва і метод доходів визнається як відсоток завершення).

Концепція збільшення визнає дохід у вигляді надходження економічних вигод, які збільшують власний капітал, відрізняється від вкладів власників. Такий підхід до визначення доходів викладено

в міжнародній вітчизняній літературі бухгалтерського обліку – Міжнародний Стандарт Бухгалтерського обліку 18 «Дохід» та Українські положення бухгалтерського обліку (стандарт) 15 «Дохід».

Суб'єкти підприємницької діяльності в Україні можна розділити на 2 основні групи:

- підприємство – юридичні особи, які займаються підприємницькою діяльністю для отримання прибутку;
- урядові організації (державні і громадські управління, державні трастові фонди) які працюють в першу чергу через бюджет.

Діяльність підприємств регулюється національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку (НСБ), які в цілому не суперечать міжнародним стандартам бухгалтерського обліку (МСБ).

Бухгалтерський облік для державних установ зараз активно реформується, включаючи в себе введення Національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку для органів громадського сектора (МБСОС).

У даний час правовий аспект бухгалтерського обліку для економічних суб'єктів (незалежно від правової форми) пов'язують оцінку доходу і витрат з категорії «Економічна вигода».

Відповідно до універсальної енциклопедії прибутку в економіці це є задоволенням похідної від потреби (використання) матеріальних товарів та послуг.

Перевага також означає використаний прибуток. Згідно енциклопедії економічні вигоди це отримання певних пільг, додатковий дохід, прибуток.

У практичній діяльності суб'єктів існують різні типи переваг, найбільш важливі з яких, на нашу думку, – це матеріальні, соціальні та економічні.

Матеріальна вигода – це економічна вигода в грошовій або в натуральній формі, яка може бути оцінена і визначена як дохід відповідно до податкового законодавства. Як ви можете помітити, це визначення використовується в категорії економічної вигоди. Що стосується громадських тверджень, при обліку доходів і витрат, неможливо застосувати поняття доходів, в такому випадку, ви повинні визначити соціальні переваги такої установи, як поліпшення умов праці, визначення соціального захисту, соц. забезпечення на нашу думку, так само може вимірюватися економічними термінами і нести економічну вигоду.

Корисність являє собою перевагою, в такому випадку економічна вигода як потенційна корисність використання активів в економічному або фінансовому обороті. Вартість і економічна вигода є взаємопов'язаними поняттями; необхідно отримати тому вигідно мати; корисно мати бо це визначає дохід.

Доходи як об'єкт бухгалтерського обліку не об'єднані в критерії для визнання підприємницької і непідприємницької діяльності. Для підприємців основною метою є отримання прибутку, кінцевим результатом трансформації економічної вигоди.

Суб'єкти непідприємницької діяльності встановлюються для здійснення державного рівня затверджених соціально-економічних програм (проекти, завдання) оснований на балансі доходів і витрат раніше затверджених в бюджеті. Слід зазначити, що обидві ці категорії об'єктів можуть проводити бізнес операції.

Короткий огляд в літературі. В теперішній час для комерційних підприємств вирішуються соц. і економічні проблеми, не комерційні – це розвиток стійких бізнес моделей і уряду, ринкові підходи до подання послуг. Важливо розуміти, природу переваг породжує різних типи організації. Поняття економічна вигода вивчається в наукових роботах вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема М. Пушкар (2010), Ю. Кузьмінський (2009), Роберт С. Каплан (2006), Девід П. Нортон (2006) та інші. Проте, критерії визнання та оцінки економічних вигод підприємництва і неробочих заходів повинні бути додатково розглянуті і обґрунтовані.

Мета статті: підвести підсумки національної практики оцінки доходів і витрат, визначити методологічні підходи бух. обліку для економічних переваг бізнес операцій і не комерційної діяльності.

Результати дослідження. Національні і міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, як

правило, узгоджуються в критеріях оцінки доходів (витрат) шляхом визнання економічних вигод (ЕВ). Проте, визначення доходів (витрат) в нац. стандарту бухгалтерського обліку як збільшення (зменшення) економічних вигод у вигляді «доходу (ліквідації) активів або зменшення (збільшення) зобов'язань» критикуються вченими. Це підтверджує економічну суть поняття економічна вигода як кінцевий результат рішення у вигляді збільшення поточних і майбутніх грошових потоків.

Правові акти в тлумаченні поняття економічних вигод, в цілому, те ж саме, що і визначення ЕВ як «потенційні можливості підприємства для отримання коштів від використання активів».

Оцінка в надходженні економічних вигод для підприємства залежить від характеру угоди:

– активи, придбані за гроші для введення господарської діяльності, будуть забезпечені доходами для компанії в результаті продажу товарів (послуг);

– фінансові вкладення в акції, облигації, депозити і т.д. будуть забезпечені грошовими вкладеннями в компанію в формі відсотків, дивідендів і т.д.

– бухгалтерська заборгованість є прямим припливом коштів (інвентаризація) як результат погашення боржниками або отримання грошей на банківський рахунок за факторинговими операціями.

У кожних з цих операція може мати місце непрямий приплив грошових коштів: реалізація негрошовій (наприклад, бартер) угоди, виплата дивідендів по акціях, виплата зобов'язань матеріальних активів.

На кожне збільшення активів або зменшення зокрема характеризує момент отримання доходу. Це застосовується зокрема, авансових платежів від покупця: збільшення активів визнається як дохід у результаті виконання умов угоди про постачання. Аналогічним чином, для підприємства: пряме зростання погашення основного боргу не завжди реально відбувається. Відмова кредитора від своїх прав призводить до зростання боргу (в разі, коли активи будуть отримані суб'єктам на безоплатній основі).

Більшість економістів вважають ЕА пов'язана з прибутком отриманої в результаті бізнес-діяльності за допомогою матеріальних благ.

Податковий кодекс України визначає наступні типи фінансових переваг:

– економія відбувається при укладенні кредитного договору з низькою процентною ставкою;

– дохід у вигляді матеріальної вигоди з'являється від придбання товарів, послуг від домовлених сторін за ціною нижче ринкової;

– прибуток генерується за результатом операцій з цінними паперами, якщо вони отримані безкоштовно або придбані менше їх ринкової вартості.

На нашу думку, економічна вигода підприємницької діяльності може бути як в матеріальній

формі так і не в матеріальній як заохочення діяльності суб'єкта, створюючи позитивний імідж.

Специфіка організаційно-правових форм господарської діяльності передбачає визнання доходів за рахунок оцінки:

- матеріальних благ (економічна вигода), отримані в результатах економічної діяльності;
- соціальні пільги отримані суб'єктам діяльності яких пов'язані реалізацій господарських програм (проектів, завдань).

У більшості випадків вони є суб'єктами суспільного сектора.

Загалом, метою урядових організацій є надання необхідних соціальних послуг, конкретним демографічних груп, жителям певного регіону або навіть індивідуального.

Що стосується періоду визнання економічних (соціальних) переваг, є можливість для майже всіх суб'єктів мати роздріб в періодах їх оцінках і ефективного визнання як частини доходу.

Що стосується принципів національного бізнесу дохід повинен бути визнаний операційною діяльністю, фінансовими операціями і іншої звичайної діяльністю і не звичайними заходами.

У теперішній час, визнання доходів на принципах національних стандартів бух. обліку в повному обсязі відповідають податкових законів і міжнародної практики бухгалтерського обліку.

Беручи до уваги, що економічні категорії доходу є отриманням економічного прибутку, в порядку забезпечити точність і об'єктивність бухгалтерської інформації, є корисним щоб надати суб'єктам обліку аналітичного рахунку.

Цілі стратегії модернізації системи бух. обліку в бюджетних установах на 2007-2015 роки, затвержені Кабінетом Міністрів України від 16.01.2007, полягають у зміні положення національного обліку і перехід до єдиної методологічної основи бухгалтерського обліку та звітності зі створенням єдиної організаційної та інформаційної підтримки (звітність фінансової ефективності представляє дохід в докладній кваліфікації: дохід ділиться на джерело, як результат обміну і необмінних операцій, але він не включений до звіту фінансової ефективності громадських установ України).

На жаль, в теперішній час в певних елементах дохідної методології існує невідповідність міжнародних стандартів суспільного сектора бухгалтерського обліку, фінансується з бюджету прийнятий в якості доходу в терміни виконання роботи.

Оцінка доходу громадського сектора перебуває в процесі оцінки відповідних активів по угоді. В результаті, матеріал, фінансових ресурсах приймаються в якості нематеріальних активів, якщо вони відповідають критеріям визнання активів, достовірної оцінки, людина має право власності (контроль, ризик, управління), забезпечує надходження економічних вигід протягом його використання.

Потенціал корисності є передбачуваним результатом діяльності спрямованої на вирішення питань національного значення. На нашу думку найкращою оцінкою цих специфічних параметрів являє показання ефективної індексації. Вони засновані на:

- показники вартості – є кількістю витрачених ресурсів (трастовий фонд);
- показники якості – відповідають результатом основних активів державних вимог і завдань;
- характеристика продукту є кількістю наданих послуг (випущені продуктів);
- показники ефективності – це оптимальне співвідношення витрат і показників продукту (коєфіцієнт більше 1.0).

Міжнародні державні установи передбачені джерелом доходу взаємозмінюються і не замінюються угодами. Доходи від не обмінних операцій це податки, трансферти (борги, спадок, пожертвування).

У теперішній час, доходи державних організацій в Україні включають в себе асигнування з державної реєстрації і місцевого бюджету, які мають власний дохід, зокрема спеціальні засоби для конкретних завдань та інших доходів, отримані і бюджетів інших установ і додаткових спеціальних фондів.

Для отримання бюджетних коштів національних бюджетних установ метод бухгалтерського обліку включає в себе бізнес підходи: міжнародна практика бухгалтерського обліку ідентифікаційні доходи бюджету на момент їх настання на реєстраційний рахунок. Що стосується доходів державних установ в результаті бізнес-операцій (власні доходи), вони приймаються в якості доходу зростання тут є впевненість в потоці економічну вигоду або потенційної вигоди.

Згадані вище методи бухгалтерського обліку на практиці «не сумісні» з економічним змістом поняття «дохід» і зараз неможливе проведення моніторингу та аналізу власних надходжень і отримання бюджетних коштів від національних засобів.

З введення національних (стандартів) бух. облік державний сектор 124 «Дохід» (2014 року) і принципи бух. обліку для розмежування доходів урядових організацій України в значній мірі погоджень з міжнародною практикою бухгалтерського обліку.

Фінансовий результат як загальний рахунок підприємства не можуть мати єдину методику розрахунку бізнесу і не громадських організацій, для підприємств в звітній формі приймаються в якості доходів для державних установ не вважають як результат оцінки, вони відрізняються економічним змістом.

У теперішній час, орган громадського сектору від подій не відповідають Міжнародній Стандартної Бухгалтерського обліку, метод громадського сектору розрахунку остаточних результатів дер-

жавних фінансових установ в Україні вони називаються як «кошторис результатів» баланс того, що закінчується календарний рік, формується в результаті скасування всіх доходів і витрат.

У міжнародній практиці бухгалтерський облік в свою чергу вважається як профіцит / дефіцит від звичайної діяльності з звичайний доходом бізнесу з доходами отриманими від звичайних видів діяльності. В рамках реформування стратегії врахування державного сектора відповідно до національних правил бухгалтерського обліку державного сектору з 2014 року фінансова звітність покликана до фінансових показників результатом цих осіб в звіті фінансового положення і звіту операцій з точки зору дефіцит цього періоду. Ця реструктуризація дозволить підвищити об'єктивність обліку та фінансової звітності державних організацій.

Висновки. У більшості випадків, умова доходу бухгалтерського обліку діяльності з міжнародною практикою бухгалтерського обліку та звітності підтримується реформування стратегії державного сектору бухгалтерського обліку з 2014 року буде тримати в собі облік співвідношення доходів, витрат і фінансових результатів підприємств і державних організацій в Україні.

Підстава визнання доходів і витрат є економічною вигодою. Тим не менш, трансформація державних економічних процесів викликає більш докладні розкриття економічних вигод, а також представляє звіти про результати вплив на фінансові результати як економічних і соціальних характеристик цих категорій.

Це залишається актуальною класифікацією доходів і витрат відповідно до економічного змісту суб'єкт з точки зору особистої підтримкою діяль-

ності і діяльності фінансування за рахунок трастових фондів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Куттер М. И. Теория бухгалтерского учета: учеб. / М. И. Куттер. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 592 с.
2. Ришар Ж. Бухгалтерский учет: теория и практика / Жак Ришар; пер. с фр. под ред. проф. Я. В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 160 с.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: Наказ Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 року № 290 (з чинними змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/psbu15/>
4. Економічна енциклопедія: у 3-х т.; редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Академія, 2000. – Т. 1. – 864 с.
5. Економічний словник. Упоряд. Г. В. Осовська, О. О. Юшкевич, Й. С. Завадський. – К.: Кондор, 2007. – 358 с.
6. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
7. Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки, затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 16 січня 2007 № 34 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/34-2007-%D0%BF>
8. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності», зареєстровано в Міністерстві юстиції України 20 січня 2011 р. за № 95/18833 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?&cat_id=83023&stind=1

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ ПРОВІДНИХ МЕРЕЖ УКРАЇНИ ФОРМАТУ «DROGERIE»

ANALYSIS OF KEY INDICATORS OF UKRAINE SIZE WIRED NETWORK «DROGERIE»

У статті розглянуто напрями визначення сутності роздрібних мереж. Проаналізовано динаміку розвитку провідних мереж України за кількістю та загальною торгівельною площею формату drogerie за період 2008-2015 роки. Наведено долю охоплення ринку України роздрібними торгівельними мережами визначеного формату. З'ясовано критерії вибору споживачами мереж та їх магазинів.

Ключові слова: торгівельні мережі, формат «drogerie», торгівельна площа, кількість торгівельних об'єктів, виручка мережі на один магазин, власні торгові марки.

В статье рассмотрены направления определения сущности розничных сетей. Проанализирована динамика развития ведущих сетей Украины по количеству и общей торговой площадью формата drogerie за период

2008-2015 годы. Приведена доля охвата рынка Украины розничными торговыми сетями определенного формата. Выяснены критерии выбора потребителями сетей и их магазинов.

Ключевые слова: торговые сети, формат «drogerie», торговая площадь, количество торговых объектов, выручка сети на один магазин, собственные торговые марки.

The article deals with the direction of determining the nature of retail chains. The dynamics of development in the number and total selling space drogerie format networks for the period 2008-2015 years. Clarified the criteria for selecting networks of consumers and stores them directly.

Key words: online shopping format «drogerie», trading area, the number of shopping facilities, network revenue per store, their own brands.

УДК 005.52:339.378

Данкєєва О.М.

асистент кафедри маркетингу та менеджменту

Донецький національний університет економіки та торгівлі імені Михайла Туган–Барановського

Постановка проблеми. На сьогоднішній день розвиток вітчизняної торговельної галузі відзначається зростанням обсягу продажів, кількості торгівельних підприємств та структурними змінами в них, збільшенням торгівельної площі, асортименту та різноманітністю форм і методів торгівлі та ін. Це пов'язано з виникненням та активним просуванням на ринок сучасних торговельних форматів, які у своїй діяльності використовують передові технології продажів, ефективний менеджмент, сучасні інформаційні й логістичні системи та надають покупцям великий діапазон додаткового торгівельного сервісу. Основною дійовою особою галузі стають торгівельні мережі, які забезпечують споживачам можливість швидко, зручно, з мінімальною витратою сил і часу придбати потрібні товари і послуги в умовах вільного вибору і широкого асортименту, недалеко від місця роботи або проживання в потрібну годину та певної кількості. Тому, постійне дослідження та аналіз роботи вітчизняних і закордонних торгівельних мереж дозволить налагодити роботу з максимальною вигодою як для споживача так і безпосередньо для самих торгівельних мереж.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Питанню розвитку торгівельних мереж приділяється значна увага у сучасній науковій літературі. Вагомий внесок у дослідження теоретичних та практичних процесів, які відбуваються у торгівельному залі під час продажу товарів внесли Ф. Котлер, Ж. Ламбен, Р. Патюрель, М. Портер, В.В. Апопій, Л.В. Балабанова, А.А. Мазаракі, Л.В. Фролова, А.А. Садеков, О.В. Тимофєєва, П.Г. Гончаров, О.В. Памбухчянц, О.В. Соколев, Л.П. Дашкова, П.Г. Гончаров, В.А. Гросул. Особливості управління

торгівельними мережами, враховуючи запити конкретного регіону, висвітлювали у своїх працях Чумаченко, Т.В. Футайло, Р.В. Криган, Н.О. Владова, О.В. Клочкова, В.М. Селютіна, Н.М. Севериненко, О.О. Кавун. Проте через постійну зміну попиту, модифікацію товару, інноваційні форми і методи продажу, нові технології в торгівлі необхідно постійно досліджувати діяльність роздрібних мереж та галузі в цілому.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз основних показників торгівельних мереж формату drogerie, представленого на вітчизняному ринку, та встановлення критеріїв вибору споживачами магазинів мереж.

Виклад основного матеріалу дослідження.

При розгляді підходів щодо визначення сутності роздрібних мереж було з'ясовано, що сучасні дослідники обирають різні підходи та критерії. Загалом, сутність поняття «мережа» полягає у тому, що це «сукупність однорідних організацій і закладів» [1, с. 22].

Так, узагальнюючи визначення науковців В.М. Селютіна, Н.М. Севериненко, О.О. Кавун, торговельна мережа – це сукупність однотипних торговельних об'єктів (або бізнес-одиниць), які мають єдиний центр управління, спільні зовнішні та функціональні характеристики, параметри торговельного процесу та бізнес-технології з метою підвищення ефективності торговельного бізнесу [2, с. 97; 3, с. 57-58]. Автори визначають їх сутність у створенні підприємницьких мереж, оскільки «ускладнення конкурентного середовища у роздрібній торгівлі України, загострення прояву впливу основних її учасників ... передбачає об'єднання їхніх ресурсів і ділової активності

з метою створення додаткових конкурентних переваг на ринку за рахунок втілення управлінських рішень у вигляді певних проектів... через це принципи, на яких ґрунтується формування зазначених мереж, визначають їхній підприємницький характер. Саме тому, на їх думку, такі об'єднання підприємств доцільно називати підприємницькими» [2, с. 97].

В.М. Платонов роздрібну торгову мережу представляє як сукупність пунктів роздрібного продажу товарів [4, с. 20]. На нашу думку, дуже обмежене визначення, оскільки сучасні торговельні мережі – це не тільки складна форма організації, а й частина інфраструктури споживчого ринку з комплексною системою взаємодій зовнішнього та внутрішнього середовища, у якої на меті, також, надання торговельних послуг не тільки споживачам, а й бізнес-партнерам.

Більш змістовне, на нашу думку, визначення сутності роздрібних мереж, надає О.В. Памбучкіянець. Визначаючи їх «...як сукупність великої кількості роздрібних торгових підприємств, що здійснюють купівлю-продаж товарів і надання послуг покупцям для їх особистого, сімейного та домашнього використання» [5, с. 9].

Заслуговує на увагу погляд О.В. Тимофєєвої, яка характеризує торговельну сутність роздрібних мереж, як сукупність однотипних або різнотипних бізнес-одиниць, що здійснюють роздрібну торгівлю під однією торговельною маркою, мають корпоративну стратегію діяльності, єдиний центр управління, координації та контролю, власний розподільчий склад, з якого постачають товарами бізнес-одиниці, що входять до складу об'єднання [6]. Автор підкреслює важливість функцій менеджменту для виконання стратегічних завдань корпоративної діяльності роздрібною мережею.

Аналогічної позиції дотримується Н.О. Владова, О.В. Колючкова. Проте направленням їх визначення є, те, що лише централізоване управління мережею при оптимальному розподілі функцій між центром та окремим магазином мережі, дозволять реалізувати стратегію розвитку як всієї мережі, так і самостійного торговельного формату. В контексті цього науковці визначають, що «торговельна мережа – це сукупність торговельних об'єктів, які мають єдині принципи управління (бажано керуються з єдиного центру), об'єднані однотиповою назвою (вивіскою), асортиментною і ціновою політикою, стратегією розвитку і функціонування та, як мінімум, реалізують одну з основних переваг мережевої компанії у порівнянні з окремим торговельним об'єктом» [7, с. 17].

В.В. Аполій, розкриває сутність роздрібною торговельною мережею у загальній сукупності стаціонарних, та нестационарних, пересувних, віртуальних суб'єктів роздрібного продажу товарів і послуг, об'єднаних за територіальною ознакою

[8, с. 303]. В свою чергу, Бланк І.О. зазначає, що реалізація товарів покупцям здійснюється через певні пункти продажу, які формують роздрібну торгівлю певного регіону [9, с. 45; 2]. В даних визначеннях сутності «торговельної мережі» акцентується увага на необхідності врахування територіальних особливостей для створення ефективної діяльності різних форматів роздрібних магазинів мережі. Але такий підхід не розкриває в повному обсязі її внутрішнього змісту та соціально-економічної функції торгівлі.

Більш досконале визначення, на нашу думку, яке підсумовує попередні визначення та висвітлює економічний та соціальний зміст, було надане В.А. Гросул. На її думку, «торговельна мережа – це стратегічний союз торговельних бізнес-одиниць, розміщених на різних територіях (районах, селах, містах, країнах), що мають єдиний центр управління та ресурсну базу, об'єднані однією назвою, асортиментною і ціновою політиками, створений на засадах автоматизації всіх бізнес-процесів» [1, с. 23].

Отже, при аналізі терміну «торговельна мережа» було встановлено, що представлені науковці додержуються думки про наступні підходи: структурно-територіальний [1; 8; 9], функціональний [5; 6], підприємницький [2; 7], розуміння поняття варіюється від мети та завдань, які ставлять перед собою торговельні мережі для досягнення кінцевих результатів, стратегії, існування на ринку (життєвого циклу організації), швидкості адаптування у мінливому зовнішньому середовищі та ін.

Останнім часом на українському роздрібному ринку все більшого розвитку та поширення набувають мережі магазинів косметики та побутової хімії, які працюють у форматі дрогері (від англ. drogerie) – магазини, де продаються товари повсякденного попиту [10, с. 186]. Магазин визначеного формату – це «магазин біля дому», що займає невелику площу (приблизно 150-300 м²), має зручне розташування для споживачів у безпосередній близькості до їхнього місця проживання або роботи, широкий асортимент товарів повсякденного попиту. Головний асортимент розрахований переважно на жінок і включає в себе косметику, парфуми, засоби гігієни, біжутерію, побутову хімію. Також пропонується пакет товарів може доповнюватися продукцією для дітей, їжею для тварин, продуктами здорового харчування, снеками та напоями, фармацевтичними і лікарськими препаратами [11].

В нашій країні визначений формат почав активно розвиватися на початку 2000 років. Відповідно до досліджень джерел [12-20] формат drogerie в Україні представлений національними роздрібними мережами: prostor, Космо, EVA та закордонними – Watsons, Броккард Україна (згідно табл. 2.1) з загальною кількістю магазинів 1273 та

торгівельною площею близько 237 тис. м². Кожна з визначених мереж спершу відкривала магазини у великих містах країни: Києві, Дніпропетровську, Одесі, Харкові, Львові. Утім згідно проведеним дослідженням, більш насиченими регіонами визначеними мережами є східний (Донецька, Луганська, Харківська області) та центральний (Вінницька, Дніпропетровська Кіровоградська, Полтавська, Черкаська області), оскільки походження мереж йдуть з Дніпропетровська (proStor, EVA) та Києва (Космо, Watsons, Броккард Україна). Менш насиченими, але які зараз активно розвиваються, визначено південний регіон (Одеська, Миколаївська, Херсонська і Запорізька області) та північний регіон (Київська, Житомирська, Чернігівська, Сумська), проте в Західній частині України (Львівська, Івано-Франківська, Тернопільська, Волинська, Рівненська, Хмельницька, Чернівецька, Закарпатська області) ринок ще далеко не насичений. Згідно даним [21; 22] на сьогодні там працюють національні мережі Watsons та «КОСМО», також в Львівській і Чернівецькій областях є магазини мережі «Дінь-Дінь», яка в інших регіонах відсутня.

На основі теоретичних даних [7; 10-23] за період з 2008 р до 2015 р спостерігається значне збільшення усіх мереж у кількості торговельних об'єктів, майже у 3 рази, та торговельної площі – 2-2,5 раз. Утім протягом 2013 р і 2014 р відзначається зниження активності у зростанні кількості магазинів у мережах, що відповідає загальному зниженню економічних показників у державі.

Аналіз статистичних даних мереж свідчить, що загальна кількість магазинів формату drogerie протягом 2015 року збільшилась на 280 магазинів (табл. 1). Лідерами з розширення та завоювання нових регіонів є ТОВ Стиль-Д, власники мережі proStor, які протягом року збільшили загальну кількість мережі на 109 магазинів. Відповідно, спостерігалось збільшення загальної торговельної площі мереж порівняно з попереднім, 2014 р., на 52800 м².

Найпоширенішими мережами формату на 2015 рік – є Watsons і proStor, які охоплюють 23 області та знаходяться у 112 та 107 містах України (рис. 1.), що дозволяє їм займати 24% та 23% ринку (загальна кількість міст на території країни – 460, загальна кількість областей – 24). Отже, не звертаючи увагу на те, що в кожній області країни присутній формат drogerie, ринок ще не досить насичений, мережам слід входити у міста, де вони ще не мають своїх магазинів та поступово розвивати відносини зі споживачами.

Відповідно до проведеного моніторингу цін на представлені товари, крім Броккард Україна, мережі охоплюють велику аудиторію споживачів та розраховані на споживачів цінових сегментів середній, середній мінус. Проте, не звертаючи увагу на зменшення сегменту luxury, споживачів висо-

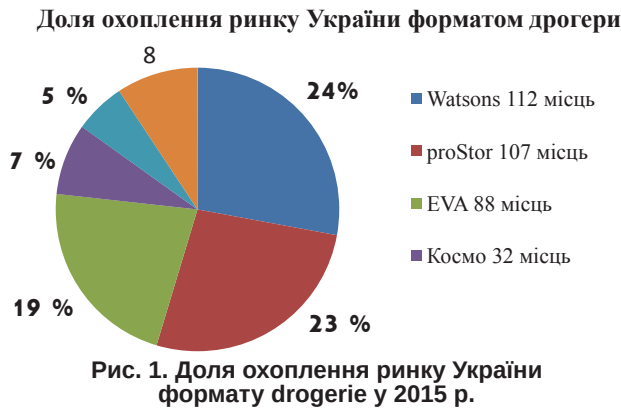
кого цінового діапазону, товари мережі Броккард Україна реалізують продукцію елітних брендів високої ціни та якості. Слід акцентувати увагу на тому, що всі мережі визначеного формату мають інтегровані канали продажу, а саме: оформлення заказу через Інтернет-магазини, телефони; оплата зручним для споживача способом: картка, наявні та віртуальні гроші; отримання товару у зручному місці; наявність після продажного сервісу.

Незважаючи на складну політичну та економічну ситуацію у країні, роздрібні мережі формату постійно удосконалюють асортимент пропонуємих товарів згідно з вимогами споживачів. Необхідно відмітити, що через те, що багато споживачів відмовляються купувати «ім'я виробника» замість товарів, все більш вітчизняних торговельних мереж випускають товари власних торгових марок (ВТМ), які відрізняються своєю непоганою якістю та оптимальними цінами (рис. 2).

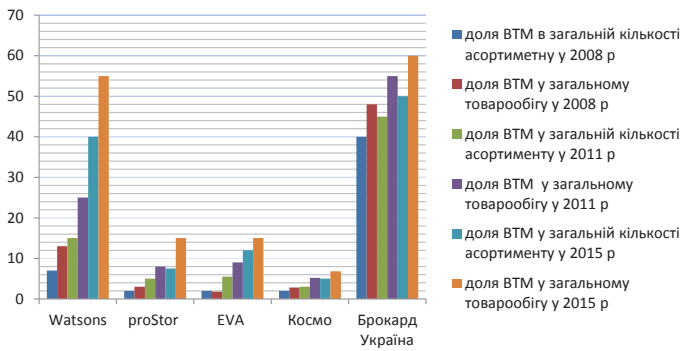
Для аналізу було обрано роки: початку дослідження, 2008 р – у зв'язку з першими пробами вітчизняних ритейлерів впровадження ВТМ визначеними мережами, середня межа, 2011р – активне впровадження марок та планування на перспективу після вдалого початку, кінець аналізованого періоду, 2015 р. – узагальнення та контроль результатів стратегічного розвитку мереж щодо введення в асортимент ВТМ. Всі мережі значно збільшили кількість ВТМ в порівнянні з минулими періодами.

Так, у структурі загальної кількості асортименту впровадження власних торгових марок збільшилося з 2% у 2008 році до, у середньому, 15% у 2015 р. (+13%); їх доля у загальному прибутку збільшилася з 3,5% у 2008 р. до 20% у 2015 р. (+16,5). Лідером у впровадженні ВТМ та товарообігу є закордонні мережі Броккард Україна та Watsons. Це пояснюється тим, що вони впроваджують багатолітній досвід розвитку власних торгових марок, який набули в роботі на ринках інших країн. Також взагалі по мережам спостерігалась оптимізація асортиментних позицій.

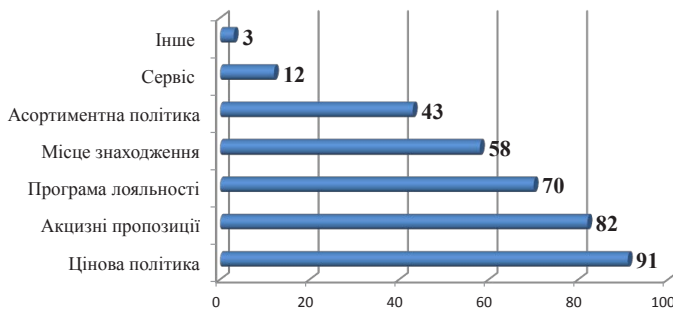
Для тривалого існування та ефективної діяльності на ринку роздрібні мережі повинні дотримуватись певних правил та врахувати багато факторів. Дуже важливим є розуміння мережами чинників, які спонукатимуть споживачів обрати саме їх магазини. При дослідженні, яке було проведено автором, було з'ясовано критерії вибору споживачами мереж та безпосередньо їх магазинів. 300-м особам, які добровільно стали учасниками опитування, було запропоновано обрати чинники та їх вагомість при виборі мережі. Результати показали, що для споживачів основним пріоритетом при виборі є цінова політика мережі (91%), далі йдуть акційні пропозиції (82%) та програма лояльності (70%), а також місцезнаходження, сервіс, асортиментна політика, інше (рис. 3).



Джерело: [12-22]



Джерело: [14; 15; 17; 18; 19; 20; 22; 23]



Таблиця 1

Динаміка розвитку мереж формату drogerie за період з 2008 до 2015 рр.

Назва мережі	Початок діяльності	2008 р.		2009 р.		2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.		2014 р.		2015 р.	
		Кіл-ть топ-них об'єктів	Торів, площі м²	Кіл-ть топ-них об'єктів	Торів, площі м²	Кіл-ть топ-них об'єктів	Торів, площі м²	Кіл-ть топ-них об'єктів	Торів, площі м²	Кіл-ть топ-них об'єктів	Торів, площі м²	Кіл-ть топ-них об'єктів	Торів, площі м²	Кіл-ть топ-них об'єктів	Торів, площі м²	Кіл-ть топ-них об'єктів	
Watsons	1992 р. – 2006 ребрен-дінг	138	19680	169	24750	203	29710	234	35780	277	41300	315	45900	375	50200	433	55650
proStor	2005	87	17400	112	20220	130	26000	138	28000	145	31900	146	32300	153	40500	262	78000
EVA	2002	124	27932	116	26700	125	28100	148	30400	155	31100	221	38500	222	45000	326	59000
Космо	2000	35	7000	37	7800	40	9500	40	9500	79	15800	82	17400	89	18100	100	25000
Броккард Україна	1997	58	15000	58	15000	60	17000	78	21300	91	23200	100	31000	83	25500	89	27000

Висновки з проведеного дослідження. Роздрібні мережі в Україні переживають складні часи існування, основними причинами яких є: тяжка геополітична ситуація в країні, знецінення національної валюти, зменшення доходів громадян та інші чинники, які негативно впливають на купівельну спроможність і вимушують покупців переходити на малоцінні товари. Але при впровадженні в діяльність мереж сучасних дієвих заходів з'явиться можливість для успішного існування та розвитку, а саме при: відкритті нових магазинів, географічному розширенні мереж, удосконаленні логістичних процесів, покращенні технологічних процесів в роботі окремих торговельних об'єктів, впровадженні сучасних програм лояльності, розширенні торговельного сервісу, пропонуванні товарів місцевих виробників, ціна на товари яких нижча, а якість достатня, наданні споживачам мережі різноманітних акційних пропозицій тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гросул В.А. Торговельна мережа як особлива організація торгівлі / В.А. Гросул // Економіка. Фінанси. Право. Щомісячний інформаційно-аналітичний журнал. – № 3/1. – 2013. – С. 22- 25.
2. Кавун О.О. Підприємницькі мережі у роздрібній торгівлі України: сутність, класифікація і перспективи формування / О.О. Кавун // Актуальні проблеми економіки № 5 ((107)), 2010 р. – С. 96-100.
3. Селютін В.М. Мережевий підхід як теоретична основа організації сучасного торговельного бізнесу / В.М. Селютін, Н.М. Севериненко // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: зб. наук. праць. – Х.: ХДУХТ, 2008. – № 18. – С. 56-61.
4. Платонов В.Н. Организация торговли: учеб. пособие / В.Н. Платонов. – Минск: БГЭУ, 2002. – 287 с.
5. Памбухчянц О.В. Технология розничной торговли: учебник для начального профессионального образования по профессии «Продавец, контролер-кассир» / О.В. Памбухчянц. – М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2001. – 284 с.
6. Тимофеева О.В. Развитие украинских торговых сетей на современном этапе / О.В. Тимофеева // Економіка і регіон. – 2007. – № 2 (13). – С. 68-72.
7. Роздрібні торговельні мережі: регіональні фактори розвитку [Текст]: монографія / Н.О. Власова, О.В. Колючкова; Харківський державний університет харчування та торгівлі. – Харків: АдВАТМ, 2012. – 255 с.
8. В.В. Апопій Організація торгівлі. К: Центр учебної літератури, 2008. – 578 с.
9. Бланк И.А. Торговый менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 488 с.
10. Чернишова А.В. Використання власних торгових марок у дрогері-ритейлі. / А.В.Чернишова // «Молодий вчений». – № 5 (32), травень, 2016 р. – С. 186-190.
11. Рубанович А. Drogerie в борьбе за звание «Сеть красоты и здоровья № 1 в Украине» [Электронный ресурс]. – А. Рубанович // TradeMasterGroup. – Режим доступа: <http://trademaster.ua/articles/915/>
12. Торговые центры – перспективы развития. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.conex.biz.ua/article.php?id=21>
13. Ренессанс украинского ритейла. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.socmart.com.ua/news/ukraine/read/7002/>
14. Ассоциация ритейлеров Украины. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rau.com.ua/news/eva-v-2016-m-my-sushhestvenno-rasshirim-set/>
15. Власний сайт мережі EVA. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.eva.dp.ua/about/>
16. Офіційний сайт газети «Лица». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.litsa.com.ua/show/a/9483>
17. Електронне видання Retail-community. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://retail-community.com.ua/>
18. Електронне видання my-trade-group. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://my-trade-group.com/index.php/rynok/obzory/item/303-obzor-drogerie-ritejla/303-obzor-drogerie-ritejla>
19. Drogerie в Украине 2015: Обзор РЫНКА. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.intercharm.kiev.ua/en/visit/exhibitors-novelties/133-drogerie-in-ukraine-2015-a-market-review>
20. А. Рубанович // TradeMasterGroup. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://trademaster.ua/articles/915>
21. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://maxretail.com.ua/a180322-obzor-ritejl-rynka.html>
22. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: index.minfin.com.ua
23. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://retail-community.com.ua/news/spetsproektyi/2302-infografika-reyting-krupneyshih-roznychnih-setey-ukrainyi-po-otraslyam-za-2014-god14.09.2015>

МОДЕЛЮВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА НА ОСНОВІ BALANCED SCORECARD MODELING DEVELOPMENT STRATEGY HOTEL SECTOR BASED ON BALANCED SCORECARD

У статті розглянуто теоретичні та методичні основи системи збалансованих показників (Balanced Scorecard, BSC). Розроблено та запропоновано алгоритм формування стратегічної моделі розвитку підприємств готельного господарства на основі врахування методології системи збалансованих показників з метою підвищення ефективності діяльності готельних підприємств.

Ключові слова: готельне господарство, готельний бізнес, стратегія розвитку, Збалансована система показників, стратегічна модель, ефективність.

В статье рассмотрены теоретические и методические основы системы сбалансированных показателей (Balanced Scorecard, BSC). Разработан и предложен алгоритм формирования стратегической модели развития предприятий гостиничного

хозяйства на основе учета методологии системы сбалансированных показателей с целью повышения эффективности деятельности гостиничных предприятий.

Ключевые слова: гостиничное хозяйство, гостиничный бизнес, стратегия развития, Сбалансированная система показателей, стратегическая модель, эффективность.

The article examines the theoretical and methodological foundations Balanced Scorecard (Balanced Scorecard, BSC). Developed algorithm and forming strategic business model of hotel management methodology based on consideration of a balanced scorecard to improve the efficiency of hotel enterprises.

Key words: hotel industry, hotel business, development strategy, Balanced Scorecard, strategic model, effectiveness.

УДК 338.488.2:640.412

Завідна Л.Д.

доцент, докторант кафедри готельно-ресторанного бізнесу Київський національний торговельно-економічний університет

Постановка проблеми. Принципи та методи стратегічного менеджменту набувають все більшого поширення в індустрії гостинності, що є складовою частиною сфери послуг, яка, в свою чергу, являє собою один з найважливіших і динамічно розвиваючих секторів економіки. Серед галузей сфери послуг все більшого значення набуває готельний бізнес, який грає роль катализатора розвитку всього народного господарства країни.

Бурхливий розвиток готельного бізнесу, формування керуючих компаній, а також використання досвіду світових готельних мереж – все це обумовлює необхідність нових, ефективних підходів до стратегічного управління готельним бізнесом, одним з яких є методика збалансованих показників.

Система збалансованих (взаємопов'язаних) показників (Balanced Scorecard, BSC) – це механізм втілення стратегії в життя, оскільки вона чітко формулює цілі та завдання компанії, фактори її успіху. Тобто BSC дозволяє створити підприємство, в якому результати всіх бізнес-процесів взаємопов'язані і кожен співробітник чітко розуміє, що він повинен зробити на своєму робочому місці для того, щоб досягти загальних цілей підприємства. Тобто перед нами є і механізм (BSC), і кошти його реалізації (KPI – ключові показники ефективності).

У вітчизняній практиці стратегічний підхід до управління підприємствами готельного господарства поки використовується обмежено.

Аналіз основних досліджень і публікацій.

Теоретичні та практичні аспекти проблем розвитку, стратегічного управління і формування стратегії у досягненні успіху компаній, знайшли своє відображення в наукових працях багатьох зарубіжних вчених, таких як: К. Адамс, Р. Аккофф, І. Ансофф,

П. Друкер, К. Крос, Р. Ланч, К. Макнейра, Л. Мейсел, Г. Мінцберг, М. Портер, П. Робертс, А. Стрікланд, К. Сноу, А. Томпсон, Е. Чандлер та ін., а також вчених країн СНД Г. Азоев, О. Виханський, О. Градов, М. Круглов, та ін.

Проблемам в області стратегічного менеджменту в готельному бізнесі присвятили багато праць українські науковці, зокрема, М. Бойко, О. Виноградова, С. Драгунцова, Т. Дорошенко, М. Кабушкіна, Н. Куценко, Л. Лук'янова, Т. Марущак, С. Мельниченко, Г. Мунін, Л. Нечаюк, М. Новак, Ю. Опанащук, Х. Роглева, О. Ремеслова, Т. Ткаченко, та ін., а також фахівці з країн СНД – В. Квартальнова, А. Лісник, Р. Фатхутдінов, А. Чуднівський та інші.

Засновниками збалансованої системи показників є Девід Нортон і Роберт Каплан. В даний час з'явилися також інші зарубіжні методичні посібники, рекомендації по використанню BSC, але всі вони більшою мірою посилаються на досвід Д. Нортон і Р. Каплана. У наукових роботах, присвячених готельному бізнесу, дана методика не використовувалася.

Незважаючи на досить велику кількість досліджень, присвячених проблемам стратегічного управління, їх наукову розробленість в цілому ще не можна визнати вичерпною. Ця обставина обумовлює необхідність проведення подальших досліджень з розробки методичних основ використання системи взаємопов'язаних показників в готельному бізнесі з метою підвищення ефективності діяльності готельних підприємств.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає у теоретичному та методичному осмисленні

аспектів стратегічного управління підприємством готельного господарства, розробці методичних і науково-практичних рекомендацій щодо формування стратегічної моделі розвитку готельних підприємств на основі врахування методології системи збалансованих показників (Balanced Scorecard) і особливостей оцінки ефективності готельного бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У процесі аналізу, планування і контролю формування і використання прибутку будь-якого підприємства використовується велика система методів, за допомогою яких досягаються необхідні результати. Порівняно новою, але вже досить популярною технологією оцінки ефективності діяльності підприємств є Система збалансованих показників (Balanced Scorecard. BSC – 1990 рік), яка представляє собою циклічну послідовність певних дій і можна виразити у вигляді рис. 1.

Даний рисунок показує, що практичне впровадження системи починається з формалізації стратегії, складається дерево стратегічних цілей, яке потім трансформується в карту цілей верхнього рівня, при цьому кожна мета знаходить показники [2]. У BSC цілі розгортаються каскадом (цілі першого рівня є аналітичної сумою цілей другого,

більш нижнього). Зрештою діяльність підприємства постає у вигляді причинно-наслідкового зв'язку між безліччю цілей, підцілей та їх індикаторами.

Проекція стратегічної моделі розвитку на основі використання системи збалансованих показників великого готелю (більше 500 номерів), орієнтованої на діловий туризм наведено в таблиці 1.

Головна відмінність між Balanced Scorecard та традиційною системою стратегічного планування полягає в тому що система планування будується по ланцюжку Стратегія – Бюджет – Планування і прийняття рішень – Оцінка і коригування, а Balanced Scorecard будується за принципом Стратегія – Balanced Scorecard – з подальшим впливом стратегії на чотири найважливіших перспективи: фінанси, клієнти, бізнес-процеси, навчання і зростання.

Проведений аналіз практичних прикладів планування стратегічної моделі розвитку різних підприємств на основі системи взаємопов'язаних показників показав, що в цій діяльності можна виділити кілька основних етапів [3, с. 116]:

1. Підготовчий етап;
2. Етап розробки системи;
3. Етап впровадження системи;
4. Етап оцінки ефективності впровадження системи і її коригування.



Рис. 1. Основні елементи системи збалансованих показників

Джерело: побудовано автором за даними [1]

Розглянемо ці етапи більш детально.

1. Підготовчий етап рекомендується починати зі всебічного вивчення сутності самої системи. Для цього або проводиться підготовка співробітників проектної групи в спеціалізованих компаніях або запрошуються фахівці консалтингової компанії, або можливий комбінований варіант, як найбільш ефективний, що дозволяє не тільки оптимізувати витрати фірма на впровадження BSC, а й забезпечує її ефективну реалізацію під керівництвом спеціально підготовлених співробітників підприємства.

2. Етап розробки системи. Застосування BSC починається, як правило, з оголошення корпоративної стратегії і визначення в загальних рисах етапів її реалізації. До них відносяться [4, с. 75]:

- розробка показників (скласти список показників, що відображають найважливіші фактори успіху);
- виявлення причинного зв'язку (вибрати показники, відповідні ланцюжку причинно-наслідкових

відносин, щоб намітити конкретну логіку створення цінності);

- розробка ієрархії карт показників (після розробки карти показників для всієї організації підготувати додаткові карти для кожного підрозділу);
- встановлення зв'язку з оплатою (пов'язати винагороду працівників за успіхи з BSC).
- підготовка інфраструктури інформаційних технологій (привести збір даних і звітність у відповідність з логікою BSC; конфігурувати і управляти системними компонентами, потрібними для створення інтегрованої системи);
- отримання і використання зворотного зв'язку (проводити періодичні наради для оцінки зворотного зв'язку і підтримки безперервного поліпшення).

3. Етап впровадження системи. На даному етапі особливу увагу слід приділяти організаційному забезпеченню цієї діяльності, тобто повинні бути чітко закріплені обов'язки за членами групи

Таблиця 1

Основні показники збалансованої системи показників

Перспективи	Стратегічні цілі	Показники
Фінанси (як стратегія буде впливати на фінанси готелю)	Сталий розвиток за рахунок зростання середньорічного завантаження номерного фонду і збільшення доходів в усіх напрямках діяльності готелю	<ul style="list-style-type: none"> • середні надходження на діючий номер (Revenue per Available Room – RevPAR) • середні розцінки за номер (Average Room Rate) • прибутковість номерного фонду (Rooms Yield) • реалізована прибутковість номера (Actual Rooms Yield) • середня сума відвідування (Average Check Price) • вартість реалізованої продукції (Food Cost Percentage) • частка витрат на оплату праці (Labor Cost Percentage) Платоспроможність і фінансова стійкість (Solvency Ratio, Debt-Equity Ratio, Number of Times Interest Earned, Fixed Charge Coverage Ratio, etc.) • рентабельність (Profit Margin Ratio, Return on Owner's Equity Ratio, Return on Assets Ratio, Return on Fixed Assets Ratio, etc.).
Клієнти (як позиціонується підприємство на цільових ринках)	Орієнтація на діловий туризм та груповий іноземний (в'їзний) туризм, підтримання сприятливого іміджу готелю	<ul style="list-style-type: none"> • Асортимент послуг; • Класність готелю; • Частка ринку; • Ступінь впізнаваності готелю; • Кількість турфірм, з якими укладені договори на розміщення; • Кількість тренінгових та ін. Компаній, з якими укладені договори на проведення семінарів, • Відсоток постійних клієнтів, • Рівень повернення замовлень, • Індекс задоволеності клієнтів, • Кількість скарг клієнтів • Середній час на обслуговування одного клієнта.
Внутрішньогосподарські процеси (які процеси є стратегічно важливими)	Оптимізація основних та обслуговуючих бізнес процесів компанії, підвищення уваги до видів діяльності, найбільш важливим для створення споживчої цінності	<ul style="list-style-type: none"> • собівартість одиниці послуг • продуктивність праці • адміністративні витрати • витрати на маркетинг • рекламний бюджет • відсоток вакансій • ступінь автоматизації бізнес-процесів
Навчання і зростання (як розвиваються співробітники і заохочується професійне зростання)	Перенавчання персоналу, підвищення кваліфікації, підвищення задоволеності співробітників	<ul style="list-style-type: none"> • середнє по готелю співвідношення керівних кадрів і підлеглих; • частка працівників із вищою спеціальною рівнем освіти; • коефіцієнт плинності кадрів; • час на навчання і підвищення кваліфікації одного співробітника • кількість осіб, які підвищили кваліфікацію • коефіцієнт оновлення кадрів.

впровадження, керівниками підрозділів і конкретно кожним співробітником готелю.

4. Етап оцінки ефективності впровадження системи і її коригування. Особливого значення на даному етапі слід приділити, перш за все, моніторингу функціонування системи. Більшість компаній використовують для цього систему контролінгу.

Підсумковим результатом впровадження системи збалансованих показників, а також її постійного вдосконалення буде [5]:

- отриманням стабільного прибутку і економічної доданої вартості;
- підвищення капіталізації компанії;
- завоювання компанією цільових ринків;
- досягнення лояльності клієнтів, здатності компанії забезпечити їх утримання;
- забезпечення прогресивності технології і налагодженості бізнес – процесів;
- придбання випереджальних конкурентних переваг;
- створення потужного і висококваліфікованого кадрового складу;
- досягнення чинників, що впливають на зростання вартості компанії;
- гнучке реагування компанії на зовнішні і внутрішні «обурення»;
- система переводить місію і загальну стратегію компанії в систему чітко поставлених цілей і завдань, а також показників, що визначають ступінь досягнення даних установок в рамках чотирьох основних проєкцій: фінансів, маркетингу, внутрішніх бізнес-процесів, навчання і росту;
- система збалансованих показників зможе виміряти те, що не вимірює бухгалтерський облік;
- система забезпечує органічне поєднання інтересів акціонерів, споживачів, партнерів і кредиторів, а також максимальне забезпечення інтересів власників і споживачів.

По суті система взаємопов'язаних показників – система стає єдиним стрижнем, що об'єднує життєво важливі операції компанії. Така інтеграція дозволяє корпоративним користувачам застосовувати збалансовані системи показників для управління виробничими циклами, які все ще скорочуються, і зберігати конкурентоспроможність компанії на високому рівні.

Трансформація стратегічних цілей через проміжні параметри (нормативи бізнес-процесів) дозволяє вирішити основну проблему організації ефективного бізнесу – інтеграцію стратегічного та оперативного рівнів управління.

Узагальнюючи досвід успішних і менш успішних впроваджень системи збалансованих показників, слід привести основні рекомендації, які можна враховувати, впроваджуючи дану систему:

1. Дуже важливо правильно почати проєкт, враховуючи попередню систему показників.

2. Слід враховувати різні способи представлення системи показників: є кілька можливих форматів, іноді їх краще комбінувати. Особливо велике значення має візуальне уявлення системи показників.

3. Системи показників приносять максимум користі саме в тих випадках, коли керівництву і співробітникам потрібно домовитися – які дії будуть стратегічно мотивованими і спричинять за собою довгострокові зобов'язання, які «невловимі» і не визнаються в традиційному обліку.

4. Важливою умовою успішного проведення проєкту BSC є встановлення зв'язків між системою показників і іншими засобами контролю.

5. Системи показників повинні бути узгоджені з іншими процесами планування (планом виробництва, планом ринкової діяльності тощо). Треба чітко уявляти, що є найбільш, а що найменш важливим; залишатися в межах бюджету; виконувати завдання і вносити результати в систему показників.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, BSC є теоретичне відображення підприємства, що дає можливість зацікавленим сторонам вибрати стратегію з сформульованого плану BSC, і отримати BSC для власної діяльності. BSC-план, крім того, допомагає перейти від стратегічного планування до конкретного впровадження обраної стратегії. Завдяки плану BSC з'являється можливість, розбити основну стратегію підприємства до індивідуального BSC для кожного окремого співробітника [6, с. 41].

Отже, BSC дає вищому керівництву компанії абсолютно новий інструмент управління, що вводить бачення компанії та її стратегії в набір взаємозалежних збалансованих показників, оцінюють критичні фактори не тільки поточного, але і майбутнього розвитку організації.

Незважаючи на зазначені переваги, є також певні труднощі з інтеграцією BSC-концепції і системи менеджменту якості:

- через велику кількість розглянутих взаємозалежних зв'язків в фазі впровадження ступінь складності BSC надмірно висока;
- через систему показників будуть активовані очевидні причинно-логічні зв'язки, які в подальшому можуть розумітися як арифметично-причинні зв'язки, тобто, їх наявність не буде піддаватися підприємством критичному аналізу;
- вибір стратегічних дій в BSC описаний авторами BSC неточно і призводить в практиці до серйозних проблем.

Але на наш погляд, використання BSC як інструменту менеджменту якості, відкриває нові можливості, а наявність зазначених проблем формує поле для подальшої дослідницької діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансована система показателів. От стратегії к дей-

ствію. / С. Каплан Роберт, П. Нортон Дейвид. – М.: ЗАО Олимп-Бизнес», 2003.

2. Каплан Роберт С, Нортон Дейвид П. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей. / С. Каплан Роберт, П. Нортон Дейвид. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004.

3. Dusch M., Mçijer M. Praktische Anwendung der Balanced Scorecard. In: Controlling H.211997, Seite 116-121.

4. Kaplan R.S., Norton D.P.: Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System. In: Harvard Business Review January-February 1996. Seite 75-85.

5. Horvath & Partner (Hrsg.): Balanced Scorecard umsetzen; Stuttgart, 2000.

6. Gaiser B.: International Perspectives: German Cost Management Systems. In: Journal of Cost Management; Vol. 11, Sept./ Oct., Nr. 5, 1997, Seite 41-45.

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙ В МАРКЕТИНГ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ БІЗНЕС-ДІЯЛЬНОСТІ

AGRICULTURAL ENTERPRISE MARKETING INVESTMENT VALUATION UNDER CONDITIONS OF INTERNATIONAL DIVERSIFICATION OF BUSYNESS ACTIVITY

У статті розглянуто основні напрямки ефекту від інвестицій в маркетинг за рахунок зменшення кількості внутрішньої взаємодії між підрозділами при реалізації стратегії міжнародної диверсифікації бізнес-діяльності. Проведена оцінка ефективності інвестицій в маркетинг аграрних підприємств. Авторами запропонована модель розрахунку витрат за допомогою якої можливо досягнути зниження витрат взаємодії, підвищення ефективності маркетингових комунікацій, формування і підтримка лояльності клієнтів, підвищення ефективності експортних операцій, зміцнення конкурентних позицій, збільшення обсягів продажу.

Ключові слова: маркетинг, інвестиції, маркетингова діяльність, міжнародна диверсифікація, аутсорсинг, транзакційні витрати.

В статье рассмотрены основные направления эффекта от инвестиций в маркетинг за счет уменьшения количества внутреннего взаимодействия между подразделениями при реализации стратегии международной диверсификации бизнес-деятельности. Проведена оценка эффективности инвестиций в маркетинг аграрных предприятий. Авторами предложена модель расчета

расходов с помощью которой возможно достигнуть снижение затрат взаимодействия, повышение эффективности маркетинговых коммуникаций, формирование и поддержка лояльности клиентов, повышение эффективности экспортных операций, укрепление конкурентных позиций, увеличение объемов продаж.

Ключевые слова: маркетинг, инвестиции, маркетинговая деятельность, международная диверсификация, аутсорсинг, транзакционные издержки.

The article deals with the main directions of the marketing investment effect under realization of business activity international diversification strategy at the expense of internal interface between subdivisions. Also, the investment effectiveness of agricultural enterprise marketing is estimated. The authors offer calculation model to reduce interface expenses, to increase marketing communication effectiveness, to create and support customer loyalty, to intensify export operations, to reinvigorate competitive positions and to make an increase in sales.

Key words: marketing, investments, marketing activity, international diversification, outsourcing, transaction expenses.

УДК 339.9:338.43

Ковінько О.М.

к.е.н., доцент кафедри маркетингу та реклами

Вінницький торговельно-економічний інститут

Постановка проблеми. Досвід діяльності аграрних підприємств в Україні доводить нам, що організація підприємства нового типу і його виведення на новий ринок вимагає особливого контролю і оцінки ефективності маркетингової взаємодії на всіх етапах створення міжнародної диверсифікованої конгломератної компанії та найефективнішого поєднання виробництва і задоволення попиту споживачів аграрною продукцією, підвищення ефективності міжнародної діяльності шляхом налагодження тісних партнерських відносин на зарубіжних ринках; стимулювання споживання та підвищення якості аграрної продукції від-

повідно до міжнародних стандартів; максимізація поточного прибутку аграрних підприємств. Однією з умов досягнення цих цілей є підвищення ефективності взаємодії з потенційними споживачами та замовниками в рамках укладання зовнішньоторговельних угод.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням інвестицій в маркетинг аграрних підприємств присвячені праці таких видатних вчених як Н. Моїсеєва, Т. Гончарова, О. Маріна, М. Очеретько, О. Корінець та інші.

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення основних проблем інвестування в

маркетинг аграрних підприємств в умовах міжнародної диверсифікації бізнес-діяльності, пошук рішень щодо виявлених проблем.

Виклад основного матеріалу дослідження. В організаційно-управлінській структурі сучас-

ного підприємства аграрного бізнесу передбачено роботу відділу маркетингу для реалізації дослідницьких функцій, просування та забезпечення зростання конкурентних позицій аграрного підприємства, міжнародний експортний відділ для



Рис. 1. Результати впровадження системи управління інвестиціями в маркетинг за рахунок зменшення кількості внутрішньої взаємодії між підрозділами при реалізації стратегії міжнародної диверсифікації бізнес-діяльності

Джерело: [2; 3]

Таблиця 1

Оцінка ефекту (вигоди) від інвестицій в маркетинг при реалізації стратегії міжнародної диверсифікації бізнес-діяльності

Результат	Пошук інформації	Ведення ділових переговорів	Укладання договорів поставки	Оцінка та контроль	Специфікація та захист прав власності	Опортуністична поведінка і політизація
Зниження витрат взаємодії	+	+	+	+	+	+
Підвищення ефективності маркетингових комунікацій	-	+	+	-	-	+
Формування і підтримка лояльності клієнтів	-	+	+	-	-	+
Підвищення ефективності експортних операцій	+	+	+	+	+	+
Зміцнення конкурентних позицій	+	-	+	-	-	+
Збільшення обсягів продажу	+	+	+	-	+	+

проведення переговорів, оформлення контрактів та укладення угод, контролю за їх виконанням і юридичним захистом прав власника у разі їх порушення, проведення сертифікації.

Результати дослідження дають змогу визначити основні напрямки ефекту від інвестицій в маркетинг за рахунок зменшення кількості внутрішньої взаємодії між підрозділами при реалізації стратегії міжнародної диверсифікації бізнес-діяльності: зниження витрат взаємодії, підвищення ефективності маркетингових комунікацій, формування і підтримка лояльності клієнтів, підвищення ефективності експортних операцій, зміцнення конкурентних позицій, збільшення обсягів продажу (табл. 1, рис. 1).

Звичайно крім перерахованих очевидних наслідків реалізації стратегії міжнародної диверсифікації бізнес-діяльності аграрного підприємства існують і додаткові вигоди, яких можна досягти за рахунок виключення неефективних зовнішньоторговельних угод, міжнародних маркетингових заходів та створити можливість виконання нових функцій.

Для продовження дослідження автором були використані статистичні дані двох аграрних підприємств різних типів, але подібними вони є в тому, що тривалий час здійснювали бізнес-діяльність на зарубіжних ринках: ТОВ «Ukrlandfarming (Укрлендфармінг)» – інтегрована агропромислова компанія, м. Київ, ТОВ «АВІС» – виробниче аграрне підприємство, м. Вінниця.

При визначенні поточного прибутку аграрних підприємств за формулою (4.19) звернемо увагу на витрати зі збуту, які включають витрати на маркетингові заходи (виставкову діяльність) – трансакційні витрати.

$$\Pi = [Z * (1 - \gamma_i) - (S + U_i)] * Q_i, \quad (1)$$

де Π – прибуток;

Z – ціна реалізації одиниці продукції;

S – собівартість виробництва одиниці продукції;

U_i – витрати зі збуту при i -тому способі збуту на одиницю продукції;

γ_i – дилерська знижка з відпускної ціни при використанні опосередкованого каналу збуту, %;

Q_i – обсяги збуту при i -тому способі збуту в натуральному вигляді.

В обох випадках при проведенні аналізу фінансової звітності було виявлено значні необґрунтовані витрати на маркетингові заходи (виставкову діяльність), які не сприяли збільшенню обсягів продажу.

Використовуючи методологію врахування трансакційних витрат у бізнес-діяльності, кожен бізнес-процес був проаналізований окремо, складено його характеристики, розроблені інструкції для реалізації методики у відповідності з вимогами до ефективності, особливостями бізнес-діяльності та особливостями організаційно-управлінських структур аграрних підприємств, а саме розподілу обов'язків між підрозділами і виконавцями.

Вихідною інформацією при розробці моделі діагностики на основі аналізу та оцінки трансакційних витрат стали дані звітності підприємств (форма 1, форма 2), при цьому було враховано запропоновану класифікацію для обліку трансакційних витрат [1], які виникають в процесі реалізації експортних операцій, а саме, проведення переговорів, оформленням контрактів та укладенням угод, контроль за їх виконанням і юридичним захистом прав власника у разі їх порушення, проведення маркетингових комунікаційних заходів. В бухгалтерському обліку даних підприємств фахівці виділити на існуючому рахунку 93 «Витрати на збут» два субрахунки – 93 «Витрати на збут» та 932 «Трансакційні витрати на збут» за відповідними елементами.

При виділенні функцій бізнес-процесу «організації міжнародної виставкової діяльності» вітчизняними аграрними підприємствами ТОВ «Ukrlandfarming (Укрлендфармінг)», м. Київ, ТОВ «АВІС», м. Вінниця виділено групи витрат, які чітко відповідають кла-

Таблиця 2

Критерії оцінки партнера – аутсорсера при вирішенні задачі мінімізації трансакційних витрат

Критерії	Обґрунтування
Довіра	Оцінюється досвід аутсорсера (кількість клієнтів, відгуки клієнтів)
Надійність	Відповідність аутсорсера вимогам своїх клієнтів
Сервіс	Рівень обслуговування аутсорсера і порівняння з іншими підприємствами, що надають подібні послуги
Конкурентоздатна ціна	Порівняння рівня цін аутсорсера та інших підприємств, що надають подібні послуги
Гнучкість	Здатність аутсорсера працювати в умовах зміни потреб замовника
Жорсткість в контакті	Бажання аутсорсера укласти контракт на жорстких чи ліберальних умовах з можливістю внесення поправок
Кваліфікація	Бажання аутсорсера допомагати замовнику підтримувати належну кваліфікацію його працівників з ціллю підтримання бізнесу на високому рівні або його розширення
Терміни реалізації	Аналіз швидкості виконання одного і того ж замовлення різними аутсорсерами
Якість	Оцінка якості послуг при однаковій вартості

сифікації трансакційних витрат: пошук інформації, ведення переговорів, укладання контрактів, оцінка і контроль проведення заходу, захист прав власності. Було розраховано трансакційні витрати, визначена вартість виконання кожного виду робіт. Отримана в результаті розрахунку величина трансакційних витрат з організації участі в міжнародній агропромисловій виставці склала 22% від збутових витрат у ТОВ «Ukrlandfarming (Укрлендфармінг)», м. Київ і 25% ТОВ «АВІС», м. Вінниця.

За результатами діагностики трансакційних витрат на організацію міжнародної виставкової діяльності ТОВ «Ukrlandfarming (Укрлендфармінг)», м. Київ, ТОВ «АВІС», м. Вінниця прийнято рішення про перехід до етапу регулювання трансакційних витрат за допомогою комплексу розроблених моделей та алгоритмів.

На основі проведеного аналізу було визначено зони, які повинні бути відкориговані за витратами на пошуки інформації, ведення переговорів, специфікації, захисту прав власності.

У таблиці 2 запропонований список критеріїв оцінки бізнес-процесу «організації міжнародної виставкової діяльності» – «пошук аутсорсингових компаній», що дозволить вдосконалити даний процес.

Результати комплексної оцінки можливих бізнес-партнерів аутсорсерів ТОВ «Advanter Group», ТОВ «А-Group» за 10 бальною шкалою методом експертних оцінок представлені в таблиці 3.

Таблиця 3

Комплексна оцінка можливих бізнес-партнерів аутсорсерів (методом експертних оцінок)

Критерії	ТОВ «Advanter Group»	ТОВ «А-Group»
Довіра	9	8
Надійність	8	9
Сервіс	3	9
Конкурентоздатна ціна	7	8
Гнучкість	3	9
Жорсткість в угоді або з можливістю внесення поправок	9	6
Внутрішня кваліфікація і контроль	5	7
Терміни реалізації	7	7
Якість	7	8
Всього	58	71

Джерело: [4-6]

Виходячи з результатів експертизи вибір зроблено на користь ТОВ «А-Group». Для перевірки отриманих результатів було виконано розрахунок трансакційних витрат за тими видами, які було визначено для регулювання.

Формою відносин між аграрними підприємствами і аутсорсером було обрано класичну угоду,

в якій чітко прописані санкції за порушення положень угоди, всі конфлікти за якою вирішуються через суд.

За рахунок вибору такої форми партнерства було досягнуто зниження витрат опортуністичної поведінки і політизації та захисту прав власності.

В результаті використання алгоритму пошуку партнера – аутсорсера за критерієм мінімізації трансакційних витрат були зменшені витрати по напрямку «пошук постачальника рекламних матеріалів». На основі проведеного аналізу вдалося виявити зони регулювання, а також визначити аутсорсингові підприємства, співпраця з якими призведе до підвищення показників ефективності. Отже, бачимо, що зниження витрат взаємодії в бізнес-процесі «організація виставкової діяльності» на 15% за рахунок перерозподілу засобів дозволило аграрному підприємству приймати участь в багатьох маркетингових заходах з просування аграрної продукції.

Крім того, було прийнято рішення змінити аутсорсингову компанію на нове маркетингове підприємство, яке дозволить постачати рекламні матеріали на більш вигідніших умовах зі збереженням термінів виконання замовлення.

В результаті аналізу було виявлено основні першопричини негативних результатів від проведення маркетингових заходів, зокрема «організації виставкової діяльності»: неправильно визначена виставка і оцінені очікування від прийняття участі в ній; недоброросовісне відношення до етапу підготовки до виставки, невміння повноцінно використати виставкові можливості, відсутність чіткої цілі щодо прийняття участі у агропромисловій виставці, переоцінка ролі статусу виставки та її організаторів, некваліфікований виставковий персонал та неефективний стенд – експозиція, відсутність післявиставкового супроводження отриманих угод та оцінки результатів участі у агропромисловій виставці.

На нашу думку, не зважаючи на те, що спеціалізовані виставки займають центральне місце в комунікаційні політиці аграрного підприємства, через їх проведення в аграріїв виникає значна кількість проблем. А саме: висока оплата участі у агропромисловій виставці, відсутність методики організації виставкового простору з врахуванням вимог часу, складність оцінки інформаційних інтересів відвідувачів, за які відповідають трансакційні витрати.

Для аналізу ефективності виставкової діяльності аграрного підприємства автором розроблена система показників для оцінки агропромислових виставок як засобу маркетингових комунікацій за критеріями/ показниками: число аграрних підприємств-експонентів; площа експозиції аграрної виставки; кількість відвідувачів аграрної виставки, скориговане на число цільової аудиторії; витрати

на участь у виставці; загальне число контактів, зареєстрованих на стенді; загальне число підприємств, зареєстрованих на стенді; кількість покупців, що відвідали стенд підприємства; кількість потенційних покупців (первинний контакт); кількість потенційних покупців (повторний контакт); вартість одного контакту за охопленням; вартість одного залученого контакту на агропромисловій виставці; вартість контакту за охопленням відвідувачів виставки за розданими каталогами; вартість контакту за охопленням відвідувачів виставки за заповненими анкетами; частка замовлень за результатами виставки в загальному товарообороті.

Висновки з проведеного дослідження. Приймаючи рішення про участь в агропромисловій виставці, вітчизняним аграрним підприємствам наполегливо рекомендуємо відповісти на запитання: чи входять в склад учасників агропромислової виставки основні конкуренти, чи готовий персонал відділу збуту до участі у спеціалізованій виставці.

Інколи ефективнішими можуть стати інші форми участі: участь тільки в діловій програмі заходів і висвітлення в ЗМІ інформації, участь в якості спів експонента. Проте для визначення прямої чи непрямої участі у спеціалізованій агропромисловій виставці необхідно оцінити всі варіанти участі.

На нашу думку, оцінка впливу міжнародної диверсифікації бізнес-діяльності вітчизняних аграрних підприємств на їх ефективність повинна проводитись після кожного маркетингового заходу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Очеретько Л.М., Корінець А.О. Трансакційні витрати як об'єкт управлінського обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ie.at.ua/IE_2013/InnEco_1-39-2013.pdf
2. Макалюк І.В. Управління трансакційними витратами машинобудівних підприємств / І.В. Макалюк. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rada.kpi.ua/files/dissertation/dis_Makaliuk_I.V..pdf
3. Моисеева Н.К. Трансформація бізнесу в умовах риночної нестабільності / Н.К. Моисеева, Т.Н. Гончарова, О.А. Марина, О.В. Седова / под. ред. Н.К. Моисеевой. – М.: КУРС: ИНФРА – М, 2015. – 416 с.
4. Advanter Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.advanter.ua/structure.php>
5. Рекламна агенція «А-Групп» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agroup.com.u/>
6. Міжнародна асоціація маркетингових ініціатив [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mam1.org.ua/association/members/agroup>

ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ НАЙМУ ПЕРСОНАЛУ НА СУЧАСНОМУ УКРАЇНСЬКОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

ORGANIZATION OF RECRUITMENT IN THE MODERN UKRAINIAN ENTERPRISE

УДК 658.8.338.24

Лобза А.В.

доктор філософії в галузі економіки,
доцент кафедри економіки
та соціально-трудових відносин
Університет митної справи та фінансів
Комарова С.К.
студентка
Університет митної справи та фінансів

У статті висвітлено основні теоретичні та практичні аспекти процесу найму виробничого персоналу. Наведено перелік проблем підбору робітників робочих професій на промислових підприємствах. Авторами проаналізовано процес підбору персоналу на прикладі сучасного підприємства «Інтерпайп Нижньодніпровський трубопрокатний завод». Визначені основні проблеми найму молодих працівників на робочі спеціальності та можливі шляхи їх подолання.

Ключові слова: персонал, управління персоналом, підбір персоналу, найм, молодіжна зайнятість.

В статье отражены основные теоретические и практические аспекты процесса найма производственного персонала. Приведен перечень проблем подбора рабочих профессий на промышленных предприятиях. Авторами проанализирован процесс

подбора персонала на примере современного предприятия «Интерпайп Нижнеднепровский трубопрокатный завод». Определены основные проблемы найма молодых работников на рабочие специальности и возможные пути их преодоления.

Ключевые слова: персонал, управление персоналом, подбор персонала, аренда, молодежная занятость.

In the article the basic theoretical and practical aspects of hiring personnel. The list of problems recruiting workers working professionals in the industry. The authors analyzed the recruitment process by the example of the modern enterprise «Interpipe NTRP». The main problem of employment of young workers in jobs of specialty and possible ways to overcome them.

Key words: staff, personnel management, recruitment, employment, youth employment.

Постановка проблеми. Робітники як фундаментальна основа промислового підприємства забезпечують розвиток усіх напрямів його діяльності та формують конкурентоспроможність у період загальних євроінтеграційних процесів, а також реорганізаційних, що відбуваються в Україні. Відсутність певного алгоритму дій при підборі персоналу негативно впливає на формування конкурентоздатної команди сучасного промислового підприємства, основні економічні показники в цілому.

Аналіз основних досліджень та публікацій
Проблематиці процесу удосконалення системи найму на підприємствах у своїх працях приділяли увагу такі вчені як: І. Ансоф, Л. Балабанова, А. Єгоршин, О. Бойко, І. Дуракова, С. Іванова, Ф. Хміль, А. Кібанов, Р. Мансуров, К. Лавлюк, Л. Пащук, О. Третяк, Дж. Уйтмор, Б. Шравантіна та інші.

Постановка завдання Головною метою роботи є визначення проблем процесу найму робітників на промисловому підприємстві та основних шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Процес підбору персоналу у будь-якій організації є одним з головних елементів у системі управління персоналом. Специфіка діяльності підприємства прямопропорційно впливає на формування системи заходів щодо найму персоналу. На розвинених промислових підприємствах велике значення має підбір саме виробничого персоналу. Конкуренція на ринку праці змушує вітчизняних роботодавців запроваджувати сучасні технології які вимагають серйозних інвестицій. Але в результаті компанія отримує: по перше, підвищення рівня якості персоналу, зниження плинності і формування висо-

кої лояльності співробітників; по друге, пропозиції кращих кандидатів на ринку праці [6].

Основною проблемою підбору робітників на сучасні промислові підприємства на даний час є те, що молодь наразі робочі професії вважає «непрестижними». І з кожним роком кількість молодих людей, які обирають робочі професії в нашій країні, зменшується, що призводить до постійного зростання потреби в робітниках на українських підприємствах, де старше покоління «вибуває». Роботодавці докладають чимало зусиль для створення привабливих умов щодо найму молоді та забезпечення «омолодження» персоналу виробництва. Важливим у цьому процесі є саме організація найму, що покладається на діяльність служби персоналу і охоплює процедури від визначення потреби в необхідних працівниках з відповідними компетенціями на необхідне місце до успішного проведення процедури відбору та працевлаштування обраного кандидата. Найскладнішим у такій процедурі є саме підбір персоналу.

Проблематика процесу підбору персоналу вважалася актуальною у всі часи і розглядалася багатьма вітчизняними та зарубіжними науковцями, проте єдиного визначення цього поняття досі не існує. Трактуювання значення «підбір персоналу» найбільш відомими фахівцями наведено в таблиці 1.

Виходячи з наведеного, можна зробити висновки, що більшість вчених розглядають підбір персоналу як процес, направлений на визначення особистих та професійних (радіше компетентісних) якостей працівника та створення на їх основі резерву кандидатів, з яких відбирається найбільш підходящий працівник на вакантну посаду. Уза-

гальнюючи проаналізоване, зазначаємо, що підбір персоналу визначається науковцями як процес забезпечення підприємства працівниками з бажаними саме для даного підприємства властивостями, котрі відповідають визначеним вимогам, здатні вчасно і якісно виконувати завдання й досягати поставлених цілей.

Процес найму промислового персоналу починається з формування потреби, яка ґрунтується на визначенні функцій та обсягу виконуваних робіт майбутнім робітником. Як правило, у цьому процесі беруть участь лінійні керівники, представники служби управління персоналом, економісти з праці, нормувальники. На підставі визначення потреби лінійним керівником складається

заявка на пошук персоналу із чітким визначенням обов'язкових та бажаних компетенцій, навичок (особливу значущість це має саме для підбору виробничого персоналу). Пошук кандидатів на великих підприємствах, як правило, здійснює менеджер з персоналу. Для залучення робітників на сучасному промисловому підприємстві менеджери застосовують різні джерела пошуку персоналу. У таблиці 2 наведені найбільш використовувані з них в Україні.

Цікавим уявляється досвід організації процесу найму робітників на прикладі діяльності сучасного промислового підприємства України Публічне акціонерне товариство «Інтерпайп Нижньодніпровський трубопрокатний завод».

Таблиця 1

Порівняльна характеристика визначень поняття «підбір персоналу»

Автор	Поняття
Кібанов А. Я. [4, с. 2]	Рациональне розподілення робітників організації за структурними підрозділами, ділянками, робочими місцями відповідно до прийнятої на підприємстві системи розподілення праці з одного боку, і здібностями, психофізіологічними і діловими якостями працівників, які відповідають вимогам виконуваної ними роботи, з іншого
Щокін Г. В. [16, с. 803]	Визначення психологічних та професійних якостей людей із метою визначення їх відповідності роботі, що ними виконується
Єгоршин А. П. [3, с. 49]	Процес відбору відповідних кандидатур на вакантні робочі місця, виходячи з наявного резерву кадрів на ринку праці та на підприємстві
Веснін В. Р. [1, с. 134]	Процес вивчення психологічних та професійних якостей працівника з метою направлення його до виконання обов'язків на певному робочому місці або посаді та вибору із сукупності претендентів найбільш підходящого з урахуванням відповідності його кваліфікації, спеціальності, особистісних якостей та здібностей характеру діяльності,
Розанова В. А. [8, с. 374]	Процедура, що надає можливість створити резерв потенційних кандидатів для посад, які планує відділ кадрів
Грехем Х. Т., Р. Беннетт [2, с. 292]	Перший етап процесу заповнення вакансій, який включає вивчення характеристик вакантного місця, розгляд умов залучення відповідних кандидатур, встановлення контактів із цими претендентами та отримання від них заповненої анкети претендента на посаду

Джерело: побудовано авторами за результатами досліджень

Таблиця 2

Методи пошуку персоналу та їх стислі характеристики

Метод пошуку персоналу	Характеристика методу
Інтернет-сайти працевлаштування (джоб-сайти)	Публічна база кандидатів на сайтах з працевлаштування. Розміщення актуальних вакансій
База даних кандидатів	Виявлення претендентів на заміщення вакансії з числа вже наявних (таких, що раніше претендували на робочі місця) у базі кандидатів. Якщо кандидат не проходить конкурс, він заноситься до бази даних. У досліджуваній Компанії дана база створена та існує за допомогою програми «ІТ-підприємство»
Внутрішній рекрутинг за рекомендаціям	Розміщення на території підприємства оголошень з актуальними вакансіями. Застосування на досліджуваному підприємстві програми «Приведи друга». Суть даної програми: отримання премії працівником підприємства, який порекомендував потенційного роботодавця своєму товаришу, знайомому
Скринінг [9]	Технологія швидкого добору необхідного допоміжного та обслуговуючого персоналу, який здійснюється з урахуванням формальних ознак: стать, вік, освіта, досвід роботи, тощо
Центр зайнятості	Центри зайнятості ведуть облік безробітних громадян, мають базу даних, бажаючих отримати робоче місце за спеціальністю, надають допомогу з працевлаштування, здійснюють підбір відповідних вакансій для тих, хто звернувся, надають консультативні послуги, а якщо дозволяє фінансування – забезпечують навчання та перекваліфікацію

Джерело: побудовано авторами за результатами досліджень

ПАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ» є одним з провідних промислових підприємств України, що випускає конкурентоспроможну за світовими мірками продукцію, задовольняє потреби найбільших транспортних і енергетичних підприємств країни, забезпечує замовленнями багато українських заводів, створюючи нові робочі місця у суміжних галузях.

Основним видом діяльності підприємства є виробництво та реалізація сталі, металевих труб, суцільнокатаних коліс, кільцевих виробів та бандажів.

ПАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ» – цілісний виробничий комплекс, що складається з 5 цехів основного виробництва, 6 допоміжних цехів, центральної заводської лабораторії, складських приміщень, а також функціональних відділів і служб, що забезпечують всі види діяльності, необхідні для випуску та реалізації якісної продукції. Обсяг продажів трубої і колісної продукції в 2015 році склав 600 тис. тонн [7].

Для того щоб дослідити ефективність системи найму персоналу на підприємстві доцільно проаналізувати трудові показники, використовуючи інформацію статистичних форм звітності. На першому етапі проаналізуємо зміни, які відбулись у чисельності та структурі персоналу в період з 2013 по 2015 роки (дані наведені у табл. 3).

На підприємстві існує три види оформлення на роботу нових співробітників [5]:

1. Строковий трудовий договір – укладається у випадках, коли трудові відносини не можуть бути

встановлені на невизначений строк з урахуванням характеру майбутньої роботи, чи умов її виконання, або інтересів працівника та в інших випадках, передбачених законодавчими актами. На ПАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ» Співробітник приймається в штат підприємства на певний термін (3 місяці)

2. Безстроковий трудовий договір – укладається на невизначений термін.. Співробітник приймається в штат підприємства на постійній основі.

3. Цивільно-правовий договір – угода між фізичною особою (фізичними особами) і іншою фізичною особою (фізичними особами) або юридичною особою (юридичними особами), або між юридичною особою (юридичними особами) і іншою юридичною особою (юридичними особами) направлена на виникнення, зміну або припинення цивільних правовідносин.

Рішення щодо вибору виду оформлення на посаду приймає лінійний керівник підрозділу, до якого поступає новачок.

Розмір винагороди за надані послуги чи виконані роботи, порядок і терміни її виплати на відміну від заробітної плати (за трудовим договором) установлюються самим договором. Підставою для виплати такої винагороди є акт здавання-приймання виконаних робіт (наданих послуг). [10].

Для робітників, які проходять процедуру працевлаштування, існує 4 етапи найму.

Етап 1. Знайомство з підприємством.

Етап 2. Співбесіда у підрозділі, написання заяви на прийом.

Таблиця 3

Характеристика та динаміка загальної структури персоналу ПАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ» по категоріях зайнятих за 2013-2015 рр.

Назва показників	2013 рік	Питома вага, %	2014 рік	Питома вага, %	2015 рік	Питома вага, %	Відхилення			
							Абсолютне +/-		Відносне, %	
							2014 до 2013	2015 до 2014	2014 до 2013	2015 до 2014
Середньооблікова чисельність працівників	5815	100	5335	100	4618	100	-480	-717	-8,25	-13,43
Робітники	5454	93,79	4974	93,23	4257	84,97	-480	-717	-8,25	-13,43
Службовці	361	6,21	361	6,77	361	7,82	0	0	0	0
З них:										
Керівники	83	22,99	80	22,16	82	22,7	-3	-2	-3,61	2,5
Спеціалісти	278	77,01	281	77,8	279	77,3	-3	-2	1,08	-0,71

Джерело: розроблено авторами на підставі статистичних даних підприємства

Таблиця 4

Динаміка показників руху персоналу ПАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ» за 2013-2015 рр.

Назва показників	2013 рік	2014 рік	2015 рік	Відхилення +/-	
				2014 до 2013	2015 до 2014
Коефіцієнт обороту по прийому, %	12,44	11,50	8,31	-0,94	-4,13
Коефіцієнт обороту по вибуттю, %	6,32	3,21	1,97	-3,11	-1,24
Коефіцієнт плинності кадрів, %	5,7	2,40	11,4	-3,3	-9
Коефіцієнт заміщення кадрів, %	0,6	0,81	1,01	0,21	0,2

Джерело: розроблено авторами на підставі статистичних даних підприємства

Етап 3. Проходження медичної комісії та інструктажів з техніки безпеки.

Етап 4. Процедура оформлення на підприємстві.

Основну частку в складі усього персоналу у 2015 році займають робітники, їх чисельність становить 4257 осіб – відповідно 84,97%. Чисельність службовців становить 361 особу – відповідно 7,82%.

Проаналізувавши наведені дані, можна стверджувати, що коефіцієнт обороту по прийому персоналу у 2015 році, порівняно з 2014 роком, зменшився на 4,13%, що характеризує зменшення питомої ваги прийнятих на підприємство працівників протягом досліджуваного періоду у середньообліковій чисельності. Коефіцієнт обороту

по вибуттю у 2015 році, порівняно з 2014 роком, також зменшився на 1,24%, тому можна зазначити, що підприємство враховує причини звільнення найбільш досвідчених та висококваліфікованих працівників та впроваджує заходи щодо їх подальшого запобігання. Що ж стосовно коефіцієнта заміщення кадрів, то у 2015 році порівняно з 2014 роком він збільшився на 0,2.

На рисунку 1 представлено динаміку коефіцієнтів руху кадрів.

Розглянемо вікову структуру робітників ПАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ» за 2013-2015 роки.

Оцінюючи вікову структуру підприємства, можна зазначити, що у 2013 та 2014 роках переважають працівники віком від 35-50 років, у відносному зна-

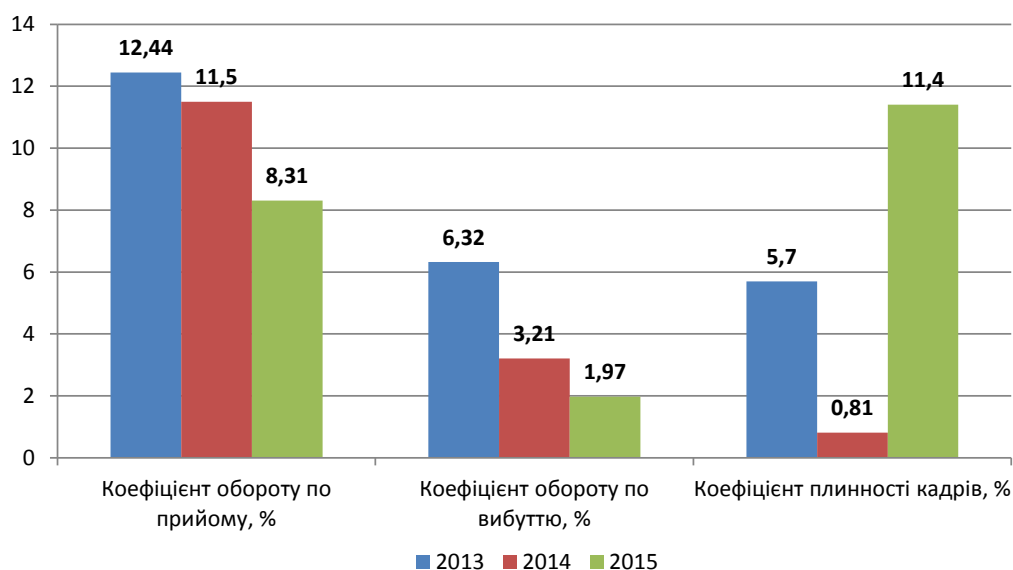


Рис. 1. Динаміка коефіцієнтів руху персоналу підприємства ПАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ» у 2013-2015 рр.

Таблиця 5

Динаміка вікової структури робітників ПАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ» за 2013-2015 рр.

Назва показників	2013 рік	Питома вага, %	2014 рік	Питома вага, %	2015 рік	Питома вага, %	Відхилення			
							Абсолютне +/-		Відносне, %	
							2014 до 2013	2015 до 2014	2014 до 2013	2015 до 2014
Середньооблікова чисельність робітників	5454	100	4974	100	4257	100	-480	-717	-8,25	-13,43
18-35 років	2017	36,98	1905	38,29	2050	48,15	-112	-145	-5,5	+7,61
35-50 років	2154	39,49	2096	42,13	1757	41,27	-58	-339	-3,7	-16,17
50 і більше років	1283	23,5	973	19,56	450	10,57	-310	-523	24,16	-53,6

Джерело: розроблено авторами на підставі статистичних даних підприємства

Таблиця 6

Динаміка кількості звільнених співробітників віком від 18-35 ПАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ» за 2013-2015 рр.

Назва показників	2013 рік	Питома вага, %	2014 рік	Питома вага, %	2015 рік	Питома вага, %
Середньооблікова чисельність робітників	5454	100	4974	100	4257	100
Вибуло працівників	480	8,8	717	14,14	650	15,26
У т. ч. осіб віком 18-35 років	112	23,33	339	47,28	400	61,53

Джерело: розроблено авторами на підставі статистичних даних підприємства

ченні це 39,49%. Надалі ситуація змінюється, тому у наступному 2015 році кількість працівників віком 18-35 років переважає та становить відповідно 48,15%. Тобто переважна кількість робітників – це молоді спеціалісти. Саме приділяючи серйозну увагу молоді, правильній кадровій політиці щодо її найму на етапі підбору персоналу, керівництву вдалося змінити ситуацію. Наразі перед адміністрацією підприємства постає питання про створення умов щодо утримання даних співробітників на робочих місцях. Тут ми можемо навести дані про кількість звільнених співробітників віком від 18-35 за 2013-2015 роки на ПАТ «Інтерпайп НТЗ».

Отже, як ми бачимо з таблиці 6, до загальної кількості вибулих працівників кількість молоді, яка покинула підприємство, зростає з кожним роком приблизно на 20%. На підприємстві особи, які звільняються, заповнюють анкету, де вказують причини вивільнення.

Наведемо зведені дані щодо кількості робітників, які пройшли співбесіду зі спеціалістом служби

управління персоналом та у подальшому працевлаштовані на ПАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ» за період травень-жовтень 2016 року.

Отже, основними причинами відмови від працевлаштування можна назвати наступні:

1. «Непрестижність» робочих професій на ринку праці України.
2. Відсутність соціального гуртожитку для молодих працівників.
3. Часткова відсутність корпоративного транспорту.
4. Низький рівень заробітної плати.

Однак дані показники щодо відмов від працевлаштування з цих причин мають тенденцію до зменшення. Це свідчить про те, що служба управління персоналом уважно аналізує причини відмов кандидатів від запропонованого робочого місця, а керівництво підприємства приймає заходи щодо їх усунення.

На рисунку 2 представлено динаміку кількості робітників, які пройшли співбесіду зі спеціалістом

Таблиця 7

Динаміка кількості робітників, які пройшли співбесіду зі спеціалістом служби управління персоналом та їх подальшому працевлаштовані на ПАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ» за період травень-жовтень 2016 року

	Травень	Червень	Липень	Серпень	Вересень	Жовтень	Всього	
							Абсолютне, осіб	Відносне, %
Кількість кандидатів, які пройшли співбесіду зі спеціалістом служби управління персоналом	143	119	174	162	143	93	834	100
З них прийнято на роботу, осіб	64	50	74	86	80	50	404	48,44
Відмова з боку кандидатів	79	69	100	76	63	43	430	51,56
Основні причини відмови:								
Низький рівень доходу	17	13	24	12	13	8	87	20,23
Відсутність гуртожитків	14	13	20	11	10	4	72	16,74
Незадовільні умови праці	12	12	13	6	4	8	55	12,79
Незадовільний графік роботи (До 06:30 необхідно бути на робочому місці)	10	9	18	8	5	6	56	13,02
Часткова відсутність корпоративного транспорту	13	7	11	12	13	9	65	15,11
Відмова з боку підприємства	22	25	27	25	16	13	128	29,76

Джерело: розроблено авторами на підставі статистичних даних підприємства

Таблиця 8

Основні проблеми найму персоналу робочих професій віком від 18-35 років та шляхи їх вирішення на ПАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ»

Проблеми найму персоналу віком 18-35 років	Шляхи вирішення
1) «Непрестижність» робочих професій на ринку праці 2) Низький рівень заробітної плати у порівнянні з приватними підприємствами 3) Відсутність соціального гуртожитку працівників 4) Часткова відсутність корпоративного транспорту 5) Відсутність соціальної підтримки молодим сім'ям	1) Підвищення рівня профорієнтаційної роботи служби управління персоналом зі студентами професійно-технічних училищ 2) Будівництво або оренда гуртожитку для одиноків 3) Будівництво соціального житла для молодих сімей; 4) Запровадження більш широкого маршруту корпоративного транспорту або часткова оплата проїзних документів 5) Будівництво дитячих закладів для дітей молодих сімей або часткова оплата перебування таких дітей у дитячих закладах інших організацій

Джерело: розроблено авторами

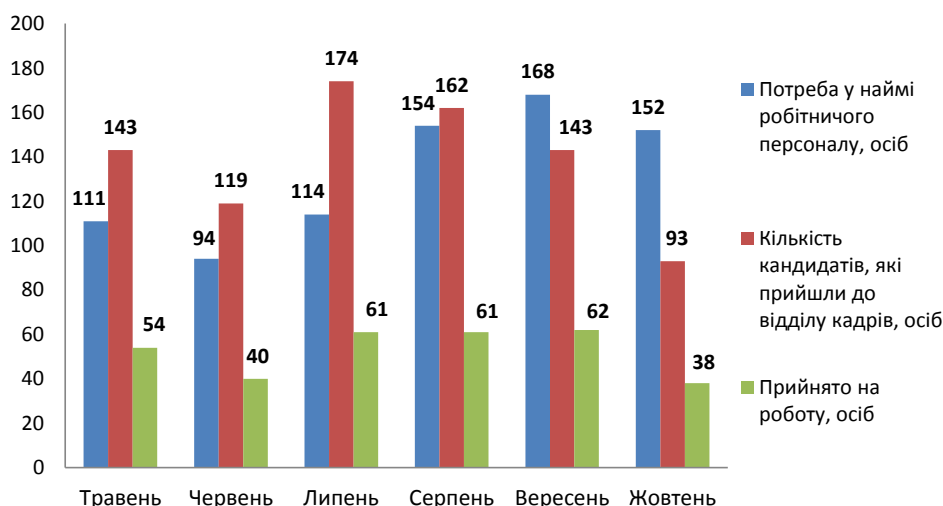


Рис. 2. Динаміка руху кандидатів до загальної потреби в персоналі на ПАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ» за період травень-жовтень 2016 року

служби управління персоналом та їх подальшим працевлаштуванням до загальної потреби у робітниках на ПАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ» за період травень-жовтень 2016 року.

Таким чином, потреба в персоналі робочих спеціальностей у жовтні в порівнянні з травнем зросла майже на 50%. Це пов'язано з відкриттям нової лінії виробництва та збільшенням обсягу замовлень на продукцію, а як наслідок – відкриттям нових робочих місць.

Узагальнюючи вищесказане, визначимо основні шляхи вирішення проблем найму персоналу робочих професій віком від 18 до 35 років.

Запропоновані заходи розроблені на підґрунті вивчення змісту анкет, що на пропозицію служби управління персоналом заповнюють особи, які відмовляються від працевлаштування на підприємстві. У свою чергу, такі анкети є корисною інформацією для втілення такої кадрової політики підприємства, яка дозволила б залучити якомога більшу кількість молодих працівників.

Висновки. Результати дослідження дають можливість зробити висновок про те, що з метою забезпечення конкурентоспроможності підприємства, його подальшого розвитку необхідно звернути увагу на молодіжний ринок праці України. Сучасному роботодавцю важливо визначати найбільш привабливі, пріоритетні можливості залучення працівників, починаючи з визначення кадрової політики у профорієнтаційній роботі з молоддю. А з метою утримання претендентів на робочі місця віком від 18 до 35 років на непрестижних робочих професіях особливо увагу приділити створенню умов, що задовольняли б молодь, допомагали б вирішити її проблеми.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Веснин В.Р. Управление персоналом. Теория и практика: Учебник / В.Р. Веснин. – М.: Проспект, 2009. – 134 с.
2. Грэхем Х.Т., Беннет Р. «Управление человеческими ресурсами»: Учебное пособие для вузов / пер. с английского под ред. Т.Ю. Базарова и Б.Л. Еремина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 292 с.
3. Егоршин А.П. Основы управления персоналом: Учебное пособие / А.П. Егоршин. – 3-е изд. доп. и перераб. М.: ИНФРА-М, 2011. – 49 с.
4. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации. Стратегия, маркетинг, интернационализация: Учебное пособие / А.Я. Кибанов, И.Б. Дуракова. – М.: Инфра-М, 2010. – 2 с.
5. Кодекс законів про працю України: Закон України від 10.12.1971 № 322-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08>
6. Лобза А.В., Юрченко К.А. Сучасні персоналі-технології як засіб забезпечення ефективної системи найму та адаптації персоналу: вітчизняний та зарубіжний досвід / А.В. Лобза, К.А. Юрченко // Науковий журнал «Молодий вчений». – Херсон, 2015. – 11 (26) – С. 74-79.
7. Офіційний сайт Компанії «Інтерпайп» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.interpipe.biz
8. Розанова В.А. Психология управленческой деятельности / Розанова В.А.. – М.: Издательство «Экзамен», 2003. – 192 с.
9. Хохлова Т. П. Инновационные технологии современного персонал-менеджмента / Т. П. Хохлова // Сфера услуг: инновации и качество. – 2013. – № 16. – С. 15-21.
10. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2016 № 435-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ

STRATEGIC HUMAN RESOURCE MANAGEMENT

УДК 331.1

Літинська В.А.

к.е.н., доцент кафедри управління персоналом і економіки праці Хмельницький національний університет

Міщук В.В.

студент Хмельницький національний університет

У статті розглянуто стратегічне управління людськими ресурсами. Найважливішими складовими функціями управління людськими ресурсами є: кадрове планування, добір персоналу, кадровий розвиток і, нарешті, утворення та діяльність служб, які спеціалізуються на роботі з персоналом.

Ключові слова: управління людськими ресурсами, державне управління, структурне регулювання, людські ресурси, планування, стратегія.

В статье рассмотрены стратегическое управление человеческими ресурсами. Важнейшими составляющими функциями управления человеческими ресурсами являются: кадровое планирование, подбор персонала,

кадровый развитие и, наконец, образование и деятельность служб, специализирующихся на работе с персоналом.

Ключевые слова: управление человеческими ресурсами, государственное управление, структурное регулирование, человеческие ресурсы, планирование, стратегия.

The article deals with strategic human resource management. The most important components of human resursamy functions are: workforce planning, staff recruitment, staff development, and finally the formation and operation of services, specializing in Human Resources.

Key words: human resource management, public administration, structural adjustment, human resources, planning and strategy.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день, управління людськими ресурсами відіграє важливу роль в обґрунтуванні якості функціонування приватних та державних підприємств, урядових інституцій. Так, різниця між країнами в діяльності урядів пояснюється якістю послуг (ефективністю) та чесністю персоналу (відсутністю корупції), що, у свою чергу, пов'язано, по-перше, із заслугами службовців, по-друге, державною службою, заснованою на кар'єрному зростанні та справедливій оплаті праці. Існує залежність між якістю діяльності урядових інституцій та соціально-економічним розвитком країн. Висока якість функціонування бюрократичних структур сприяє економічному зростанню.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемами стратегічного управління людськими ресурсами займалися такі зарубіжні вчені, як Боксалл, Фомбрен, Н.М. Тіші в 1984 р., а потім – П. Бамбергер та І. Мешоулам в 1985 р. Серед вітчизняних дослідників даної проблеми можна відмітити О.Н. Громову, І.Г. Іщенко, В.І. Маслов, В.В. Белоусов, Е.В. Вашурина. Автори, які підтримують дану концепцію, стратегію управління людськими ресурсами прирівнюють до цілей організації у галузі управління людськими ресурсами; проте інші автори, пропонуючи класифікацію стратегій управління людськими ресурсами, доволі жорстко прив'язують стратегію управління людськими ресурсами до етапу розвитку організації або стратегії розвитку організації.

Постановка завдання. Метою статті є: аналіз стратегічного управління людськими ресурсами.

Завданнями є: дослідити теоретичні основи управління людськими ресурсами та стратегічне управління людськими ресурсами, а також визначити проблеми в стратегічному управлінні людськими ресурсами.

Об'єктом дослідження є людські ресурси.

Предметом є діяльність стратегічного управління людськими ресурсами.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Управління людськими ресурсами – це не тільки адміністрування кадрової служби, а й більш широкий обсяг діяльності керівників органів управління. Воно включає в себе усі функції, пов'язані з: плануванням; залученням; добром; соціалізацією; професійним розвитком; оцінюванням показників діяльності; оплатою праці; мотивацією; підтримкою робочих відносин з метою максимального використання потенціалу людських ресурсів.

Існує багато визначень цього поняття. Наприклад, таке визначення, яке передає його багатofункціональність: «Управлінська функція комплектації кадрами визначається як призначення на посади в організаційній структурі через визначення вимог до робочої сили, інвентаризації робочої сили, залучення кандидатів, відбір, призначення, просування по службі, компетенцію й підготовку людей». Вдалою і стислою є дефініція, запропонована американським дослідником Медісоном.

Управління персоналом (людськими ресурсами) – це здійснення всіх функцій менеджменту, пов'язаних з плануванням, набором, відбором, розвитком, використанням, винагородою, збільшенням потенціалу людських ресурсів [1, с. 34].

Виходячи з вище зазначеного, можна стверджувати, що діяльність будь-якої організації залежить від конкретних людей. Людина трактується як основний ресурс і потенціал організації. Люди встановлюють обсяг функцій, обов'язкових до виконання, пристосовують під свої можливості структури організації. Завданням управління є раціональне використання, об'єктивна оцінка, розвиток і мотиваційне стимулювання цього потенціалу.

Часто виникає дискусія з приводу того, що таке управління персоналом – наука чи мистецтво. Найбільш вдалим буде визначення, що управління людськими ресурсами це наука мистецького управління людьми. Окрім володіння формальними методиками, знання законодавства, вміння

вести облік, документацію, необхідно мати ще такі здібності: комунікаційні, організаторські, аналітичні, розуміння людської психології та організаційної поведінки.

Вироблена в організації система управління людськими ресурсами повинна базуватися на таких передумовах:

- орієнтованості на місію організації;
- відповідності стану зовнішнього середовища;
- відповідності організаційній культурі;
- участі керівництва організації;
- існуванні кваліфікованих спеціалістів [2, с. 38].

Основною метою управління людськими ресурсами є поєднання ефективного навчання персоналу, підвищення кваліфікації та трудової мотивації для розвитку здібностей працівників і стимулювання їх до виконання функцій більш високого рівня.

Основними принципами управління людськими ресурсами є демократичний добір, просування по службі за діловими якостями, постійне навчання службовців, заохочення їх до службової кар'єри, систематичне оновлення кадрів та здійснення контролю за їх діяльністю.

Таким чином, найважливішими складовими функціями управління людськими ресурсами є: кадрове планування, добір персоналу, кадровий розвиток і, нарешті, утворення та діяльність служб, які спеціалізуються на роботі з персоналом.

Відмінною особливістю сучасного виробництва є його орієнтація на людину. Це означає, що організації стають втіленням сукупного професійного, творчого і мотиваційного потенціалів їх працівників. У зв'язку з цим багато керівників вищої ланки підприємств приходять до розуміння значущості впровадження цілісної системи управління людськими ресурсами, інтегрованою в загальну систему управління підприємством. Однак не завжди розуміння означає реальне впровадження систем на практиці, що пов'язано з багатьма суб'єктивними та об'єктивними чинниками.

До об'єктивних факторів, що гальмують розвиток теорії і практики управління людськими ресурсами відноситься, насамперед, особливий етап у розвитку вітчизняної економіки, який характеризується не тільки тривалою переходом до сучасної ринкової моделі господарювання, але і переходом від індустріальної економіки до економіки знань. Це створює додаткові складності для формування вітчизняних традицій системного управління персоналом підприємства, які б увібрали в себе всі найкращі досягнення як радянської, так і західної економічної думки, і при цьому пройшли адаптацію до особливостей сучасної української дійсності [3, с. 14].

Інша група об'єктивних факторів – прогалини в теоретичних, методологічних і практичних розробках моделі управління людськими ресурсами,

що відповідає сучасним світовим вимогам у цій сфері менеджменту, а також потреб науковців і практиків в логічній системі координат, яка є відправною точкою для прийняття дослідних і практичних рішень. З одного боку, в управлінні людськими ресурсами накопичено значний обсяг розрізнених теоретичних знань в рамках сучасних вчень світових і вітчизняних шкіл менеджменту. Паралельно практика пропонує свої прийоми, окремі техніки і технології управління та впливу на персонал організації. З іншого боку, на сьогоднішній момент ні в Україні, ні за кордоном не існує завершених спроб зведення воєдино і обробки зібраних даних, аналізу і осмислення їх з урахуванням наявних наукових і практичних результатів з метою побудови цілісної системи управління людськими ресурсами, включеної в загальну систему управління організацією [4, с. 11].

Управління людськими ресурсами базується на основних соціально-економічних викликах (демографічних змінах, трудовій міграції, ВІЧ-захворюванні) та досвіді реформ (структурному регулюванні, новому державному управлінні та управлінні змінами, чесності та корупції, трудових відносинах).

Демографічні зміни, які, зокрема, спричинені такими чинниками, як зростаюча конкуренція за компетентний персонал між державним і приватним секторами, долаються такими діями: стратегічне та довготермінове планування робочої сили (включаючи вдосконалення статистики щодо трудових ресурсів і аналіз відповідних перспектив), престиж потреб у робочій силі державного сектора (дотримання меритократії – кожен отримує лише те, чого він заслуговує за особисті здібності та досягнення) [6, с. 17].

Стратегічне управління людськими ресурсами – це термін, що означає інтегрований підхід до розробки стратегій управління людськими ресурсами, які дають можливість організації досягти своїх глобальних цілей.

Поняття стратегічного управління людськими ресурсами і його практичне застосування розглянемо в наступних аспектах:

- визначення стратегічного управління людськими ресурсами;
- цілі стратегічного управління людськими ресурсами;
- логічне обґрунтування стратегічного управління людськими ресурсами;
- стратегічне управління людськими ресурсами, засноване на ресурсах;
- підходи до стратегічного управління людськими ресурсами;
- обмеження поняття стратегічного управління людськими ресурсами;
- вироблення та впровадження стратегій управління людськими ресурсами.

Стратегічне управління людськими ресурсами – це підхід до прийняття рішень з приводу намірів і планів організації, що стосуються стратегії, політики і практики відносин трудового найму, пошуку і відбору персоналу, навчання, розвитку, управління показниками роботи, винагороди та трудових відносин.

Визначальна характеристика стратегічного управління людськими ресурсами – його комплексність; стратегії управління людськими ресурсами інтегровані в цілому в стратегії бізнесу по вертикалі і об'єднані один з одним по горизонталі. Стратегії, розроблені з допомогою стратегічного підходу до управління людськими ресурсами, є основними компонентами стратегії організації.

Стратегічне управління людськими ресурсами займається взаєминами між управлінням людськими ресурсами та стратегічним управлінням даної організації. Стратегічне управління людськими ресурсами стосується загального напрямку, яким дана організація має намір слідувати, щоб за допомогою працівників досягти своїх цілей. Оскільки інтелектуальний капітал є основним джерелом конкурентної переваги і в кінцевому рахунку саме люди реалізують розроблений стратегічний план, вище керівництво, розробляючи корпоративну стратегію, має брати до уваги ці ключові моменти [8].

Стратегічне управління людськими ресурсами переслідує чотири завдання:

- застосування планування;
- логічний і послідовний підхід до проектування систем персоналу та управління ними, заснований на політиці зайнятості та стратегії використання людських ресурсів, який, крім того, часто підкріплюється якоюсь «філософією»;
- встановлення відповідності між діяльністю і політикою управління людськими ресурсами і визначеною чітко висловленою стратегією бізнесу;
- розгляд працівників даної організації в якості «стратегічного ресурсу» для досягнення «переваги у конкуренції».

Трудова міграція характеризується тим, що відтік дипломованих мігрантів означає втрату інвес-

тування в їх освіту для тієї країни, де вони навчалися, а також втрату здібних, досвідчених кадрів, включаючи платників податків. У країнах, що розвиваються, важливо збалансувати зусилля між трудовою міграцією та програмами, які б сприяли утриманню/поверненню робочої сили (рис. 1).

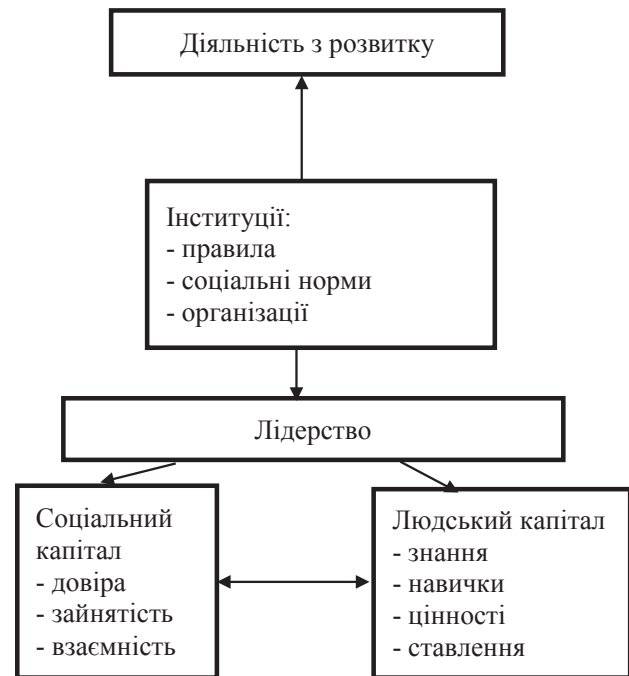


Рис. 1. Діяльність з розвитку

Джерело: [8]

Галузь управління людськими ресурсами за останні десятиріччя розвивається як зовнішня та внутрішня сила, яка змушує уряди переглянути роль держави та можливості державного управління [3, с. 8-9].

У напрямку нового синтезу традиційних і сучасних цінностей державного управління та менеджменту, перспективи реформ убачаються в тому, що відбувається пошук балансу, рівноваги між характеристиками трьох широковідомих моделей державного управління – традиційного державного управління, публічного менеджменту

Таблиця 1

Основні характеристики моделей державного управління

Характеристики	Державне управління	Публічний менеджмент	Управління-реакція
Відносини «громадянин-держава»	Слухняність	Наказ	Уповноваження
Звітність вищих чиновників	Політикам	Клієнтам	Громадянинам і зацікавленим особам
Організаційні характеристики	Управління	Менеджмент	Лідерство
Основні принципи	Компетенція з правилами та інструкціями	Ефективність і результат	Звітність, прозорість, участь
Критерії успіху	Процес	Результат	Результат
Ключові характеристики	Неупередженість	Професіоналізм	Реакція

Джерело: [4]

(включаючи новий менеджмент), управління-реакції (таблиця).

Таким чином, зростаючий статус та вплив управлінців людськими ресурсами в організаційних структурах та в процесі прийняття рішень державного сектора – важлива частина стратегічного управління людськими ресурсами. Управлінці людськими ресурсами повинні мати реальний внесок у стратегічні рішення щодо управління персоналом і рішення щодо того, як досягти ключові цілі управління [5, с. 16].

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, стратегічне управління людськими ресурсами – це програмний спосіб мислення й управління, що забезпечує узгодження цілей, можливостей організації та інтересів працівників. Він передбачає не тільки визначення генерального курсу діяльності організації, а й підвищення мотивації, зацікавленості всіх працівників у його реалізації. У рамках нового підходу до управління організації, які функціонують у різних сферах життєдіяльності, отримують величезні переваги в раціональному використанні обмежених ресурсів і головним чином – часу.

Впровадження запропонованих інструментів та їх реалізація вимагає об'єднання зусиль регіональних органів влади і виконавчої, і законодавчої, а також зацікавлених бізнес-структур і населення. Лише в такому випадку вдасться добитися перелому негативних тенденцій у сфері зайня-

тості, впровадити стратегічне управління людськими ресурсами на регіональних ринках праці та модернізувати існуючу систему регіонального управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Веснін В. Р. Управління персоналом: навч. посібник / В. Р. Веснянін. – М.: Проспект, 2006. – 328 с.
2. Макарова І. К. Управління персоналом: підручник / І. К. Макарова. – М.: Юриспруденція, 2002. – 304 с.
3. Новікова О. Ф. Модернізація державної регіональної політики в контексті сталого та людського розвитку / О. Ф. Новікова, О. В. Панькова // Економіка і управління. – 2013. – № 3. – С. 143-148.
4. Осецький В. Л. Теорія модернізації регіональної економіки / В. Л. Осецький // Економіка і управління. – 2013. – № 3. – С. 34-38.
5. Регіональний людський розвиток 2013 рік: статистичний бюлетень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
6. Чисельність наявного населення України на 1 січня 2014 р.: статистичний бюлетень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
7. Програма зайнятості населення Київської області на 2013-2017 роки Київської обласної ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу: koda.gov.ua/.../PROGRAMA_DO_2017_roku-
8. HR в фокусі уваги [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.hrm.ru

ВИКЛИКИ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА: ВІД ПРИЙНЯТТЯ РІШЕННЯ ДО РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ

ENTERPRISE INTERNATIONALIZATION CHALLENGES: FROM DECISION MAKING TO STRATEGY ELABORATION

У статті розглянуті основні етапи виходу підприємства на зовнішні ринки та виклики, пов'язані із ними. Виділено та проаналізовано усі фази інтернаціоналізації, а саме: оцінка можливостей і перспектив підприємства, вибір національних ринків й методів проникнення та формування відповідної стратегії. Кожен крок супроводжується порадами та аналітичними інструментами для практичного застосування у сучасних ринкових умовах. У ході дослідження авторами була розроблена комплексна модель інтернаціоналізації підприємства. Дана модель є особливо корисною для управлінського персоналу підприємства, що бажає вийти на міжнародні ринки.

Ключові слова: інтернаціоналізація, зовнішні ринки, підприємства, рішення, мотиви.

В статье рассмотрено основные этапы выхода предприятия на внешние рынки и вызовы, связанные с ними. Выделено и проанализировано все фазы интернационализации, а именно: оценка возможностей и перспектив предприятия, выбор национальных рынков, методов проникновения и формирование соответствующей стратегии. Каждый шаг сопровождается

советами и аналитическими инструментами для практического применения в современных рыночных условиях. В ходе исследования авторами была разработана комплексная модель интернационализации предприятия. Данная модель особенно полезна для управленческого персонала предприятия, которое желает выйти на международные рынки.

Ключевые слова: интернационализация, внешние рынки, предприятия, решения, мотивы.

This article reviews the main stages of enterprise penetration into the external market and challenges that it causes. It points out and analyses all phases of internationalization, which include evaluation of capabilities and opportunities, national market and entry methods selection and appropriate strategy build-up. Each step is accompanied with tips and analytical instruments in order to make it more applicable to the market realities. As a result of the investigation, a complex model of enterprise internationalization has been elaborated by the authors. This model is highly useful for administration of the enterprise that aims to enter the international market.

Key words: internationalization, external market, enterprises, solutions, motives.

УДК 339.94

Мамонтенко Н.С.

к.е.н., старший викладач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності Одеський національний політехнічний університет

Бабенко К.В.

студентка Одеський національний політехнічний університет

Постановка проблеми. В умовах глобалізації та активної інтеграції України до світового ринку питання інтернаціоналізації підприємства є надзвичайно важливим та актуальним. У той самий час, прийняття рішення про вихід підприємства на зовнішні ринки зумовлює чимало ризиків, у тому числі значну втрату коштів і, як наслідок, припинення діяльності. Саме тому важливо правильно оцінити можливості підприємства конкурувати в умовах жорсткої міжнародної конкуренції та розробити відповідну стратегію виходу, що є справжнім викликом для управлінської науки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню виходу підприємства на зовнішні ринки та пов'язаними з ним викликами присвячено чимало праць відомих дослідників, серед яких можна виділити С. Химера, Ч. Кіндлелберга та Р. Кейвса, які є засновниками теорії монополістичної переваги [1, с. 24].

Дана теорія заснована на положенні про те, що стимулом до інтернаціоналізації підприємства є володіння конкурентною перевагою, яка у свою чергу є наслідком володіння певною кількістю матеріальних та нематеріальних активів. Ця теорія розкриває базову концепцію прийняття рішення про інтернаціоналізацію та є свого роду опорою подальших досліджень, але включає лише один фактор – місце підприємства у конкурентному середовищі, опускаючи макроекономічні фактори,

реакцію споживача, наявність постачальників на території держави та ін.

Також до числа учених, праці яких принесли значний внесок у дослідження проблем інтернаціоналізації підприємства відносяться Дж. Джохансон, П. Відершайм, М. Портер, Д. Рікардо, Ф. Котлер, Р. Вернен.

Щодо праць українських дослідників з теми, варто виділити наступних наукових діячів: Т.Б. Топольницька, К.О. Костецька, М. Багорка, О.С. Балабаш, Г.В. Килимик та П.Г. Ільчук. Варто зазначити, що в Україні дослідження питання виходу підприємства на зовнішні ринки знаходиться на початковому етапі, незважаючи на гостру необхідність його вирішення.

Узагальнюючи аналіз досліджень та публікацій, можна дійти висновку про те, що інтернаціоналізація підприємства розглядається як набір окремих теоретичних аспектів, які, у першу чергу, не поєднані між собою та, по-друге, не завжди знаходять своє застосування в реальних ринкових умовах.

Формулювання цілей статті. Основним завданням даної статті є розробка комплексної моделі, що включала б у себе три найважливіші етапи:

- 1) оцінка можливостей та перспектив виходу підприємства на міжнародні ринки;
- 2) вибір ринку та методу проникнення;

3) розробка відповідної стратегії інтернаціоналізації.

Ставимо перед собою за мету розглянути усі вищезазначені етапи як єдине ціле та розробити модель прийняття рішення та вибору стратегії інтернаціоналізації, яку можна було б ефективно використовувати у сучасних ринкових умовах.

Виклад основного матеріалу. Першим викликом до інтернаціоналізації підприємства є власне прийняття рішення про вихід на зовнішній ринок.

Міжнародний ринок створює широкий спектр можливостей та перспектив для підприємств різних видів діяльності, але у той самий час висуває додаткові вимоги до них. Серед сукупності додаткових вимог можна виділити забезпечення відповідної якості продукції, упакування, дизайну, технологій виготовлення [2, с. 27]. Персонал підприємства також потребує додаткових кваліфікацій, що включають у себе володіння іноземними мовами, знання особливостей функціонування ринку країни, у якій планується здійснення зовнішньоекономічної діяльності, правила та вимоги до оформлення перевезень та інше.

Отже ми бачимо, що рішення про вихід підприємства на зовнішній ринок передбачає значні витрати ресурсів підприємства як на розширення

виробництва, налагодження зв'язків, так і на набір нового персоналу чи підвищення кваліфікації наявних кадрів. У разі поразки на зовнішньому ринку підприємство може втратити значну частину прибутку, власного капіталу та навіть позицію на внутрішньому ринку. Адже інтернаціоналізація потребує не лише додаткових ресурсів, а й зусиль з боку управлінського персоналу, що може послабити чутливість до змін на внутрішньому конкурентному середовищі.

Із огляду на ризикованість рішення про інтернаціоналізацію, адміністрації та менеджерам підприємства необхідно вкрай відповідально поставитися до його прийняття та зважити усі позитивні та негативні аспекти.

Першим кроком до вирішення питання виходу на зовнішні ринки є визначення мотивів, якими керується підприємство в особі його керівного персоналу. Поняття мотивів у даному випадку можна ототожнювати із перевагами, адже окрім вищезазначених ризиків, інтернаціоналізація підприємства може принести чимало вигоди, що й мотивує до прийняття даного рішення. Серед безлічі мотивів інтернаціоналізації можна виокремити три великі групи:

1) ринкові мотиви;



Схема 1. Аналіз PEST та ідеї Портера

Джерело: власна розробка авторів

- 2) внутрішні мотиви підприємства;
- 3) економічні мотиви [1, с. 238].

Під ринковими мотивами у першу чергу розуміємо глобалізацію ринків та конкуренції і наявність можливостей експлуатації відмінностей між країнами і географічними регіонами. Останнє включає у себе використання культурних, адміністративних, трудових відмінностей для отримання конкурентної переваги. Наприклад, різниця у перевагах споживачів, більш низькі податки та дешева робоча сила.

Внутрішні мотиви підприємства зазвичай пов'язані з його характеристиками та включають можливість покращення експлуатації внутрішніх ресурсів та можливостей для збільшення обсягу ринку та закріплення позицій на внутрішньому ринку за рахунок виходу на зовнішній, що у свою чергу призводить до зменшення ризику ведення бізнесу.

Економічні мотиви полягають у стабілізації прибутку та використанні економічного становища менш розвинених країн. Наприклад, держави, що розвиваються, можуть надавати матеріальну допомогу та різноманітні квоти для заохочення розбудови бізнесу іноземними компаніями.

Також вищезазначені мотиви виходу підприємства на зовнішні ринки класифікують як мотиви трьох рівнів: фірмовий, національний (місце у міжнародному розподілі праці) та глобальний рівень (сучасні міжнародні економічні відносини та їхній

сучасний стан) [3, с. 236]. Але вважаємо, що дана класифікація не повністю розкриває зміст мотивів підприємства до інтернаціоналізації, у той час як визначення мотивів саме за групами має більш широке практичне застосування.

Визначившись із мотивами, необхідно перейти до наступного кроку, який полягає у виборі ринку. Процес входу у новий ринок (країну) потребує правильного та раціонального вибору найбільш рентабельного та привабливого національного ринку.

При виборі ринку необхідно враховувати макроекономічні аспекти, обсяг конкуренції та існуючі умови на ринку, у який підприємство бажає проникнути [4, с. 328]. Вважаємо доцільним порівнювати країни-кандидати у процесі виконання аналізу макро- і мікросередовища кожної.

Для оптимального вибору країни для інтернаціоналізації пропонуємо використовувати наступну схему, у основі якої лежить аналіз PEST та ідеї Портера, утілені в його моделі «5 сил Портера»:

Окрім факторів, що входять до складу PEST-аналізу, для більш глибокого та результативного аналізу, додатково для порівняння національних ринків країн рекомендуємо звертати увагу на інфраструктуру цих ринків (транспортну розв'язку, комунікації, наявність локальних ресурсів, податки, квоти й обмеження) та ймовірність виникнення конфліктів на території проведення діяльності.

Визначившись із зовнішніми національними ринками та обравши відповідний продукт, пропо-

Експортна діяльність	
+ не вимагає розміщення виробничих сил на території проведення діяльності	- неможливість отримання переваг національного ринку та місцевості
+ можливість отримати додатковий прибуток за рахунок ефекту масштабу	- обмежені знання про стан ринку
+ можна проводити діяльність через мережу Інтернет	- відсутність прямого контакту з кінцевим споживачем
	- залежність від посередників
	- додаткові транспортні витрати

Контрактні договори	
+ обсяг доходів підприємства визначений контрактом через продаж прав на виробництво і рекламу продукції	- складність визначення найбільш підходящого підприємства чи об'єднання для оформлення договору
+ обмежується відкритість до економічних та фінансових ризиків	- часткова втрата конкурентної переваги
	- неможливість отримання переваг національного ринку та місцевості

Joint Ventures та об'єднання	
+ бізнес ризики розподіляються між учасниками об'єднання	- складність визначення найбільш підходящого підприємства чи об'єднання для оформлення договору
+ можливість поєднання ресурсів, знань та умінь	- складність управління таким підприємством через сильну децентралізацію
+ полегшує вхід на ринок з сильною існуючою конкуренцією	- втрата конкурентних переваг через відкриття доступу до них

Пряме інвестування закордон	
+ повний контроль ресурсів та можливостей підприємства	- високі фінансові ризики
+ полегшення інтеграції у координації діяльності у країні розміщення	- значні витрати коштів та часу
+ можливість швидкого проникнення через придбання існуючих компаній	- придбання існуючих підприємств може викликати проблеми інтеграції та управління
+ фінансові допомоги від держави, у яку інвестуємо	

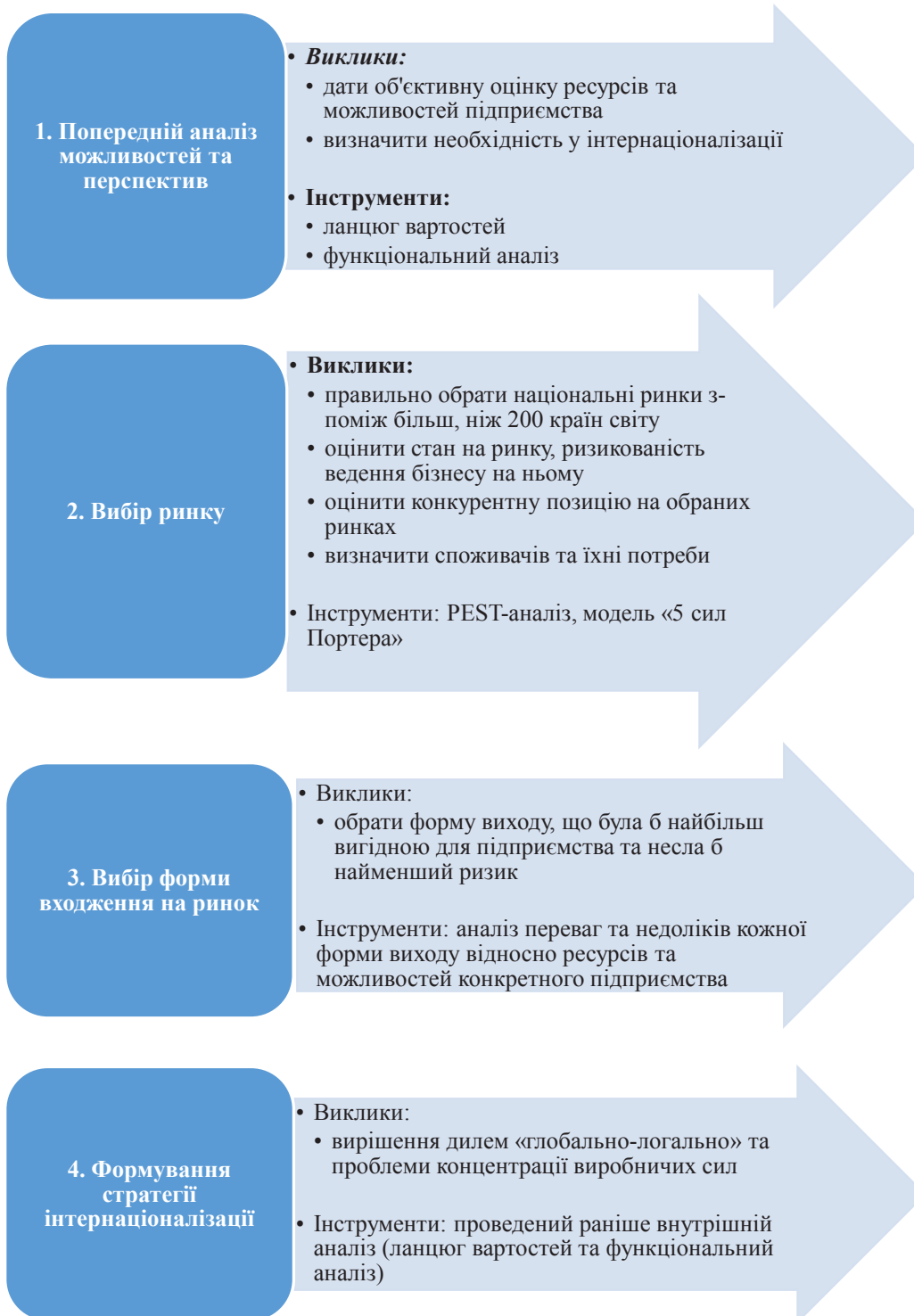
Джерело: *Estrategia y diseño de la organización*. Capó Vicedo, Josep [1], думки авторів

нуємо перейти до наступного кроку, у якому необхідно зосередити увагу на методах входження на обрані ринки, що у науковій літературі також висвітлюється як форми виходу підприємства на зовнішні ринки.

Методи входження відрізняються за обсягами ресурсів, якими ризикує підприємство та кількістю оперативних дій, що будуть виконуватися на обраній території (наприклад, переносимо

певну частину виробництва чи весь його процес). Основними формами входження на міжнародні ринки є наступні:

- 1) експортна діяльність;
- 2) контрактні договори з використанням франшиз та ліцензій;
- 3) Joint Ventures (створення спільних підприємств) та об'єднання;
- 4) прямі інвестиції [5, с. 503].



Джерело: власна розробка авторів

Існує безліч суперечок щодо найкращого методу входження на зовнішні ринки, адже кожна із вищезазначених форм має певні переваги та недоліки. Пропонуємо розглянути окремо кожен форму входження.

Як можна побачити у вищенаведених таблицях, вибір форми проникнення – передусім виклик для управлінців підприємства. Для зменшення ризиків та полегшення інтеграції в обрані національні ринки, пропонуємо наступне вирішення проблеми вибору: поступово спробувати кожен форму проникнення, починаючи з експортної діяльності і закінчуючи прямим інвестуванням. Таким чином підприємство зможе зайняти більш впевнену позицію на зовнішньому ринку і уникнути значних фінансових ризиків.

Останнім кроком до інтернаціоналізації підприємства є формування стратегії. Дане питання вміщує у собі два основних стратегічних виклики:

1) Глобально-локально: ця дилема стосується ступеню адаптації продукту, що пропонується на зовнішньому ринку (необхідно вирішити, чи пропонуємо один стандартний продукт для усіх національних ринків чи вносимо певні зміни залежно від культурних особливостей кожної країни);

2) Концентрація виробничих сил: розміщувати в країні проведення діяльності чи проводити їхню дистрибуцію у країні призначення.

Для прийняття цих рішень радимо використовувати дані, отримані у процесі проведення аналізу внутрішнього середовища підприємства, проведеного у попередніх кроках.

Висновки. Прийняття рішення про виведення підприємства на зовнішні ринки та власне підготовка до інтернаціоналізації – надзвичайно складне та відповідальне завдання, що містить у собі чимало викликів для управлінців вищої ланки. У статті було розглянуто кожен крок виходу підприємства на міжнародні ринки з вказанням відповідного інструментарію.

Наведена вище модель є узагальненням викладеного у статті матеріалу і може використовуватися управлінським персоналом підприємства на практиці для прийняття рішення про вихід підприємства на зовнішні ринки, що й було метою проведення даного дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Estrategia y diseño de la organización. Capó Vicedo, Josep // València: Universitat Politècnica de València, cop. 2016. – 277 p.
2. Багорка М. Особливості діяльності компаній у міжнародному середовищі / М.Багорка // Держава та регіони. – Запоріжжя, 2007. – № 1. – С. 26-27.
3. Тюріна Н. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства [текст] навчальний посібник / Н.М. Тюріна, Н.С. Карвацька. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 408 с.
4. Estrategia, de la visión a la acción. Carrión Maroto, Juan // Madrid, ESIC 3ª Edición, 2011. – 461 p.
5. La dirección estratégica de la empresa. Navas López, J.E. y Guerras Martín, L.A. // Civitas, Madrid, 2015. – 652 p.

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВ ВОДНОГО ТРАНСПОРТУ В УКРАЇНІ

ORGANIZATIONAL CULTURE ENTERPRISES WATER TRANSPORT IN UKRAINE

УДК 658.3.07

Ковова І.С.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри «Обліку
і оподаткування»

Київська державна академія
водного транспорту
імені гетьмана Петра Конашевича-
Сагайдачного

Пахота Н.В.

здобувач кафедри «Обліку
і оподаткування»

Київська державна академія
водного транспорту
імені гетьмана Петра Конашевича-
Сагайдачного

У статті розглянуто механізм та основні етапи формування організаційної культури підприємств водного транспорту в Україні. Визначено склад кожного з етапів та мету формування організаційної культури на підприємствах водного транспорту. Структуровані фактори впливу на організаційну культуру підприємств водного транспорту серед яких визначені специфічні галузеві.

Ключові слова. організаційна культура, мета організаційної культури на підприємстві, стратегія розвитку, управління, цінності, цілі, норми поведінки.

В статье рассмотрен механизм и основные этапы формирования организационной культуры предприятий водного транспорта в Украине. Определен состав каждого из этапов и цели формирования организационной культуры на предприятиях водного транспорта. Структурированные

факторы влияния на организационную культуру предприятий водного транспорта среди которых определены специфические отраслевые.

Ключевые слова. организационная культура, цель организационной культуры на предприятии, стратегия развития, управления, ценности, цели, нормы поведения.

In the article of organizational culture of water transport enterprises in Ukraine. Consider evaluating impacts on organizational culture that can detect defects in the development of organizational culture and develop recommendations to address them to ensure the effective operation of the company.

Key words. organizational culture, organizational culture purpose of the company, strategy development, governance, values, goals, norms of behavior.

Постановка проблеми. Завдяки ефективно діючій організаційній культурі, підприємство може вчасно та динамічно реагувати на будь-які прояви ринкового середовища, бути лідером на ринку та мати високу конкурентоспроможність. З цією метою необхідно зрозуміти механізм формування організаційної культури підприємства, його цілі, фактори впливу та цінності. Зважаючи на дослідження в сфері організаційної культури варто зазначити, що специфіка формування організаційної культури підприємств водного транспорту раніше не розглядалась вченими, однак має свої особливості які варто враховувати при її формуванні. Досі стоїть питання, щодо забезпечення моральної та матеріальної зацікавленості працівників водного транспорту України в підвищенні ефективності діяльності та якості роботи, стимулювання безперервної трудової діяльності працівників, закріплення професійного кадрового складу та його розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженнями формування організаційної культури присвячені праці таких вчених як: Захарчин Г.М., Камерон К., Коновалова В.Г., Куин Р., Спивак В.А., Юрьев В.М. та інші. В їх роботах визначено фактори та цілі формування організаційної культури промислових підприємств та підприємств банківського сектору, наведено алгоритми формування організаційної культури підприємств вказаних галузей. Однак, особливості галузі водного транспорту, що виступають факторами впливу на організаційну культуру її підприємств досі досліджені не були, що зумовило проведено даного дослідження в рамках статті.

Мета статті. Дослідити механізм та етапи формування організаційної культури підприємств водного транспорту України.

Вклад основного матеріалу дослідження.

Метою формування організаційної культури на підприємстві водного транспорту виступає забезпечення високої прибутковості підприємства за рахунок максимізації ефективності управління та якісного удосконалення діяльності підприємства на засадах системного підходу.

Організаційна культура підприємств водного транспорту створює вплив на весь колектив підприємства на всіх рівнях управління та відіграє певну роль в діяльності та житті кожного працівника. Зокрема, для власника підприємства вона може виступати одним із способів самореалізації. Якщо це адміністративний персонал – це основний стимул до самоорганізації і орієнтир для дотримання встановленого порядку. Для персоналу підприємства водного транспорту вона формує належні умови праці та діяльності на підприємстві.

Організаційна культура виступає конкурентною перевагою підприємства в тій мірі, наскільки вона є загальноприйнятною, узгодженою, цілісною системою сприйняття, цінностей, підходів і визначень колективом підприємства [5].

Сьогодні підприємства постійно перебувають у пошуку нових інструментів управління з метою забезпечення підвищеної конкурентоспроможності. В умовах інтеграції країни до економічного світового простору, динамічності ринків збуту та диверсифікації промисловості сучасним підприємствам все складніше стає успішно конкурувати в традиційний спосіб. Організаційна культура є

ефективним стратегічним інструментом управління та має вагомий вплив на складові організації. Забезпечення ефективної діяльності підприємства, реалізації місії підприємства, його стратегії та досягнення цілей вимагає адекватного, своєчасного та ефективного оцінювання тих чи інших показників діяльності. Зважаючи на тісний взаємозв'язок між стратегією, місією та організаційною культурою підприємства, виникає необхідність оцінити показники, що характеризують рівень організаційної культури та міру їх впливу на економічні показники діяльності підприємства.

В сучасному світі організаційна культура є важливою складовою підприємства. Зарубіжна практика свідчить, що підприємства, які розглядають її як об'єкт стратегічного управління, функціонують більш ефективно. На жаль, вітчизняні підприємства не приділяють необхідної уваги організаційній культурі. Однією із причин цього є те, що менеджери не вміють оцінювати організаційну культуру та, відповідно, її вплив на діяльність підприємства. Ринкова економіка дає можливість всім її суб'єктам ефективно розвиватись, проте в одних це виходить краще, а в інших гірше. Менеджери витрачають чимало зусиль на дослідження причин невдач. Як результат виявляють проблеми неефективного управління персоналом. Саме тому необхідно приділити увагу організаційній культурі, яка на даний момент перебуває на стадії формування у більшості українських підприємств. Особливої ваги ця проблема набуває для підприємств водного тран-

спорту, оскільки ці підприємства мають свою специфіку функціонування та роботи.

З метою ефективного управління організаційною культурою підприємства необхідно вміти установити вид організаційної культури, а також основні фактори, які впливають на неї. Важлива роль при цьому відводиться саме оцінюванню факторів впливу на організаційну культуру, що дозволяє виявити недоліки у розвитку організаційної культури та розробити рекомендації щодо їх усунення з метою забезпечення ефективної діяльності підприємства (рисунк1).

Організаційна культура формується в процесі спілкування і сумісного вирішення проблем для досягнення єдиної мети засновника підприємства та групи однодумців. В результаті цих процесів виробляються власні цінності, критерії досягнення загальних цілей, правила і норми поведінки, форми взаємодії із зовнішнім середовищем. Тобто необхідною умовою для формування і розвитку організаційної культури є сумісна діяльність людей і наявність загальної мети.

При формуванні організаційної культури потрібно усвідомлювати, що необхідно створити умови, в яких відбуватиметься її постійний розвиток.

Формування організаційної культури підприємства водного транспорту складний і тривалий процес, який потребує розробки певного механізму, що поєднає внутрішні можливості формування організаційної культури із зовнішніми чинниками. Одним з важливих елементів механізму форму-

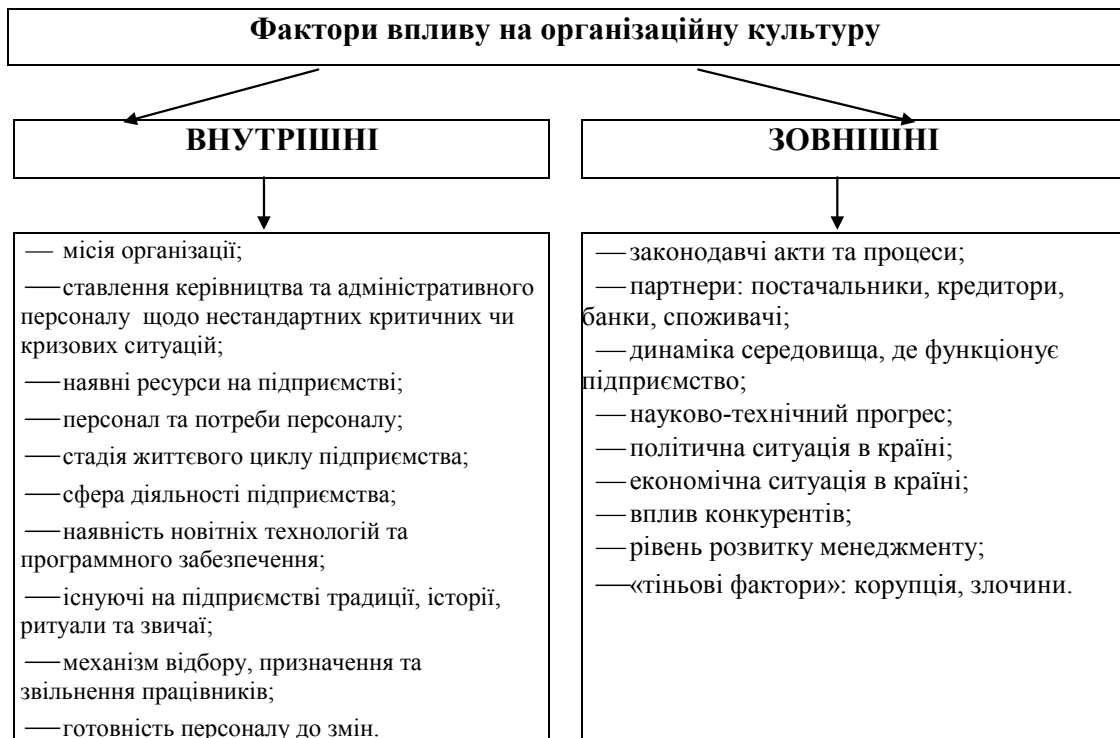


Рис. 1. Фактори впливу на формування організаційної культури підприємства водного транспорту

Джерело: розроблено автором

вання організаційної культури є побудова чіткого алгоритму за яким відбуватиметься її становлення. Елементами механізму виступають: мета та цілі впровадження організаційної культури підприємства водного транспорту, місія, принципи, внутрішні та зовнішні фактори впливу, функції, суб'єкт та об'єкт організаційної культури. Механізм формування організаційної культури підприємства водного транспорту наведено на рис. 2.

З рисунку бачимо, що формування організаційної культури підприємств водного транспорту включає в себе мету, принципи та функції формування також внутрішні та зовнішні фактори формування. Розглянемо більш детально кожен з факторів. Отже, метою формування організаційної культури на підприємстві є:

- вдосконалення управління людськими ресурсами;
- виховання у працівників ставлення до підприємства як до своєї другої домівки;
- розвиток здатності як в ділових, так і в особистих відносинах, спиратися на встановлені норми поведінки, вирішувати будь-які проблеми без конфліктів.

Для досягненні мети, необхідно дотримуватися до вимог процесу формування організаційної культури.

Щодо впливу факторів зовнішнього середовища, то вони характеризуються складністю, оскільки це середовище формує не один фактор, а їх сукупність, взаємозв'язками між факторами, що проявляється в певному ступені впливу одного фактору на інший; невизначеністю, яка впливає на методіку прогнозування поведінки факторів і, відповідно, формування організаційної культури підприємств водного транспорту, а також динамічністю середовища, що характеризує рухливість факторів та різну швидкість впливу.

Внутрішні фактори доповнюють загальну картину залежності організаційної культури від різних чинників. Вони є наслідком стану внутрішнього середовища підприємства.

Принципи теж несуть важливу ношу у формуванні організаційної культури підприємств водного транспорту. До них можна віднести вимоги до відображення в організаційній культурі уявлень про організацію з позиції теорії систем, тобто принцип комплексності також значущим є принцип історичності,

тобто розвиток та організаційної культури. Принцип нав'язування характеризується відмовою від примусового втручання або певного виду організаційної культури. Комплексність оцінки організаційної культури включає в себе поєднання різних методів оцінки. І звичайно необхідно приділяти увагу при визначенні цінностей, традицій та філософії організації.

До функцій формування організаційної культури підприємств водного транспорту можна віднести моделювання, реалізацію також адаптивну та інтеграційну функції [2].

Реалізаційна функція спрямована на втілення запланованого образу організаційної культури в життя із оптимальними затратами зусиль, часу та подолання опору персоналу до нововведень.

Моделювання спонукає до впровадження різних напрямів розвитку підприємства на основі факторів організаційної культури.

Інтеграційна функція передбачає комплекс чинників, таких як норми і зразки поведінки, ціннісні орієнтації і мову між різними структурними підрозділами підприємства.

Адаптивна функція полягає у забезпеченні адаптації (приспосовування) людини до зовнішнього середовища та на формування організаційної культури підприємства.



Рис. 2. Механізм формування організаційної культури підприємства водного транспорту

Джерело: розроблено автором



Рис. 3. Етапи формування організаційної культури підприємств водного транспорту

Джерело: розроблено автором

Заключним етапом формування культури підприємств водного транспорту є об'єкт, тобто головний елемент функціонування підприємства – його колектив.

Процес формування організаційної культури підприємств водного транспорту доцільно розглядати як комплекс трьох взаємодоповнюючих етапів:

- оцінка поточного стану організаційної культури, її впливу на економічні результати діяльності підприємства, його конкурентоспроможність, вплив організаційної культури на мотивацію та продуктивність праці персоналу, вплив організаційної культури на здійснення організаційних змін;

- формування плану розвитку бажаної організаційної культури, який буде направлений на зміну та вдосконалення існуючих характеристик організаційної культури;

- контроль та оцінка ефективності заходів, які направлені на вдосконалення організаційної культури. Кожен з цих етапів включає в себе певні підетапи (рисунок 3).

Формувати організаційну культуру підприємств водного транспорту доцільно природним шляхом, використовуючи уже існуючі надбання (прийняті традиції, цінності, зовнішні атрибути тощо), враховуючи особливості роботи підприємств водного транспорту. При цьому основних зусиль необхідно докласти до вибору технології, завдяки якій можна забезпечувати постійну активність та зацікавленість всього персоналу підприємства процесом формування організаційної культури.

Висновки з проведеного дослідження. Виходячи з проведеного дослідження доцільно констатувати, що формування організаційної культури підприємства водного транспорту тривалий та складний процес в основі якого лежить узагальнений механізм. Наявність специфічних галузевих факторів впливу, притаманних підприємствам водного транспорту вносить свої коригування до традиційних технологій формування організаційної культури на підприємствах. Дотримання основних етапів формування організаційної культури на підприємствах водного транспорту забезпечить чітку покрокову побудову організаційної культури на підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грошев І.В. Менеджмент организационной культуры / И.В. Грошев, В.М. Юрьев. – М.: Издательство Московского психолого-социального института; Воронеж: Изд-во НПО «МОДЭК», 2010. – 760 с.
2. Захарчин Г.М. Національний університет: «Львівська політехніка», кафедра «Менеджменту організацій технологічні» / «Аспекти формування організаційної культури на підприємстві», 2009.
3. Камерон К., Куин Р. Диагностика и изменение организационной культуры / Пер. с англ. Под ред. И.В. Андреевой. – СПб.: Питер, 2001. – 121 с.
4. Коновалова В.Г. Организационная культура / В. Г. Коновалова // Организационное поведение: хрестоматия / [редактор-составитель Д.Я. Райгородский] – Самара: Изд. Дом «Бахрах-М», 2006. – С. 103-119.
5. Спивак В.А. Организационное поведение и управление персоналом. – СПб.: Питер, 2000. – 102 с.

ІНТЕГРАЦІЯ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМУ БЮДЖЕТУВАННЯ

INTEGRATION THE ENTERPRISE INDICATORS OF THE SYSTEM BUDGETING

УДК 657

Савка Ю.В.

аспірант кафедри менеджменту і адміністрування
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Постановка завдання. На сьогоднішній день ділова активність підприємств ставить перед ними вимогу формування та реалізації бізнес-стратегії, спрямованої на вирішення актуальних для підприємства цілей та завдань. Якісно сформований стратегічний план діяльності підприємства вимагає такого ж підходу до реалізації стратегії. Успішно управляти процесом реалізації стратегії і контролювати його на всіх етапах можна за допомогою бюджетування. У даному випадку бюджетування необхідно розглядати як управлінську технологію, призначену для вироблення і підвищення фінансової обґрунтованості прийнятих управлінських рішень. Вимогою, яка ставиться перед функціонуванням системи бюджетування на підприємстві є підтримка процесу реалізації стратегії, тобто створення необхідних умов для узгодження можливостей із цілями розвитку. Таким чином, питання інтеграції показників діяльності підприємства в систему бюджетування є актуальним.

Аналіз досліджень та публікацій по проблемі. Слід зазначити, що в роботах вітчизняних науковців, зокрема Долішньої Т. І., Красової О.С., Маслак О. І., Шелудько В. М. та інших досліджується питання бюджетування на підприємстві. Теоретичні та методологічні засади формування стратегії управління підприємствами з допомогою бюджетування зустрічаються в працях Бугас Н. В., Вініченко М. М., Ілляшенко Т. О., Куцик В. І.

Провівши дослідження літературних джерел, можна узагальнити, що науковці по-різному підходять до визначення поняття «бюджетування» та цілей його впровадження на підприємствах. Зокрема Шелудько О. І. визначає бюджетування лише як процес підготовки, складання та затвердження сис-

Обґрунтовано необхідність врахування взаємозв'язку цілей бюджетування з стратегією підприємства. Досліджено співвідношення цілей системи бюджетування з цілями підприємства. Розглянуто основні показники діяльності підприємства через різні види бюджетів. Представлено процес інтеграції показників діяльності підприємства в систему бюджетування. Розглянуто систему збалансованих показників в її зв'язку з різними видами бюджетів.

Ключові слова: бюджет, бюджетування, система збалансованих показників, інтеграція.

Обоснована необходимость учета взаимосвязи целей бюджетирования с стратегией предприятия. Исследовано соотношение целей системы бюджетирования с целями предприятия. Рассмотрены основные показатели деятельности предприятия с

помощью различных видов бюджетов. Представлены процесс интеграции показателей деятельности предприятия в систему бюджетирования. Рассмотрена система сбалансированных показателей в ее связи с различными видами бюджетов.

Ключевые слова: бюджет, бюджетирование, система сбалансированных показателей, интеграция.

The necessity of taking into account the relationship purposes of budgeting strategy. Studied the ratio budgeting purposes with the goals of the company. The main indicators of the company through various kinds of budgets. Presented by the integration of enterprise performance in budgeting. The system of balanced scorecard in its relationship with different types of budgets.

Key words: budget, budgeting, balanced scorecard, integration.

теми пов'язаних між собою бюджетів, узгоджених за термінами, напрямками діяльності, підрозділами чи центрами відповідальності [4]. Долішня Т. І., Ілляшенко Т. О., Маслак О. І. розглядають бюджетування як управлінську технологію, яка призначена для вироблення та покращення фінансового обґрунтування управлінських рішень [1; 3; 7].

Проте, потребують подальшого дослідження питання взаємозв'язку цілей бюджетування із стратегією діяльності підприємства шляхом інтеграції ключових показників в його систему бюджетів. Такий підхід дозволить раціонально розподілити обмежені ресурси з урахуванням перспективних цілей і стратегічних пріоритетів, проводити ефективно управління підприємством і здійснювати контроль за рівнем використання ресурсів підприємства реалізацією стратегії.

Метою статті є дослідження процесу інтеграції показників діяльності підприємства в систему бюджетування. Для вирішення даної мети необхідно дослідити такі питання:

- дослідити співвідношення цілей системи бюджетування з цілями підприємства;
- дослідити зв'язок показників діяльності з видами бюджетів;
- дослідити передумови інтегрування збалансованої системи показників в систему бюджетування.

Виклад основного матеріалу. Для ефективного функціонування системи бюджетування на підприємстві необхідно, щоб вона була адаптована до сучасних вимог розвитку. Інтеграція показників діяльності підприємства в систему його бюджетування дозволить вирішити життєво важливих для підприємства завдань, зокрема:

– обґрунтувати стратегічні цілі розвитку підприємства із можливостями та шляхами їх досягнення;

– визначити ефективність діяльності підприємства в цілому, та зокрема кожного структурного підрозділу і результатів діяльності кожного співробітника;

– проводити якісну оцінку інноваційно-інвестиційних проектів;

– розробити систему збору, консолідації та аналізу інформації, як фінансового, так і не фінансового характеру, яка дозволяє оперативно ідентифікувати проблеми, що виникають як результат діяльності;

– підвищити ефективність управління грошовими коштами компанії;

– проводити моніторинг процесу досягнення цілей;

– сформувати систему взаємовідносин між структурними підрозділами, організувати ефективну багатоступеневу систему внутрішнього контролю на підприємстві;

– створити систему управління витратами з метою їх оптимізації;

– підвищувати обґрунтованість прийнятих управлінських рішень на основі координації і результативно-цільової орієнтації ресурсів підприємства, як стратегічних, так і оперативних.

Важливою передумовою інтегрування показників діяльності в систему бюджетування підприємства є узгодження цілей підприємства та цілей бюджетування. У табл. 1 розглянуто зв'язок цілей бюджетування з цілями підприємства, що дозволяє вирішити проблему розриву даних цілей.

Продемонстрований у табл. 1 зв'язок цілей бюджетування з цілями підприємства пов'язує мету, яку воно ставить перед собою – одержання прибутку, з необхідністю детального аналізу фінансових потоків та активів, що забезпечують діяльність підприємства та можливість контролювати

залучені ресурси. На підставі аналізу структури фінансових потоків підприємства, визначаються центри відповідальності, які формують бюджет і контролюють його виконання та визначається порядок консолідації бюджетів окремих підрозділів до зведеного бюджету підприємства.

Розглянемо приклад інтеграції показників діяльності підприємства в систему бюджетування на підприємстві ПАТ «Укрспецтрансгаз» на основі трьох видів бюджетів (рис. 1). ПАТ «Укрспецтрансгаз» входить до складу Національної акціонерної компанії «Нафтогаз України».

Компанія надає послуги з перевезення зрідженого нафтового газу (пропан-бутану) у спеціальних газових цистернах від заводів-виробників до споживачів в межах України та за кордон (Румунія, Угорщина, Молдова, Словаччина, Польща, Болгарія). На балансі підприємства знаходиться майже 2000 залізничних цистерн [10].

Результати дослідження. Як видно з рис. 1 ні один з бюджетів не може існувати окремо, оскільки тільки через взаємозв'язок показників кожного з них можна отримати комплексну оцінку результатів діяльності підприємства за певний період і відповідно обґрунтовано підійти до розроблення якісних управлінських рішень. Наприклад, ми не можемо проаналізувати оборотність активів, в тому числі основних засобів чи дебіторської заборгованості, не маючи даних про надходження від операційної чи інших видів діяльності. Також для аналізу рентабельності діяльності нам будуть необхідні дані як бюджету доходів, так і витрат та бюджету по балансу.

Крім цього, на основі аналізування розрахованих на основі даних різних бюджетів показників та їх динаміки можна оцінити стан та тенденції розвитку підприємства. Зокрема, розраховані за даними бюджету доходів та витрат та бюджету по балансу показник рентабельності продаж (0,5%) та рентабельності активів (0,3%), для ПАТ «Укрспецтранс-

Таблиця 1

Співвідношення цілей бюджетування з цілями підприємства

Показники взаємозв'язку	Види бюджетування		
	Стратегічне бюджетування	Тактичне бюджетування	Операційне бюджетування
Об'єкт управління	Підприємство в цілому	Підприємство, центри фінансової відповідальності	Центри фінансової відповідальності
Структура бюджетної системи	Бюджет доходів і витрат, бюджет руху грошових коштів, баланс	Бюджет доходів і витрат, бюджет руху грошових коштів, баланс, бюджет продажів	Бюджет продажів, операційні бюджети по центрах фінансової відповідальності
Ціль підприємства	Підвищення вартості підприємства	Збільшення чистого грошового потоку	Досягнення відповідних показників операційних бюджетів
Ціль бюджетування	Фінансова оцінка результатів стратегії	Контроль виконання стратегічного бюджету	Контроль виконання річних бюджетів

Примітки: розроблено автором

сгаз» характеризує ситуацію, у якій необхідно здійснювати ефективне управління, оскільки складна економічна ситуація в країні негативно відбивається на результатах діяльності підприємства.

Таким чином, отримуючи інформацію по всіх можливих видах бюджету підприємства, керівник отримує можливість контролювати його стан та приймати якісні управлінські рішення.

Інтегрування цільових показників у систему бюджетування дозволяє підвищити ефективність управління за рахунок зниження витрат, виявлення резервів підвищення ефективності у всіх її видах. Бюджетування дозволяє узагальнити діяльність підприємства у вигляді окремих (операційних) бюджетів, закріплених за певними підрозділами, а об'єднання цих операційних бюджетів в основні (бюджет доходів і витрат, бюджет руху грошових коштів) дає можливість побачити та оцінити поточну ситуацію на підприємстві в цілому для прийняття управлінських рішень.

Слід зауважити, що діяльність підприємств кожної галузі характеризується певними особливостями, які відображаються у відповідних показниках діяльності. Відтак ефективне функціонування системи бюджетування на підприємстві вимагає розроблення власної збалансованої системи показників, інтеграція яких в систему бюджетів дозволить більш ефективно здійснювати управління підприємством. Крім того, для кожної цілі підприємства необхідний відповідний набір показників, аналіз яких би міг надавати релевантну інформацію. Як видно з табл. 2 кожній стратегічній цілі підприємства відповідає певна система показників.

Економічна теорія надає нам нормативні значення показників, досягнення яких і є завданнями діяльності підприємств. Кожному показнику, відповідає певна система бюджетів, з якої ми можемо отримати інформацію для його розрахунку, а також відповідальна особа, яка з допомогою даних показників, може приймати ефективні управлінські рішення, які падають під їх компетенцію.

Як можна підсумувати, система показників обирається підприємством, виходячи із специфіки та

цілей його діяльності. В той же час, бюджет є базисом для встановлення відповідальних за їх виконання та визначення зв'язку між різними видами діяльності.

Висновки. Таким чином, технологія бюджетування, орієнтованого на цілі діяльності підприємств дає змогу ефективніше використовувати ресурс підприємств, заощаджувати кошти та ефективніше проводити політику мотивації персоналу.

Значно ефективнішим цей процес робить інтеграція збалансованої системи показників у сис-

Бюджет доходів і витрат	ПОКАЗНИК	2014, тис.грн	2015, тис.грн
	Доходи	87832	99555
	Витрати	86088	79227
	виробничі	57904	67526
	витрати на збут	7593	11701
	адміністративні	20591	20097
	Валовий прибуток	29928	32029
	Чистий прибуток	1889	1472
	Рентабельність продаж	2,15%	1,48%

Бюджет руху грошових коштів	ПОКАЗНИК	2014, тис.грн	2015, тис.грн
	Залишок коштів на початок року	17044	30705
	Надходження	106154	108494
	від операційної діяльності	106154	108494
	від інвестиційної діяльності	0	0
	від фінансової діяльності	0	0
	Витрати	90521	133092
	від операційної діяльності	84364	129746
	від інвестиційної діяльності	4726	2402
	від фінансової діяльності	1431	944
Грошовий потік	15633	-24598	
Дефіцит/надлишок грошових коштів	32677	6107	

Бюджет по балансу	Актив	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
	Необоротні активи	165483	202858
	Нематеріальні активи:	164	85
	Основні засоби:	162066	200709
	Відстрочені податкові активи	3253	2064
	Оборотні активи	41489	48326
	Запаси	4960	5347
	Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	889	1049
	Дебіторська заборгованість за розрахунками:	6189	362
	Інша поточна дебіторська заборгованість	132	34973
	Гроші та їх еквіваленти	30705	6107
	Інші оборотні активи	656	620
	Пасив	206972	251184
	Власний капітал	192264	241510
	Рентабельність активів	0,9%	0,6%
	Оборотність основних засобів	0,6	0,54
	Оборотність дебіторської заборгованості	15	3

Рис. 1. Співвідношення видів бюджетів та показників діяльності в 2014-2015 на ПАТ «Укрспецтрансгаз» [розроблено на основі даних фінансової звітності ПАТ «Укрспецтрансгаз»]

ІНТЕГРАЦІЯ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ В СИСТЕМУ БЮДЖЕТУВАННЯ

Складові системи бюджетування	Стратегічна ціль			
	Ціль: збільшення чистого грошового потоку	Ціль: максимальне задоволення потреб клієнтів	Ціль: конкурентоздатність продукції	Ціль: покращення роботи персоналу
<i>Збалансована система показників</i>	- збільшення рентабельності активів; - збільшення чистого прибутку; - збільшення виручки від продаж; - зменшення дебіторської заборгованості	- ціна - якість продукції; - асортимент; - виконання замовлень	- оптимальні поставки; - модернізація обладнання - введення сучасних технологій; - введення інновацій	- підвищення кваліфікації персоналу; - коефіцієнт стабільності кадрів;
<i>Цільове значення деяких показників [9]</i>	ROA=15% ROS=11%	Оборотність активів=1,4 Оборотність дебіторської заборгованості=14 Частка ринку=0,51	Рентабельність виробництва=18%	Відхилення план/факт
<i>Види бюджетів</i>	Бюджет доходів і витрат Бюджет руху грошових коштів	Бюджет продажів	Бюджет виробничої собівартості	Бюджет витрат на оплату праці Бюджет управлінських витрат
<i>Відповідальна особа за прийняття управлінських рішень на основі бюджетів</i>	Фінансовий керівник	Керівник відділу маркетингу	Керівник виробничого відділу	Керівник відділу управління персоналом

Примітки: розроблено автором

тему бюджетів підприємства. Причому бюджет має «первинний характер», створюючи для системи показників основу у вигляді фінансово-економічних показників, системи відповідальності, яка пронизує усі рівні підприємства, налагодженого процесу прогнозування і аналізу, системи управлінського обліку.

Своєю чергою, система збалансованих показників характеризує ті види та тенденції діяльності підприємства, які є для нього життєво важливими на відповідному етапі його розвитку. Кожний показник, що характеризує результати діяльності підприємства відноситься до відповідного бюджету, з якого можна отримати інформацію для його розрахунку.

Отже, розглянутий у даній статті підхід до процесу бюджетування на підприємстві дозволяє створити належне інформаційне підґрунтя для формування якісного управлінського рішення та створити належні умови для його ефективного виконання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Долішня Т. І. Бюджетування як один із інструментів ефективного формування та управління витратами / Т. І. Долішня // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 7. – С. 179-183.

2. Красова О. Бюджетирование и контроль затрат на предприятии / О. Красова. – М.: Омега-Л., 2008. – 169 с.

3. Маслак О. І., Особливості механізму бюджетування на промислових підприємствах в умовах нестабільного становища / О. І. Маслак, О. О. Безручко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 3. – С. 134-137.

4. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент: підручник / В. М. Шелудько // Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – 2-ге вид., стер. – К.: Знання, 2013. – 375 с.

5. Бугас Н.В. Бюджетування як ефективний інструмент управління витратами / Н. В. Бугас // Бізнес Інформ. – 2012. – № 5. – С. 190-193.

6. Вініченко М. М. Визначення цільової функції бюджетування / М. М. Вініченко // Фінанси України. – 2009. – № 6. – С. 119-124.

7. Ілляшенко Т. О. Бюджетування як напрямок удосконалення системи управління діяльністю підприємств / Т. О. Ілляшенко, К. В. Ілляшенко, М. В. Скобенко // Вісник Сумського національного університету. Серія Економіка. – 2012. – № 3. – С. 36-44.

8. Куцик В. І. Технологія бюджетування як інструмент управління підприємством // В. І. Куцик / Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.5. – С. 248-254.

9. Непочатенко О. О. Фінанси підприємств: підручник / О. О. Непочатенко, Н. Ю. Мельничук. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 504 с.

10. Офіційний сайт «Укрспецтрансгаз». – Режим доступу: <http://ustg.com.ua>

МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ-ПОСЕРЕДНИКІВ У НЕПРЯМОМУ КАНАЛІ ЗБУТУ

PERSONNEL MOTIVATION OF INTERMEDIARY ENTERPRISES IN AN INDIRECT SALES CHANNEL

УДК 339.187:658.84

Дячек В.В.

викладач кафедри маркетингу та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Сквіра І.О.

студентка
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

У статті розглянута проблема управління збутом на підприємстві. Окреслено основні завдання системи збуту продукції. Охарактеризовано основні поняття: система збуту товарів, збут, канал збуту, управління збутом. Розкрито теорії мотивації і їх застосування на підприємстві, для стимулювання робітників відділу збуту і продажів, незалежних підприємств-посередників. Визначено перелік інструментів мотивації, які можуть бути застосовані до персоналу незалежних підприємств-посередників для удосконалення системи збуту підприємства-виробника.

Ключові слова: збут, функції збуту, види збуту, стратегія розподілу, стимули, зовнішня і внутрішня мотивація.

В статье рассмотрена проблема управления сбытом на предприятии. Определены основные задачи системы сбыта продукции. Охарактеризованы основные понятия: система сбыта товаров, сбыт, канал сбыта, управление сбытом. Раскрыты теории мотивации и их применение на предприятии, для стимулирования работников отдела сбыта и продаж, независимых

посреднических предприятий. Определен перечень инструментов мотивации, которые могут быть применены к персоналу независимых посредников для усовершенствования системы сбыта предприятия-производителя.

Ключевые слова: сбыт, функции сбыта, виды сбыта, стратегия распределения, стимулы, внешняя и внутренняя мотивация.

The article devoted to the problem of sales management in the enterprise. The main task of sales system were researched. There were characterized the basic concepts: distribution system of goods, sales, distribution channel, sales management. The authors researched motivation theories and their application in the enterprise, to encourage employees of sales and distribution departments, independent intermediary companies. It was identified the list of motivation instruments, that can be applied to intermediary's personnel for improving sales channel of a producer.
Key words: sales, marketing functions, marketing types, distribution strategy, incentives, external and internal motivation.

Постановка проблеми. Проблема збуту на підприємстві повинна вирішуватися вже на стадії створення базових елементів політики підприємства. Будь-який процес продажів має своєю кінцевою метою отримання грошових коштів за проданий товар або послугу. Досягнення такої мети стає можливим, коли діяльність по збуту в компанії здійснюється ефективно. Збут в широкому сенсі включає в себе не тільки безпосередній контакт продавця і покупця в момент продажу товару, але і розподіл товару, і його зберігання, а також транспортування до місць реалізації. Саме від того, наскільки ефективно організована система збуту компанії, залежить і її прибуток. Продукцію, яку виробляють на підприємстві повинна орієнтуватися на конкретні форми і методи збуту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Для аналізу управління збутом були розглянуті теоретичні матеріали в сфері управління збутовою діяльністю. Також узагальнено різні збутові системи на матеріалі досліджень як вчених-економістів зарубіжних країн, так і України, які професійно займаються проблемами управління збутовою діяльністю. Серед них – Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, Г. Дж. Болт, Н. В. Головкина, С. С. Гаркавенко, В. Є. Хруцький, Л. В. Балабанова та інші.

Постановка завдання. Метою є аналіз політики управління збутом на підприємствах. Завданням виступає охарактеризувати функції управління збутом на підприємствах, види систем збуту

та мотиви і стимули в теоріях мотивації, мотивацію посередників і робітників на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Система збуту товарів – свого роду фінішна стадія виробничого циклу у всій діяльності підприємства по створенню, виробництву і доведенню товару до споживача. Наявність добре розробленої маркетингової стратегії в системі збуту є запорукою нормального функціонування підприємства. Головне завдання системи управління збутом – забезпечити освоєння і збереження організацією кращої частки ринку і домогтися переваги над конкурентами. Правильно побудована система організації та контролю збуту здатна забезпечити конкурентоспроможність підприємства. Вибір підприємством системи збуту обумовлений постійно змінюваними умовами: станом ринку, обсягом товару, готового до реалізації, маркетинговою стратегією підприємства. Залежно від зміни цих умов система збуту може змінюватися шляхом комбінування методів збуту і його організаційних форм.

Збут – це процес організації ринкових зв'язків, спрямованих на вивчення, організацію і управління діяльністю підприємства з метою доведення продукції до кінцевого споживача з максимальним задоволенням його потреб і отриманням прибутку [4, с. 156]. Головні завдання системи збуту продукції (табл. 1).

Управління збутом – це планування, організація, мотивація і контроль за всіма процесами в сфері

збутової діяльності. У діяльності будь-якого підприємства важливе значення має ефективна організація руху товару або збутова політика [1, с. 112].

Таблиця 1

Головні завдання системи збуту продукції (Розроблено автором за джерелом [4])

№	Види задач	Характеристика
1	Стратегічні	Прогноз і план ефективних каналів збуту
		Вибір прямого або непрямого виду збуту продукції
		Організація транспортування продукції
		План розміщення складів
2	Тактичні	Розробка маркетингових заходів щодо ефективного транспортування
		Робота з клієнтами підприємства
		Розробка та реалізація заходів щодо залучення потенційних клієнтів
		Вибір комерційних пропозицій для реалізації продукції
		Створення заходів для підтримання збуту
		Прийняття структури витрат по фізичному розподілу продукції
		Аналіз попиту і пропозиції на продукцію
Аналіз цін реалізованої продукції		

Основні функції збуту можна об'єднати в такі групи: планування, організація, контроль і регулювання (рис. 1).

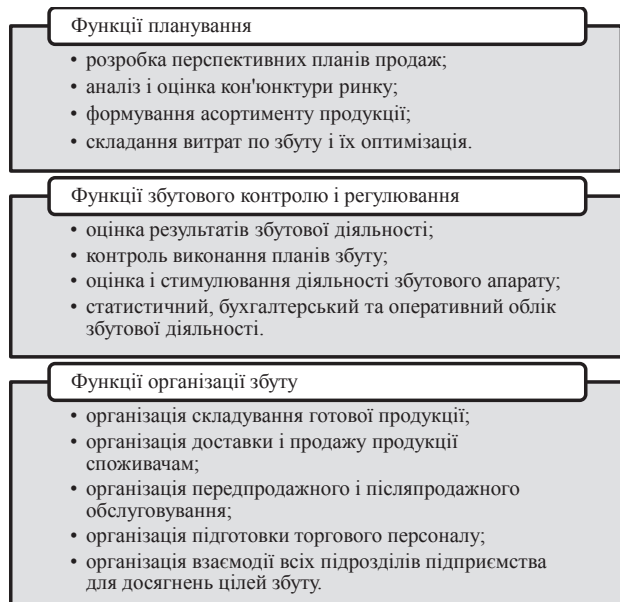


Рис. 1. Основні функції збуту

Джерело: розроблено автором за джерелом [2, с. 98]

Таким чином, збутові функції підприємства досить різноманітні. Реалізація функцій, кожним виробником здійснюється по-різному. При їх реалізації потрібно враховувати номенклатуру і масштаб виробництва, кількість і географію споживачів;

чисельність і інтенсивність каналів розподілу; імідж виробника продукції і його підприємства.

Важливою частиною управління збутом продукції є вибір каналів збуту продукції. Підприємству належить виявити основні варіанти каналів з точки зору типу та кількості наявних в них посередників.

Канал збуту – це структура, яка формується незалежними партнерами, які беруть участь в процесі надання товарів і послуг споживачам або промисловим користувачам для споживання або кінцевого використання. Цими партнерами є виробники, посередники і кінцеві користувачі [3]. Види систем збуту представлені у таблиці 2.

Таблиця 2

Види систем збуту

№	Види систем	Характеристика
1	За організацією системи збуту	Прямий збут – це вид збуту, при якому реалізація продукції здійснюється виробником безпосередньо споживачеві, без участі посередника.
		Непрямий збут – це, коли між виробником і споживачем немає прямого зв'язку. При цьому виді збуту існує посередник, який виконує призначені йому функції. Зазвичай збут в такому випадку складається з виробника, організації оптової або роздрібною торгівлі і кінцевого споживача.
2	За кількістю посередників системи збуту	Інтенсивний. Характеризується великою кількістю оптових і роздрібних посередників. При цьому розширюється збут, збільшуються продажі, більшає про інформованості цільової аудиторії про продукт і зростає прибуток.
		Селективний. Цей вид збуту передбачає обмеження числа оптових і роздрібних посередників на якому рівні, що забезпечує належний контроль за витратами на збут, для підприємства виробника.
		Винятковий. Вид збуту, який характеризується обмеженням числа посередників до мінімуму, використання тільки одного посередника. Зазвичай це робиться для збереження високого іміджу підприємства і повного контролю над каналом збуту.

Джерело: розроблено автором за джерелом [3, с. 47]

Коли керівник підприємства робить вибір використовувати посередників для реалізації продукції, то він зобов'язаний здійснити стратегічно важливі рішення:

- визначитися з маркетинговою діяльністю, і вирішити за які функції відповідальність несе посередник, і за які керівник;
- визначити, яку частку продукції реалізувати через посередника;

- визначитися з типом посередника;
- визначитися з розміром каналу збуту, тобто використовувати ексклюзивного посередника або декількох посередників;

– вибрати ефективну політику взаємовідносин, щоб бути впевненим в взаємно вигідному співробітництві, що приносить прибуток.

Нижче охарактеризовано класичні рішення, пов'язані з використанням посередників при розробці стратегії розподілу (рис. 2).

Розподіл маркетингових функцій
<ul style="list-style-type: none"> • Посередник може приймати на себе, такі функції як ремонт, гарантійне обслуговування, місцева реклама, випробування нового продукту, підтримка товару, кредитні ризики.
Асортимент
<ul style="list-style-type: none"> • Виробник розбиває канали за асортиментом товару, коли частина асортименту призначена для різних сегментів ринку, які обслуговуються різними групами посередників.
Кількість і розмір посередників
<ul style="list-style-type: none"> • У виробника є альтернатива у виборі посередника. Використовувати одного великого посередника, або залучати багато дрібних. Недолік великого посередника проявляється в тому, що в боротьбі за лідерство на ринку посередники забувають про обслуговування споживачів. А концентруючись на дрібних посередників, виробник має більше шансів зберегти контроль. Але великі посередники можуть дозволити собі зберігання більшої кількості запасів продукції.

Рис. 2. Рішення, при розробці стратегії розподілу

Джерело: розроблено автором за джерелом [2, с. 198]

Основні відмінності видів торгових посередників полягають в наступному: придбання посередником товар у власність, вступає посередник у фізичне володіння товаром, отримує оплату і т.д.

Головні проблеми управління збутом в багаторівневих каналах: відсутність у посередників зв'язку з кінцевим покупцем; відсутність реакції на не задоволення продукцією кінцевими покупцями; ризик втрати кінцевого споживача; проблема координації зусиль в системі продажів; не розвинена мотивація посередників.

Необхідно брати до уваги і той факт, що посередників і робітників потрібно постійно мотивувати на виконання своїх обов'язків найкращим чином. В таблиці 3 представлені теорії мотивації і їх застосування на підприємстві, для стимулювання робітників відділу збуту і продажів.

В таблиці 4 представлені процесуальні теорії мотивації і їх застосування на підприємстві.

Отже, вдосконалення системи мотивації персоналу, можна розглянути в таких потребах:

- стабільність має на увазі під собою безпеку і комфорт працівника;
- різноманітність – це усвідомлення, чого хочеться, нових відчуттів і настрою;
- почуття значущості, передбачає статус працівника на підприємстві;

Таблиця 3

Змістовні теорії мотивації і їх застосування на підприємстві

Основні потреби	Можливість застосування на підприємстві	
	Внутрішня мотивація	Зовнішня мотивація
Теорія мотивації МакКлелланда		
Потреба у владі	Зростання числа підлеглих	
	Участь в управлінні і прийнятті рішень	
	Розширення повноважень	
	Бажання впливати на людей	
	Відчувати себе корисним	
Потреба в успіху або досягненні цілей	Розвиток кар'єри	
	Участь в перспективних роботах	
	Надання ініціативи	
	Міжнародне визнання	
	Присвоєння звання кращий співробітник року	
	Престиж професії	Заохочення за результати
	Досягнення мети	
Потреба в причетності	Можливість спілкуватися в колективі	
	Участь в управлінні і прийнятті рішень	
	Проведення нарад	
	Ділові контакти	
	Солідарність, підтримка, дружба	Сприятливий соціальний мікроклімат
	Бажання брати допомогу інших	Надання допомоги іншим
Прагнення бути учасником команди, брати участь в спільних діях	Бути учасником команди	
Теорія мотивації Герцберга		
Гігієнічні фактори	Усвідомлення добрих умов праці	Створення працівникам сприятливих умов праці
	Усвідомлення потреби в суспільному визнанні і схвалення результатів роботи	Задовольнити потреби працівника в суспільному визнанні
	Контроль за роботою	Добра заробітна плата
	Досягнення в роботі	Сприятливий психологічний клімат
	Відповідальності за результат роботи	Хороші відносини з керівником і колегами, якісне керівництво
Кар'єрний ріст		
Мотиваційні фактори	Надання ініціативи	
	Планування кар'єри	Заохочення за результати
	Відповідальність за роботу	Справедлива винагорода
		Навчання і підвищення кваліфікації

Джерело: розроблено автором за джерелом [5]

– причетність – це приналежність до тієї чи іншої групи;

– саморозвиток, передбачає зростання в кар'єрі, особистому житті, тобто вдосконалення самого себе;

– внесок – це розвиток іншої людини або організації.

При вдосконаленні системи мотивації можна спиратися на ці потреби. На які потреби наголосувати – вирішувати вже керівнику. Це залежить від стилю організації, цілей що стоять перед нею. Також можна по рекомендувати стимули для співробітників, розглядаючи їх зі сторони зовнішньої мотивації (табл. 5).

Таким чином в таблиці 5 представлено інструменти мотивації персоналу незалежних посередників. Застосування даних інструментів потребує певних витрат як матеріальних, так і часу. Але ці витрати значно нижчі ніж побудова прямого каналу

збуту. В результаті впровадження системи мотивації можна вирішити завдання зниження плинності кадрів, і підвищення лояльності працівників всіх відділів підприємства.

Висновки з проведеного дослідження.

Розглянувши теорії мотивації, можна стверджувати наступне: теорію МакКлелланда можна використовувати для поліпшення організаційного клімату в компанії; теорію очікувань Врума може бути застосована в організації, де є тверде співвідношення між досягнутими результатами і винагородою. Комплексна теорія Портера-Лоулера передбачає, що очікувана винагорода позитивно впливає на результативність роботи і на задоволеність співробітника, за умов її оцінки працівником як справедливої. У всіх працівників повинен бути доступ до інформації про фактори, що впливають на винагороду і його величину.

Таблиця 4

Процесуальні теорії мотивації і їх застосування на підприємстві

Основні потреби	Можливість застосування на підприємстві	
	Внутрішня мотивація	Зовнішня мотивація
Мотиваційна теорія очікувань Врума		
Витрати – результати: вкладені в роботу зусилля принесуть працівникові бажаний результат	Значимість завдання	
	Знати об'єктивну оцінку результатів	
	Усвідомлення здійснення завдання	Проведення необхідних консультацій
Результати-винагороди: досягнутий працівником результат буде нагороджений	Визначеність винагороди	
	Своєчасність винагороди	
	Усвідомлення довіри керівника	Довіра керівника
Валентність: очікувана співробітником винагорода відповідає витраченим зусиллям	Винагорода за досягнуту результативність праці	
	Гарантія винагороди	
	Точна відповідність винагороди результатом роботи	
Теорія справедливості Адамса		
Справедливість	Застосування справедливої оплати праці працівнику	
	Система контролю забезпечує об'єктивну оцінку результатів праці	
	Працівник суб'єктивно оцінює відношення отриманої винагороди до затрачених зусиль, співвідносить його з винагородою інших людей з аналогічною роботою	Для відновлення справедливості працівникові потрібно знати, чому його колега отримує більше, і в якому випадку він сам зможе отримувати таку ж підвищену ставку винагороди
	Очікування справедливості в трудовому колективі	
Комплексна теорія мотивації Портера-Лоулера		
Справедлива винагорода і результат праці	Чітка постановка завдання	
	Достатній рівень повноважень	
	Надання необхідної інформації	
	Отримані результати залежать від витрачених зусиль, рівень прикладених зусиль буде залежати від отриманої винагороди, а ступінь задоволення працівника – від співвідношення між отриманим результатом і винагородою	
	Результативна праця	

Джерело: розроблено автором за джерелом [5]

Таким чином, грамотно побудована система мотивації підприємства та контроль збутової діяльності здатні забезпечити максимально високу конкурентоспроможність підприємства. Ця система дозволяє ефективно впливати на робітників незалежних посередників для досягнення бажаних цілей. В результаті нівелюються недоліки непрямого каналу збуту, а саме відсутність контролю комунікації персоналу із споживачем, мотивації персоналу з продажу продукції певного виробника. В той же час залишаються переваги непрямого каналу збуту у порівнянні з прямим – залишаються.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гаркавенко С.С. Маркетинг і збут: підручник / С.С. Гаркавенко. – К.: Лібра, 2002. – 712 с.
2. Балабанова Л.В. Стратегічне маркетингове управління збутом підприємств: підручник / Л.В. Балабанова, Ю. П. Мітрохіна. – Д.: ДонНУЕТ, 2009. – 245 с.
3. Головіна Н.В. Стимулювання збуту: теорія, практика і перспективи / Маркетинг в Україні. – 2003. – № 2. – С. 47-52.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга: [текст] / Ф. Котлер. – М.: Вільямс, 2007. – 656 с.
5. Колот А.М. Мотивація, стимулювання і оцінка персоналу: підручник / А.М. Колот. – К., 2001. – 258 с.

Таблиця 5

Інструменти зовнішньої мотивації

№	Зовнішня мотивація	Конкретні заходи
1	Зростання числа підлеглих	Конкурс на вакантні керівні посади Підвищення на посаді
2	Участь в управлінні і прийнятті рішень	Цікаві завдання – на підвищення значущості та відповідальності робітника
3	Розширення повноважень	Система підвищення кваліфікації Конкурс на вакантні керівні посади Підвищення на посаді
4	Розвиток кар'єри	Планування кар'єри – складається робітнику приблизний план кар'єрного зростання Підвищення на посаді Конкурс на вакантні керівні посади
5	Участь в перспективних роботах	Цікаві проекти Міжнародні конференції Творчі завдання
6	Надання ініціативи	За власною ініціативою працювати за ідею
7	Міжнародне визнання	Участь в міжнародних конференціях
8	Присвоєння звання кращий співробітник року	Конкурси «кращий співробітник» Дошка пошани Вручення грамот
9	Заохочення за результати	Призи за перемогу в конкурсах Оплата лікарняного Премії за результатами роботи Сертифікати в магазини
10	Можливість спілкуватися в колективі	Командоутворюючий тренінг з метою підняти бойовий дух у колективі Корпоративні свята
11	Ділові контакти	Налагодження контактів з підприємцями крупних компаній
12	Бути учасником команди	Спільні завдання для робітників
13	Надання допомоги іншим	Пропонувати роботу працівника в пояснення
14	Сприятливий соціальний мікроклімат	Комунікабельність співробітників Задоволеність командою Комфортність перебування в команді
15	Створення працівникам сприятливих умов праці	Добре освітлене приміщення Використання шумопоглинаючих матеріалів для кабінетів Дизайн, колір, форма приміщень-кабінетів, обладнання

Джерело: розроблено автором за джерелом [5]

ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ TECHNICAL AND TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT RAILWAY UNDERTAKINGS IN THE CONTEMPORARY ECONOMY

У статті визначено місце техніко-технологічного розвитку в економічному потенціалі підприємств залізничного транспорту. Досліджено теоретичні основи техніко-технологічного розвитку, що дозволило надати авторське визначення поняття. Визначені основні напрями забезпечення техніко-технологічного розвитку.

Ключові слова: підприємства залізничного транспорту, техніко-технологічний розвиток, економічний потенціал, матеріально-технічний потенціал.

В статті определено место технико-технологического развития в экономическом потенциале предприятий железнодорожного транспорта. Исследованы теоретические основы технико-технологического развития, что позволило предоставить

авторское определение понятия. Определены основные направления обеспечения технико-технологического развития.

Ключевые слова: предприятия железнодорожного транспорта, технико-технологическое развитие, экономический потенциал, материально-технический потенциал.

The article defines the place of technical and technological development in the economic potential of railway transport. Theoretical foundations of the technical and technological development, enabling the author to provide a definition. The main directions of ensuring technical and technological development.

Key words: railway transport enterprise, technical and technological development, economic potential, material and technical potential.

УДК 338.45:656.2

Соломніков І.В.

аспірант кафедри економіки та управління виробничим і комерційним бізнесом
Український державний університет залізничного транспорту

Постановка проблеми. Розвиток євроінтеграційних процесів обумовлює необхідність приведення транспортного комплексу України у відповідність до європейським вимогам. У зв'язку з цим розвиток транспортної системи, зокрема залізничного транспорту, повинні базуватися на: підвищенні ефективності економії енергії всіма видами транспортних засобів; розробці і впровадженні стійких видів палива і рухових систем; оптимізації ефективності мультимодальних логістичних ланцюжків, в тому числі за рахунок більш широкого використання ресурсозберігаючих видів транспорту, де інші технологічні нововведення можуть бути недостатніми; більш ефективному використанні транспорту та інфраструктури за рахунок застосування вдосконалених систем управління та інформаційних систем (наприклад, ERTMS); впровадженні передових логістичних та ринкових методів ціноутворення і т. д.

Такі умови розвитку передбачають інтелектуалізацію виробничого процесу, де новітні технології стають тією матеріальною основою, яка визначає технічний рівень сучасного виробництва, форми його організації та управління, а також рівень розвитку підприємства залізничного транспорту. Технологічне відставання підприємств залізничного транспорту загострюють необхідність вирішення економічних і організаційних проблем їх технологічного розвитку, адекватного та безперервного вдосконалення механізмів оцінювання, управління, регулювання і стимулювання цих складних, багатоаспектних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам техніко-технологічного розвитку підприємств, зокрема залізничного транспорту, технологічному переоснащенню, забезпеченню

ефективності функціонування підприємства, організаційно-економічним засадам управління техніко-технологічного розвитку присвячено багато робіт вітчизняних науковців серед яких: Бояринова К. О., Васильков В. Г., Велигорський Г., Глізнуца М. Ю., Дикань В. Л., Дмитрук О. Я., Дудар Т. Г., Євдокимов Ф. І., Єфремов О. С., Краснокутська Н. С., Кушніренко О. М., Олефіренко О. М., Олійник Л. Г., Передерєєва О. С., Петрович Й. М., Токмакова І. В., Толстова А. В., Шевлюга О. Г., Шраменко О. В. [1-20]. Однак, в нових умовах функціонування залізничного транспорту виникає необхідність дослідження теоретичних основ техніко-технологічного розвитку підприємств залізничного транспорту, визначення його місця в економічному потенціалі підприємств.

Постановка завдання. Метою статті є удосконалення теоретичних основ техніко-технологічного розвитку підприємств залізничного транспорту, визначення поняття «техніко-технологічний розвиток», факторів, що впливають на нього та його місця в економічному потенціалі підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність функціонування залізничного транспорту України, ефективно використання економічного потенціалу підприємств залізничного транспорту в сучасних умовах господарювання потребує активного використання такого інструменту забезпечення конкурентних переваг техніко-технологічний розвиток, впровадження новітніх технологій, розвиток науково-технологічної бази підприємства.

Економічний потенціал підприємств залізничного транспорту представляє собою інтегровану оцінку поточних та майбутніх можливостей підприємства трансформувати наявні ресурси в про-

дукцію, яка дозволить узгодити та максимально задовольнити суспільні інтереси та інтереси підприємства. Особливою рисою економічного потенціалу підприємств залізничного транспорту є створення мережі стійких взаємозв'язків між всіма елементами потенціалу. До ключових складових економічного потенціалу слід віднести виробничий, інноваційний, фінансовий, підприємницький потенціали. Структура економічного потенціалу підприємств залізничного транспорту представлено на рис. 1.

Об'єктивною складовою економічного потенціалу є виробничий потенціал підприємств залізничного транспорту. Для залізниць виробничий потенціал визначається максимальною можливістю задовольнити населення в перевезеннях при оптимальному використанні наявних ресурсів та досягнень науково-технічного прогресу. Для промислових підприємств залізничного транспорту, які направлені на забезпечення ефективного функціонування інфраструктури та залізничного транспорту в цілому, під виробничим потенціалом слід розуміти той обсяг продукції, яку вони в змозі виготовити при оптимальному використанні ресурсів та науково-технічних досягнень.

Елементами виробничого потенціалу підприємств залізничного транспорту є матеріально-технічний потенціал та потенціал виробничого персоналу. Матеріально-технічний потенціал включає в себе потенціал основних виробничих фондів, оборотних засобів, нематеріальних активів та характеризує рівень розвитку техніко-технологічної бази підприємства.

Матеріально-технічний, науково-технічний, інноваційний та інвестиційний потенціали під-

приємства обумовлюються техніко-технологічним розвитком підприємства, фундаментом якого є пріоритетні напрямки науково-технічного прогресу.

Технічний розвиток виробництва відображає процес формування та вдосконалення техніко-технологічної бази підприємств, що має бути постійно зорієнтованим на кінцеві результати його виробничо-господарської, комерційної чи іншої діяльності [4]. Крім того, якісне перетворення технологій як економічного об'єкта являє собою технологічний розвиток, який набуває важливого значення для забезпечення економічного розвитку підприємства.

Технічний розвиток як суб'єкт організаційно-економічного управління охоплює різноманітні форми, які мають відображати відповідні стадії процесу розвитку виробничого потенціалу і забезпечувати просте та розширене відтворення необоротних активів підприємства. Із сукупності форм технічного розвитку доцільно виокремлювати такі, що характеризують, з одного боку, підтримання техніко-технологічної бази підприємств, а з іншого – її безпосередній розвиток через вдосконалення й нарощування виробництва [4].

Техніко-технологічний розвиток спрямований, з одного боку, на підтримку в належному стані та розвиток техніко-технологічної бази промислового підприємства (модернізація, технічне переозброєння, реконструкція, розширення, нове будівництво), а з іншого – на стабільне використання нових прогресивних технологій (технологічних інновацій) [13].

Еволюція поняття техніко-технологічного розвитку бере своє начало з розвитку підприємства екстенсивним та інтенсивним науково-техніч-



Рис. 1. Структура економічного потенціалу підприємств залізничного транспорту

шляхи розвитку виробництва. А згодом відбувся перехід на інноваційний розвиток.

Екстенсивний тип розвитку – це спосіб економічного зростання, за якого досягнення основних цілей відбувається шляхом кількісної зміни виробничих чинників (залучення додаткових ресурсів, створення нових виробництв) на основі існуючого науково-технічного рівня [8, с. 28].

Інтенсивний тип розвитку – спосіб економічного зростання, що передбачає використання передових науково-технічних досягнень для підвищення продуктивності та результативності соціально-економічної системи [8, с. 28].

Інноваційний тип розвитку – спосіб економічного зростання, що базується на постійних і систематичних нововведеннях, спрямованих на суттєве поліпшення усіх аспектів діяльності господарської системи, для створення інноваційних товарів і формування конкурентних переваг [8, с. 28].

Слід зазначити, що технологічний розвиток поєднує характерні особливості інтенсивного та інноваційного шляхів розвитку.

Досліджуючи поняття техніко-технологічний розвиток підприємства слід виділити декілька підходів: підхід, який базується на визначення техніко-технологічний розвиток на основі поняття «технічне переозброєння» виробництва [1; 3; 7; 12; 14; 16]; підхід, який базується на визначення техніко-технологічний розвиток на основі поняття «техніко-технологічний потенціал» [9; 11; 15]; підхід, в якому техніко-технологічний розвиток розглядається як «інноваційний технологічний розвиток» [10]; підхід, який базується на визначенні техніко-технологічного розвитку, як процес удосконалення [13; 19].

Проаналізувавши різні підходи до визначення понять, пов'язаних з техніко-технологічним розвитком або потенціалом, можна надати наступне визначення техніко-технологічного розвитку підприємств залізничного транспорту – безперервний цілеспрямований розвиток підприємств, направлений на підвищення ефективності використання матеріально-технічного потенціалу шляхом впровадження технічних та технологічних інновацій, відтворення основних засобів, використання прогресивних технологічних процесів та нових методів управління з метою забезпечення безпеки перевезень, виробничої діяльності підприємств залізничного транспорту.

Техніко-технологічний розвиток характеризується техніко-технологічним удосконаленням виробничого процесу, пошуком нових технологічних рішень, модернізацією основних засобів, розробленням і впровадженням нових технологічних процесів з метою максимізації прибутку, що дозволяє забезпечити ефективність та безпеку виробництва, перевезень. Це передбачає ефективне використання існуючих ресурсів і факторів

виробництва, розвиток науково-технічного, інноваційного потенціалі підприємства, проведенням науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, удосконаленням системи управління, мотивації працівників тощо.

Техніко-технологічний розвиток повинен бути заснований на принципах граничної корисності факторів росту та інноваційної спрямованості підприємств залізничного транспорту, є ефективним сполученням технологічних інновацій, економічної доцільності, соціальної цінності й енергії підприємства. Кожна ланка в ланцюзі техніко-технологічного розвитку має свій зміст, закономірності та взаємозв'язки. Тому техніко-технологічний розвиток доцільно розглядати як систему фінансових, інвестиційних, організаційних, техніко-технологічних, комерційних заходів.

Технологічний розвиток може здійснюватися у еволюційному (модернізація базових технологій) і революційному (радикальний, стрибкоподібний) напрямках. При еволюційному розвитку вдосконалення, модернізація технології пов'язані з нарощуванням маси техніки в технологічному процесі на основі збільшення технологічної озброєності робітників і, відповідно, заміщення живої праці виробничими системами (машинами, механізмами). Але із часом відбувається різке падіння ефективності: зростає капіталомісткість, знижується фондовіддача, зменшується продуктивність праці, зростає собівартість продукції й т. д., що об'єктивно обумовлено обмеженнями потенціалу покоління техніки та технології, тобто застарілим технологічним укладом [2].

Революційний технологічний розвиток, зароджуючись у надрах базових технологій, характеризується радикальністю технологічних інновацій, які у процесі розвитку забезпечуються продуктивними, технічними, організаційно – управлінськими, соціальними, інформаційними й іншими нововведеннями, що доповнюють, замінюють, «виштовхують» застарілі неефективні рішення. Такий процес формує структуроутворюючі ядра технологічних структур.

Основними факторами які негативно впливають на техніко-технологічний розвиток залізничного транспорту є:

- недосконалість державної підтримки інноваційної діяльності;
- технічна та технологічна відсталість країни;
- недосконалість механізмів трансферу технологій;
- нестабільність податкової системи;
- неефективна амортизаційна політика підприємств;
- високий рівень корупції в країні, в т.ч. на залізничному транспорту;
- недостатній рівень інвестування відсутність інвестиційних ресурсів;

недостатньо кваліфіковані кадри;
 низька інноваційна активність;
 недосконала правова база;
 недосконалість механізмів лізингу.

Забезпечення техніко-технологічного розвитку підприємств залізничного транспорту можливо здійснювати за такими напрямками:

- 1) Модернізація підприємств;
- 2) Техніко-технологічне переоснащення підприємства, залізниць;
- 3) Відтворення основних виробничих фондів залізничного транспорту;
- 4) Вдосконалення організації виробництва, перевезення та управління підприємствами залізничного транспорту.

Техніко-технологічний розвиток підприємств залізничного транспорту повинен базуватися на формуванні якісно нової концепції розвитку, котра передбачає вдосконалення усієї технологічної системи підприємства на основі принципово нових техніко-технологічних рішень, впровадження техніки та технології нового покоління за рахунок активізації інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства.

В такій концепції основу виробничого процесу складають технологічні нововведення, які змінюють організаційну структуру, ініціюють появу нового покоління техніки для її реалізації. Відповідно до концепції техніка має працювати не стільки в інтенсивному режимі, скільки в принципово новому. Крім того, кваліфікація робітників набуває основного значення, тоді як у межах колишніх технологічних структур за умов впровадження нової техніки підвищення кваліфікації працівника не грає першорядної ролі.

Найважливішою складовою розвитку будь-якого підприємства є технологічний реінжиніринг, що здійснюється «знизу у «вверх» і завдання якого полягають у визначенні типу технологічного розвитку, розробці критеріїв прогресивності технологій, прогнозуванні і виборі пріоритетних напрямків розвитку найбільш ефективних технологічних і виробничих процесів, розробці нових НДДКР і технологій, патентів, ноу-хау, впровадженні нових технологій, перепроєктуванні і модернізації діючих технологій [21].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, техніко-технологічний розвиток підприємств залізничного транспорту є безперервним цілеспрямованим розвитком підприємств, направленим на підвищення ефективності використання матеріально-технічного потенціалу шляхом впровадження технічних та технологічних інновацій, відтворення основних засобів, використання прогресивних технологічних процесів та нових методів управління з метою забезпечення безпеки перевезень, виробничої діяльності підприємств залізничного транспорту. Він повинен базуватися

на розробці та впровадженні нової концепції, яка передбачає активізацію інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства.

Першочерговими заходами керівництва щодо техніко-технологічного розвитку повинні бути наступні заходи: своєчасне та якісне проведення планових і капітальних ремонтів; своєчасне оновлення частини основних засобів, яка має найбільше навантаження, щоб запобігти їх надмірний фізичний знос; впровадження нових прогресивних технологій виробництва, які мають більший ККД, меншу ресурсомісткість та мінімальну кількість відходів; вдосконалення організації виробництва і праці з метою скорочення втрат робочого часу і простою в роботі обладнання; підвищення рівня концентрації та спеціалізації виробництва; підвищення рівня кваліфікації обслуговуючого персоналу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бояринова К.О. Управління процесом технічного переозброєння в контексті інноваційного розвитку підприємства [Електронний ресурс] / К.О. Бояринова, К.О. Данильченко. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>.
2. Васильков В.Г. Технологічний розвиток підприємства: сучасні напрями та тенденції [Електронний ресурс] / В.Г. Васильков. – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/handle/2010/6721>
3. Велигорський Г. Формування інноваційної моделі технічної перебудови вітчизняних підприємств [Електронний ресурс] / Г. Велигорський. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>
4. Глізнуца М.Ю. Визначення сучасних тенденцій розвитку науково-технічної бази виробничого підприємства [Електронний ресурс] / М.Ю. Глізнуца, В.А. Кучинський. – Режим доступу: <http://www.kpi.kharkov.ua/archive/>
5. Дикань В. Л. Забезпечення ефективності інноваційної діяльності підприємств залізничного транспорту: монографія / В. Л. Дикань, В. О. Зубенко. – Х.: УкрДАЗТ, 2008. – 194 с.
6. Дикань В. Л. Підходи к управленію инновационным развитием железнодорожного транспорта Украины / В. Л. Дикань, Ю. А. Рыжова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – Вип. 48. – С. 55-59.
7. Дмитрук О. Я. Технічне оновлення як складова розширеного відтворення підприємств машинобудівного комплексу в умовах інтеграції [Електронний ресурс] / О. Я. Дмитрук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. – Т.1. – С. 97–100. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/.../097-100.pdf
8. Дудар Т.Г. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. / Т. Г. Дудар, В. В. Мельниченко. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 250 с.
9. Євдокимов Ф. І. Механізм оцінки техніко-технологічного потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / Ф. І. Євдокимов, В. П. Лисяков. – Режим доступу: http://library.donntu.edu.ua/fem/vip97/97_04.pdf

10. Єфремов О. С. Теоретичні засади управління інноваційним технологічним розвитком підприємства [Електронний ресурс] / О. С. Єфремов. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2011.../Efremov_O.pdf
11. Краснокутська Н. С. Дефініція поняття «потенціал підприємства» в контексті розвитку мікроекономічної теорії / Н. С. Краснокутська // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету: науково-практичний журнал. – Київ, 2008. – № 5. – С. 54–64.
12. Кушніренко О.М. Новітні форми оновлення матеріально-технічної бази виробництва [Електронний ресурс] / О.М. Кушніренко. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/ejournals/eui/2009_1/09komtbv.pdf
13. Олефіренко О.М. Техніко-технологічний розвиток як необхідна умова розвитку сучасних підприємств / О.М. Олефіренко, О.Г. Шевлюга // Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої пам'яті проф. Балацького О.Ф., м. Суми, 24- 26 квітня 2013 р. / За заг. ред. О.В. Прокопенко. – Суми: СумДУ, 2013. – Т.2. – С. 164-166.
14. Олійник Л.Г. Оновлення техніко- технологічної бази підприємств легкої промисловості: [Електронний ресурс] / Л.Г. Олійник. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/ONG_2006/Economics/17956.doc.htm
15. Передерєєва О. С. Дослідження сутності економічної складової техніко-технологічного потенціалу промислових підприємств [Електронний ресурс] / О. С. Передерєєва. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Dtr_ep/2012.../EC212_25.pdf
16. Петрович Й.М. Оновлення техніко-технологічної бази шляхом проведення технічного переозброєння й реконструкції підприємства [Електронний ресурс] / Й.М. Петрович, А.Ф. Кіт, В.В. Кулішов. – Режим доступу: <http://poglyad.com/students/item/15599/>
17. Токмакова І.В. Сучасні підходи до вирішення проблеми оновлення рухомого складу залізничного транспорту / І. В. Токмакова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2009. – № 25. – С. 82-84.
18. Толстова А.В. Теоретичні основи оцінювання виробничого потенціалу підприємств залізничного транспорту // А.В. Толстова, Ю.О. Борох // Вісник економіки транспорту і промисловості: збірник науково-практичних статей. – Харків: УкрДАЗТ, 2014. – Вип. 45. – С. 126-131
19. Шевлюга О.Г. Організаційно-економічні засади управління техніко-технологічним розвитком машинобудівного підприємства: дис. . к-та.ekon.наук: 08.00.04 / О.Г. Шевлюга; Сумський державний університет. – Суми, 2015. – 212 с.
20. Шраменко О. В. Обґрунтування напрямків створення стратегічного партнерства за участю залізничного транспорту / О. В. Шраменко, К. Ю. Яковлева // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – Вип. 48. – С. 79-83.
21. Edler J., м Meyer-Krahmer F., Reger G. Changes in the strategic management of technology: Results of a global benchmarking study // R &D management. – Oxford, 2002. – Vol. 32, N 2. – P. 149–164.

КРЕАТИВНІСТЬ ЯК ЧИННИК ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ CREATIVITY AS A FACTOR OF INNOVATION ACTIVITY OF ENTERPRISE

УДК 331.105.2-026.15

Тімонін О.М.

к.е.н., професор, декан факультету менеджменту та маркетингу
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Сиваш Ю.М.

аспірант кафедри економіки, управління підприємствами та логістики
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

У статті висвітлено поняття креативності та її зв'язок з поняттям «творчість», «інтелектуальна активність». Встановлено особистісні якості, які пов'язують із креативністю, розділено визначення поняття «креативність» на чотири групи за головними складовими: особистість, процес, результат, клімат.

Ключові слова: креативність, творчість, інтелектуальна активність, інноваційна діяльність, здібності, потенціал.

В статье рассмотрено понятие креативности и его связь с понятием «творчество», «интеллектуальная активность». Установлено личностные качества, которые связывают с креативностью, разделены

определение понятия «креативность» на четыре группы по главным составляющим: личность, процесс, результат, климат.

Ключевые слова: креативность, творчество, интеллектуальная активность, инновационная деятельность, способности, потенциал.

In the article the concept of creativity and its relationship with the concept of «creativity», «intellectual activity» are analyzed, set personal qualities associated with creativity, split the definition of «creativity» into four groups for the main aspects: person, process, product, press.

Key words: creativity, intellectual activity, innovation, ability, potential.

Постановка проблеми. В сучасних умовах глобалізації головною конкурентною перевагою кожного підприємства стає інноваційна спрямованість його діяльності. Сучасний ринок вимагає від підприємств впровадження інновації в усі сфери. Головним чинником, який визначає інноваційну діяльність, стає креативність управлінських рішень. Носієм креативності є персонал підприємства, творчі прояви та креативні підходи якого сприяють підвищенню інноваційності. Тому перед керівниками підприємств та науковцями постає проблема визначення сутності поняття креативності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання розвитку творчих здібностей працівників, тобто креативності досліджували Богоявленська Д. Б., Гарднер Дж., Жарінова А. Г., Ільїн Є. П., Крюковских А. К., Майсюра О. М., Малецький А. В., Моляко В. О., Санто Б., Сисоєва С. О., Шевырев А. В., Шумпетер Й. А., Ястремська О. М. та ін. Проте не існує погодженості в думках між вченими щодо визначення креативності, що створює об'єктивну необхідність продовження дослідження.

Постановка завдання. Існує значна кількість поглядів на поняття креативності, але досі не проведено групування всього різноманіття підходів до його визначення за різними аспектами. Тому метою даної статті є виділення ключових аспектів, за якими можна згрупувати визначення поняття «креативність».

Виклад основного матеріалу досліджень.

Творчою називають особистість, яка внаслідок впливу зовнішніх чинників набула потрібні для актуалізації творчого потенціалу додаткові мотиви, особистісні утворення, здібності, що сприяють досягненню творчих результатів в одному або кількох видах творчої діяльності. Творча особистість реалізує свою креативність в інноваційних досягненнях.

Творчість – діяльність, що породжує щось якісно нове і відрізняється неповторністю, ори-

гінальністю, суспільно-історичною унікальністю. Властиво людині як суб'єкту творчої діяльності [6]. Автор акцентує увагу у своєму визначенні саме на унікальності та неповторності творчої діяльності.

Творчість має тісний зв'язок з креативністю.

Креативність – здатність до розумових творень і творчості; дуже близьке за змістом до поняття «творче мислення». Вона включає в себе минулі, супутні і наступні характеристики процесу, в результаті якого людина або група людей створює що-небудь, не існувало раніше [5].

У даному визначенні креативність розуміється як здатність до аналізу на основі досвіду, поняття творчості та креативність ототожнюються.

Поняття креативність іноді використовують для того, щоб відрізнити значення творчості як характеристики людини, від значення творчості, як характеристики твору і творчого продукту загалом. Як риса характеру креативність стосується особистості, а не властивості продуктів творчості.

Поняття «креативність» трактується як:

суб'єктивна детермінанта творчості, системне (багатомірне, багаторівневе) психічне утворення, яка виявляється у всіх сферах життя людини (пізнанні, мисленні, професійній діяльності і т.д.) на рівнях: «особистість (потенціал) – процес – результат» (Є.П. Ільїн) [3, с. 160];

необхідна мотиваційна основа творчості, оскільки креативність не завжди виявляється в творчій продуктивності. Креативність – системне (багатомірне, багаторівневе) психічне утворення, яке не лише включає інтелектуальний потенціал, й пов'язане з мотивацією, емоціями, рівнем естетичного розвитку, екзистенціальними, комунікативними параметрами, компетентністю. Креативність не тільки суб'єктивна детермінанта творчості. Вона, насамперед, є

творчою здібністю (К. О. Кирсанов) [4, с. 70];

фундаментом творчої особистості, «детермінантою якої виступає творча активність індивіда

як нестимульована ззовні пошукова і перетворювальна діяльність» [12, с. 124] (С.О. Сисоєва);

здатністю до загостреного сприйняття недоліків, пробілів у знаннях, дисгармонії (А. В. Малецький) [7, с. 159];

вживається у вузькому і широкому значенні. У вузькому значенні – це дивергентне мислення, у широкому значенні – це творчі інтелектуальні здібності, зокрема, здатність вносити дещо нове, здатність продукувати оригінальні ідеї в умовах розв'язування і постановки проблем, здатність усвідомити протиріччя, а також формулювати гіпотези стосовно невідомих елементів ситуації, здатність відмовитися від стереотипних способів мислення (Дж. Гарднер) [16, с. 128];

відносно незалежним чинником обдарованості (В.Н. Дружинін);

здатність більшості людей до досягнення значних творчих результатів, початковий, елементарний рівень творчості, який є характерним для більшості людей, необхідна, але недостатня умова для кожної творчої активності (М. Карвовскі) [17];

творче руйнування (процес творчості має дві протилежні тенденції: творення і руйнування (реконструкції) стереотипів (Є.П. Ільїн) [3];

здатність отримувати цінні результати нестандартним способом (Х. Гейвін) [3, с. 159].

Основною визначення креативності є рівень сприйняття. Богоявленська Д. Б. виділяє три рівні сприйняття:

стимульно – продуктивний, коли пізнавальна діяльність визначається виключно зовнішніми стимулами;

евристичний, коли спостерігається спонтанна інтелектуальна активність, на основі якої відбувається відкриття ряду закономірностей;

креативний, що характеризується максимальною інтелектуальною активністю, за рахунок якої відбувається проникнення в сутність явища і постановка нових проблем [1].

Богоявленська Д. Б. найглибше відображає сутність поняття інноваційності активності, оскільки розділяє його на три рівні сприйняття. Стимульно-продуктивний рівень має на увазі підвищення ефективності праці за рахунок впливу зовнішніх стимулів (матеріальні стимули, або навіть виконання вимоги або під дією страху). Другий евристичний рівень досягається поєднання внутрішньої та зовнішньої мотивації. Найвищий рівень інтелектуальної активності – креативний, переважно залежить від внутрішньої мотивації працівника (самовіддача, інтерес та задоволення від роботи), тобто від самомотивації.

Із креативністю пов'язують дві особистісні якості:

інтенсивність пошукової мотивації;

чутливість до побічних утворень, що виникають у ході розумового процесу.

До структурних компонентів креативності відносять творчі здібності (інтелектуальні, естетичні, комунікативні).

Вияви творчого потенціалу В.О. Моляко [8] визначає за такими критеріями:

поліваріантність як кількість варіантів розв'язування задачі;

винахідливість, зокрема, як швидкість розв'язування задачі;

оригінальність як відображення своєрідності особистості, що розв'язує задачу.

На думку Є. П. Ільїна [3] поняття «креативність» дещо ширше від поняття «творчий потенціал», оскільки феномен креативності має потенціальну і актуальні форми. Актуальна форма – реалізована (виявлена) креативність. Творча особистість реалізує свою креативність у інноваційних досягненнях. Однак, на думку В.О. Моляко [8] поняття «творчий потенціал» ширше і охоплює здібності, обдарування, таланти та геніальність, тобто весь спектр творчих можливостей людини. Серед структурних елементів творчого потенціалу слід виділити уміння реконструювати, знаходити аналогії, здатність до нестандартного мислення та поведінки. М. Карвовскі ототожнює поняття «творчий потенціал» та «креативність» [17]. Серед конкретних складових творчого потенціалу, таких, як загальний інтелект, інтереси, інтуїція, особистісні стратегії та тактики вирішення проблем, є також креативність, як уміння комбінувати, знаходити аналогії, реконструювати, схильність до зміни варіантів, економічність розв'язків, раціональність використання засобів тощо.

С. Меднік вважає, що суть креативності полягає в здатності долати стереотипи на кінцевому етапі мислительного синтезу та в ширині поля асоціацій. Він заміняє дивергенцію Дж. Гарнера актуалізацією віддалених зон смислового простору: «Чим з більш віддалених ділянок взяті елементи проблеми, тим більш креативним є процес вирішення» [16, с. 188]. Творчий процес розглядається як переформулювання асоціативних елементів у нові комбінації. Творче рішення відхиляється від стереотипного, і критерієм креативності рішень стає величина відхилення від стереотипу.

Сьогодні існує значна кількість підходів до визначення природи креативності. Тому неможливо навести єдине узагальнююче визначення. Одні визначення креативності формулюються в термінах продукту, результату діяльності [6; 7; 14], інші – в термінах процесу [1; 3; 8; 12], особистісних властивостей [4; 17] або необхідних зовнішніх умов [11; 13; 15; 16]. Деякі автори вважають, що термін «креативний» належить тільки до рідкісних спеціальних видів здібностей, тоді як інші під цим терміном розуміють загальну креативну здібність, якою певною мірою володіють усі здорові індивіди.

Під креативністю часто розуміється дещо протилежне конформності, звичайності, що передбачає нестандартні підходи на відміну від загальноприйнятих. Незважаючи на різні точки зору, практично в усіх визначеннях креативність пов'язується з відкриттям чогось нового (для особистості чи для суспільства).

Б. Санто виділяє шість груп визначень креативності:

гештальтистські, в яких підкреслюється створення нової цілісності;

визначення, орієнтовані на кінцевий продукт, або інноваційні визначення, в яких підкреслюється продукування чогось нового;

естетичні, або експресивні визначення, в яких підкреслюється самовираження творця;

психоаналітичні, або динамічні, визначення, в яких креативність визначається в термінах взаємодії «Воно», «Я» та «Над-Я»;

визначення в термінах «мислення, зорієнтованого на вирішення», в яких підкреслюється не стільки рішення, скільки сам мислительний процес;

різноманітні визначення, які не вкладаються ні в одну з вищеперерахованих категорій [11, с. 174].

В останні роки сформувався стійке уявлення про креативність як здатність до створення нових і потенційно корисних для підприємства ідей, як потужний і невичерпний економічний ресурс. Частота, з якою зустрічаються сьогодні в економічній та управлінській літературі слова «інновації», «творчість», «креативність», є віддзеркаленням сучасної ситуації, при якій творчість персоналу підприємства і пов'язані з нею інновації набувають важливого значення для економіки. Як відзначав ще в 20-х рр. минулого століття М.Д. Кондратьєв, інноваційна діяльність здатна забезпечити конкурентні переваги шляхом створення власних монополій на певний продукт або технологію, що дозволить отримати за рахунок цього надприбутки. Сьогодні творчий потенціал персоналу основною конкурентною перевагою, важливим економічним ресурсом та умовою інтенсивного розвитку економіки.

«Головний чинник у промисловості – це творчі здібності», – стверджував колишній президент компанії Sony A. Моріта [11, с. 54]. Нові ідеї і знання посідають у «новій економіці» місце капіталу і значною мірою замінюють його.

Порівняно нещодавно увійшов у науковий обіг, але вже отримав широке поширення у сучасному науковому лексиконі, термін «креативна економіка», який відображає роль креативного потенціалу як економічного ресурсу та підкреслює економічну роль творчої діяльності. У літературі міцно утвердився критерій для розмежування понять «творчість» та «інновацій» [2; 6].

Креативна діяльність розуміється як генерування (виробництво) нових і потенційно корисних (ефективних) ідей, а інноваційна діяльність – як

процес перетворення нових ідей у форму, яка необхідна для виробництва та ринку. У широкому сенсі під інноваційною діяльністю розуміється використання нововведень у виді нових технологій, видів продукції та послуг, організаційно-технічних і соціально-економічних рішень виробничого, фінансового, адміністративного або іншого характеру.

Історично склалося так, що термін «креатив» прийшов у нашу мову з реклами. У перекладі з англійської «create» – створити щось нове та оригінальне. У базовому своєму понятті це визначення дуже схоже з визначенням нашого російського (українського) слова «творчість».

Адже, згідно статті 1 Закону України «Про професійних творчих працівників та творчі спілки», професійний творчий працівник – особа, яка провадить творчу діяльність на професійній основі, результатом якої є створення або інтерпретація творів у сфері культури та мистецтва... [10]. Тобто поняття творчого працівника обмежується лише культурою та мистецтвом. З іншого боку, згідно Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність»: наукова діяльність – інтелектуальна творча діяльність, спрямована на одержання і використання нових знань [9]. Таким чином, поняття творчої діяльності доповнюється ще й науковою діяльністю.

Однак при запозиченні слова «креативний» з англійської в російську мову вони набули більш вузького значення. В англійській мові слово «create» застосовується стосовно будь-якої творчості, будь то митець, рекламний дизайнер, продюсер чи інше. В російській (українській) мові можна поспостерігати, що слова від цього кореня вживаються виключно стосовно області комерційної творчості, тобто як підхід до створення різного роду інновацій, а ширшим поняттям є «творчість», яке включає і мистецтво.

Специфіка креативного процесу створення інновацій в тому, що він не піддається безпосередньому правовому впливу та нормуванню. Відмінність креативної праці від інших видів полягає в тому, що вона спрямована на створення різного роду інновацій, тобто результати креативної праці підлягають комерціалізації.

Щодо творчості, то її можна розглядати під різними кутами.

По-перше, творчість вивчається під кутом зору здібностей, обдарованості, таланту, в тому числі специфічно пізнавальних, інтелектуальних процесів, таких як інтелект, дивергентне мислення, створення нового, рішення задач. Усі ці підходи в даному контексті можна об'єднати в одну групу, хоча їх можна розглядати і більш диференційовано. По-друге, творчість розглядається як характеристика особистості, порушується питання про творчу особистість. До цієї лінії автор відносить, як особливі, підходи в термінах самоактуалізації, які

визначають початковий творчий потенціал, а також класичні роботи Ф. Беррона, які спираються на поняття «установки на оригінальність», що лежать в основі творчості. Найновіші дослідження кінця 90-х років дозволили автору переконатися, що різні параметри дивергентного мислення суттєво корелюють з параметрами відкритості досвіду, причому, у відстроченому дослідженні, тобто вони є предикторами розвитку цієї риси у майбутньому.

По-третє, творчість розглядається як діяльність у контексті життя та соціальних відносин. Тут приділяється увага соціальному середовищу, соціальним процесам, мотивації, інтелектуальній активності, життєвій стратегії, творчій кар'єрі, творчому стилю життя. За цією точкою зору можна побачити, що поняттям «творчість» називають якісно різні процеси.

У дослідженнях наукової творчості однією з найбільш відомих є класифікація, побудована вченим А. В. Шевиревим, яка заснована на виділенні чотирьох аспектів: продукт творчості, процес творчості, творча особистість, середовище, в якому реалізується творча діяльність [13]. Ця класифікація, фактично, базується на розрізненні суто творчості і необхідних для її реалізації умов.

При визначенні основних напрямів вивчення творчого мислення ми спиралися на дослідження А. Г. Жарінова [2]. В його трактуванні поняття «креативність» містить минулі, супутні і (або) наступні характеристики процесу, в результаті якого людина (або група людей) створює що-небудь, чого не існувало раніше. Виходячи з цього, він виділив чотири напрями досліджень: креативність як товар чи продукт, як процес, як здібність, як риса особистості в цілому.

У наш час креативність як спосіб здійснювати нові прийоми чи підходи в окремій сфері діяльності розглядається не як особливість окремих індивідів, а як властивість будь-якої людини. Налічується понад 70 визначень творчості [13], які ми розподілили на 4 групи.

Визначення, які віднесено до першої групи пов'язані з особливостями суб'єкта, другої групи – з особливостями процесу, а третьої групи – з особливостями результатів творчості. Ці три групи визначають три головних аспекти творчості, які в літературі визначаються як Person (особистість), Process (процес) і Product (результат). Додатково виділяється четвертий аспект творчості, який пов'язаний з оточенням (контекстом) творчої діяльності – Press (клімат або середовище). Ці аспекти є універсальними та загальними моментами для творчості в науці, мистецтві, техніці, підприємстві та інших сферах.

Такий підхід до вивчення і розуміння творчості (як результату, як процесу, як здатності (властивостей) особистості та характеристики «творчого оточення») отримав назву 4P – модель креативності.

Виокремлені аспекти тісно пов'язані між собою. Так, креативні здібності залежать від характеристик середовища, в яких вони реалізуються, а результати індивідуальної творчої діяльності, у свою чергу, змінюють навколишній організаційний контекст. Таким чином, можна визначити (і досвід вивчення творчості це підтверджує), що на кінцеві результати праці, що включає творчу активність, впливають як індивідуальні психологічні та професійні якості працівника, так і особливості підприємства, де здійснюється його трудова діяльність.

На основі проведеного аналізу різноманітних підходів до визначення поняття «креативність», можемо навести його уточнення. Отже, креативність – це чинник інноваційної діяльності, який враховує чотири складові: особистість, процес, результат та клімат (або середовище).

Висновки з проведеного дослідження. Отже, в процесі дослідження було проведено аналіз різноманітних підходів вітчизняних та зарубіжних науковців до визначення поняття креативності, в результаті чого виникла необхідність групування за визначеними аспектами. В результаті роботи виділено чотири складові креативності: особистість, процес, результат та клімат (або середовище). Також було наведено власне визначення креативності як чинника інноваційної діяльності який базується на цих чотирьох аспектах і утворює 4P – модель креативності. Викладений матеріал є основою для розробки методологічної системи оцінки креативності працівників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богоявленская Д. Б. Об одном из подходов к исследованию интеллектуального творчества / Д. Б. Богоявленская // Вопросы психологии, 1976. – № 4 – С. 27–38.
2. Жарінова А. Г. Інформація, значення і креативність як основні ресурси інтелектуального капіталу / А. Г. Жарінова // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 10. – С. 6-11.
3. Ильин Е. П. Психология творчества, креативности, одаренности / Е. П. Ильин. – СПб.: Питер, 2011. – 444 с.
4. Кирсанов К. Креативный и эвристический менеджмент [Электронный ресурс] / К. Кирсанов // Организационное управление и управление изменениями. – Режим доступа: <http://www.kreakratia.ru>.
5. Крюковских А. К. Словарь исторических терминов / А. К. Крюковских – К.: Кондор, 2008. – 462 с.
6. Майсюра О. М. Формування кадрів інноваційного типу – нової генерації трудового потенціалу України / О. М. Майсюра // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 11. – С. 173-179.
7. Малецький А. В. Інноваційний персонал як чинник економічного зростання підприємства / А. В. Малецький // Комунальне господарство міст. Серія «Економічні науки», 2010. – № 94. – С. 368-372

8. Моляко В. О. Психологічне дослідження творчого потенціалу особистості [монографія] / В. О. Моляко. – К.: Педагогічна думка, 2008. – 208 с.

9. Про наукову і науково-технічну діяльність: Закон України від 13.12.1991 № 1977-ХІІ із змінами та доповненнями станом на 05.08.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T197700.html

10. Про професійних творчих працівників та творчі спілки: Закон України від 07.10.1997 № 554/97-ВР із змінами та доповненнями станом на 18.05.2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/find:Про+професійний+творчих+працівників+та+творчі+спілки/Z970554.html

11. Санто Б. Інновація як средство экономического развития / пер. с венг/ Б. Санто. – М.: Прогресс, 1999. – 296 с.

12. Сисоєва С.О. Основи педагогічної творчості: Підручник / С. О. Сисоєва. – К.: Міленіум, 2006. – 344 с.

13. Шевырев А. В. Креативный менеджмент: синергетический подход / А. В. Шевырев. – Белгород: ЛитКараВан, 2014. – 465 с.

14. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / Й. А. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 401 с.

15. Ястремська О. М. Мотивація креативності новаторів: монографія / О. М. Ястремська, О. І. Бардадим. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2013. – 212 с.

16. Gardner H. Creativity lives and creative works: a synthetic scientific approach / H. Gardner, R. Sternberg, T. Tardif. // Cambridge University Press. – 1988. – P. 298–324.

17. Karwowski M. Identyfikacja potencjalu tworczości / M Karwowski. – Warszawa: APS, 2009. – 300 p.

ЗАГРОЗИ ФІНАНСОВІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇХ УСУНЕННЯ

THREATS TO FINANCIAL SECURITY OF AN ENTERPRISE AND WAYS TO ELIMINATE THEM

УДК 658:[005.922.1:336](477)

Цвайг Х.І.

к.е.н., доцент кафедри економіки та економічної безпеки Львівський державний університет внутрішніх справ

Галайко Н.В.

старший викладач кафедри економіки та економічної безпеки Львівський державний університет внутрішніх справ

У статті розглянуто роль фінансової безпеки в системі економічної безпеки підприємства, сутність понять «фінансова безпека», «загроза» та «загроза фінансовій безпеці». Представлена класифікація загроз фінансовій безпеці та визначено можливі шляхи їх усунення.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, фінансова безпека підприємства, загроза, загроза фінансовій безпеці підприємства.

В статье рассмотрена роль финансовой безопасности в системе экономической безопасности предприятия, сущность понятий «финансовая безопасность», «угроза» и «угроза финансовой безопасности». Представлена классификация угроз финансовой

безопасности и определены возможные пути их устранения.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, финансовая безопасность предприятия, угроза, угроза финансовой безопасности предприятия.

This article deals with the role of financial security within the system of economic security of an enterprise, essence of concepts «financial security», «threat» and «threat to financial security». Classification of threats to financial security and possible ways to eliminate them are covered by this article.

Key words: economic security of an enterprise, financial security of an enterprise, threat, threat to financial security of an enterprise.

Постановка проблеми. Проблема забезпечення фінансової безпеки підприємства набула в даний час надзвичайної актуальності. Це пов'язано не тільки з фінансовими кризами, нестабільною економічною ситуацією у країні, а й постійним варіюванням цін на енергоносії (передусім нафту і газ), здорожчанням банківських послуги. У цих умовах керівники підприємств та підприємці зіткнулися з пошуком принципово нових підходів до забезпечення фінансової безпеки та шляхів усунення загроз.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням загроз фінансової безпеки підприємства присвячені праці такі вчених як І. Бланка [1], О. Барановського [2], М. Єрмо-

шенка, К. Горячева [8], В. Арєф'єва [12], А. Єпіфанова і О. Пластуна [3].

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення сутності поняття «фінансова безпека підприємства» та формування переліку можливих загроз фінансовій безпеці, розробка методів їх виявлення та шляхів усунення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні українським підприємствам постійно доводиться долати кризові ситуації, що виникають в результаті глобалізації економіки, яка призводить до збільшення числа загроз їх діяльності. В умовах нестабільної ринкової економіки перед підприємствами гостро стоїть проблема забезпечення безпеки їх функціонування, так як їх господар-

ська діяльність пов'язана з широким діапазоном можливостей і ризиків. З точки зору системного підходу, підприємство являє собою складну відкриту динамічну систему, що знаходиться в процесі постійного ресурсного обміну з зовнішнім середовищем. В системі економічної безпеки підприємства виділяють такі підсистеми: фінансову безпеку; кадрову безпеку; техніко-технологічну; інформаційну безпеку; політико-правову; екологічну; ринкову або комерційну безпеку. Підсистеми не розділені між собою непрохідним кордоном, а взаємопов'язані одна з одною. Ми більш детально зупинимось на фінансовій безпеці підприємства та проаналізуємо її вплив на інші підсистеми і на систему економічної безпеки в цілому.

Фінансова безпека – це одна з функціональних складових системи економічної безпеки підприємства, що займає в ній важливе місце. Як теоретики, так і практики відзначають безумовну пріоритетність фінансової складової економічної безпеки підприємств, тому що вона виступає об'єднуючою основою при створенні умов економічної безпеки. Саме тому, керівництву підприємства слід приділяти особливу увагу питанню забезпечення фінансової безпеки.

Вивчення різних поглядів і позицій по відношенню до розуміння сутності поняття «фінансова безпека підприємства» показало, що в науковій літературі воно розкривається по-різному.

І. А. Бланк розглядає фінансову безпеку підприємства з точки зору кількісного і якісного детермінованого рівня фінансового стану підприємства, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних, збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого зростання в поточному і перспективному періоді [1, с. 125].

О. І. Барановський вважає, що фінансова безпека підприємства – це ступінь захищеності фінансових інтересів на всіх рівнях фінансових відносин або рівень забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення його потреб і виконання існуючих зобов'язань [2, с. 84].

Такі вчені, як А. О. Єпіфанов і О. Л. Пластун, вважають, що фінансова безпека суб'єктів підприємництва – це здатність суб'єкта підприємництва здійснювати свою господарську, зокрема й фінансову діяльність, ефективно і стабільно шляхом використання сукупності взаємопов'язаних діагностичних, інструментальних та контрольних заходів фінансового характеру, що мають оптимізувати використання фінансових ресурсів, забезпечити належний їх рівень та нівелювати вплив ризиків внутрішнього та зовнішнього середовищ [3, с. 32].

Узагальнюючи наведені вище трактування фінансової безпеки підприємства, можна відзначити, що автори досліджують її з різних сторін, роблячи акцент на окремих сутнісних характеристиках даного поняття. У той же час в більшості визначень під фінансовою безпекою підприємства розуміється певний стан захищеності від загроз.

Тому постає питання, а що таке «загроза». В економічній літературі існує багато визначень поняттю цьому поняттю. Серед найбільш розповсюджених можна відзначити:

- загроза – це такий розвиток подій, внаслідок яких збільшується можливість або з'являється вірогідність порушення нормального функціонування підприємства та заподіяння збитків [4, с. 93];
- загроза – це найбільш конкретна і безпосередня форма небезпеки або сукупність умов і чинників, що створюють небезпеку інтересам різних суб'єктів [5, с. 23];
- загроза – це потенційні або реальні дії фізичних чи юридичних осіб, що порушують стан захищеності суб'єкта підприємницької діяльності та здатні призвести до припинення його діяльності або до фінансових й інших втрат [6, с. 120].

Аналіз існуючих визначень сутності загроз показує, що в кожному з них, так чи інакше, відображена небезпека нанесення фінансової шкоди, що проявляється у вигляді збитків, негативного впливу, перешкод в досягненні цілей і т.п. Загалом, загроза – це чинник, що створює значну небезпеку стійкому функціонуванню економічної системи. Таким чином, поняття небезпека і загроза близькі за своїм змістом, але друге більш ширше. Прояв небезпеки у вигляді реальних втрат слід розглядати як сигнал можливого переростання її в загрозу, якщо не будуть прийняті відповідні заходи.

Розглянувши поняття загроза для підприємства, встановимо його суть для фінансової безпеки підприємства. На сьогоднішній день у науковій літературі немає єдиного бачення сутності загрози фінансовій безпеці підприємства.

Найбільш вдале визначення загрози фінансовій безпеці підприємства, на нашу думку, було дано науковцями Єврошенком М. М. та Горячевою К. С. Вони вважають, що загрози фінансовій безпеці підприємства – це наявне чи потенційно можливе явище або чинник, яке створює небезпеку для реалізації фінансових інтересів підприємства [7, с. 56].

Загрози фінансовій безпеці підприємства характеризуються різноманіттям видів. З метою як найповнішої ідентифікації, на основі опрацьованих наукових джерел, пропонуємо узагальнену класифікацію загроз фінансовій безпеці підприємства (табл. 1).

Розглянемо більш детально перераховані вище види загроз. За місцем виникнення усі загрози поділяються на зовнішні і внутрішні. До зовнішніх загроз відносяться: кризові ситуації в країні і

несприятливі умови ведення бізнесу; політична нестабільність; часті зміни в нормативно-правових актах, кредитної та податкової політики; високий рівень інфляції; погіршення показників інвестиційної привабливості; значний вплив недосконалої конкуренції на ринку; висока криміногенна ситуація; природні катаклізми.

Таблиця 1

Класифікація загроз фінансовій безпеці підприємства

Класифікаційні ознаки	Види загроз
За місцем виникнення	<ul style="list-style-type: none"> • внутрішні • зовнішні
За сферою походження	<ul style="list-style-type: none"> • економічні • виробничі • соціальні • законодавчі
За джерелами виникнення	<ul style="list-style-type: none"> • об'єктивні • суб'єктивні
За можливістю реалізації	<ul style="list-style-type: none"> • реальні • потенційні
За тривалістю дії	<ul style="list-style-type: none"> • тимчасові • постійні
За ступенем важкості наслідків	<ul style="list-style-type: none"> • високим ступенем важкості • значним ступенем важкості • середнім ступенем важкості • низьким ступенем важкості
За суб'єктами загроз	<ul style="list-style-type: none"> • загрози з боку кримінальних структур • загрози з боку недобросовісних конкурентів • загрози з боку контрагентів • загрози з боку власних працівників • загрози з боку держави

Джерело: складено на основі [6; 7; 8]

Серед внутрішніх загроз, що впливають на фінансову безпеку, можна виділити: навмисні або випадкові помилки менеджменту в області управління фінансами підприємства, пов'язані з вибором стратегії підприємства, управлінням, оптимізацією активів і пасивів підприємства; непрофесіоналізм основного кадрового складу; помилки при організації інформаційної безпеки; недостатня увага до організації стратегічного планування та кризового менеджменту; порушення договірних зобов'язань.

Найбільшу небезпеку, як правило, становлять зовнішні загрози, які не піддаються виявленню і прогнозуванню. У той же час усунення внутрішніх загроз належить до компетенції органів управління підприємством.

За сферою походження загрози поділяються на економічні, виробничі, соціальні та законодавчі. Найбільш поширеними загрозами є загрози економічного характеру, до них відносяться: брак інвестицій і фінансових ресурсів; труднощі в процесі

отримання кредитів; відсутність резервів; недолік економічно обґрунтованих програм і проектів; відсутність доступу до інформації про стан ринку; обмежений ринок збуту; низький рівень ведення бухгалтерського обліку, і, як наслідок, відсутність фінансового планування.

За джерелами виникнення загрози бувають об'єктивними та суб'єктивними. Об'єктивні загрози виникають без участі та волі суб'єктів системи, а суб'єктивні – навмисні або ненавмисні дії людей, органів влади або державних організацій; конкурентна боротьба, злочинність та інше, що впливають на економічні відносини підприємства на ринку.

За можливістю здійснення загрози фінансовій безпеці поділяються на реальні та потенційні. Реальні загрози існують об'єктивно в досліджуваній період часу або з достатньо великою ймовірністю здатні виникнути в наступні періоди, тобто їх реалізація є неминучою. Потенційні загрози можуть настати під час реалізації певних суб'єктивних чи об'єктивних умов [8, с. 36].

За тривалістю дії загрози поділяють на тимчасові і постійні. Тимчасові загрози фінансової безпеки діють протягом обмеженого періоду часу, а постійні, відповідно, діють протягом усього періоду існування системи фінансової безпеки підприємства та фактично усунути їх не можливо.

За ступенем важкості виділяють загрози з високою, значною, середньою і низькою тяжкістю наслідків. Загрози з високою важкістю можуть призвести до різкого погіршення всіх фінансових показників діяльності підприємства, а це в свою чергу спричиняє до припинення його діяльності. Значний рівень тяжкості наслідків реалізації загроз передбачає можливість нанесення підприємству таких фінансових втрат, які негативно вплинуть на основні його фінансові показники, на діяльність в майбутньому і усуваються протягом тривалих термінів часу. Середній ступінь тяжкості означає, що подолання наслідків здійснення цих загроз вимагає витрат і не вимагає значного часу. Наслідки реалізації загроз з низьким ступенем наслідків не мають якого-небудь істотного впливу ні на стратегічні позиції підприємства, ні навіть на його поточну діяльність [6, с. 121].

Розглянуті класифікації загроз дозволяють цілеспрямовано формувати систему забезпечення фінансової безпеки підприємства. Ефективність побудови такої системи залежить від своєчасності і повноти ідентифікації загроз.

На підприємстві повинна бути створена система забезпечення фінансової безпеки для вирішення питань, пов'язаних з ідентифікацією загроз, вибором найбільш ефективних механізмів їх нейтралізації.

До числа основних завдань системи забезпечення фінансової безпеки підприємства належать:

- прогнозування потенційних загроз;
- виявлення та оцінка реальних загроз;
- організація діяльності щодо попередження потенційних загроз;
- організація діяльності з реагування на загрози, що вже виникли.

У той же час впровадження системи фінансової безпеки представляє певні труднощі через відсутність спеціальних методик її реалізації. Саме тому, ефективно управління фінансовою безпекою можливо тільки при наявності обґрунтованої стратегії, яка повинна постійно оцінюватися і коригуватися в процесі її реалізації. Підприємство повинно бути завжди готовим адаптувати стратегію до умов і обставин, які можуть виникнути в майбутньому.

При розробці стратегії необхідно враховувати велику кількість зовнішніх і внутрішніх загроз. Оскільки ситуація на Україні відрізняється нестабільністю, керівники підприємств змушені діяти в умовах невизначеності і нестачі інформації, що збільшує ризик не врахування деяких факторів і може призвести до прийняття неправильних управлінських рішень. Незважаючи на це, працівники фінансового відділу повинні проводити постійний моніторинг ринку і швидко реагувати на зміну ситуації, що дозволить вчасно скоригувати стратегію управління фінансовою безпекою і уникнути виникнення кризових явищ. Потрібно пам'ятати, що саме від виконавців в більшості випадків залежить впровадження заходів щодо забезпечення певного рівня фінансової безпеки.

Стратегія забезпечення фінансової безпеки підприємства базується на стратегічному управлінні, яке повинно включати ряд елементів: стратегічний аналіз, стратегічне планування, контролінг, бюджетування і аудит.

Стратегічний аналіз передбачає комплексне дослідження позитивних і негативних факторів, які можуть вплинути на економічне та фінансове становище підприємства у перспективі, а також шляхів досягнення стратегічних цілей підприємства. Для здійснення стратегічного аналізу стану фінансової безпеки підприємства використовують SWOT-аналіз, PEST-аналіз і SNW-аналіз, методи експертних оцінок, метод розробки сценаріїв розвитку подій [9, с. 420].

Стратегічне планування – це процес моделювання ефективної діяльності підприємства на певний період функціонування з визначенням його цілей і їх змін в умовах нестабільності ринкового середовища, а також знаходження способу реалізації цих цілей і задач відповідно до його можливостей.

Стратегічне планування безпосередньо пов'язане з діяльністю підприємства у так званому довгостроковому періоді, оскільки зміна потенціалу передбачає планування розміру підприємства, структури виробництва, виробничої потужності, структури капіталу, а також організаційної струк-

тури, юридичної форми і системи управління підприємством у цілому. Основна мета стратегічного планування полягає у створенні потенціалу для виживання підприємства в умовах динамічної зміни зовнішнього середовища. В результаті такого планування підприємство ставить перспективні цілі й розробляє шляхи їхнього досягнення [10, с. 123].

Наслідком стратегічного планування є розробка стратегічних планів або стратегії забезпечення фінансової безпеки підприємства. Дана стратегія повинна відповідати як фінансовій стратегії, так і загальній стратегії підприємства, її цілям і завданням.

В основі застосування контролінгу у процес забезпечення фінансової безпеки підприємства лежить концепція системного поєднання функцій контролю, планування, зворотного зв'язку та інформаційного забезпечення. Контролінг фінансової безпеки – це систематична робота, що спрямована на формування інформаційної бази, моніторингу індикаторів фінансової безпеки, своєчасного виявлення загроз її втрати і прийняття оперативних управлінських рішень по їх нейтралізації.

Бюджетуванням у фінансовій безпеці підприємства є управлінська технологія, яка передбачає розробку бюджетів в цілому по підприємству та окремим його структурним підрозділам, застосування якої забезпечить належний рівень фінансової безпеки підприємства. Результатом бюджетування є фінансовий план (бюджет), в якому визначено необхідний для реалізації намічених заходів обсяг фінансових ресурсів, а також джерела їх надходження [12, с. 68]. Процес підготовки бюджету забезпечення фінансової безпеки включає чотири етапи: складання бюджету планового періоду; виконання бюджету в цілому по підприємству і окремих структурних підрозділах; контроль виконання бюджету з використанням моніторингу.

Що стосується аудиту фінансової безпеки підприємства, то це комплексна, систематична, незалежна і періодична перевірка стану зовнішнього і внутрішнього фінансового середовища, правильності визначення і реалізації фінансових інтересів, цілей, стратегії забезпечення фінансової безпеки підприємства в цілому і по його окремих підрозділах. [9, с. 354-356].

Застосування даної стратегії дозволить провести всебічний аналіз внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, виділити найбільш важливі види загроз втрати фінансової безпеки і, як наслідок, підвищити надійність і якість управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням фінансової безпеки діяльності підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. З проведеного дослідження видно, що фінансова безпека підприємства є складним та багатогранним поняттям, про що свідчить різноманіття наукових підходів до трактування її сутності та класифіка-

ції загроз, які на неї безпосередньо впливають. До першочергових заходів, покликаних нейтралізувати загрози та попередити зниження рівня фінансової безпеки підприємства можна віднести:

- створення системи забезпечення фінансової безпеки, розробку способів уникнення можливих загроз та напрямків мінімізації негативних впливів;
- забезпечення сталого економічного розвитку підприємства, досягнення основних цільових параметрів діяльності при збереженні ліквідності та певного рівня фінансової незалежності, необхідного для підтримки його стійкості в поточному періоді;
- нейтралізація негативного впливу кризових явищ економіки, навмисні дії конкурентів і інших «недружніх» структур;
- запровадження адекватної системи обліку фінансових потоків і підвищення ефективності системи контролю;
- залучення і використання позикових коштів за оптимальною вартістю, контроль допустимого рівня боргового навантаження;
- запобігання випадкам халатності, шахрайства, а також навмисним діям персоналу в стосунках з контрагентами, а також іншим фінансовим порушенням;
- розробка та впровадження системи постійного моніторингу фінансового стану підприємства з метою раннього діагностування кризових явищ і ознак банкрутства.

Реалізація перелічених напрямів допоможе підприємству створити необхідний запас міцності фінансової системи, що забезпечить усунення загроз.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк І. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. – 2-е изд., стер. – К.: Эльга, 2009. – 776 с.
2. Барановський О. І. Фінансова безпека / О. І. Барановський; Ін-т екон. прогнозування. – К.: Фенікс, 1999. – 338 с.
3. Єпіфанов А. О. Фінансова безпека підприємств і банківських установ: моногр. / А. О. Єпіфанов, О. Л. Пластун. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 295 с.
4. Гапоненко В. Ф. Экономическая безопасность предприятия: подходы и принципы / В. Ф. Гапоненко, А. А. Безпалько, А. С. Власков. – М.: Ось-89, 2006. – 208 с.
5. Пекін А. Економічна безпека підприємств як економіко-правова категорія / А. Пекін // Економіст. – 2007. – № 8. – С. 23–25.
6. Підхонний О. М. Типологія загроз фінансовій безпеці суб'єктів підприємницької діяльності / О. М. Підхонний, Н. О. Микитюк, І. П. Вознюк // Зб. наук. праць «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2007. – С. 119-123.
7. Єрмошенко М. М. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство: наукова монографія / М. М. Єрмошенко, К. С. Горячева; Нац. академія управління. – К.: НАУ, 2010. – 232 с.
8. Васильців Т. Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія / Т. Г. Васильців, В. І. Волошин, О. Р. Бойкевич, В. В. Каркавчук, [за ред. Т.Г. Васильціва]. – Львів: ЛКА, 2012. – 386 с.
9. Гаркуша Н. М. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті [Текст]: навч. посіб. / Н. М. Гаркуша, О. В. Цуканова, О. О. Горшанська. – К.: Знання, 2011. – 582 с.
10. Кіндрацька Г. І. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. / Г. І. Кіндрацька. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – К.: Знання, 2010. – 406 с.
11. Ареф'єв В. О. Стратегія забезпечення фінансової безпеки підприємства як запорука його ефективного та стабільного функціонування / В. О. Ареф'єв // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 65-68.

ФРАКТАЛЬНИЙ АНАЛІЗ РІВНЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

FRactal ANALYSIS OF THE INNOVATION ACTIVITY OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISES OF KHARKIV REGION AND TRENDS OF DEVELOPMENT

УДК 330.4:005.336.4

Ястремська О.М.

д.е.н., професор кафедри економіки, управління підприємствами та логістики Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Демченко Г.В.

аспірант кафедри економіки, управління підприємствами та логістики Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

У статті визначено інтегральний показник рівня інноваційної активності промислових підприємств Харківської області, проаналізовано його часові ряди, визначено класифікацію часових рядів за допомогою R/S аналізу та критерію Херста. Виявлено основні тенденції розвитку інноваційних процесів і здійснено прогноз інноваційної активності підприємств.

Ключові слова: інноваційна активність, фрактальні властивості, критерій Херста, R/S аналіз, прогнозування.

В статье определен интегральный показатель уровня инновационной активности промышленных предприятий Харьковской области, проанализированы его часовые ряды, определена классификация часовых рядов с использованием R/S анализа и кри-

терия Херста. Определены основные тенденции развития инновационных процессов и осуществлен прогноз инновационной активности предприятий.

Ключевые слова: инновационная активность, фрактальные свойства, критерий Херста, R/S анализ, прогнозирование.

In article the integrated index of the level of innovative activity at the industrial enterprises of Kharkiv region was defined, its time-series was analyzed, using R/S method and Hurst exponent classification of time-series was defined. The main trends of the development of innovative processes was disclosed and innovative activity prediction was done.

Key words: innovative activity, fractal properties, Hurst exponent, R/S analysis, prediction.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується стрімким зростанням інноваційної складової. Незважаючи на те, що Україна має високий інтелектуальний потенціал, інноваційна складова забезпечення економічного розвитку використовується неповною мірою. Діяльність саме промислових підприємств, здатна стимулювати науково-технічний прогрес та є мультиплікатором інших галузей, це обумовлює першочергову необхідність систематичного аналізу динаміки технічного переозброєння промисловості, освоєння нових видів продукції, рівня інноваційного розвитку та ін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню оцінки рівня інноваційної активності підприємств України присвячено роботи багатьох вітчизняних вчених, серед них можна виділити Т.О. Гринька [1], Н.А. Дубровіну [2], І.Г. Романовського [3], С.Д. Щекотурову [4], однак ця категорія не є значенням статичним, вона постійно змінюється, що вимагає регулярного аналізу для виявлення основних притаманних тенденцій.

Формулювання цілей статті. Метою статті є здійснення аналізу рівня інноваційної активності промислових підприємств Харківської області за період з 2006 по 2015 рр., проведення аналізу часових рядів рівня інноваційної активності, визначення їх класифікаційних ознак відповідно до фрактальних властивостей, виявлення основних тенденцій подальшого розвитку інноваційної активності промислових підприємств та здійснення прогнозу на майбутнє.

Виклад основного матеріалу. Поняття оцінки інноваційної активності підприємства, тісно пов'язане з такою економічною категорією, як

інноваційна діяльність, що прийнято характеризувати як процес, спрямований на втілення результатів наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень у новий чи удосконалений продукт, реалізований на ринку, в новий або вдосконалений технологічний процес, використовуваний у практичній діяльності [1, с. 56]. Звідси випливає, що інноваційний процес на підприємствах можна орієнтувати як на розробку та впровадження принципово нових технологій, так і на застосування поліпшуючих інновацій.

Під час вибору методики оцінки інноваційної активності, як методологічну основу, було використано принципи аналізу фінансово-економічного стану і особливості системи ділової активності, а також різні методичні підходи вітчизняних та зарубіжних вчених [1–4].

За період 2006-2015 рр. було проаналізовано дані десяти промислових підприємств Харківської області, які найбільш активно впроваджували інновації в господарську діяльність, а саме: ДП «ХМЗ «ФЕД»», ДП «Завод Радіореле», ПАТ «Завод Південкабель», ПАТ «НВП «Теплоавтомат», ПАТ «Світло шахтаря», ПАТ «Завод імені Фрунзе», ПАТ «Вовчанський агрегатний завод», ПАТ «Електроважмаш», ПАТ «ХТЗ ім. Орджонікідзе», ПАТ «Турбоатом». По кожному підприємству було здійснено розрахунок показників, які, на основі аналізу спеціалізованої літератури [2–4], рекомендовано для оцінки рівня інноваційної активності: коефіцієнт персоналу, зайнятого в науково-дослідній роботі (НДР) та дослідно-конструкторських розробках (ДКР), коефіцієнт майна, призначеного для НДР і ДКР, коефіцієнт освоєння нової техніки, коефіцієнт освоєння

Таблиця 1

Значення інтегральних показників інноваційної активності промислових підприємств Харківської області за період 2006-2015 рр.

№ з/п	Назва підприємства	Рік									
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	ДП «ХМЗ «ФЕД» (X1)	0,415	0,429	0,451	0,443	0,458	0,523	0,492	0,35	0,201	0,131
2	ДП «Завод Радіореле» (X2)	0,264	0,289	0,168	0,321	0,317	0,3	0,298	0,214	0,172	0,169
3	ПАТ «Завод Південкабель» (X3)	0,365	0,312	0,384	0,299	0,412	0,319	0,398	0,384	0,387	0,229
4	ПАТ «НВП «Тепло-автомат»» (X4)	0,2	0,18	0,154	0,156	0,162	0,174	0,177	0,188	0,191	0,34
5	ПАТ «Світло шахтаря» (X5)	0,258	0,264	0,257	0,299	0,3	0,307	0,314	0,276	0,151	0,111
6	ПАТ «Завод імені Фрунзе» (X6)	0,375	0,374	0,366	0,362	0,319	0,347	0,368	0,374	0,478	0,411
7	ПАТ «Вовчанський агрегатний завод» (X7)	0,344	0,342	0,314	0,357	0,423	0,479	0,512	0,564	0,581	0,514
8	ПАТ «Електроваж-маш» (X8)	0,342	0,303	0,417	0,487	0,211	0,419	0,374	0,401	0,329	0,302
9	ПАТ «ХТЗ ім. Орджонікідзе» (X9)	0,409	0,306	0,287	0,431	0,381	0,284	0,364	0,311	0,214	0,111
10	ПАТ «Турбоатом» (X10)	0,421	0,412	0,427	0,431	0,487	0,41	0,539	0,598	0,601	0,719

Джерело: складено автором

нової продукції, коефіцієнт інноваційного росту, та виявлено їхні темпи зростання.

В економічному аналізі передбачається побудова інтегральних або узагальнюючих показників. Для об'єктивності визначення рівнів інноваційної активності підприємств окремі показники, було агреговано в один інтегральний. Значення інтегральних показників на підприємствах, що досліджувалися, представлено в табл. 1.

Залежно від досягнутих результатів підприємством в інноваційній діяльності можна робити висновки щодо визначення рівня його інноваційної активності. Одним із способів визначення рівня є застосування психофізичної шкали Харрінгтона, яка встановлює відповідність між якісною оцінкою параметра та його кількісним значенням та має універсальне застосування. В табл. 2 представлено інтервальні значення функції бажаності та лінгвістична оцінка [5].

Чим ближче значення інтегрального показника рівня інноваційної активності до 1, тим вище її рівень на аналізованому підприємстві. Виходячи з табл. 1, 2, усі аналізовані підприємства можна віднести до «задовільного», або «поганого» рівня інноваційної активності.

Низькі значення інтегрального показника насамперед свідчать про те, що в загальному обсязі всіх інвестицій на інноваційний розвиток виділяється недостатній рівень коштів. Здійснення інвестицій без інновацій, як відомо, є вкрай небезпечним. Такий підхід сприяє розвитку технологічної відсталості підприємства, підсилює зниження конкурентоспроможності продукції і в майбутньому може призвести до технологічного банкрутства.

Вибір статистично обґрунтованих методів прогнозування разом із застосуванням сучасних засобів стратегічного управління та

прийняття ефективних управлінських рішень, які спрямовані на стимулювання інноваційних процесів та інтелектуалізації виробництва, дає змогу вчасно запобігати виникненню проблем у інноваційній діяльності на підприємстві [6; 7].

Таблиця 2

Шкала Харрінгтона

Лінгвістична оцінка	Інтегральні значення функції бажаності
Дуже добре	1,00 – 0,80
Добре	0,80 – 0,63
Задовільно	0,63 – 0,37
Погано	0,37 – 0,20
Дуже погано	0,20 – 0,00

Як продемонстрували численні дослідження останніх десятиріч, реалізація більшості динамічних процесів у природі, техніці, економіці мають фрактальну геометрію. Фрактальність означає самоподібність [6, с. 163], тобто на різних масштабах часовий ряд зберігає свою структуру.

Для здійснення прогнозування необхідно проаналізувати часовий ряд і визначити характер

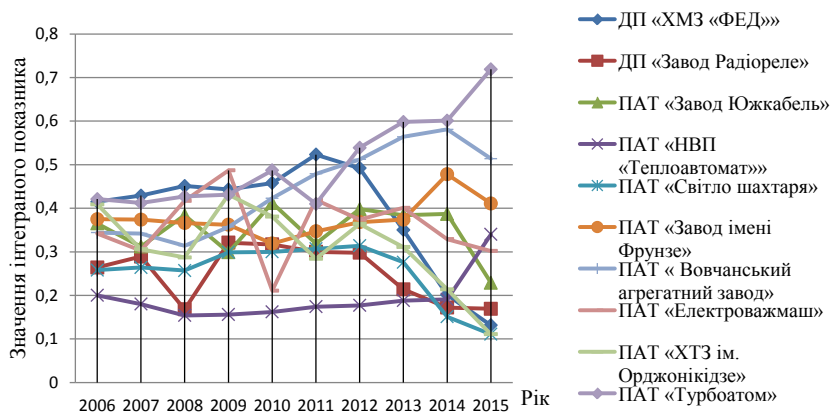


Рис. 1. Часові ряди інтегральних показників інноваційної активності промислових підприємств Харківської області

Джерело: побудовано автором на основі даних табл. 1

зміни рівня інноваційної активності – персистентний (антиперсистентний), тобто коли вона відповідає детермінованим нелінійним законам, чи випадковим [8, с. 121]. У роботі [8] відмічається, що будь-який спосіб оцінювання можливості прогнозування зміни у часі економічних показників потребує врахування фрактальних властивостей їх часового ряду.

На рис. 1 представлено графіки часових рядів досліджуваних підприємств.

Різного роду фрактальні структури в економічних системах зумовлюють фрактальну поведінку економічних показників таких систем. Метод Херста, що застосовується для аналізу фрактальних властивостей, що широкий спектр застосування завдяки своїй стійкості. Показник Херста містить мінімальні припущення про досліджувану систему і може класифікувати тимчасові ряди. Він може відрізнити випадковий ряд від не випадкового. Херст виявив, що більшість природних систем не дотримуються випадкового блукання [7, с. 26].

Функція Херста впливає на можливість економічного прогнозування. Після розрахунку показника Херста для певного ряду спостережень методика прогнозування імовірних значень ряду обирають залежно від його персистентності.

Алгоритм розрахунку показника Херста (фрактальний метод, заснований на R/S аналізі, або метод нормованого розмаху) можна описати таким чином [6; 7; 8]:

1. Визначаємо відхилення від середнього значення визначається за формулою:

$$X_{t,N} = \sum_{u=1}^t (e_u - M_N) \quad (1)$$

де N – довжина періоду, який змінюється від 2 до <довжини часового ряду>;

t – змінна, значення якої коливається від 1 до $N-1$;

M_N – середнє N елементів;

e – конкретний елемент часового ряду, тобто інтегральний показник інноваційної активності щодо дослідження.

2. На кожній ітерації отримуємо $N-1$ значень $X_{t,N}$, N , які використовуються у формулі (2):

$$R = \text{Max}(X_{t,N}) - \text{Min}(X_{t,N}) \quad (2)$$

де R – розмах відхилень X .

3. Нормуємо розмах шляхом ділення на стандартне відхилення S , котре знаходиться по N значенням.

4. Логарифмуємо R/S та N і будемо на основі отриманих даних графік функції залежності значення R/S у логарифмічному масштабі від періоду в логарифмічному масштабі.

5. На графіку функції $\ln(\frac{R}{S})$ від $\ln(t)$ знаходимо нахил шляхом лінійної апроксимації. Тангенс кута цього нахилу і є показником Херста.

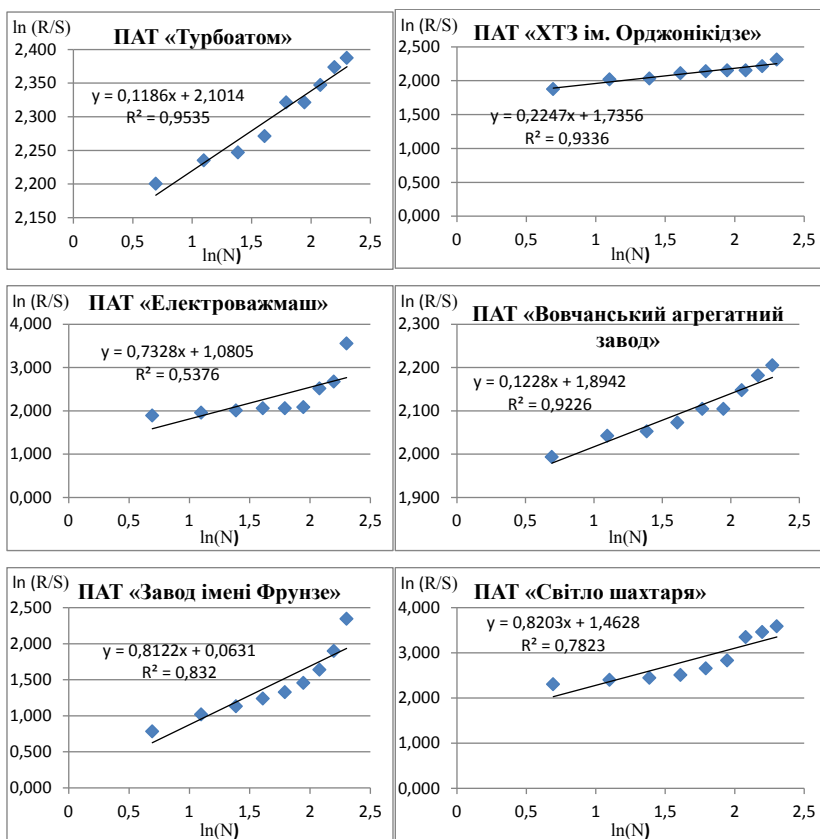


Рис. 2. Графіки співвідношення R/S залежно від довжини ряду

Джерело: складено автором

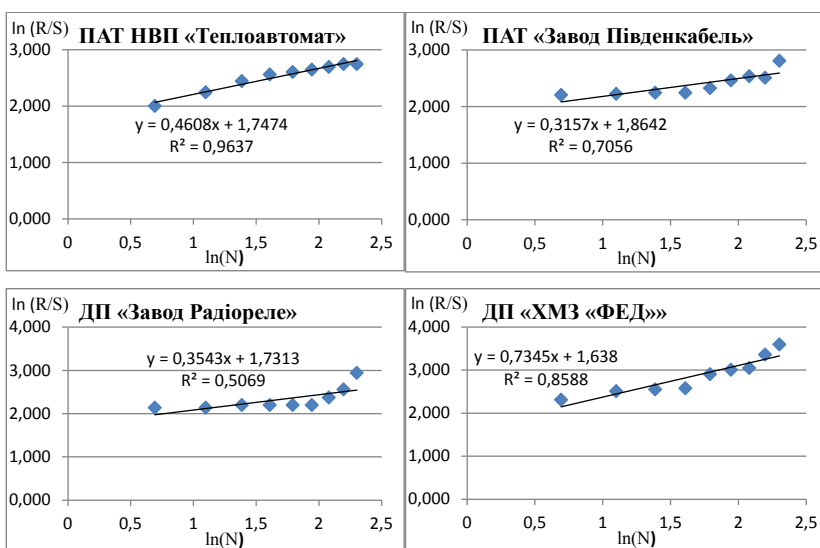


Рис. 3. Графіки співвідношення R/S залежно від довжини ряду

Показник Херста у свою чергу, пов'язаний із фрактальною розмірністю D кривої співвідношенням:

$$D = 2 - H \quad (3)$$

де D – фрактальна розмірність кривої.

Показник H , за аналогією з узагальненим броунівським рухом, може набувати значень від 0 до 1. Для аналізу економічних показників, породжених визначеною економічною системою, це має наступні значення:

1) ($0 < H < 0,5$) або ($1,5 < D < 2$) – свідчить про існування антиперсистентного або ергодичного часового ряду («рожевий шум»), для якого спостерігається контртрендовість, схильність економічної системи до постійної зміни тенденції (зростання змінюється спаданням, та навпаки). Стійкість подібної антиперсистентної поведінки залежить від того, наскільки H близький до нуля. Чим ближче його значення до нуля, тим ряд більш мінливий або волатильний. Такий тип системи часто називають «повернення до середнього» [7, с. 27];

2) ($H = 0,5$) або ($D = 1,5$) – числовий ряд є абсолютно випадковим або стохастичним («білий шум»), і характеризує відсутність довготривалої статистичної залежності (випадкова поведінка економічного показника) [7, с. 28];

3) ($0,5 < H < 1$) або ($1 < D < 1,5$) – відповідає персистентному часовому ряду («чорний шум»), спостерігається тренд, збереження тенденції до зростання чи спадання показника як у минулому, так і в майбутньому. При цьому чим вищим є значення показника, тим частіше за його підйомом іде підйом, а за спадом – спад [7, с. 29].

Отже, відхилення значення показника Херста від 0,5 є своєрідним відображенням фрактальних властивостей процесів, які породжують часові ряди. Використання властивості персистентності (антиперсистентності) дозволяє порівняно просто і надійно спрогнозувати подальший розвиток досліджуваного процесу на основі даних про його історію.

У роботі [8] було встановлено, що всі ці властивості справедливі навіть тоді, коли часові ряди є відносно короткими. На рис. 2, 3 побудовано рівняння лінійної регресії за показниками рівня інноваційної активності для кожного підприємства.

Як видно на рис. 2, 3, нормований розмах R/S зростає для всіх показників і може бути описаний рівнянням лінійної регресії.

Для x_1 : $Ln\left(\frac{R}{S}\right) = 0,07345 Ln(n) + 1,638$. Звідси випливає, що $H = 0,7345$, або $D = 1,2665$.

Для x_2 : $Ln\left(\frac{R}{S}\right) = 0,3543 Ln(n) + 1,7313$, $H = 0,3543$, або $D = 1,6457$.

Для x_3 : $Ln\left(\frac{R}{S}\right) = 0,3157 Ln(n) + 1,8642$, $H = 0,3157$, або $D = 1,6843$.

Для x_4 : $Ln\left(\frac{R}{S}\right) = 0,4608 Ln(n) + 1,7474$, $H = 0,4608$, або $D = 1,5392$.

Для x_5 : $Ln\left(\frac{R}{S}\right) = 0,8203 Ln(n) + 1,4628$, $H = 0,8203$, або $D = 1,1797$.

Для x_6 : $Ln\left(\frac{R}{S}\right) = 0,8122 Ln(n) + 0,0631$, $H = 0,8122$, або $D = 1,1878$.

Для x_7 : $Ln\left(\frac{R}{S}\right) = 0,1228 Ln(n) + 1,8942$, $H = 0,1228$, або $D = 1,8772$.

Для x_8 : $Ln\left(\frac{R}{S}\right) = 0,7328 Ln(n) + 1,0805$, $H = 0,7328$, або $D = 1,2672$.

Для x_9 : $Ln\left(\frac{R}{S}\right) = 0,2247 Ln(n) + 1,7356$, $H = 0,2247$, або $D = 1,7753$.

Для x_{10} : $Ln\left(\frac{R}{S}\right) = 0,1186 Ln(n) + 2,1014$, $H = 0,1186$, або $D = 1,8814$.

На підставі здійснених розрахунків, можна зробити висновок, що інтегральні показники рівня інноваційної активності по роках на підприємствах ДП «Завод Радіореле», ПАТ «Завод Південкабель», ПАТ «Вовчанський агрегатний завод», ПАТ «ХТЗ ім. Орджонікідзе», ПАТ «Турбоатом» (можна віднести до антиперсистентного часового ряду, тобто показникам властива схильність до постійної зміни, оскільки вони знаходяться в інтервалі $0 \leq H \leq 0,5$).

Розрахований показник Херста для ПАТ «НВП «Теплоавтомат»», є близьким до 0,5, тому можна зробити висновок, що досліджуваний ряд є стохастичним і прогнозувати цей показник немає сенсу.

Для підприємств ДП «ХМЗ «ФЕД», ПАТ «Світло шахтаря», ПАТ «Завод імені Фрунзе», ПАТ «Електроважмаш», показник Херста знаходиться в інтервалі ($0,5 \leq H \leq 1$), що демонструє наявність фрактальних властивостей та персистентність ряду. Це свідчить про збереження існуючої тенденції до спаду рівня інноваційної активності.

Під час дослідження було встановлено, що значення показника Херста, відмінне від 0,5 дозволяє визначити тенденції розвитку показника, а також дає змогу врахувати особливості часового ряду для вибору адекватного методу прогнозування.

Відсутність тренду в досліджуваному процесі для підприємств ДП «Завод Радіореле», ПАТ «Завод Південкабель», ПАТ «Вовчанський агрегатний завод», ПАТ «ХТЗ ім. Орджонікідзе», ПАТ «Турбоатом» дозволяє вибрати модель випадкового блукання «одномірний броунівський рух» і використати для прогнозування експоненційне згладжування та ковзне середнє.

Прогнозування показника інноваційної активності підприємств, де спостерігається трендова залежність, а саме для підприємств ДП «ХМЗ «ФЕД», ПАТ «Світло шахтаря», ПАТ «Завод імені Фрунзе», ПАТ «Електроважмаш», розраховано із застосуванням лінійної моделі тренду.

Результати прогнозування інтегрального показника рівня інноваційної активності промислових

підприємств Харківської області на 2016р. представлено в табл. 3.

Таблиця 3

Результати прогнозування інтегрального показника рівня інноваційної активності на 2016 р.

№ з/п	Назва підприємства	Прогнозоване значення показника	Очікування тенденції зміни показника
1	ДП «ХМЗ «ФЕД»	0,0269	↓
2	ДП «Завод Радіо-реле»	0,1566	↓
3	ПАТ «Завод Південкабель»	0,3655	↓
4	ПАТ «НВП «Теплоавтомат»»	-	
5	ПАТ «Світло шахтаря»	0,1190	↓
6	ПАТ «Завод імені Фрунзе»	0,4150	↓
7	ПАТ «Вовчанський агрегатний завод»	0,5190	↑
8	ПАТ «Електроважмаш»	0,2455	↓
9	ПАТ «ХТЗ ім. Орджонікідзе»	0,0788	↓
10	ПАТ «Турбоатом»	0,7513	↑

Виходячи з табл. 3, всі отримані значення інтегральних показників рівня інноваційної активності промислових підприємств знаходяться в межах довірчого інтервалу та підтверджують існування тенденції, що відповідає зміні показника Херста. Результати прогнозування інтегрального показника інноваційної активності говорять про тенденцію до зростання на підприємствах ПАТ «Вовчанський агрегатний завод» та ПАТ «Турбоатом». Щодо інших підприємств – значення інтегральних показників рівня інноваційної активності мають тенденцію до зниження. На ПАТ «НВП «Теплоавтомат»» здійснити точний прогноз не можливо, через стохастичність ряду показників.

Висновки. На основі аналізу статистичної та фінансової звітності за період з 2006-2015 рр.

здійснено дослідження оцінки рівня інноваційної активності десяти промислових підприємств Харківської області. Проаналізовано часові ряди впровадження інновацій на промислових підприємствах, визначено класифікацію часових рядів за допомогою R/S аналізу та критерію Херста. Визначено та здійснено прогноз основних тенденцій інноваційної активності на 2016 р. Отримані результати є підґрунтям для прийняття управлінських рішень щодо зростання інноваційної активності машинобудівних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гринько Т. О. Щодо інноваційного потенціалу як складової інноваційної активності підприємства / Т. О. Гринько // Економіст. Науковий журнал. – 2010. – № 2. – С. 56–58.
2. Дубровина Н. А. Метод оценки эффективности инновационной деятельности промышленного предприятия / Н. А. Дубровина // Вестник СамГУ. – 2013. – № 4 (105). – С. 137–146.
3. Романовський І. Г. Методика измерения инновационной активности предприятия / І. Г. Романовський // Бизнес-информ. – 2010. – № – 5 (1). – С. 88–90.
4. Щекотурова С. Д. Анализ инновационной активности металлургических предприятий с использованием математического моделирования. / С. Д. Щекотурова // Научный журнал КубГАУ. – 2015. – № – 108 (04). С. 1–16.
5. Моделивання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: монографія / В. М. Геєць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова та ін. – Х., 2006. – 240 с.
6. Новикова Н. Б. Фрактальные методы и концепция экономически минимальных производственных систем в управлении инновациями / Н. Б. Новикова // Вестник ЮРГТУ (НПИ). – 2011. – № 2. – С. 162–166.
7. Найман Э. Расчет показателя Херста с целью выявления трендовости (персистентности) финансовых рынков и макроэкономических индикаторов / Э. Найман // Экономист. – 2009. – № 10. – С. 25–29.
8. Дубницький В. Ю. Вибір методу прогнозування з урахуванням фрактальної вимірності ряду / В. Ю. Дубницький, К. В. Єрмаков // Бизнес-информ. – 2011. – С. 120-121.

РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

ФАКТОРИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ДІАЛОГУ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ FACTORS OF SOCIAL DIALOG DEVELOPMENT AT THE REGIONS OF UKRAINE

У статті представлено класифікацію факторів розвитку соціального діалогу на регіональному рівні. Запропоновано розглядати всю сукупність чинників в рамках трьох груп: загальнонаукові, загально національні та регіональні фактори впливу. Визначено, що на регіональному рівні учасники діалогу можуть змінювати фактори першої та третьої групи класифікації. На другу групу – загальнонаціональні фактори – можливо здійснювати опосередкований вплив. Запропонована класифікація стане ефективним інструментом розвитку соціального діалогу на регіональному рівні.

Ключові слова: соціальний діалог, фактори, регіон, розвиток, класифікація.

В статье представлена классификация факторов развития социального диалога на региональном уровне. Предложено рассмотреть всю совокупность факторов в рамках трех групп: общенаучные, общенациональные и региональные факторы влияния. Определено, что на региональном уровне участники диалога могут

менять факторы первой и третьей группы классификации. На вторую группу – общенациональные факторы – возможно осуществлять косвенное влияние. Предложенная классификация станет эффективным инструментом развития социального диалога на региональном уровне.

Ключевые слова: социальный диалог, факторы, регион, развитие, классификация.

The article presents the classification of social dialogue factors at the regional level. It was proposed to divide the totality of factors in three groups: general scientific, general national and regional factors. It was determined that at the regional level participants of social dialogue can change factors of the first and the third group of this classification. On the second group – general national factors – they may exercise indirect influence. The proposed classification will be an effective tool of social dialogue at the regional level.

Key words: social dialog, factors, region, development, classification.

УДК 316.614

Зеленко О.О.

к.е.н., доцент кафедри туризму і готельного господарства
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Дала

Постановка проблеми. Поступова інтеграція України до європейської спільноти вимагає від нашої держави виконання певних умов відповідності міжнародними нормам і стандартам розвитку суспільства. Однією з таких умов є успішне впровадження соціального діалогу, як цивілізованого інструменту вирішення проблем, конфліктних ситуацій та виходу з кризового стану окремих суб'єктів економічної діяльності, економіки регіонів, країни загалом.

Більш ніж десятирічна практика впровадження соціального діалогу у нашій країні свідчить, що, на жаль, отриманий досвід не можна вважати успішним. Особливо гостро проблема формування соціального діалогу стоїть на регіональному рівні, де виникають конфлікти між суб'єктами економічної діяльності, їх найманими працівниками, громадою регіону, між регіональними та місцевими органами влади тощо.

Виникає логічне питання: які саме фактори впливають на процес формування соціального діалогу на регіональному рівні, адже сьогодні дедалі частіше регіон розглядається як окремий суб'єкт економічної діяльності. Від того, які взаємовідносини складаються між учасниками спільної життєдіяльності, залежить успіх на шляху соціально-економічного розвитку та підвищення добробуту громади регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемою впровадження соціального діалогу в Україні займалося багато українських вчених, але варто підкреслити, що більшість з них висвітлює це питання у юридичному чи політичному контексті, мало хто торкається цієї проблеми у контексті економічного розвитку.

Що стосується факторів розвитку соціального діалогу тим паче на регіональному рівні, тут також не можна зазначити великої кількості прізвищ. Науковці у своїх роботах приділяють більше уваги факторам соціального партнерства (у вузькому розумінні цього поняття: суто взаємовідносини роботодавців та найманих працівників), аніж соціального діалогу загалом. Серед тих небагатьох, хто так чи інакше торкався зазначеної проблеми, можна виділити роботи Б. Ільченко [1], А. Бержаніра [2], І. Шумляєву [3], Л. Любохинець [4], А. Колота [5] та ін.

Огляд наукових праць зазначених та інших авторів свідчить, що у більшості випадків визначенню факторів розвитку соціального діалогу приділяється незначна увага, найчастіше мова йшла про фактори, притаманні особливостям впровадження даного процесу на рівні держави: недосконалість законодавства, низька активність учасників процесу, відсутність активних неурядових організацій, тощо.

У попередніх публікаціях ми також торкалися деяких чинників формування соціального діалогу у країнах пострадянського простору [6] і також розглядали бар'єри для реалізації соціального діалогу в Україні [7], але не йшлося про регіональний рівень.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є визначення сукупності всіх факторів, що впливають на процес формування та розвитку соціального діалогу в системі соціально-економічних взаємовідносин на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу. Регіон сьогодні розглядається не просто як адміністративно-територіальна одиниця країни. Це економічна система, яка має у своєму складі різні елементи: регіональні та місцеві органи влади, представників бізнесу, населення регіону, неурядові організації. Всі зазначені учасники економічної діяльності вступають між собою у соціально-економічні взаємовідносини, вирішуючи проблеми, шукаючи вихід з конфліктних ситуацій шляхом налагодження соціального діалогу.

В умовах тенденцій децентралізації влади та надання більших повноважень регіонам, проблема налагодження соціального діалогу постає особливо гостро. На цей процес впливає ціла купа факторів, як всередині регіону, так і ззовні.

Якщо охопити всю сукупність факторів, що так чи інакше впливають на процес соціального діалогу в регіоні, то їх можна розділити на три великі групи: загальнонаукові, загальнонаціональні та регіональні.

Класифікацію факторів розвитку соціального діалогу на регіональному рівні представлено на рис. 1.

Перша група факторів – це ті, які генеруються основоположними засадами організації ефектив-

ної економічної діяльності: особливості комунікаційного процесу, наявність та джерело мотивації, характер співпраці.

Проблема комунікації – це взагалі загальна проблема менеджменту і якщо дивитись ширше – проблема нашого суспільства. Розглядаючи цей фактор з точки зору загального менеджменту, дуже важливо не забувати аби в процесі формування соціального діалогу відбувалося формування так званих «петель комунікації» (під якими розуміється формулювання повідомлення, його кодування та передача отримувачу, декодування та зворотний зв'язок). Порушення або неякісне виконання хоча б одного елемента «комунікаційної петлі» призведе до викривлення всього процесу комунікації.

Другий загальнонауковий фактор – мотивація. У менеджменті виділяють два різновиди мотивації за джерелом її виникнення – внутрішня та зовнішня. З точки зору ефективності більш бажаною є саме внутрішня мотивація, яка породжується власними потребами та рушійними силами учасників соціального діалогу. Діяльність внутрішньо мотивованої людини не потребує і майже не підвладна зовнішнім стимулам, тому не варто забувати, що мотивація може мати і негативний знак і тоді вплинути ззовні на її деструктивну силу ззовні достатньо важко. Зовнішня мотивація людини обумовлена зовнішніми збуджувальними діями третіх осіб. Її вплив на людину відбувається у такому порядку: спочатку стимул, потім реакція (за принципом кнута і пряника).

Останній фактор загальнонаукової групи – характер співпраці. Кожен учасник соціального діалогу має розуміти, що від того наскільки якісно він взаємодіє з іншими, залежить кінцевий сумар-

ний результат усього процесу, який може бути нульовим (незважаючи на те що взаємодія відбулася), позитивним чи взагалі негативним. Якщо від загальної теорії повернутися безпосередньо до ситуації, де потрібне запровадження соціального діалогу, то це найчастіше – конфлікт, тобто взаємодія відбуватиметься між конфронтуючими сторонами, але саме тільки через процес співпраці можливо вирішити проблеми та отримати вигоду кожному з учасників діалогу. Якщо характер взаємодії буде фрагментарним і формальним, то очікувати позитивного результату не варто.

Друга група факторів розвитку соціального діалогу на регіональному рівні значно ширша за першу. Це фактори національного рівня,

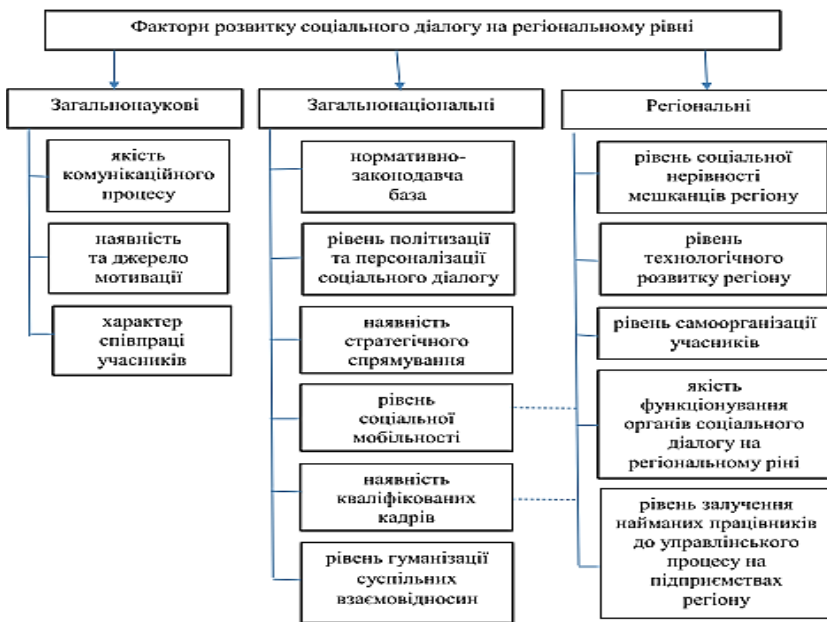


Рис. 1. Фактори розвитку соціального діалогу на регіональному рівні

Джерело: сформовано автором

притаманні для всієї країни. Розглянемо кожен більш детально.

Нормативно-законодавча база формування та розвитку соціального діалогу. Наскільки вона сприяє, чи навпаки гальмує розвиток цього процесу. Як вже зазначалось нами раніше [6, с. 96], на жаль, законодавча база нашої держави не сприяє розвитку соціального діалогу ані на національному, ані на регіональному рівні. На думку експертів [1, с. 399], саме цим законодавством порушено один з ключових принципів соціального діалогу, а саме принцип репрезентативності учасників соціального діалогу: більшість працюючих громадян та приватних підприємців-фізичних осіб просто не потрапили до формату, визначеного Законом України «Про соціальний діалог» [8].

Другий загальнонаціональний фактор – рівень політизації та персоналізації соціального діалогу. Ще донедавна у нашій країні існувала негативна тенденція з боку значних державних службовців брати на себе керівництво різними національними об'єднаннями суб'єктів господарювання. Але така практика є недопустимою і суперечить Конвенції МОТ № 87 «Про свободу асоціації та захист права на організацію». Персональна точка зору та тиск з боку високопосадовців на діяльність таких організацій є неприпустимою. Так само недопустимим є нав'язування власної думки та тиск на всіх учасників соціального діалогу, навіть якщо процес відбувається без участі органів влади, а сторони презентують не власні особисті інтереси, а інтереси певної групи осіб; учасник діалогу має презентувати та відстоювати інтереси всієї групи, що обрала його за представника у переговорному процесі.

Наявність стратегічного спрямування процесу соціального діалогу – це третій загально-національний фактор. Успіх процесу соціального діалогу на національному, а відповідно і на регіональному рівні залежить від наявності довгострокової стратегії розвитку соціального діалогу у державі. Такої стратегії на жаль в Україні немає, як немає і чітко документально закріпленої ролі соціального діалогу у забезпеченні сталого економічного розвитку країни та відповідно і її регіонів.

Наступний фактор – рівень соціальної мобільності населення або наскільки рівними є можливості кожної людини у нашій країні змінити свій соціальний статус: змінити місце роботи, просуватися по кар'єрних сходах, змінити регіон проживання у пошуках «кращого майбутнього». Забігаючи уперед, зазначимо, що даний фактор можна віднести також до групи регіональних факторів розвитку соціального діалогу (на рис. 1 цей зв'язок представлено пунктирною лінією), адже умови ринку праці у кожному регіоні різні: у великих промислово розвинених областях значно легше змінити місце роботи, ніж у регіонах з нерозвиненим ринком праці де обмежена кількість роботодавців.

Більше того в середині самого регіону ситуація також може бути відмінною: яскравим прикладом нульової соціальної мобільності є шахтарські містечка, де мешканці просто не мають вибору. У такому радикальному випадку налагодження конструктивного соціального діалогу маловірогідне, сам процес його формування і протікання буде довготривалим і складним.

Наявність кваліфікованих кадрів, обізнаних у особливостях процесу соціального діалогу, а також у суті конкретних спірних питань у кожному конкретному випадку – ще один фактор загальнонаціональної групи. На рівні держави у першу чергу мова йде про наявність експертів щодо організації соціального діалогу на національному рівні. Такі фахівці представлені у Національній службі посередництва і примирення. Але загалом на рівні держави і в регіонах відчувається дефіцит таких фахівців, зокрема відсутні виконавчі структури, здатні реалізувати рішення національної та регіональних тристоронніх соціально-економічних рад, які закріплені різноманітними угодами, договорами, тощо. Як у випадку з попереднім фактором, цей також варто розглядати і на регіональному рівні, адже коли спірна проблема виникає у конкретній професійній сфері, тут також важлива присутність фахівців певного профілю на місцях.

Останній фактор загальнонаціонального рівня – рівень гуманізації суспільства. Мова йде про загальні морально-етичні принципи, що насаджено у соціумі, про гуманність у сфері соціально-економічних та зокрема соціально-трудова відносин. Україну не можна віднести до країн з високим рівнем гуманності суспільства, тим паче у економічній сфері, що аж ніяк не сприяє розвитку соціального діалогу як на рівні всієї країни, так і на рівні окремих регіонів.

Остання група факторів розвитку соціального діалогу – специфічні, регіональні чинники, стан яких дійсно може полярно відрізнитися між окремими територіями країни. Окрім двох зазначених факторів, що є притаманними також і для національного рівня (соціальна мобільність населення та наявність кваліфікованих кадрів), існує ще п'ять факторів, яким варто також приділити увагу.

Перший фактор розвитку соціального діалогу на регіональному рівні – соціальна нерівність. Мова йде про розшарування регіональної спільноти на різні прошарки в залежності від рівня доходів. Чим більше рівень розшарування та глибина «соціального провалля» між найвищим та найнижчим класами, тим складніше налагодження процесу соціального діалогу. В залежності від регіону ситуація може бути різною. Як правило в економічно розвинених областях спостерігається достатньо високий рівень класового розшарування і навпаки, але останні два роки і події що відбуваються на території нашої держави змінюють всі закономірності.

За даними інституту демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи станом на 2014 р. за показником інтегрального індексу регіонального людського розвитку є Чернівецька та Харківська області, на другому місці – Львівська та Закарпатська області [9].

Рівень технологічного розвитку – другий фактор регіонального розвитку соціального діалогу. Загальне стрімке зростання рівня технологічності суспільства призводить до ускладнення технологічних процесів в економічній діяльності. Регіони, де рівень технологізації, вищий більш успішні в реалізації соціального діалогу, адже інтелектуальне ускладнення умов праці вимагає зростання ролі людської праці. Як наслідок – врахування інтересів цінних кадрів та погодження всіх спірних питань, результатом чого є компромісні рішення, що враховують інтереси і власників і найманих працівників.

Наступний фактор розвитку соціального діалогу на рівні регіонів – рівень самоорганізації учасників соціального діалогу. Загальна тенденція є невтішною, більшість населення країни є соціально неактивним. Але ситуація серед регіонів України також різна. Зокрема більш активними є регіони де працює більша кількість міжнародних організацій. Найчастіше – це граничні області, що межують з регіонами інших держав. На даних територіях працюють євро-регіони та виникає так зване транскордонне співробітництво. Позитивний досвід самоорганізації в інших країнах імплементується швидше саме в цих областях. Підтвердженням цього факту є дані статистики, які свідчать що у 2015 р. лідерами за кількістю громадських об'єднань є Закарпатська та Львівська області (2729 та 2602 відповідно). Місто Київ поза конкуренцією, тут кількість таких організації добігає майже 40 тисяч [10, с. 10].

Якість функціонування органів впровадження соціального діалогу на регіональному рівні – ще один регіональний фактор. До таких регіональних органів відноситься і регіональні відділення Національної служби посередництва і примирення і регіональні тристоронні соціально-економічні ради, тощо. Але питання у тому як реалізується робота цих структур – все залежить від вибагливості інших учасників діалогу у регіоні та перш за все від кваліфікованості й бажання самих співробітників даних установ не формально а реально вирішувати конфліктні ситуації.

Останній специфічний фактор розвитку соціального діалогу у регіоні – це рівень залучення найманих працівників до управлінського процесу на підприємствах регіону. Чим більший відсоток таких працівників, тим конструктивніше протікає процес формування та реалізації соціального діалогу в регіоні. Позитивна тенденція за цим

чинником спостерігається у більш розвинутих індустріальних регіонах, де використовуються передові технології не тільки у виробництві але й у сфері управління.

Висновки. Проведений аналіз наукових джерел та дослідження всіх наявних особливостей, умов та чинників реалізації соціального діалогу дозволив систематизувати всю сукупність наявних факторів розвитку соціального діалогу на регіональному рівні.

Запропонована класифікація дає чітке уявлення про те на що треба звертати вагу у процесі формування та розвитку соціального діалогу: які чинники регіональна спільнота може змінити самостійно (це перша та третя групи факторів), а на що здійснювати тільки опосередкований вплив через уповноважених представників на національному рівні (друга група факторів).

Представлена класифікація є ефективним інструментом для аналізу соціального діалогу на регіональному рівні і стане корисною як для науковців так і для практиків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ільченко Б. В. Напрямки реформування соціального діалогу в Україні / Б. В. Ільченко // Соціально-трудові відносини: теорія та практика: зб. наук. праць – 2014 – № 1 – С. 397-401.
2. Бержанір А. Л. Сутність принципи та чинники системи соціального партнерства [Електронний ресурс] / А. Л. Бержанір – 16 жовтня 2013 – Режим доступу: <http://dspace.udpu.org.ua:8080/jspui/>
3. Шумляєва І. Д. Удосконалення державного регулювання соціально-партнерських відносин у сфері праці [Електронний ресурс] / І. Д. Шумляєва // Публічне адміністрування: теорія та практика. Електронний збірник наукових праць – 2011 – № 1 (5) – Режим доступу: [http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2011-01\(5\)/11sidvsp.pdf](http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2011-01(5)/11sidvsp.pdf)
4. Любохинець Л. С. Соціальне партнерство як інструмент регулювання соціально-трудових відносин в Україні / Л. С. Любохинець // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2013. – Випуск 28, Т. 1. – С. 262–270.
5. Колот А. М. Соціальний діалог як інститут підвищення соціальної відповідальності / А. М. Колот // Ринок праці та зайнятості населення – 2013. – № 1 – С. 21-24.
6. Зеленко Е. А. Факторы развития социального диалога в странах постсоветского пространства / Е. А. Зеленко // Тезисы докладов международной электронной конференции «Мировой финансово-экономический кризис и новые возможности реализации экономической политики» 1 июня 2016 г. Алматы-Екатеринбург-Ташкент – Ташкент: «Print Line Group» – С. 35-37.
7. Зеленко О. О. Бар'єри формування соціального діалогу в умовах розвитку сучасного українського суспільства / О. О. Зеленко // Часопис економічних реформ. – 2015. – № 4. – С. 93-97.

8. Закон України «Про соціальний діалог» № 2862-VI від 23 грудня 2010 // ВВР. – 2011. – № 28. – Ст. 255.

9. Інтегральний індекс регіонального людського розвитку за 2014 р. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи. – Режим доступу: http://idss.org.ua/ukr_index.html

10. Діяльність громадських об'єднань в Україні у 2015 р./ Статистичний Бюлетень / відпов. за випуск. О. О. Кармазіна – Київ: Державна служба статистики України, 2016 – 100 с.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE FORMATION OF SOCIO-ECONOMIC MECHANISM OF MANAGEMENT OF TRADE ENTERPRISE

УДК 338.462.061.5

Золотарьов С.К.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

Шило Ю.М.

студент Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуті існуючі методичні підходи щодо формування соціально-економічного механізму управління торговельним підприємством та запропоновано структуру соціально-економічного механізму торговельного підприємства з урахуванням особливостей сучасного розвитку економіки України.

Ключові слова: механізм, підприємство, торгівля, фактори, розвиток.

В статье рассмотрены существующие методические подходы к формированию социально-экономического механизма управления торговым предприятием и предложена структура социально-экономического

механизма торгового предприятия с учетом особенностей современного развития экономики Украины.

Ключевые слова: механизм, предприятие, торговля, факторы, развитие.

In the articles considered existent methodical approaches are in relation to forming of socio-economic mechanism of management a trade enterprise and the structure of socio-economic mechanism of trade enterprise is offered taking into account the features of modern development of economy of Ukraine.

Key words: mechanism, enterprise, trade, factors, development.

Постановка проблеми. Діяльність сучасного підприємства залежить від якості управління його економічними і соціальними процесами. Існування будь-якої економічної системи (включаючи підприємство) донедавна підтримувалося через управління її обміном із зовнішнім середовищем матеріалами, енергією, інформацією, що реалізується у формі економічних процесів. Проте такий підхід до організації управління вже не відповідає ні сучасним загальносвітовим вимогам господарювання, ні вирішенню проблем, що склалися в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами формування ефективних соціально-економічних механізмів управління розвитком торгівлі займаються такі вчені як Н. І. Дуляба, Я. Д. Качмарик, П. О. Куцик, Р. Л. Лупак, А. А. Малицький, Н. Г. Міценко, М. Є. Рогоза, І. А. Сененко, Т. В. Футало та інші.

Разом з тим, з наукової точки зору залишаються малодослідженими проблеми щодо забезпечення соціально-економічного розвитку торговельних підприємств у зв'язку зі зміною економічної кон'юнктури споживчого ринку, платоспроможного попиту споживачів, рівня та характеру державного впливу на розвиток торговельної сфери в Україні

та торговельного співробітництва вітчизняних підприємств з відомими закордонними компаніями.

Постановка дослідження. Метою дослідження є удосконалення методичних основ формування та реалізації соціально-економічних механізмів управління торговельним підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підприємство необхідно розглядати як економіко-соціальну систему, життєздатність якої залежить від організованості не тільки економічних, а і соціальних процесів. Для управління ними слід розробити нові методологічні основи, нову концепцію менеджменту, щоб ліквідувати розбіжності, що виникли в продуктивних силах і виробничих відносинах, а саме: сприяти введенню в дію, крім економічних чинників виробництва, таких соціально-економічних ресурсів, як підприємливість, компетентність, попит, позитивний імідж; ефективно реформувати відносини власності; організувати управління повним циклом відтворення капіталу; розвивати цінності нової культури підприємства; сприяти кооперації інтелектуальної праці, розвитку самоменеджменту діяльності творчої людини; посилювати соціальну відповідальність менеджменту і створювати на підприємстві клімат соціального партнерства.

Соціально-економічний механізм – це система формування цілей, мотиваційних чинників, стимулів і організаційних технологій, що дозволяють використовувати в процесі трудової діяльності матеріальний і трудовий потенціал підприємства і рух засобів виробництва для досягнення кінцевих результатів, спрямованих на задоволення платоспроможного попиту споживачів, власних і державних інтересів.

Господарський механізм торговельної сфери повинен враховувати мінливість ринкової кон'юнктури, викликану випуском принципово нових виробів, надходженням товарів з-за кордону, відносною самостійністю і відособленістю діяльності численних підприємств та організацій торгівлі. Все це, природно, справляє вплив і на методи господарювання.

Тому специфіка функціонування господарського механізму в торгівлі визначається наявністю:

- 1) особливих форм і методів організації управління;
- 2) характерних рис у використанні економічних важелів і стимулів впливу торгівлі на виробництво;
- 3) конкретних прийомів визначення показників торговельно-господарської діяльності;
- 4) відмінних рис у структурі основних і оборотних фондів, у змісті доходів і видатків торговельних організацій, у формах матеріального і морального стимулювання;

5) особливостей у товарному обігу у зв'язку з відносно високим ступенем насиченості ринку товарами і підвищенням ролі споживача у господарських зв'язках.

В економічній літературі [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 10] висловлюються різноманітні думки щодо структури господарського механізму. Автори використовують різноманітні критерії дослідження і принципи диференціації підсистем господарського механізму. Так, розглядаючи блочну систему його моделей, з якої впливає лінійно-послідовна підсистема з виділенням ієрархічних рівнів господарювання, частіше всього виокремлюють три найважливіші підсистеми господарського механізму: економічну, соціальну, організаційно-технічну. Кожна з підсистем складається з самостійних блоків елементів, що подають загальну структуру господарського механізму у вигляді горизонтальних зв'язків між загальними функціональними, спеціальними функціональними підсистемами та підсистемами забезпечення.

У цілому можна погодитися з блочною структурою господарського механізму, але без виділення окремих підсистем як основних і допоміжних. Відповідно до цього твердження на рис. 1 автором побудована модель структури господарського механізму управління торгівлею.

Відповідно до наведеної структури до складу господарського механізму включають планування,



Рис. 1. Модель структури господарського механізму управління торгівлею

економічні важелі та стимули, організаційну структуру органів управління та їх функціональну субординацію, різноманітні форми трудової ініціативи працівників та їх участі в управлінні.

Економічна підсистема господарського механізму торгівлі характеризує економічний вплив на об'єкт управління за допомогою методологічного, інформаційного, програмного, технічного, фінансового і кадрового забезпечення.

Організаційна підсистема складається зі спеціальних функціональних блоків, які включають управління господарськими зв'язками підприємства, науково-технічним прогресом і маркетинговими дослідженнями, а також якістю товарів і послуг.

Соціальна підсистема господарського механізму торгівлі містить управління соціальним розвитком працівників підприємства, психологічні методи управління, участь колективу підприємства в управлінні.

Особливості господарського механізму в торгівлі по-різному проявляються на різних етапах розвитку галузі.

В роботі М. Є. Рогози та І. А. Сененко виокремлено наступні основні взаємопов'язані чинники, які впливають на розвиток господарського механізму в торгівлі:

- 1) форма власності;
- 2) обсяг і внутрішньогалузева структура господарства;
- 3) поглиблення і розширення господарських зв'язків;

- 4) науково-технічний прогрес;
- 5) концентрація матеріальних і трудових ресурсів;
- 6) ступінь підготовки кадрів;
- 7) рівень життя населення;
- 8) стан економічної науки;
- 9) особливі умови внутрішньої та зовнішньої економічної політики держави [10, с. 130-131].

Одним з малодосліджених в економічній літературі чинників, що справляють комплексний вплив на господарський механізм у торгівлі, є форма власності. В умовах перехідної економіки в економічні відносини включаються різноманітні форми власності, їх рівноправність і конкуренція між ними, як показує світовий досвід, відбивається передусім на загальному підвищенні ефективності торгівлі.

Наступним чинником, що безпосередньо впливає на вдосконалення господарського механізму торгівлі, є характеристика кількісних та якісних змін у матеріально-технічній базі, що викликані вдосконаленням техніки, застосуванням прогресивних засобів управління і забезпечують підвищення ефективності роботи галузі.

Важливим чинником для вироблення науково обґрунтованої системи господарського механізму є розвиток економічної науки та рівень підготовки кадрів. Висока кваліфікація керівників і фахівців у торгівлі дасть можливість застосувати сучасні методи управління і прийняти оптимальні управлінські рішення.

Господарський механізм управління розвитком торгівлі відзначається особливо вираженим соці-



Рис. 2. Структура соціально-економічного механізму управління торговельним підприємством

альним спрямуванням. Його кінцева мета – якнайповніше задовольняти попит населення за високої якості обслуговування, що вимагає додаткових витрат матеріальних і трудових ресурсів. Багато в чому це залежить від упровадження прогресивних форм розвитку торгівлі, вдосконалення складу торгової мережі.

Складовим елементом системи господарського механізму торгівлі є соціально-економічний механізм управління розвитком торговельного підприємства, життєздатність якого визначається його адекватністю зовнішньому середовищу.

У той же час особливості механізму управління розвитком торгівлі створюють умови для його самостійного розвитку.

На рис. 2 наведена розроблена та запропонована авторами структура соціально-економічного механізму управління торговельним підприємством.

До структури соціально-економічного механізму управління торговельним підприємством слід віднести:

1) ринковий механізм регулювання торговельної діяльності підприємств, що виявляється передусім у сфері споживчого ринку, де попит і пропозиція формують рівень цін на товари, визначають можливість знаходження нової ринкової ніші або розширення обсягу діяльності, дають змогу сформулювати систему господарських зв'язків з поставальниками товарів тощо. Крім того, діяльність торговельного підприємства пов'язана з дією цього механізму і на фінансовому ринку, ринку праці та ін. У міру поглиблення ринкових відносин роль ринкового механізму регулювання діяльності торговельних підприємств буде зростати;

2) механізм регулювання соціально-економічних аспектів розвитку торговельного підприємства, що формується всередині самого торговельного підприємства, де може бути розроблена система цільових показників з окремих аспектів його економічної, соціальної, організаційної або фінансової діяльності;

3) система соціально-економічних методів управління розвитком торговельного підприємства, що реалізується у процесі вироблення управлінських рішень, де використовується широка система методів і досягаються бажані результати;

4) способи контролю за господарською діяльністю торговельного підприємства, які значною мірою визначають соціально-економічну ефективність усієї системи управління торговельним підприємством і базуються на прийомах економічного аналізу різноманітних видів господарської діяльності.

Висновки. Управління торговельними підприємствами – складний динамічний процес, під впливом середовища в об'єкті управління з часом змінюються параметри й характеристики його стану. При формуванні соціально-економічного механізму управління підприємствам необхідно враховувати ці зміни, а, головне, прогнозувати їх.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Васильєва В. В. Развитие внутреннего механизма регулирования деятельности предприятий розничной торговли / В. В. Васильєва // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 1 (29). – С. 21-34.
2. Грещак М.Г. Внутрішній механізм підприємства: [навч. посіб.] / Грещак М. Г., Гребешкова О. М., Коцюба О. С.; за ред. М. Г. Грещака. – К.: КНЕУ, 2001. – 228 с.
3. Гросул В. А. Методологічні засади управління соціально-економічним розвитком підприємства: автореферат дисертації доктора економічних наук: спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами / В. А. Гросул. – Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, 2010. – 40 с.
4. Измалков С. Б. Теория экономических механизмов / С. Б. Измалков, К. И. Сонин, М. М. Юдкевич // Вопросы экономики. – 2008. – № 1. – С. 4-26.
5. Куценко А. В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємства: монографія / А. В. Куценко. — Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 205 с.
6. Куцик П. О. Організаційно-економічний механізм функціонування оптової торгівлі в ринковому середовищі: монографія / П. О. Куцик, М. Я. Вірт. – Львів: Львівська комерційна академія, 2011. – 320 с.
7. Малицький А. А. Ресурсне забезпечення функціонування організаційно-економічного механізму управління підприємством роздрібною торгівлі: / А.А. Малицький // Українська наука XXI століття: зб. наук. праць п'ятої Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції (17-19 червня 2009 року). – К.: ВВПІК, 2009. – С. 10-14.
8. Міценко Н. Г. Діагностика дієвості економічного механізму торговельного підприємства: монографія / Н. Г. Міценко, Н. І. Дуляба – Львів: Львівська комерційна академія, 2012. – 224 с.
9. Организационная структура предприятий / [Д. Г. Коноков, М. А. Рожков, А. О. Смирнов и др.] – [2-е изд.]. – М.: ИСАРП, 1999. – 176 с.
10. Рогоза М. Є. Управління соціально-економічним розвитком підприємств: механізми, моделі формування та організація процесів: монографія / М. Є. Рогоза, І. А. Сененко. – П.: Вид. ПУЕТ, 2014. – 218 с.

РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

ІНВЕСТУВАННЯ ПРИРОДООХОРОННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ НАПРЯМ ПУБЛІЧНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ ENVIRONMENTAL INVESTMENT AS A STRATEGIC DIRECTION OF PUBLIC ADMINISTRATION

УДК 005:502/504

Бойко Є.О.

докторант,
ДУ «Інститут економіки
природокористування
та сталого розвитку
Національної академії наук України»

Обрєзкова Ю.Ю.

студентка
Національний університет
кораблебудування
імені Адмірала Макарова

У статті проведено дослідження необхідності інвестування природоохоронної діяльності. Розкрито сутність системи нормативно-правових актів, якими урегульована сфера публічного адміністрування іноземного інвестування. Наведено класифікацію інвестиційних проектів залежно від ступеню й напрямку впливу їх реалізації на навколишнє природне середовище. Розкрито особливості екологічних інвестицій порівняно з інвестиціями в інші сфери господарської діяльності. Запропоновано напрямки ефективного управління інвестуванням в природоохоронній діяльності.

Ключові слова: інвестиції, природоохоронна діяльність, екологічна ситуація, державна політика, публічне адміністрування.

В статье проведено исследование необходимости инвестирования природоохранной деятельности. Раскрыта сущность системы нормативно-правовых актов, которыми урегулирована сфера публичного администрирования иностранного инвестирования. Приведена классификация инвестиционных проектов в зависимости от степени и направления влияния их реа-

лизации на окружающую среду. Раскрыты особенности экологических инвестиций по сравнению с инвестициями в другие сферы хозяйственной деятельности. Предложены направления эффективного управления инвестированием в природоохранной деятельности.

Ключевые слова: инвестиции, природоохранный деятельность, экологическая ситуация, государственная политика, публичное администрирование.

The paper studied the investment necessary environmental activities. The essence of the system of regulations that settled area of public administration of foreign investment. The classification of investment projects depending on the degree and direction of the impact of their implementation on the environment. The features of environmental investments compared with investments in other areas of economic activity. Directions effective management of investments in environmental activities.

Key words: investment, environmental protection, ecological situation, public policy, public administration.

Постановка проблеми. Серед чинників, які обумовлюють екологічну ситуацію в країні і відіграють важливу роль у вирішенні проблем сталого розвитку економіки, особливе місце посідають екологічні інвестиції в цілому, і природоохоронні інвестиції зокрема. Ще до недавніх часів людина вважала, що інвестиції в збереження навколишнього природного середовища та природно-ресурсного потенціалу непотрібні і екосистема самостійно подолає антропогенне навантаження. Але науково-технічний і економічний розвиток суспільства створює дестабілізуючий вплив на природне середовище та порушує його рівновагу, послаблюючи здатність екосистем до самовідновлення. Сьогодні стає зрозумілим, що без нарощування інвестиційних ресурсів, поліпшення структури інвестиційних джерел та оптимізації напрямів їх вкладення досягнення позитивних результатів у сфері охорони навколишнього природного середовища є неможливим.

Оцінка ефективності інвестування природоохоронних програм з кожним роком стає все більш актуальною. Визначення економічної ефективності природоохоронних заходів проводиться з метою техніко-економічного обґрунтування вибору най-

кращих варіантів природоохоронних заходів, що розрізняються між собою по впливу на навколишнє середовище, а також по впливу на виробничі результати підприємств, об'єднань, міністерств, що здійснюють ці заходи. При цьому має місце обґрунтування економічно доцільних масштабів і черговості вкладень в природоохоронні заходи при реконструкції та модернізації діючих заходів; розподіл капітальних вкладень між одноцільових природоохоронними заходами; обґрунтування ефективності нових технологічних рішень в області ліквідації забруднення. Очікуваний чистий економічна ефективність визначається на етапах формування планів НДДКР, проектування, створення та освоєння нової природоохоронної техніки з метою вибору варіанту природоохоронних заходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням удосконалення механізмів розвитку природоохоронної діяльності приділена значна кількість праць вчених, зокрема:

Загалом у науковій літературі розкрито різноманітні питання щодо розроблення і реалізації організаційно-економічних засад охорони, раціонального використання та відтворення природоохоронних територій. Проте уваги потребують науково-прак-

тичні питання інвестиційного забезпечення розвитку природоохоронної діяльності, як стратегічного напрямку публічного адміністрування.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення теоретичних аспектів і розробка практичних рекомендацій з питань інвестування природоохоронної діяльності як стратегічного напрямку публічного адміністрування.

Виклад основного матеріалу. З метою розробки та реалізації стратегії розвитку країни щодо залучення іноземних інвестицій, здійснення заходів, спрямованих на поліпшення інвестиційного іміджу України, функціонує система органів, що вживають необхідних заходів щодо реалізації публічного адміністрування у даній сфері. Нині, в Україні чітко простежується відсутність належної наукової розробки та нормативно-правового забезпечення діяльності суб'єктів публічного адміністрування іноземного інвестування в Україні.

Актуальність питань публічного адміністрування іноземного інвестування в Україні обумовлена, також, оновленням законодавства у зв'язку із вступом України до Світової організації торгівлі та прагненнями вступити до Європейського Союзу. Вищезазначене підкреслює необхідність формування сучасної теоретичної моделі публічного адміністрування іноземного інвестування в Україні.

При такому підході [1] можна виділити наступні взаємодоповнюючі фази діяльності з реалізації принципів природокористування на регіональному рівні: 1. Розробка загальної екологічної доктрини України і стратегії природоохоронної діяльності на регіональному рівні. 2. Адаптація основних характеристик спільного проекту до специфічних умов того чи іншого регіону, що дозволить виробити спільну стратегію забезпечення системи сталого економічного рівноваги в регіональному аспекті. 3. Роз'яснення як серед фахівців, так і в масовій свідомості значущості екологічної обстановки у навколишньому середовищі на здоров'я людини. 4. Створення системи управління природокористування, яка повинна включати в себе механізм рефлексії, тобто самоаналізу, критичного осмислення того, що відбувається в навколишньому середовищі. 5. Реалізація проекту через послідовність управлінських і практичних циклів в системі природокористування на регіональному рівні.

Державна політика щодо іноземного інвестування це організована та цілеспрямована діяльність органів публічної адміністрації, направлена на створення сприятливих умов для діяльності іноземних інвесторів, залучення іноземних інвестицій, з метою забезпечення сталого розвитку національної економіки, шляхом застосування нормативно визначеної (встановленої) системи заходів.

Чинники, які впливають на привабливість держави для іноземного інвестування доцільно поділити на дві групи: об'єктивні (тобто ті, наявність

яких не залежить від змісту та спрямованості державної політики); суб'єктивні (напрямку залежать від змісту державної політики) і поділяються на: структурно-інституціональні, організаційні й нормативні.

Система нормативно-правових актів, якими урегульована сфера публічного адміністрування іноземного інвестування складається з двох блоків: міжнародного та національного. Загалом, сфера іноземного інвестування регулюється значною кількістю нормативних актів (більше двохсот), які запропоновано об'єднати у певні групи, які регулюють правовідносини: щодо створення сприятливого інвестиційного клімату; щодо визначення правового статусу суб'єктів публічного адміністрування; щодо функціонування фінансового ринку країни; щодо забезпечення національних інтересів та національної безпеки України; щодо реалізації реєстраційних засобів публічного адміністрування іноземного інвестування; щодо реалізації контрольних засобів публічного адміністрування іноземного інвестування. Проте, значна частина цих норм є суперечливими, в змісті нормативно-правових актів існують суттєві прогалини, у зв'язку із чим, автором запропоновано зміни та доповнення до Закону України «Про режим іноземного інвестування», прийняття Закону України «Про захист іноземних інвестицій» у новій редакції. За результатами інтерв'ювання 73,0% респондентів зазначили про важливість та необхідність внесення змін та доповнень, і лише 27,0% респондентів зазначили про задовільний стан законодавства у даній сфері.

Загальними суб'єктами публічного адміністрування іноземного інвестування є Верховна Рада України, Президент України, Кабінет Міністрів України, повноваження яких можна класифікувати залежно від об'єкту діяльності на такі групи: нормотворчі; кадрові; організаційні та контрольно-наглядні. З'ясовано, що реалізація даних повноважень зумовлює існування консультативно-дорадчих органів.

Проблеми природоохоронної діяльності кожного регіону необхідно вирішувати виходячи із загальнодержавних завдань і з урахуванням особливостей стану навколишнього середовища. З метою забезпечення сталого природокористування регіональної екологічної політики держави має бути спрямована на створення в кожному регіоні ресурсно-фінансового потенціалу, достатнього для вирішення основних завдань соціально-економічного розвитку та природоохоронної діяльності. Проблеми формування механізму регіональної політики сталого природокористування в сучасних умовах потребують вирішення фінансування природоохоронних заходів на регіональному та місцевих рівнях та створення сприятливих умов від підвищення інвестиційної активності та інвестиційних ресурсів.

Основне призначення регіональної інвестиційної політики – регламентація інвестиційної

діяльності в територіальному розрізі з метою поліпшення якості навколишнього середовища та забезпечення сталого розвитку регіону, ліквідації структурних деформацій, формування сприятливого ринкового середовища для ефективного функціонування об'єктів природокористування з урахуванням обраних пріоритетів з охорони здоров'я населення. Регіональна інвестиційна політика держави багато в чому зумовлює кінцеву результативність у підвищенні якості навколишнього середовища на конкретному просторово-територіальному рівні. У той же час регіональна інвестиційна політика держави підпорядковується специфічним законам відтворення капіталу, тому вона являє собою відносно відокремлену сферу економіко-правовий та організаційно-управлінської діяльності.

До особливостей природоохоронних інвестицій можна віднести: залучення великої кількості природокористувачів; безпосередньо пов'язаність з природними процесами, спрямованість не лише на відновлення природного середовища, а й на запобігання негативного антропогенного впливу на природу; системність здійснення у часі та просторі; наочність, транспарентність, конкретність, ясність цілей. Безпосередньою метою природоохоронних інвестицій не є отримання прибутку. Інвестиції можуть бути різними за формами власності та формами організації економічної діяльності природокористувачів: державні, міждержавні, приватні, змішані. Всі джерела фінансування в природоохоронну діяльність можна поділити на централізовані (бюджетні) і децентралізовані (позабюджетні).

На сучасному етапі обсяги капітальних інвестицій та поточних витрат на охорону навколишнього природного середовища зростають. Але, незважаючи на це, інвестиційне забезпечення охорони навколишнього середовища та раціонального використання природних ресурсів в Україні перебуває на низькому рівні, обсяги природоохоронних інвестицій є недостатніми і використовуються неефективно.

Постійна нестача бюджетних коштів, нерозвиненість фінансового сектора економіки та надзвичайно низька присутність іноземних інвесторів примушують вітчизняні підприємства сподіватись лише на власні ресурси та фінансувати природоохоронні заходи за рахунок амортизації та нерозподіленого прибутку. Але власні кошти підприємств, які є основним джерелом формування природоохоронних інвестицій, дуже обмежені, адже на сьогодні багато підприємств в Україні збиткові.

Традиційно вважалося, що основними порушниками природної рівноваги є промисловість і транспорт, а можливий шкідливий вплив сільського господарства на навколишнє середовище недооцінювався. Проте зараз, за оцінками науковців, сіль-

ське господарство за рівнем забруднення знаходиться серед перших. Саме з розвитком сільського господарства по в'язані зростання дефіцитності водних ресурсів на великих територіях країни, зменшення видового різноманіття рослинного і тваринного світу, засолення, заболочування і виснаження ґрунтів, накопичення у ґрунті і воді низки особливо стійких і небезпечних забруднювачів природного середовища. Тому у сфері суспільного виробництва серйозним джерелом забруднення навколишнього середовища, поряд з промисловістю і транспортом, стає і сільське господарство.

Сучасна державна система управління природоохоронною діяльністю є занадто централізованою та з елементами відомчості. Це веде до зниження ефективності управління на регіональному рівні, зокрема щодо напрямів планування та використання інвестицій природоохоронного призначення, а також не дає можливості повністю враховувати територіальні інтереси в створенні екологічно безпечного довкілля [2].

Наприклад, Кондратюк О.В. [3] розглядає підвищення інвестиційної привабливості природоохоронної діяльності на прикладі сільськогосподарських підприємств, і виділяє такі наступні напрями: – надання пільг в оподаткуванні сільськогосподарським підприємствам у разі реалізації ними заходів з раціонального використання природних ресурсів та охорони навколишнього природного середовища: переходу на маловідходні й безвідходні ресурсо- і енергозберігаючі технології, впровадження очисного обладнання і устаткування для утилізації забруднюючих речовин і переробки відходів, а також приладів контролю за станом навколишнього природного середовища та джерелами викидів і скидів забруднюючих речовин; – надання на пільгових умовах короткострокових і довгострокових позичок для реалізації заходів із забезпечення раціонального використання природних ресурсів та охорони навколишнього природного середовища; – установлення підвищених норм амортизації основних виробничих природоохоронних фондів сільськогосподарських підприємств; – надання суттєвих пільг сільськогосподарським підприємствам, які за рахунок свого прибутку здійснюють капітальні вкладення на природоохоронні заходи; – передача частини коштів позабюджетних фондів охорони навколишнього природного середовища на договірних умовах сільськогосподарським підприємствам на здійснення заходів для гарантованого зниження викидів і скидів забруднюючих речовин, зменшення шкідливих фізичних, хімічних та біологічних впливів на стан навколишнього природного середовища, розвитку екологічно безпечних сільськогосподарських технологій та виробництв.

Необхідно зауважити, що реалізація інвестиційних проектів може по-різному впливати на стан

навколишнього природного середовища, що є підставою для класифікації інвестиційних проектів залежно від ступеню й напряму впливу їх реалізації на навколишнє природне середовище на наступні групи [4]:

- екодеструктивні інвестиційні проекти, які спрямовані на досягнення економічних результатів за рахунок, з одного боку, збільшення обсягів споживання первинних природних ресурсів, а з іншого – техногенного забруднення навколишнього середовища;

- екоконструктивні інвестиційні проекти, реалізація яких спрямована на скорочення або абсолютне запобігання техногенних забруднень навколишнього середовища й економію первинних природних ресурсів;

- екологічно нейтральні інвестиційні проекти, під час реалізації яких відсутнє споживання первинних природних ресурсів та вплив на навколишнє природне середовище.

Гальмування реалізації екоконструктивних проектів, які мають вагоме еколого-економічне та соціальне значення для розвитку суспільства, зумовлене відсутністю потужних джерел інвестиційного забезпечення (вітчизняних і закордонних), з одного боку, та стимулювання раціонального природокористування, з іншого.

Екологічні інвестиції мають певні особливості порівняно з інвестиціями в інші сфери господарської діяльності.

По-перше, безпосередньою метою екологічних інвестицій, як уже було зазначено, не являється отримання прибутку. Хоча, можна стверджувати, що в довгостроковій перспективі екологічно орієнтовані інвестиційні проекти все ж таки виявляються прибутковими або створюють умови для досягнення високого рівня прибутковості інших інвестиційних проектів.

По-друге, об'єкт екологічних інвестицій має загальний для багатьох суб'єктів характер і це зумовлює те, що для реалізації екологічних інвестицій необхідно докласти зусиль багатьом учасникам (окремим суб'єктам господарювання, органам влади місцевого та загальнодержавного рівня).

По-третє, слід враховувати той факт, що екологічні інвестиції безпосередньо пов'язані з природними процесами і тому необхідно пам'ятати, що працею людини неможливо повністю відтворити те, що створене природою. Це означає, що екологічні інвестиції повинні спрямовуватися не лише на відновлення природного середовища, а й на запобігання негативного антропогенного впливу на природу. Такий вид екологічних інвестицій називають підтримуючими [5].

Досвід зарубіжних країн свідчить, що економічні стимули і правові гарантії є важливою складовою успішного державного регулювання в екологічній сфері. Оподаткування дозволяє врахувати еколо-

гічні чинники, змінити структуру споживання багатьох товарів, збільшити надходження до бюджету, стимулювати розвиток еколого-економічної діяльності [6].

Одночасно слід запроваджувати пільги і субсидії під час вторинної переробки, знижки на екологічно чисту продукцію. Для податкового стимулювання інноваційної активності в екологічній сфері потрібне законодавче встановлення пільг (наприклад, з податку на прибуток), що направляє на розвиток виробництва, інноваційні, екологічні, інвестиційні цілі. З метою акумуляції, мобілізації матеріально-фінансових ресурсів актуальним є створення системи екологічного страхування для подолання наслідків техногенних аварій із наданням державних гарантій, для чого слід ухвалити відповідний закон. Перспективним є впровадження пільгового кредитування еколого-інноваційних проектів, фінансування природоохоронних програм із цільових екофондів у формі субсидування різниці між пільговою ставкою і ставкою комерційного банку. У процесі екологізації кредитної політики можливе впровадження повсюдно використовуваного в розвинених країнах банківського відсотка, що диференціюється залежно від екологічної надійності природокористувача, ступеня його екологічної небезпеки.

Висновки. Проведені дослідження дозволяють констатувати, що інвестування природоохоронної діяльності є стратегічним напрямом публічного адміністрування в країні. Для ефективного управління інвестуванням в природоохоронній діяльності, потрібне вдосконалення їх економічних, правових методів і механізмів за такими напрямками: адекватне економічне оцінювання природних ресурсів і впливу на навколишнє середовище, компенсації екологічного збитку; удосконалення системи платежів за користування природними ресурсами і забруднення навколишнього середовища; фінансування природоохоронних заходів на основі програмно-цільового методу за рахунок ресурсів цільових екологічних фондів, що акумулюють платежі, які надходять; розробка заходів фінансової підтримки й економічного стимулювання природоохоронних інноваційних способів ведення господарської діяльності; залучення інвестицій у сферу природокористування, виробництва екологічної продукції, розробку еколого-інноваційних технологій; удосконалення кредитної політики; розробка й ухвалення нормативних правових актів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мельниченко Г.М. Інвестиції як інструмент екологізації регіонального розвитку / Г.М. Мельниченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ves.pstu.edu/article/viewFile/42577/39088>

2. Безп'ята І.В. Інвестування природоохоронної діяльності сільськогосподарських підприємств / І.В. Безп'ята // Агросвіт. – 2012. – № 18. – С. 6-8.

3. Кондратюк О.В. Вдосконалення механізму фінансування природоохоронної діяльності на підприємстві / О.В. Кондратюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.univerua.rv.ua/VNS1/Kondratuk_O.V.pdf

4. Прокопенко О.В. Економічне стимулювання реалізації екологічної політики інвестиційного забезпечення природокористування / О.В. Прокопенко О.В. Кліменко, С.С. Марочко // Ефективна економіка.

[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.econotyu.nauka.com.ua/?op=1&z=269>

5. Арестов С.В. Основи формування ефективності екосистемного трансферу при екологічному інвестуванні / С.В. Арестов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_re/2010_7_2/2.pdf

6. Драган І.В. Державне регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності у сфері природокористування / І.В. Драган // Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування. – 2015. – № 1.

РОЗДІЛ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО І СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ
БІЗНЕСУ: ВИЗНАЧЕННЯ, КРИТЕРІЇ ТА РЕГУЛЮВАННЯ

SOCIAL ENTREPRENEURSHIP AND SOCIAL RESPONSIBILITY
OF BUSINESS: DEFINITIONS, CRITERIA AND REGULATION

УДК 316.334.23:005.35

Корнецький А.О.

к.е.н., доцент кафедри підприємництва та економіки підприємств

Університет митної справи та фінансів

Нагаївська Д.Ю.

викладач кафедри економіки

та маркетингу

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

У статті розглянуто підходи до визначення категорій «соціальне підприємництво» і «соціальна відповідальність бізнесу», проаналізовано їх спільні і відмінні риси. Також розглянуто специфіку регулювання соціального підприємництва і соціальної відповідальності бізнесу на державному рівні.

Ключові слова: соціальне підприємництво, соціальна відповідальність бізнесу, державне регулювання.

В статье рассмотрены подходы к определению категорий «социальное предпринимательство» и «социальная ответственность бизнеса», проанализированы их общие и отличные черты. Также рас-

смотрена специфика регулирования социального предпринимательства и социальной ответственности бизнеса на государственном уровне.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, социальная ответственность бизнеса, государственное регулирование.

The article analyzes approaches for defining social entrepreneurship and social responsibility of business, including their common and different features. It also reviews regulatory specifics for these categories on the state level.

Key words: social entrepreneurship, social responsibility of business, governments/ regulation.

Постановка проблеми. Економічна думка еволюціонує. Разом з нею еволюціонують і категорії, що вважаються фундаментальними. Так, дослідження про сучасне підприємництво пішли набагато далі від класичних факторів – землі, праці та капіталу. До цієї категорії в наш час додається соціальне значення, тому що підприємства не тільки створюють додану вартість, але і прямо впливають на середовище, в якому функціонують. Навіть Господарський кодекс України визначає мету підприємництва як «досягнення економічних та соціальних результатів» [1].

З одного боку, підприємництво не може уникнути впливу на соціум, який іноді буває негативним, а, з іншого, підприємства мають інструменти для позитивних змін в суспільстві. Такі зміни можуть відбуватися через соціальну відповідальність або соціальне підприємництво. Більше того, соціальна складова бізнесу теж має тенденцію до власної еволюції. Так, «корпоративна соціальна відповідальність» стає «соціальною відповідальністю бізнесу», а «соціальне підприємництво» взагалі руйнує цінність головної складової бізнесу – максимізації прибутку.

Беручи до уваги те, що економіка – це суспільна наука, вплив підприємництва на суспільство має досліджуватись в першу чергу. Проте дослідження щодо соціальної складової підприємництва в українських реаліях не мають широкого розповсюдження. Соціальне підприємництво та соціальну відповідальність бізнесу часто плутають та не можуть відрізнити. Актуальність дослідження визначається сучасними соціальними трендами в підприємстві,

необхідністю розкрити сутність та описати відмінності між запропонованими категоріями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Соціальне підприємництво та соціальну відповідальність бізнесу визначають як тему для досліджень науковці з різних галузей знань. Крім економічних, фінансових та маркетингових праць, ці категорії стають об'єктами для досліджень з менеджменту, соціології, педагогіки, психології та, навіть, етики. Таке широке коло дисциплін обумовлюється важливістю даної тематики для суспільства як такого.

Питання формування і забезпечення соціальної відповідальності суб'єктів господарювання розглядали у своїх роботах такі відомі зарубіжні вчені як Р. Акерман, Д. Вуд, Д. Годпастер, Т. Левітт, Дж. Пост, Л. Престон, Дж. Рассел, Д. Свансон та інші. Соціальну відповідальність бізнесу у своїх наукових працях висвітлили також українські та російські вчені: Н. Демченко, М. Мельник, П. Орлов, Ю. Петруня, Н. Супрун та інші [2-6].

Тематика соціального підприємництва є досить новою для світової науки. Значний внесок зробили у своїх дослідженнях такі зарубіжні вчені як Дж. Дііс, М. МакЛін, П. Мерфі, А. Передо, А. Фоулер, Е. Шоу та інші [7-11]. Українських публікацій з соціального підприємництва, на жаль, ще не так багато, але серед науковців, які розглядають цю тематику, можна зазначити таких як А. Андрющенко, В. Назарук, І. Руда, А. Свинчук, К. Смаглій, О. Сотула та інші.

В українській науковій літературі бракує досліджень, які б розглянули обидві запропоновані кате-

горії з точки зору теорії та концептуально проаналізували спільні та відмінні риси для них. Таке завдання отримує ще більшу актуальність у сучасних умовах через практичні приклади існування соціальних підприємств та виникнення окремих напрямів реалізації соціальної відповідальності в бізнесі. Ці приклади вже існують, але, з наукової точки зору, їм часто бракує теоретичного обґрунтування.

Постановка проблеми. Головною ціллю даного дослідження є порівняльний аналіз визначень соціального підприємництва та соціальної відповідальності бізнесу. Крім того, стаття визначає специфіку даних категорій, розглядає аспекти їх регулювання, формалізує спільні і відмінні риси для проведення подальших досліджень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціальне підприємництво та соціальна відповідальність бізнесу є відносно новими категоріями в економічній думці, тому науковці часто мають різні погляди щодо їх визначень. Спільною рисою для обох є соціальна складова, через яку дефініції можуть здаватися схожими. Проте означені категорії мають і принципові відмінності, які пропонується детально проаналізувати. Це дозволить дослідити їх суттєві характеристики і виділити головні принципи їх взаємодії з різними суб'єктами економіки.

На основні дослідженого матеріалу, визначення соціальної відповідальності бізнесу можна згрупувати за п'ятьма напрямками:

- відповідальність як добровільні зобов'язання компаній;
- відповідальність як спосіб управління підприємством;

- відповідальність як система моральних норм;
- відповідальність за вплив рішень компанії;
- відповідальність як об'єкт державної політики.

У табл. 1 представлені дефініції соціальної відповідальності бізнесу, які найбільш повно відображають основні характеристики за кожним напрямом.

У сфері забезпечення соціальної відповідальності бізнесу основоположним документом є Міжнародний стандарт ISO 26000 «Керівництво з соціальної відповідальності», який визначає соціальну відповідальність бізнесу як «відповідальність організації за вплив своїх рішень та діяльності на суспільство і навколишнє середовище, що реалізується через прозору та етичну поведінку, відповідає сталому розвитку та добробуту суспільства, враховує очікування зацікавлених сторін, поширена в усій організації і не суперечить відповідному законодавству і міжнародним нормам поведінки» [12]. Однак дане визначення не можна назвати вичерпним.

На думку авторів, соціальна відповідальність бізнесу передбачає дотримання вимог чинного законодавства, забезпечення високої якості товарів і послуг, забезпечення гідних і безпечних умов праці на підприємстві, інформаційну відкритість і екологічну відповідальність підприємства, чесне рекламування товарів і реалізацію підприємством соціальних ініціатив.

На противагу дослідженням із тематики соціальної відповідальності бізнесу, публікації, присвячені соціальному підприємництву, почали

Таблиця 1

Основні підходи до визначення поняття «соціальна відповідальність бізнесу» науковцями

Автор	Визначення	Джерело
1. Відповідальність як добровільні зобов'язання компаній		
Супрун Н. А.	комплекс цінностей, заходів і процесів, що відображають добровільне зобов'язання компанії щодо реалізації соціальних ініціатив, результати яких сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності організації у довгостроковій перспективі	[2, с. 165]
2. Відповідальність як спосіб управління підприємством		
Орлов П. А.	забезпечення комфортних, безпечних умов праці і її гідної оплати для свого персоналу, розвиток соціальної інфраструктури, недопущення ухилення від сплати податків і соціальних зборів, забезпечення належної охорони навколишнього середовища, а також використання соціально відповідального маркетингу	[3, с. 400]
3. Відповідальність як система моральних норм		
Демченко Н. В.	складна система моральних норм, які вказують перспективний напрямок розвитку корпорації – зростання добробуту суспільства засобами, що не принижують гідність людини, обмежувачими сваволю власників	[4, с. 106]
4. Відповідальність за вплив		
Петруня Ю. Є.	відповідальність бізнес-організації за вплив її діяльності на різні сфери суспільного життя та навколишнє природне середовище шляхом проведення прозорої та етичної поведінки	[5, с. 7]
5. Відповідальність як об'єкт державної політики		
Мельник М. І.	об'єкт державної політики, завдання якої полягає у формуванні соціально орієнтованого бізнес-середовища – сукупності інституційних передумов, факторів, ціннісних орієнтацій та механізмів правового, політичного, економічного, соціокультурного характеру, що сприяють реалізації соціально відповідальної поведінки суб'єктів бізнесу	[6, с. 17]

з'являтися значно пізніше. Через те, що ця категорія є досить новою, в українському науковому середовищі мало праць за цією тематикою. Тому для більш глибокого аналізу пропонується використовувати визначення закордонних авторів, які давно займаються даною проблематикою. У табл. 2 представлені деякі дефініції, які відображають різні підходи до визначення категорії соціального підприємництва.

Підсумовуючи наведені визначення, можна говорити про неоднозначність тлумачень щодо соціального підприємництва. Спільними ознаками для всіх визначень є створення певних соціальних результатів (соціальної цінності) за допомогою підприємницьких механізмів. Тобто соціальні підприємства мають за основну мету не генерування доданої вартості та прибутку, а вирішення певних соціальних проблем.

На думку авторів, соціальне підприємництво – це інноваційний вид діяльності у формі неприбуткових чи прибуткових організацій, завданням яких є створення вимірюваної соціальної цінності. Таким чином, соціальна відповідальність бізнесу і соціальне підприємництво являють собою два різні за змістом та обсягом поняття.

Наступним кроком для аналізу соціальної відповідальності бізнесу та соціального підприємництва пропонується зробити опис регулювання обох категорій.

Регулювання соціальної відповідальності бізнесу на державному рівні здійснюється на основі напрацювань двох груп суб'єктів – міжнародних об'єднань, а також бізнес-структур і громадських організацій.

До першої групи об'єднань, що регулюють поведінку підприємств і питання їх соціальної відповідальності, відносять такі організації як Європейська Рада, Європейський Самміт, Європейська Комісія, Багатосторонній форум СВБ ЄС, Організація економічного співробітництва та розвитку, Міжнародна організація праці.

Друга група суб'єктів представлена Всесвітньою діловою радою за сталий розвиток, Об'єднанням економік відповідальних щодо охорони навколишнього середовища, Міжнародною неприбутковою організацією «Бізнес задля соціальної відповідальності», Міжнародним форумом лідерів бізнесу, Європейською бізнес-мережею соціальної відповідальності бізнесу «СВБ Європа».

Серед законодавчих актів України, що регулюють питання соціальної відповідальності підприємств, можна назвати Конституцію України, Цивільний Кодекс України, Господарський Кодекс України, Кодекс законів про працю України, Закон України «Про охорону праці», Закон України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів», Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища», Закон України «Про захист прав споживачів», Закон України «Про рекламу».

Однак достатньо велика кількість нормативно-правових актів, які регулюють рівень соціальної відповідальності суб'єктів господарювання, не означає забезпечення високого рівня відповідальності: законодавчі акти часто змінюються, не виконуються і носять декларативний характер, за порушення норм законодавства передбачено замалі штрафи порівняно зі шкодою, яка може бути заподіяна внаслідок їх недотримання здоров'ю, майну, добробуту громадян і суспільства в цілому.

Соціальне підприємництво найкраще розвивається в країнах з розвинутою економікою. Як уже було зазначено, соціальні підприємства можуть існувати у формі неприбуткових і у формі прибуткових організацій, що створює досить широкий спектр для регулювання. Оскільки соціальне підприємництво вважається бізнесом, то і принципи його функціонування є бізнесовими. Деякі країни світу вводять додаткове регулювання, але це, скоріше, є винятком. Наприклад, в 30 штатах Америки діє спеціальна організаційна форма для соціальних підприємств – Benefit Corporation. Такі

Таблиця 2

Основні підходи до визначення поняття «соціальне підприємництво» науковцями

Автор	Визначення	Джерело
Дііс Дж.	агент змін соціального сектору, які відбуваються через: 1) адаптацію місії для створення та підтримання соціальної цінності; 2) пошук нових можливостей для втілення цієї місії; 3) постійний процес інновацій, адаптації та освіти; 4) функціонування, яке обмежується не тільки наявними ресурсами; 5) підвищену відповідальність за результати своєї діяльності	[7]
Мерфі П. та Кумбз С.	ефективний механізм створення цінності в соціальній, економічній та природничій формах, що являється продовженням соціальної відповідальності бізнесу	[8]
Фоулер А.	створення значущих соціо-економічних структур, взаємозв'язків, інституцій, організацій та практик, які створюють та підтримуються соціальні переваги	[9]
Передо А. та Маклін М.	взаємодія особи чи групи осіб задля створення соціальної цінності, яка відбувається з використанням наявних можливостей, інновацій, прийняттям ризику та в умовах обмежених ресурсів	[10]
Шоу Е. та Картер С.	діяльність в межах громади, волонтерських, неприбуткових організацій або приватних фірм, що відбувається не заради прибутку, а заради соціальних результатів	[11]

підприємства є прибутковими, але обов'язково мають офіційно визначити свій позитивний вплив на соціум, працівників, громаду або навколишнє середовище. Ніяких податкових пільг така організаційна форма не передбачає.

Крім законодавства, яке регулює соціальну відповідальність бізнесу в Україні, на соціальне підприємництво додатково впливають Податковий кодекс України та Закон України «Про громадські об'єднання». Розвиток соціального підприємництва в Україні стримували певні перешкоди, такі як економічна нестабільність і загальна нерозвиненість соціальної інфраструктури. Українські законодавці підготували законопроект «Про соціальні підприємства» (№ 2508, 2013 р.), який було спрямовано на створення законодавчої бази для розвитку соціального підприємництва. Запропонований закон передбачає альтернативні податкові режими для таких підприємств (аналогічно моделі некомерційних підприємств США), але цей законопроект не був розглянутий і навряд чи буде ухвалений у найближчому майбутньому. Це аргументується можливими ризиками через податкові пільги для соціальних підприємств, які можуть отримати і звичайні підприємства, що, в свою чергу, може призвести до серйозних проблем в економіці.

Таким чином, розглянувши різні визначення сутності та підходи до регулювання соціального підприємництва і соціальної відповідальності

бізнесу, можна говорити про наявність спільних та відмінних рис для них. Такі риси зображено на рис. 1.

В результаті аналізу запропонованих категорій, можна говорити про одну голову спільну рису – соціальне підприємництво та соціальна відповідальність бізнесу направлені на створення соціальної цінності (вирішення соціальних проблем, реалізацію соціальних ініціатив тощо). Соціальна відповідальність бізнесу часто є філософією компанії, охоплює всі сфери її діяльності і знаходить своє продовження у піклуванні про робітників компанії, покупців, партнерів, виготовленні безпечних товарів високої якості, проведенні соціальних ініціатив. Відмінними є шляхи виконання завдання із формування соціальної цінності:

- соціальна відповідальність бізнесу працює в умовах прибутковості, а соціальне підприємництво може існувати і в умовах неприбутковості;
- соціальна відповідальність бізнесу виникає в межах основної діяльності підприємства, для соціального підприємства саме соціальна мета є причиною його створення;
- соціальне підприємництво, на відміну від соціальної відповідальності бізнесу, фактично не має додаткового спеціального регулювання;
- головною метою діяльності для соціально відповідальних підприємств є максимізація прибутку, головною метою діяльності для соціальних підприємств є соціальна місія.



Рис. 1. Спільні та відмінні риси соціального підприємництва та соціальної відповідальності бізнесу

Висновки проведеного дослідження. Соціальне підприємництво активно розвивається в Україні, все більше компаній інтегрують складову соціальної відповідальності до своєї діяльності. Хоч соціальне підприємництво і соціальна відповідальність бізнесу мають спільну мету – створення соціальної цінності, їм притаманний і ряд відмінних рис, серед яких – умови функціонування, державне регулювання і досягнення прибутковості. На наступному етапі дослідження передбачається провести аналіз основних суб'єктів, які впливають на розвиток соціального підприємництва і соціальної відповідальності бізнесу, визначити показники, за якими можна провести оцінку ефективності їх реалізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Господарський кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 18, № 19-20, № 21-22, ст. 144 зі змінами і доповненнями.
2. Супрун Н.А. Корпоративна соціальна відповідальність як чинник соціального залучення (в контексті цілей стратегії «EUROPE-2020») / Н.А. Супрун// Український соціум. 2013. No 2 (45). – С. 163-176. – С. 165
3. Орлов П.А. Некоторые аспекты развития маркетинга и проблемы его социальной ответственности // Бизнес Информ, № 6, 2014. – С. 399-403.
4. Демченко Н.В. Конкурентоспроможність підприємства в дзеркалі соціальної відповідальності бізнесу (на прикладі фармацевтичної галузі) // Соці-

альна відповідальність влади, бізнесу, громадян: монографія: у 2-х т. / за ред. Г.Г. Півника; М-во освіти і науки України; Нац. гірн. ун-т. Д.: НГУ, 2014. – Т. 1. – 629 с. – С. 106

5. Петруня Ю.Є. Соціальна відповідальність бізнесу: українські виміри // Економічний вісник НГУ: НГУ, 2012. – № 1. – С.7-11. – С. 7

6. Мельник М. І. Становлення ін-ту соціально орієнтованого бізнес-середовища в Україні: аналіз проблем та пошук ефективних інструментів: наукова доповідь / М.І. Мельник; НАН України. Ін-т регіональних досліджень. Львів, 2010. – 39 с. – С. 17

7. Dees, J. Gregory. «The meaning of social entrepreneurship», 1998.

8. Murphy, Patrick J., and Susan M. Coombes. «A model of social entrepreneurial discovery.» Journal of business ethics 87.3 (2009): 325-336.

9. Fowler, Alan. «NGDOs as a moment in history: beyond aid to social entrepreneurship or civic innovation?.» Third world quarterly 21.4 (2000): 637-654.

10. Peredo, Ana Maria, and Murdith McLean. «Social entrepreneurship:

A critical review of the concept.» Journal of world business 41.1 (2006): 56-65.

11. Shaw, Eleanor, and Sara Carter. «Social entrepreneurship: Theoretical antecedents and empirical analysis of entrepreneurial processes and outcomes». Journal of small business and enterprise development 14.3 (2007): 418-434.

12. Міжнародний стандарт із соціальної відповідальності ISO 26000. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://csr-ukraine.org/ISO_26000.html

РОЗДІЛ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВИХ ПРОЦЕСІВ
В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІSTATE REGULATION OF FINANCIAL PROCESSES
AGROINDUSTRIAL COMPLEX

У статті розглянуто державне регулювання фінансових процесів в агропромисловому комплексі. Показано, що аграрно-промисловий комплекс – це вертикально інтегрована і скоординована сукупність галузей і підприємств, зайнятих виробництвом продовольства, продуктів з сільськогосподарської сировини, їхнім зберіганням, переробкою і доведенням до споживача. Доведено, що для визначення цілей розвитку аграрного сектора необхідно використовувати комплексний підхід, тобто створювати систему цілей, яка б відображала функціонування аграрного сектора з точки зору як внутрішнього, так і зовнішнього середовища та була підпорядкована місії аграрного сектора. Проаналізовано, що до складу функціонально-галузевої структури агропромислового комплексу входять три групи галузей і підприємств, ким потрібне державне фінансове регулювання.

Ключові слова: агропромисловий комплекс, сільське господарство, державне регулювання, фінансові процеси, державна аграрна фінансова політика, сільськогосподарська продукція, валовий внутрішній продукт.

В статье рассмотрены государственном регулировании финансовых процессов в агропромышленном комплексе. Показано, что аграрно-промышленный комплекс – это вертикально интегрированная и скоординированная совокупность отраслей и предприятий, занятых производством продовольствия, продуктов из сельскохозяйственного сырья, их хранением, переработкой и доведением до потребителя. Доказано, что для определения целей развития аграрного сектора необходимо

использовать комплексный подход, то есть создавать систему целей, которая отражала функционирования аграрного сектора с точки зрения как внутреннего, так и внешней среды и была подчинена миссии аграрного сектора. Проанализировано, что в состав функционально-отраслевой структуры агропромышленного комплекса входят три группы отраслей и предприятий, кем нужно государственное финансовое регулирование.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, сельское хозяйство, государственное регулирование, финансовые процессы, государственная аграрная финансовая политика, сельскохозяйственная продукция, валовой внутренний продукт.

The article deals with state regulation of financial processes in agriculture. It is shown that the agro-industrial complex – is vertically integrated and coordinated set of industries and enterprises engaged in the production of food products from agricultural raw materials, their storage, processing and making available to the consumer. Proved that to determine the objectives of the agricultural sector must use a comprehensive approach that targets create a system that would reflect the agricultural sector in terms of both internal and external environment and the mission was subject to the agricultural sector. Analyzes that of the functional-branch structure of agriculture are three groups of industries and enterprises who need state financial regulation.

Key words: agribusiness, agriculture, public regulation, financial processes, financial state agrarian policy, agricultural products, the gross domestic product.

УДК 351

Алескерова Ю.В.

д.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справа та страхування
Вінницький національний аграрний
університет

Постановка проблеми. Аграрний сектор є особливою галуззю економіки держави, тому що його розвиток має визначальний вплив на рівень життя українського народу. Тут працюють близько 20% зайнятого населення і виробляється 12-14% валового внутрішнього продукту країни [1]. Особливістю сільськогосподарського виробництва є також те, що в сільському господарстві головним, не замінним і не відтворювальним засобом виробництва є земля. Тому результати виробництва залежать від якості землі, її родючості та місця розташування. Крім того, це один з найбільш ризикованих видів господарської діяльності. На його результати впливає багато чинників: природно-кліматичні умови, забезпеченість фінансовими та матеріально-технічними ресурсами, кон'юнктура агропромислового та аграрного ринку тощо.

Успішне вирішення завдань ефективного розвитку аграрного сектора економіки України, зростання його конкурентоспроможності, за умов невирішеності світової продовольчої проблеми, набуває не лише суто національної, а й міжнародної ваги.

Звідси досить важливу роль у розвитку аграрного сектора повинна відігравати держава, проводячи реформи галузі та створюючи умови для ефективного виробництва сільськогосподарської продукції. Проведені зміни не змогли стимулювати сталий розвиток сільськогосподарських підприємств. До того ж очевидним фактом стало руйнування виробничого потенціалу галузі та зниження рівня життя населення, у зв'язку із військовими заходами на Сході країни.

До основних проблем розвитку аграрного сектора необхідно віднести низьку ефективність сіль-

ськогосподарського виробництва; недосконалість механізмів інвестиційного забезпечення; проблему деформації цінних пропорцій; нераціональне використання та відсутність ринку землі сільськогосподарського призначення; проблему забезпеченості основними виробничими засобами; недосконалість інфраструктури та механізмів регулювання кон'юнктури аграрного ринку; деформацію структури виробництва та загострення соціальних проблем у сільській місцевості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні положення державного фінансового регулювання аграрного сектору економіки викладені в працях відомих вітчизняних вчених, таких як О.М. Палюх [2; 3; 4; 5], О.Є. Гудзь [6], М.Я. Дем'яненко [7], А.В. Зеленський [8], Ю.О. Лупенко [9], М.В. Зубець [10], С.А. Навроцький [11] та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є державне регулювання фінансових процесів в агропромисловому комплексі України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Агропромислові зв'язки на рівні виробничих підприємств і фірм у своєму розвитку спираються на більш значний економічний інтеграційний процес – формування структурного новоутворення в економіці в цілому, яке дістало назву аграрно-промислового комплексу.

Аграрно-промисловий комплекс – це вертикально інтегрована і скоординована сукупність галузей і підприємств, зайнятих виробництвом продовольства, продуктів з сільськогосподарської сировини, їхнім зберіганням, переробкою і доведенням до споживача.

Система державного регулювання розвитку АПК об'єднує ряд умов (чинників), кожен з яких тією чи іншою мірою впливає на результативність господарювання, забезпечує ефективність виробництва. В узагальнюючому плані вони являють собою комплекс організаційно-економічних, науково-технічних, соціальних й політичних умов функціонування продуктивних сил і виробничих відносин. Взаємодіючи в сукупності, вони зумовлюють рівень ефективності виробництва в цілому по агропромисловому комплексу, в галузевих продуктивних підкомплексах, окремих господарюючих структурах і галузях виробництва.

Метою державного регулювання функціонування та розвитку агропромислового комплексу є забезпечення населення продуктами харчування, а також іншими товарами з сільськогосподарської сировини в поєднанні з вирішенням соціальних та економічних проблем АПК в умовах становлення ринкових відносин багатокладності економіки [1].

Функції державного регулювання на макрорівні виконують в складі Міністерства економіки України департамент розвитку АПК, який об'єднує відділи економіки розвитку сільського господарства,

економіки виробництва продовольчих товарів, аграрної реформи, Міністерство сільського господарства та продовольства та ряд державних комітетів (Державний комітет по земельних ресурсах, Державний комітет по рибному господарству і рибній промисловості та ін.).

Держава в особі відповідних органів управління виконує такі функції з регулюванням розвитку АПК:

- визначає пріоритетні напрями розвитку АПК та пріоритетні напрями спрямування інвестицій на його розвиток;
- регулює земельні відносини;
- здійснює заходи щодо стабілізації продовольчого постачання;
- здійснює підтримку пріоритетних галузей і сфер АПК через пряме бюджетне фінансування, механізм дотацій, цільове субсидіювання;
- сприяє здійсненню процесів роздержавлення, приватизації та розвитку нових форм господарювання;
- встановлює механізм формування державних замовлень та контрактів на поставку до державних ресурсів сільськогосподарської продукції та сировини;
- здійснює індикативне планування розвитку АПК;
- регулює ціни на деякі види продовольства;
- визначає рівень орієнтовних закупівельних стартових цін і механізмів їх індексації відповідно до інфляційних процесів.

Земельні відносини в Україні регулюються Земельним Кодексом України та іншими актами законодавства України.

Цінове регулювання в сфері АПК здійснює департамент цінової політики Міністерства економіки України, у складі якого функціонує відділ цін на продовольчі товари та продукцію сільського господарства. Як і стосовно інших товаровиробників – Міністерство фінансів та Національний банк України встановлюють механізм фінансово-податкового і грошово-кредитного регулювання. Для цього використовують систему економічних важелів – податків і податкових пільг, диференційованих умов кредитування тощо [6].

Однак чіткого визначення поняття «механізм державного фінансового регулювання» стосовно розвитку аграрного сектора економіки України сьогодні не існує. У науковій літературі ця категорія трактується по-різному. Так, за твердженням О. Комякова, механізм державного фінансового регулювання необхідно розглядати як сукупність організаційно-економічних методів та інструментів, за допомогою яких виконуються взаємопов'язані функції для забезпечення безперервної, ефективної дії відповідної системи (держави) на підвищення функціонування економіки» [1]. Л. Дідьківська та Л. Головка визначають механізм макроекономічного фінансового

регулювання ринкової економіки змішаного типу як систему макроекономічних регуляторів, що складаються з таких основних елементів: ринкові регулятори; важелі державного впливу на економіку; корпоративне управління; інститут соціального партнерства [1]. М. Корецький та І. Кириленко у своїх працях підкреслюють, що зміст поняття «механізм державного фінансового регулювання економіки» можна визначити як систему засобів, важелів, методів і стимулів, за допомогою яких держава регулює економічні процеси, забезпечує реалізацію соціально-економічних і правових функцій [1]. П. Макаренко основними складовими механізму державного фінансового регулювання економіки ринкового типу визначає планування, програмування, структурну і податкову політику, регулювання цін [1]. У той же час він наголошує, що державний механізм фінансового регулювання аграрного виробництва «включає політико-правові, організаційно-управлінські форми та засоби управління (регулювання) господарською діяльністю суб'єктів аграрної економіки» [1].

На нашу думку, механізм державного фінансового регулювання розвитку аграрного сектора економіки – це спосіб дій суб'єкта регулювання, який ґрунтується на базових функціях і принципах, забезпечуючи за допомогою форм, методів і засобів ефективне функціонування системи державного регулювання для досягнення визначеної мети та розв'язання протиріч. При цьому економічні функції держави визначають напрямки її діяльності, завдання і цілі, а механізм державного фінансового регулювання забезпечує способи їх реалізації.

До базових функцій органів державного фінансового регулювання розвитку аграрного сектора, на наш погляд, необхідно віднести:

1. Визначення мети, завдань та моделі розвитку.
2. Формування правил «гри».
3. Координування інтересів.
4. Стимулювання економічних процесів.
5. Моніторинг і аналіз розвитку.
6. Контроль.

Розглянемо сутність першої функції, а саме: визначення мети, завдань та моделі розвитку, а також способи її практичної реалізації в аграрному секторі економіки України.

Мета – це описаний у формальному вигляді орієнтир, який бажано досягти протягом визначеного періоду. Вона являє собою стратегічний напрямок розвитку аграрного сектора, репрезентує невідкладні або серйозні чи високо пріоритетні завдання, що заслуговують на особливу увагу. Мета повинна охоплювати порівняно тривалий період часу. Вона покликана ліквідувати розрив між поточним і бажаним рівнем розвитку галузі, окреслює чіткий напрямок розвитку галузі і має бути реалістичною та досяжною.

Державна аграрна фінансова політика спрямована на досягнення таких стратегічних цілей:

– гарантування продовольчої безпеки держави; перетворення аграрного сектора на високоефективний, конкурентоспроможний на внутрішньому та зовнішньому ринках сектор економіки держави; збереження селянства як носія української ідентичності, культури і духовності нації; комплексний розвиток сільських територій та розв'язання соціальних проблем на селі [1].

Завдання – це конкретні і вимірні показники для досягнення цілей.

У свою чергу, завдання повинні відповідати такими критеріям: відображати конкретні бажані досягнення, а не способи їх реалізації.

Завдання повинні вести до вироблення конкретних дій і бути досить докладними, щоб бути зрозумілими і вказувати чіткий напрямок іншим; бути кількісно вимірними, щоб оцінити їх досягнення; бути напруженими, але не повинні вимагати неможливого. Завдання завжди повинні відповідати наявним ресурсам; вказувати на результат; бути обмеженими часовими рамками.

Для досягнення цілей державної аграрної політики вищезазначеними Законом визначенні такі завдання:

- розвиток земельних відносин;
- формування сприятливого економічного середовища для ефективної діяльності суб'єктів аграрного сектора;
- розвиток ринків продукції сільського господарства і продовольства;
- вдосконалення системи державного регулювання, а також ефективне поєднання загальнодержавної і регіональної політики в аграрному секторі;
- комплексний розвиток сільських територій, підвищення соціального захисту і життєвого рівня сільських жителів.

До системи цілей належать бачення майбутнього, місія, стратегічні цілі (тривалий термін), операційні цілі (середній термін), оперативні завдання (короткий термін). Бачення майбутнього – це елемент довгострокового планування розвитку об'єкта регулювання. Він окреслює різносторонній оптимістичний погляд на розвиток аграрного сектора в майбутньому і є основою тих завдань, виконання яких повинно бути визначено стратегічним планом.

За результатами аналізу багатьох нормативно-правових документів органів державної влади різних рівнів щодо стратегічного розвитку аграрного сектора економіки України, зокрема Концепції збалансованого (сталого) розвитку агроєкосистем в Україні на період до 2025 р., яка була затверджена Наказом Міністерства аграрної політики України від 20 липня 2003 р. N 280, Комплексної програми реалізації на національному рівні рішень, прийня-

тих на Всесвітньому самміті зі сталого розвитку на 2003–2015 рр., затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 26 квітня 2003 р. N 634, в основі яких лежать ідеї і принципи задекларовані конференцією ООН з навколишнього середовища і розвитку (Ріо-де-Жанейро, 1992 р.) та Всесвітнім саммітом із збалансованого розвитку (Йоганезбург, 2002 р.), наукових і навчальних видань, а також за результатами проведення відповідних семінарів, «круглих столів» та анкетування біля 350 експертів із п'яти областей України нами було визначено бачення майбутнього розвитку аграрного сектора економіки України [6]. Так, у процесі проведення семінарів, «круглих столів» та анкетування експертів бачення майбутнього розвитку аграрного сектора концентрувалось на:

- екологічному високотехнологічному аграрному виробництві з використанням енерго- і ресурсозберігаючих технологій;
- ефективному господарюванні підприємств ринкового типу з належним рівнем державного (особливо цінового) регулювання і підтримки;
- розвинутому агросекторі з надійним ринком збуту, існуванням державного замовлення і державних інвестицій;
- експортоорієнтованому, багатуокладному аграрному секторі з елементами концентрації, кооперації, спеціалізації, де держава повинна взяти на себе питання реалізації надлишкової продукції;
- аграрному секторі, який вирішує соціальні питання людей, а також забезпеченому кадрами і професіоналами-керівниками;
- аграрному секторі, де існують МТС, лізинг і довгострокове пільгове кредитування;
- аграрному секторі, де існують чесні та порядні держслужбовці;
- аграрному секторі, який забезпечує продовольчу безпеку держави.

Отже, бачення майбутнього розвитку аграрного сектора було сформовано таким чином: екологічний, з енерго- і ресурсозберігаючими високими технологіями, розвинутий з ефективно господарюючими підприємствами ринкового типу, належним рівнем інвестування і кредитування, державного регулювання, підтримки і надійним ринком збуту продукції, експортоорієнтований, багатуокладний з елементами концентрації, кооперації, спеціалізації, забезпечений кадрами і професіоналами-керівниками аграрний сектор, який вирішує соціальні питання людей та забезпечує продовольчу безпеку держави.

З баченням майбутнього тісно пов'язана така категорія, як місія розвитку аграрного сектора. Вона відбиває вищий сенс, мету існування об'єкта регулювання в майбутньому і може бути обґрунтована та визначена лише за умов чіткого уявлення про наявні майбутні ресурси об'єкта регулювання, соціально-політичну та економічну ситуацію тощо.

Звідси, місія аграрного сектора – задоволення потреб внутрішнього та світового ринку у високоякісній, екологічно чистій, конкурентоспроможній продукції сільського господарства.

Стратегічні цілі розвитку аграрного сектора – це описані у формальному вигляді орієнтири, яких бажано досягти в довго-, середньо- та короткострокових періодах.

Для визначення цілей розвитку аграрного сектора необхідно використовувати комплексний підхід, тобто створювати систему цілей, яка б відображала функціонування аграрного сектора з точки зору як внутрішнього, так і зовнішнього середовища та була підпорядкована місії аграрного сектора. Це можна забезпечити за допомогою декомпозиції цілей або розроблення «деревця цілей».

Виходячи з вищенаведеного, стратегічною метою розвитку аграрного сектора повинно бути досягнення сталого та високоефективного аграрного виробництва для задоволення потреб внутрішнього та зовнішнього ринків у продукції сільського господарства (вершина «деревця цілей»).

Зміст цілей має відповідати також завданням вирішення визначених раніше головних проблем і реалізації стратегічної мети розвитку галузі. Пріоритетність досягнення цілей обґрунтовується ранжуванням проблем за ступенем невідкладності їх розв'язання. Тому операційними цілями повинні бути:

1. Підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва.
2. Гарантування продовольчої безпеки держави.
3. Забезпечення конкурентоздатності сільськогосподарської продукції на внутрішньому та зовнішніх ринках.
4. Технічне та технологічне оновлення аграрного виробництва.
5. Створення цивілізованих умов для проживання в сільській місцевості.

До принципів, на базі яких повинен відбуватись стратегічний розвиток

- аграрного сектора, необхідно віднести:
- відповідальності держави за стан справ в аграрному секторі;
 - нарощуванні інвестиційного потенціалу та інноваційності;
 - спеціалізації, кооперації, кластеризації та концентрації виробництва;
 - використанні енергозберігаючих технологій;
 - нарощуванні експортного потенціалу галузі;
 - екологізації господарської діяльності;
 - захисту і підтримання належного стану навколишнього природного середовища;
 - спрямованості на добробут селян та їх соціальний захист;
 - залучення всіх зацікавлених сторін до досягнення цілей стратегічного розвитку галузі [1].

Саме досягнення визначеної стратегічної мети та операційних цілей, при дотриманні зазначених

принципів, на наш погляд, дасть змогу вивести аграрний сектор на якісно новий етап розвитку, забезпечити продовольчу безпеку країни, соціальний розвиток села та підвищити добробут усього населення країни.

Висновки з проведеного дослідження.

Агропромисловий комплекс України – це цілісна народногосподарська система взаємопов'язаних в своєму розвитку галузей, які забезпечують виробництво сільськогосподарської сировини та продовольства, їх заготівлю, зберігання, переробку і реалізацію населенню. До складу функціонально-галузевої структури агропромислового комплексу входять три групи галузей і підприємств:

1. Галузі і підприємства, які виробляють засоби виробництва для усіх підрозділів АПК – це: тракторне і сільськогосподарське машинобудування, машинобудування для тваринництва і кормовиробництва, легкої і харчової промисловості, виробництво мінеральних добрив і засобів захисту рослин, будівельних матеріалів, спеціалізованого автотранспорту і устаткування меліоративної техніки, будівництво в АПК, виробництво спеціалізованого устаткування і приладів для галузей АПК, підприємства з промислової обробки гібридного і сортового насіння, комбікормова та мікробіологічна промисловість, підсобні господарства, зайняті і виробництвом засобів виробництва для сільського господарства.

2. Галузі сільського господарства, які виробляють продукцію рослинництва і тваринництва, а також лісове і ставкове господарство.

3. Галузі, зайняті заготівлю та переробкою сільськогосподарської продукції – харчова та борошномельно-круп'яна промисловість; галузі легкої промисловості, які здійснюють первинну переробку сільськогосподарської сировини – первинна переробка бавовни, льону, вовни, пушно-хутрової сировини, підсобні промисли сільськогосподарських підприємств, які виробляють борошно, масло, сир, переробляють овочі, фрукти.

Державне фінансове регулювання ринку сільськогосподарської продукції – це втручання держави в обмінні процеси (інтервенції та експортно-імпорتنний режим), яке здійснюється в певний термін у необхідних розмірах і ринковими важелями. Основні напрями державного фінансового регулювання економіки на найближчу перспективу повинні бути наступні:

– здійснення заходів щодо формування мінімального продовольчого фонду з необхідним матеріально-технічним забезпеченням;

– усунення диспаритету цін на сільськогосподарську і промислову продукцію та інших видів диспаритету;

– пряме державне фінансування окремих підрозділів аграрного сектора з загальнодержавного

та місцевих бюджетів: ліній електропередач, магістральних водо- і газопроводів, каналізацій, телефонних станцій, ветеринарних і карантинних служб;

– природоохоронні заходи, заходи з охорони здоров'я; освітні і дошкільні заклади; підготовка спеціалістів;

– вдосконалення системи кредитування, встановлення пільгових ставок для підтримання нових підприємницьких форм;

– вдосконалення інвестиційної політики: особливої уваги потребує сфера АПК, де втрачається найбільша частина кінцевого продукту;

– послідовна реалізація принципу аграрного протекціонізму по відношенню до вітчизняних товаровиробників, поступове скорочення імпорту продуктів харчування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алескерова Ю.В. Державне фінансове регулювання аграрного сектора економіки. / Ю.В. Алескерова // Електронний науково-практичний журнал «Східна Європа: економіка, бізнес та управління». – 2016. – № 4. – С. 25-30.
2. Палюх О.М. Економічна оцінка впливу державного фінансування на ефективність виробництва в аграрному секторі економіки України / О.М. Палюх // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 8 (170). – С. 124–132.
3. Палюх О.М. Шляхи оптимізації державного фінансування аграрного сектору України / О.М. Палюх // Економічний простір. – 2015. – № 101. – С. 82–92.
4. Paliukh O.M. Methodological approaches of the efficiency assessment of public finance of the agricultural sector / O.M. Paliukh // Nauka i Studia. – 2015. – NR14 (145). – P. 30–35.
5. Палюх О.М. Шляхи оптимізації державного фінансування аграрного сектору України / О.М. Палюх // Економічний простір. – 2015. – № 101. – С. 82–92.
6. Гудзь О.Є. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств: [Монографія] / О.Є. Гудзь – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 578 с.
7. Дем'яненко М.Я. Яка аграрна політика потрібна Україні // Дзеркало тижня. – 2004. – № 17. – С. 4.
8. Зеленський А.В. Перспективи бюджетного фінансування аграрного сектора України в 2016 році / А.В. Зеленський // Актуальні проблеми та перспективи розвитку економіки в умовах глобальної нестабільності: матеріали III міжнар. наук.–практ. конф. – м. Кременчуг: КрНУ, 2015. – С. 71-73.
9. Лупенко Ю.О. Системні трансформації аграрного сектору економіки / Ю.О. Лупенко // Економіка АПК. – 2007. – № 5. – С. 49-53.
10. Зубець М.В. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / За ред. П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка, М.М. Федорова. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 1000 с.
11. Навроцький С.А. Комплексна оцінка ефективності розвитку аграрного сектору Укра-

їни з урахуванням впливу державного фінансування / С.А. Навроцький, О.М. Палюх // Економічний часопис – XXI. – 2015. – № 3–4 (1). – С. 88-92.

12. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики і продовольства України. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua>

13. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>

14. Офіційний сайт Рахункової палати України. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua/>

СУЧАСНА ПОЛІТИКА РЕГЛАМЕНТУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТА МЕТОДІВ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНОГО БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ

THE MODERN POLICY OF REGULATION OF ACTIVITIES AND METHODS OF ATTRACTING FOREIGN BANKING CAPITAL

УДК 336.025

Криленко Д.В.

Головне управління ДФС в Одеській області

Нижник А.О.

студент
Миколаївський національний
університет
імені В.О. Сухомлинського

У статті розглянуто основні прийоми та методи політики регламентування процесу залучення іноземного банківського капіталу в умовах поширення глобалізаційних процесів. Враховано міжнародний досвід залучення іноземного капіталу в українську економіку. Описано основні механізми захисту національних банківських систем.

Ключові слова: банківський капітал, іноземний банк, регулятивні методи, капітал іноземного походження, регламентація.

В статье рассмотрены основные приемы и методы политики регламентирования процесса привлечения иностранного банковского капитала в условиях расширения глобализационных процессов. Учен международный опыт привлечения иностранного

капитала в украинскую экономику. Представлены основные механизмы защиты национальных банковских систем.

Ключевые слова: банковский капитал, иностранный банк, регулятивные методы, капитал иностранного происхождения.

The article describes the main techniques and policy tools to regulate the process of attracting foreign Bank capital in the propagation conditions of globalization processes. Taken into account the international experience of attracting the foreign capital in the Ukrainian economy. Presents the basic mechanisms for the protection of national banking systems.

Keywords: Bank capital, foreign Bank, regulatory methods, the capital of foreign origin, regulation.

Постановка проблеми. Розвиток банківської системи України тісно пов'язаний з інтеграційними процесами, що відбуваються у світовій економіці. Визначення стратегічних напрямів регулювання діяльності іноземних банків на основі аналізу операційної діяльності цих банків та висвітлення переваг та недоліків їх діяльності набувають особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням ключових аспектів регламентації існування іноземного банківського капіталу в Україні присвячені праці таких вчених як Дзюблюк О., Забчук Г., Савлук М., Чуб О., Козьменко О., Шаповалов А., Смовженко Т., Івасів І., Діба М., Гриценко Р., Макуа С., Філонова І., Корнилюк Р., Слобода Л., Прімерова О., Карчева Г. та інші.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення основних прийомів сучасної політики регламентування процесу залучення іноземного банківського капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вихід будь якої держави у міжнародний фінансовий простір безумовно повинен супроводжуватися налагодженням економічних зв'язків з іншими країнами, а точніше з фінансово-кредитними установами інших країн, транснаціональними компа-

ніями та транснаціональними банками. За роки незалежності Україна у цьому плані уже зробила певні кроки, а саме створила такі умови, при яких іноземні банки стали зацікавлені в інвестуванні власного капіталу та ресурсів в Україну.

На сьогодні в країні функціонує 46 банків з іноземним капіталом, з них 19 – із 100% іноземним капіталом.

Участь іноземного капіталу відіграє важливу роль у розвитку банківської системи та економіки будь-якої країни, адже іноземний капітал у переважній більшості країн світу є важливим джерелом фінансування економіки. Проблеми інтенсивного припливу іноземного капіталу притаманні для більшості країн із перехідною економікою. Це пов'язано з процесами фінансової глобалізації, євроінтеграційним курсом та лібералізацією ринку фінансових послуг, яка поглиблюється і стає загальноновизнаною світовою тенденцією.

Як засвідчує світовий досвід, за умов відкритості власних економік до входження іноземного капіталу, різні держави намагалися здійснювати різні методи та механізми захисту власних економік та банківських систем.

Водночас, особливу увагу було приділено саме фінансовому ринку в зв'язку із його надзвичайною

важливістю для економічної й фінансової безпеки держав. Відтак, для фінансових ринків більшої частки країн світу (окрім тих, в яких керівні органи не можуть чи не хочуть здійснювати такі заходи) характерною є наявність обмежень і щодо іноземного капіталу. На сьогоднішній день понад 100 країн-учасниць СОТ мають обмеження щодо доступу капіталу з іноземних країн на власні національні ринки. За оцінками, близько 75% усіх обмежень присутні саме на банківські послуги (табл. 1), а 60% – припадають на сферу надання послуг дочірніми структурами і філіями іноземних банківських установ.

Як показує досвід країн, що розвиваються, безконтрольне здійснення транскордонних валютних операцій здійснює послаблюючий вплив на недостатньо сформовану банківську систему.

Таким чином, підвищення присутності іноземного капіталу в банківській системі України має здійснюватись: по-перше, відповідно до готовності вітчизняної економіки та банківського сектору економіки; по-друге, має бути збалансована, продумана та послідовна реалізація стратегії допуску іноземного капіталу в банківську систему, на основі пріоритетності національних і суспільних інтересів.

У більшості високорозвинутих країнах здійснюються обмеження, що стосуються діяльності організацій з капіталом іноземного походження, що відповідають тим обмеженням, які до цих країн застосовує країна походження капіталу до національного капіталу.

Загалом же, держави що розвиваються здійснюють значно більше обмежень щодо доступу іноземного капіталу в банківський сектор власної країни, що стосується в першу чергу частки іноземного капіталу в самому капіталі та в загальних активах банківської системи.

Важливим завданням сьогодні для України є вивчення досвіду країн, банківські системи яких уже інтегрували до світового фінансового ринку, аналіз помилок і нових можливостей, ризиків та переваг і розроблення на цій основі власної стратегії розвитку вітчизняної банківської системи. Йдеться насамперед про формування конкурентної, стабільної та ефективно діючої банківської системи, що дасть змогу успішно ввійти до глобального фінансового простору.

З огляду на зовнішньоекономічний курс України найбільш оптимальним нам видається змішаний стратегічний підхід до регулювання закордонних банків, який дозволяє мінімізувати загрози і максимізувати переваги транскордонного припливу капіталу. На нашу думку, потрібно різні групи банків ставити в різні умови державного регулювання. При цьому потрібно зважати не на назву банку, яка може бути будь-якою, а на реальну структуру його активів. Тобто, якщо банк основні кошти спрямовує в реальний сектор економіки, то нормативи обов'язкового резервування та інші економічні нормативи слід пом'якшити. Якщо банк основні операції проводить на ринку ОВДП, то має бути жорстке регулювання. Має бути сформована певна шкала величини мінімального обсягу регулятивного капіталу, яка б залежала від специфіки і спеціалізації банківських установ. Незважаючи на специфічні риси іноземних банків, важливо не допускати дискримінації банків за географічною приналежністю капіталу, щоб не зашкодити позитивним ефектам ринкового механізму, а також сприяти залученню іноземних інвестицій в реальний сектор економіки.

За таких умов особливої уваги набуває реалізація системних послідовних заходів нормативно-правового характеру, а саме:

Таблиця 1

Основні механізми захисту національних банківських систем [1, с. 33]

№	Механізм захисту	Країна впровадження
1	Квотування частки банків-нерезидентів у загальному статутному капіталі або в активах національної банківської системи	Індія, Індонезія, Малайзія, Корея, Філіппіни
2	Встановлення максимального рівня участі банку-нерезидента в статутних капіталах національних банків	Бразилія, Індія, Малайзія, Мексика, Норвегія, Тайланд
3	Встановлення мінімального розміру капіталу для банку-нерезидента, що планує відкрити філіал або дочірню установу	Китай
4	Встановлення мінімального розміру капіталу дочірнього банку або філіалу банку-нерезидента	Практикується в більшості країнах
5	Квотування ліцензій на відкриття дочірнього банку або філіалу банку-нерезидента	Індія, Філіппіни, США
6	Оцінка економічної доцільності відкриття банку-нерезидента	Бразилія, Чилі, Корея, Малайзія
7	Обмеження на здійснення окремих банківських операцій в національній або іноземній валюті для дочірніх установ банків банку-нерезидента	Бразилія, Індонезія, Канада, Китай, Корея
8	Обмеження на здійснення окремих транскордонних банківських операцій	Словаччина, Тайланд, Чехія, Чилі
9	Квотування частки фізичних осіб-нерезидентів у складі працівників дочірнього банку і філіалу банку-нерезидента	Практикується в більшості країнах

– систематизація наявних законодавчих документів, які регулюють функціонування банківської сфери в єдиний кодифікований акт – Банківський кодекс, який би усунув усі правові прогалини та визначав би правове положення суб'єктів банківської сфери, в тому числі підстави створення та порядок діяльності банків з іноземним капіталом;

– розроблення норм банківського законодавства щодо забезпечення належного рівня корпоративного управління у банках з національним капіталом. Очевидно, що сьогодні назріла потреба в законодавчому встановленні відповідальності за поширення неперевіреної і недостовірної інформації про стан банківського ринку загалом та окремих його суб'єктів. В окремих випадках такі дії слід вважати однією із форм розкриття банківської таємниці.

Таким чином, підсумовуючи вищевикладене, зазначимо, що для України на сьогодні пріоритетності набуває здійснення активніших дій, пов'язаних із підвищенням концентрації банківського капіталу, оптимізацією інституційного середовища вітчизняної банківської системи, підвищенням якості ведення банківського бізнесу, зниження ризиків банківської діяльності, що дозволить українським банкам витримати конкурентну

боротьбу із іноземними банківськими установами поряд із збереженням фінансової безпеки та суспільних інтересів країни. Важливим напрямом підвищення прозорості банків з іноземним капіталом є введення в банківську практику ризик-орієнтованого нагляду за діяльністю банків, ефективність якого полягає у можливості виявлення проблем у банку на початкових стадіях їхнього виникнення. Це пов'язано з тим, що діюча система банківського нагляду зосереджена на аналізі попередньої звітності і практично не дає змоги побачити проблеми у діяльності банку в майбутньому. При цьому аналіз рівня ризику повинен починатися з моменту надання ліцензії. Політика Національного банку щодо створення нових банків з іноземним капіталом має бути більш жорсткою, гнучкою і враховувати конкретні регіональні особливості. При розгляді пакету документів на отримання ліцензії необхідно не лише звертати увагу на формальні критерії аналізу документів, а також важливим є врахування мети та сфер діяльності, позаяк концентрація діяльності банку лише на окремих сферах (причому спекулятивних) вказуватиме на суттєву імовірність збільшення ризиковості діяльності банку і виникнення проблем у майбутньому. Процес ліцензування повинен, як мінімум, містити оцінку



Рис. 2. Основні напрями регулювання іноземного капіталу на основі ризик-менеджменту [3, с. 156]

структури власності банку, складу ради директорів і керівників вищої ланки, плану діяльності і бізнес-плану банку, прогнозних значень показників його фінансової стабільності, а також системи внутрішнього контролю. Національний банк України зробив багато кроків для поліпшення ситуації у сфері розкриття банками інформації, проте цю роботу необхідно продовжувати в напрямі подальшого перегляду стандартів розкриття інформації з метою приведення їх у повну відповідність до міжнародної практики. Банкам і надалі слід приділяти значну увагу питанням розкриття інформації, які не охоплені законодавчими нормами. Зокрема, це стосується розкриття інформації щодо ролі, структури та організації діяльності Спостережної ради, служб внутрішнього аудиту, політики винагород керівництва, оцінки фінансових інструментів, внутрішнього положення про корпоративне управління. На нашу думку, необхідно використати критерій життєвого циклу банківської установи для розробки основних стратегічних напрямів регулювання та нагляду у секторі іноземного банківництва (рис. 1).

В умовах посилення фінансової нестабільності, важливого значення набуває посилення регулятивної ролі держави, оскільки саме державні інституції здатні протистояти викликам глобалізації. Применшувати роль держави та її основної інституції у сфері грошово-кредитного регулювання фінансово-банківської сфери – центрального банку, за сучасного розвитку банківської системи помилкові.

Саме через удосконалення правової основи діяльності банків з іноземним капіталом держава може забезпечити ефективний розвиток національної економіки і протистояти кризовим явищам. Практичне та теоретичне значення одержаних результатів дослідження полягає у тому, що окремі пропозиції можуть бути використані в питаннях щодо побудови ефективної національної системи регулювання іноземного банківського капіталу.

Найбільшого поширення набули наступні підходи до експансії іноземного капіталу. Першим є ліберальний підхід, при якому іноземний капітал в національній економіці розглядається як нова можливість для країни і цю можливість необхідно прийняти з метою стимулювання економічного розвитку. Наступним є протекціоністський підхід, суть якого зводиться до того, що присутність іноземного капіталу є в першу чергу небезпекою для економічної та фінансової незалежності України, що зумовлюється неспівпадінням цілей, які переслідують транснаціональні банки та власне країна-рецепієнт. Третій підхід є той, який передбачає змішання двох попередніх та включає поступовий розвиток національного фінансового ринку та врахування ризиків, що несе із собою відкриття

доступу іноземного капіталу до все ще слабкої банківської системи.

Із врахування як міжнародного курсу України, так і необхідності банківського сектору та економіки України в фінансових ресурсах, провідних методах та технологіях ведення банківського бізнесу та зниження його ризику, на нашу думку, для України найбільш оптимальним є останній підхід щодо питання іноземного капіталу, використання якого дозволить врахувати загрози, які він із собою несе та збільшити позитивний ефект.

Нині в Україні діє ліберальний режим функціонування банків з іноземною участю, який виключає застосування заходів дискримінаційного характеру при здійсненні ними основних операцій на ринку корпоративного контролю. Із розгортанням світової кризи 2008 р. для іноземних банків зменшились можливості отримання швидких надприбутків від операцій із державними цінними паперами і кредитування фізичних осіб на внутрішньому ринку України. Внаслідок цього останнім часом спостерігається тенденція щодо скорочення присутності іноземного капіталу в національній банківській системі. Це свідчить про доцільність зміни пріоритетних завдань державного регулювання діяльності іноземних банків і запровадження комплексу заходів щодо їх реалізації.

До числа таких заходів зараховують:

- установлення чітких, зрозумілих і прагматичних правил «входження» іноземного капіталу на територію нашої країни як складової системи макропруденційного банківського нагляду;

- формування повноцінної системи транскордонного консолідованого нагляду із забезпеченням доступу НБУ до інформації про зарубіжних інвесторів та споріднених осіб іноземних банків, що діють на території України, оцінки ризиків допуску на ринок різних видів іноземних банків та моніторингу їх подальшого функціонування тощо.

Це дасть змогу локалізувати діяльність відповідних банківських установ та використати їх потенціал для потреб розміщення на території нашої країни бажаних ланок глобальних мереж створення доданої вартості.

Однак, потрібно розуміти, що в подальшому з урахуванням тенденцій глобалізації економічних процесів нерезидентам за будь-яких умов будуть надані ще ширші можливості інвестувати кошти у вітчизняну банківську систему. Тому вже тепер необхідно розробити цілий комплекс важливих обмежувальних умов, яких потрібно суворо дотримуватись у процесі залучення іноземного капіталу в банківську систему країни. До таких заходів слід віднести: по-перше, за допомогою нормативних актів Національного банку забезпечити недопущення надмірної концентрації іноземного банківського капіталу на одному зі сегментів ринку банківських послуг з метою обмеження можли-

востей його подальшої монополізації; по-друге, забезпечити належний рівень прозорості джерел зовнішнього інвестування коштів у банківську систему; по-третє, розробити систему заходів щодо стимулювання не просто припливу коштів у вітчизняну банківську систему, а й привнесення іноземним капіталом новітніх технологій ведення банківського бізнесу, нових послуг і продуктів, програмного забезпечення; по-четверте, раціональна стратегія державного управління зазначеним процесом полягає в тому, щоб максимально інтегрувати іноземні банки в українську економіку, орієнтуючи її на досягнення пріоритетів національної соціально-економічної політики; по-п'яте, з метою прискорення капіталізації банків шляхом покращення умов інвестування в банківську систему слід реалізувати заходи щодо легалізації некримінальних тіньових капіталів, розширити участь банків в організованому фондовому ринку, підвищити вимоги до розміру статутного капіталу банків при їх реєстрації; по-шосте, обов'язковою вимогою, на нашу думку, є введення заборони доступу на вітчизняний ринок банків з офшорних зон [2].

За відсутності подібних обмежувальних заходів прихід іноземного капіталу у вітчизняну банківську систему матиме більшою мірою негативні наслідки та супроводжуватиметься підривом її стабільності і підвищенням вразливості до змін кон'юнктури світового фінансового ринку.

Висновки з проведеного дослідження. Проаналізувавши існуючу політику щодо регламентування функціонування іноземних банків, а також розглянувши позиції вітчизняних дослідників щодо напрямів вдосконалення їх участі в банківській системі України, слід зауважити, що ми не погоджуємось із окремими науковцями щодо необхідності заборони діяльності іноземних банків в Україні у зв'язку із відкритістю економіки нашої країни та гострої потреби у зовнішніх фінансових ресурсах. Власне якщо держава погодиться на здійснення таких заходів, то це буде порушенням законодавства в контексті питань відсутності дискримінації нерезидентів, а також забезпечення рівноправності форм власності й курсу на євроінтеграцію.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрос С., Хиленко В. Інституційні, мікро- та макроекономічні наслідки участі іноземного капіталу в банківському секторі / С. Андрос, В. Хиленко. – Банківська справа. – 2012. – № 4 – С. 31-41
2. Белінська Я., Жаліло Я. Щодо впливу зростання присутності іноземного капіталу на банківську систему [Електронний ресурс] / Я. Белінська, Я. Жаліло // Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/July2009/01.htm>
3. Владичин У. В. Іноземне банківництво в Україні: [монографія] / У. Владичин; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – Львів: Піраміда, 2011. – 280 с.

НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ НЕПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

DIRECTIONS OPTIMIZATION OF INDIRECT TAXATION IN UKRAINE

Досліджено питання необхідності удосконалення основних непрямих податків в Україні. Визначено основні проблеми розвитку оподаткування акцизним податком та податком на додану вартість в Україні. Обґрунтовано необхідність зміни системи адміністрування непрямих оподаткування в Україні в напрямку її спрощення, прозорості та оптимізації до норм та правил Європейського Союзу. Виокремлено та досліджено систему електронного адміністрування як альтернативу та пропозицію удосконалення справляння акцизу та ПДВ.

Ключові слова: непрямі податки, адміністрування, акцизний податок, податок на додану вартість, електронна система адміністрування.

Исследован вопрос необходимости совершенствования основных косвенных налогов в Украине. Определены основные проблемы развития налогообложения акцизным налогом и налогом на добавленную стоимость в Украине. Обоснована необходимость изменения системы администрирования

косвенного налогообложения в Украине в направлении ее упрощения, прозрачности и оптимизации с нормами и правилами Европейского Союза. Выделены и исследованы систему электронного администрирования как альтернативу и предложение совершенствования взимания акциза и НДС.

Ключевые слова: косвенные налоги, администрирование, акцизный налог, налог на добавленную стоимость, электронная система администрирования.

The question of the need to improve the major indirect taxes in Ukraine. The main problem of excise tax and value added tax in Ukraine. The necessity of changing the system of administration of indirect taxation in Ukraine towards simplification, transparency and optimization of the norms and rules of the European Union. Allocated and studied electronic administration system as an alternative and offer improvements levying of excise duty and VAT.

Key words: indirect taxes, administration, excise tax, value added tax, e-administration system.

УДК 336.564.21

Ярош М.В.

аспірант

Львівський національний університет імені Івана Франка

Постановка проблеми. В рамках підписання угоди «Про асоціацію між Україною та ЄС», вітчизняну податкову систему слід гармонізувати відповідно до норм та правил Європейського Союзу для посилення співпраці та подолання шахрайства, контрабанди та корупційних схем в економічному просторі і країн-членів ЄС, і України. Передовсім це питання стосується непрямих оподаткування, оскільки саме система непрямих оподаткування найбільше страждає від контрабандних поставок товарів на територію обох утворень. В Україні адміністрування і ПДВ, і акцизного податку потребує удосконалення та наближення до норм податкової системи ЄС для подолання проблеми тіньового обігу продукції та ухилення від сплати визначених законодавством фіскальних платежів.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженням та обґрунтуванням ключових аспектів розвитку системи непрямих оподаткування та його наближення до законодавчих норм країн Європейського Союзу займаються такі вітчизняні вчені, як В.Л. Андрущенко, В.А. Валігура, О.Д. Василик, В.П. Вишневський, О.М. Десятнюк, Ю.Б. Іванов, С.В. Каламбет, А.І. Крисоватий, М.П. Кучерявенко, І.О. Луніна, А.А. Майорова, П.В. Мельник, А.М. Соколовська, Л.Л. Тарангул, В.М. Федосов, С.І. Юрій та інші. При цьому, незважаючи на участь у дослідженні даного питання багатьох економістів, у зв'язку з постійною зміною міжнародної та внутрідержавної політичної ситуації та розвитку економічної ринкової кон'юнктури, питання розвитку та реформування системи непрямих оподаткування потребує додаткового аналізу та опрацювання.

Постановка завдання. Таким чином, визначення можливих напрямів удосконалення та оптимізації системи справляння та адміністрування непрямих податків у відповідності до норм та вимог ЄС виступає важливим етапом реформування управлінської та, зокрема, податкової системи в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Акцизний податок як один з основних непрямих податкових платежів до бюджету, який справляється як з підакцизних товарів, які виробляються на території України, так і товарів, що ввозяться на її територію, займає одне з ключових місць в питанні наповнення державного бюджету. Відтак, проведення оптимізації справляння даного податку та гармонізації з правилами акцизного оподаткування країн-членів ЄС слід реалізувати з урахуванням можливих ризиків для економіки держави. Серед основних проблем, які слід подолати в напрямку гармонізації, передовсім слід звернути увагу на такі:

- неузгодженість ставок щодо підакцизних товарів в реаліях вітчизняної податкової системи та фіскальної системи ЄС;
- неточності та неспівпадіння визначення об'єктів оподаткування в даних системах;
- існування схем ухилення від сплати акцизного податку та контрабанди товарів;
- неефективна, складна та непрозора система адміністрування акцизного податку в Україні;
- існування та розвиток «тіньового» сектору економіки, що прямо впливає на суми надходження податку до бюджетів;
- відмінності пільгового оподаткування акцизним податком та його поширеності на монополні і

товари з високим рівнем рентабельності в Україні та країнах-членах ЄС.

Перше, на що варто звернути увагу у зв'язку з підписанням економічної та секторальної частин угоди «Про асоціацію між Україною та ЄС» є поступове наближення ставок акцизного податку до розмірів відповідних ставок в Європі. Таке підвищення на 33% Україною було застосовано для формування передумов для вступу до ЄС. Це важливий, проте недостатній крок. В країнах ЄС ставки акцизного податку на тютюнові вироби становить в середньому 64-90 євро, натомість, в Україні – дещо більше 12 євро. Проте, поясненням такої різниці розміру податкової ставки є значно нижча ціна на відповідний продукт (якщо в ЄС пачка сигарет коштує в середньому 6 євро, та в Україні – 1,5 євро). Крім того, різкого збільшення цін на тютюнові вироби до аналогічних в ЄС цін допустити не можливо, оскільки доходи громадян нашої держави значно нижчі ніж в країнах ЄС. Так, середній показник ВВП з доходом на душу населення в Німеччині становить 44 558 дол. США, у Великобританії – 39 604 дол. США, в Україні – 3 575 дол. США. Тому основними та доволі передбачуваними наслідками різкого підвищення ставок акцизного податку стане збільшення контрабанди відповідної продукції. Дана ситуація – наслідок необдуманого швидкої «гармонізації» законодавства в сфері акцизного оподаткування, який відчули громадяни таких країн як Болгарія, Латвія та Румунія. Через необдумане підвищення ставок акцизу на тютюнові вироби відбулося стрімке зростання показника вживання саме контрабандної та нелегальної продукції – у 2010 році ці показники зросли до 27% у Румунії, 41% – в Латвії, 32% – в Болгарії. Окрім того, відбулося падіння надходження до бюджетів даних країн акцизного податку.

Схожа ситуація спостерігалася і в Україні в період 2008-2011 рр. Різке підвищення ставок акцизного податку відбулося відповідно до умов антикризової політики та вимог конвенції ВООЗ. Внаслідок росту акцизного податку в той час надходження до державного бюджету зросли, проте, через ріст вартості продукції, частина населення з низьким рівнем платоспроможності змушена була шукати більш дешевий товар, внаслідок чого відбулося зростання попиту на контрабандну продукцію з країн, в яких ставки акцизу на відповідну продукцію є значно нижчими. Відтак, наслідком даної ситуації в економічному розвитку держави стало падіння виробництва тютюнових виробів на 24,4% за п'ятиріччя після підвищення акцизу та зростання торгівлі нелегальною продукцією на 9,2%.

Слід зауважити, що впродовж 2008-2015 років ставка акцизного податку на пачку сигарет зросла в 14 разів, що наслідком мало ріст надходження до бюджету з 3,5 млрд. грн. у 2008 році до 22,2 млрд. грн. у 2015 році та скорочення обсягу продажів тютюнових виробів зі 125 млрд. грн. до 73 млрд. грн., що звичайно ж позначилося і на зростанні проблеми нелегальної тютюнової продукції [1, 2]. На 2017 рік також передбачається ріст ставки оподаткування акцизним податком на тютюнові вироби на 30% [3].

Відтак, при неминучості підвищення ставок акцизного податку на тютюнові вироби відповідно до вимог та норм Європейського Союзу, слід мінімізувати можливості росту контрабанди даної продукції на територію України з країн, де акцизи та ціни на неї значно нижчі, та нелегальне виробництво тютюнової продукції шляхом поетапного та поміркованого підвищення ставок акцизу впродовж відповідного періоду та врахування регіонального контексту і економічної ситуації в країні (девальвації гривні та появи «сірої зони» на Донбасі) (рис. 1).

Окрім того, особливо важливим є врахування, як уже згадувалося, регіонального контексту зміни ставок акцизного оподаткування. Так, в Україні слід підвищити середній розмір ставок акцизного податку до середнього по регіону. Проте, враховуючи те, що на даний час Україна виступає в ролі нетто-експортера нелегально виробленого тютюну закордон, при підвищенні ставок акцизу та їх наближенні до середніх в Росії, яка виступає найбільшим ринком регіону, що автоматично означатиме нижчі ставки в Білорусії та Молдові, вона може перетворитися на нетто-імпортера нелегального тютюну та трансфертну зону контрабанди через



Рис. 1. Пропозиції щодо врахування окремих факторів при гармонізації акцизних ставок відповідно до норм ЄС

Джерело: розроблено автором

«сіру зону» на Донбасі, що, окрім передбачених наслідків для вітчизняного виробництва, матиме наслідком росту фінансової незалежності бандитських формувань на Сході України.

Дані пропозиції стосуються не лише аналізованого вище ринку тютюнових виробів в Україні, а й інших підакцизних товарів, зокрема, ринку алкогольних напоїв.

Зважаючи на те, що підакцизні товари та продукція в основному є шкідливими для їх постійного споживання населенням, і однією з основних функцій держави через використання механізму акцизного оподаткування є забезпечення зниження рівня їх споживання в державі, слід відмітити пропозицію обкладання даним податком витрат підприємств на маркетингову діяльність щодо просування товарів, які визначені як шкідливі для здоров'я населення, – тютюнові вироби та алкогольна продукція (рис. 2).

Оскільки маркетингова діяльність включає в себе комплекс заходів, спрямованих на просування певного товару на ринку та забезпечення максимізації прибутків з його реалізації через проведення дослідження відповідного сегмента ринку та прогнозування його зміни, розробку тактичних

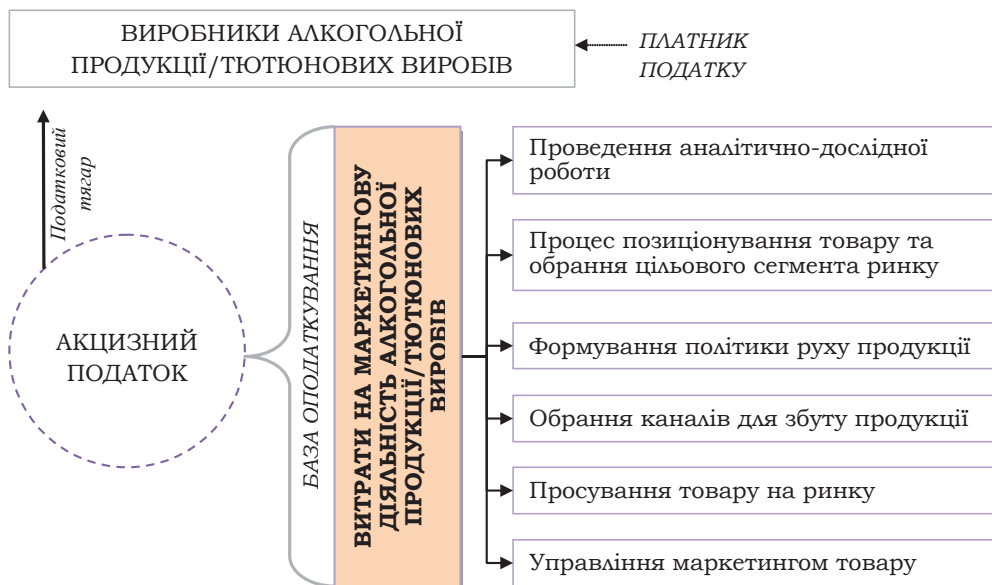
та стратегічних кроків просування товару та формування та використання стимулів збільшення попиту на нього з боку потенційних споживачів, оподаткування акцизом пропонується проводити через обкладання платежем:

витрат, спрямованих на забезпечення дослідної діяльності з метою вивчення ринку;

витрат на прочування товару на ринку з метою збільшення надходжень від його реалізації.

Дана пропозиція – можливість додаткового наповнення Державного бюджету та одночасного регулювання тенденцій вживання шкідливих підакцизних товарів населенням з метою його зниження. Окрім того, в результаті акцизного оподаткування маркетингової діяльності в напрямку просування таких товарів як тютюнові вироби та алкогольна продукція, кінцевими споживачами результатів даної діяльності виступають самі виробники, адже споживачі в даному випадку є лише об'єктами впливу. Таким чином, на споживачів продукції податковий тягар не ляже – він повністю припадатиме на виробників.

Ще одне питання, яке потребує першочергової уваги та яке розглядатиметься в даній роботі, – питання встановлення пільг при оподат-



Наслідки запровадження акцизного податку на витрати підприємств-виробників алкогольної продукції/тютюнових виробів:

1. Зростання надходжень до Державного бюджету від оподаткування акцизом.
2. Додатковий інструмент контролю з боку держави вживання населенням шкідливих товарів.
3. Відсутність прямого впливу на безпосередніх споживачів продуктів.
4. Можливість формування простої системи адміністрування даного податку та контролю за його сплатою.
5. Формування системи пасивного оподаткування.

Рис. 2. Схема оподаткування акцизним податком витрат маркетингової діяльності підприємств-виробників алкогольної продукції/тютюнових виробів

Джерело: розроблено автором

куванні акцизним податком. Так, різницею встановлення пільг в Україні та ЄС є існування так званих галузевих пільг (автомобілебудування, виноробство), а також існування в якості основної пільги звільнення від оподаткування акцизом певних товарів та операцій. Натомість, в ЄС застосовується система знижених ставок, які не можуть складати менше $\frac{1}{2}$ стандартної ставки. При цьому, сама система встановлення пільг в країнах ЄС має конкретне спрямування – підтримку виробництва національного продукту, який або характеризується географічною назвою, або його виробництво здійснюється згідно відповідної рецептури (історично передбаченої) (Директива Ради 92/83/ЄЕС). Тому, в Україні доцільним було б переглянути систему надання пільг по сплаті акцизного податку в напрямку наближення до норм ЄС та їх формування відповідно до таких векторів:

- підтримка виробництва національного продукту, який характеризується історією свого виготовлення та відповідною рецептурою;

- підтримка малих виробників в сфері виготовлення алкогольних напоїв, зокрема, виноробів.

Іншим напрямком зміни системи непрямого оподаткування є реформування ПДВ. Податок на додану вартість, як один з основних бюджетоутворюючих податків в Україні, давно характеризується як «корумпований» та «дорогий в адмініструванні». При цьому, існує пряма залежність надходжень від сплати платниками податків ПДВ до бюджету та розміром тіньової економіки України. Даний податок виступає інструментом в приховуванні доходів та можливості несплати інших важливих бюджетоутворюючих фіскальних платежів. Основними проблемами, які сприяють мінімізації сплати та надходжень ПДВ до бюджету є:

- ухилення сплати податку на додану вартість через невідповідне декларування ПДВ (заниження вартості товарів при імпортуванні та завищення при експорті продукції, проведення операцій фіктивного придбання товарів, операції фіктивного експорту, безтоварні операції тощо);

- низький рівень ефективності та нестабільність законодавства в сфері оподаткування, зокрема, податком на додану вартість, через часті, а часом неузгоджені з іншими нормами та податковими правилами зміни, що в результаті введення в дію призводить до помилок, а, відтак, – порушення законодавства;

- складність системи адміністрування податку на додану вартість, що, відповідно, викликає незадоволення платників податків, а також характеризується неоднозначністю та можливостями і податківців, і їх клієнтів до пошуку способів ухилення від сплати ПДВ;

- незаконне відшкодування податку на додану вартість, що є характерною особливістю механізму відшкодування ПДВ через, знову ж таки, його

складність та існування різного роду способів ухилення та подання невідповідних та неправдивих даних, що своїм наслідком має незаконне отримання з бюджету коштів;

- зниження показників фіскальної ефективності справляння ПДВ, що пов'язане з питанням функціонування великого сектору тіньової економіки, а також неефективним та неповним використанням потенціалу даного податку;

- проблеми електронного адміністрування податку на додану вартість, основною з яких є наявність високих вимог до платників, які реєструються для використання даної можливості, яка в майбутньому може забезпечити спрощення адміністрування податку та мінімізувати вплив людського фактора на оподаткування ПДВ, що, відповідно, забезпечить зниження помилок та можливих корупційних схем при оподаткуванні.

Проблема існування в Україні соціальної диференціації за доходами та її вирішення через врівноваження використанням податкових інструментів вже давно стоїть перед вітчизняною податковою системою. Відповідно, для її вирішення важливим є, зокрема в питанні аналізу системи справляння податку на додану вартість, визначення відповідності та ефективності диференціації ставок при оподаткуванні ПДВ відповідних товарів. Так, враховуючи функціонування ПДВ як економічного та споживчого регулятора, слід зауважити, що виконання даної функції належним чином не відбувається – соціальна нерівність в Україні не коригується за допомогою даного податку, окрім існування зниженої ставки 7% при оподаткуванні фармацевтичної продукції. Натомість, при аналізі досвіду країн Заходу, де проблема соціальної нерівності та несправедливості не стоїть настільки гостро, як в Україні, зазначений інструмент використовується досить широко та ефективно. Так, наприклад, окремі країни ЄС використовують Super Reduced Rate для певних груп товарів: Ірландія (4,8%), Іспанія (4%), Італія (4%), Франція (2,1%), зокрема, продуктів харчування. Окрім того, в країнах ЄС існує система знижених ставок ПДВ для конкретних груп товарів, що є важливим як досвід для застосування в Україні.

Особливо вагомим застосування зазначених варіантів диференціації ставок ПДВ є сьогодні для такої групи товарів як продукти харчування. Враховуючи постійні тенденції до зростання частки імпортованих товарів в структурі товарообороту України, питання зниження ставок ПДВ для цієї групи є особливо вагомим, особливо для розвитку вітчизняної економіки. Це – пряма можливість сповільнення зубожіння населення та росту цін, а також спосіб захисту вітчизняного ринку продовольчих товарів та інструментом непрямого впливу і стимулятора розвитку сектора сільського господарства в країні. При цьому, формування групи про-

довольчих товарів, при оподаткуванні яких слід використовувати відповідну знижену ставку ПДВ, варто проводити на основі аналізу двох вагомих факторів:

– розвитку даної групи товарів на вітчизняному ринку та визначення основних факторів впливу на рух даного продукту;

– показники затребуваності даної продукції серед населення різних верств.

Формування групи продукції та встановлення відповідного розміру зниженої ставки своїм наслідком матимуть певні зміни в обсягах надходжень до бюджету та зниженні рівня податкового навантаження. Відповідно, можливі певні варіанти таких змін – рис. 3.

Якщо проаналізувати можливі зміни на ринку певних товарів при зниженні ставки оподаткування податком на додану вартість на ринку продовольчих товарів України, можна дійти такого висновку: на продовольчі товари попит на вітчизняному ринку еластичний, про що свідчить частота коливання цін на дану продукцію та товари-замінники. При цьому, пропозиція на дану продукцію є еластичною, зважаючи на особливості руху та виробництва товарів. Відповідно, при зниженні ставки ПДВ на продовольчі товари, зростання попиту супро-

воджуватиметься стабільністю цін та, натомість, зростанням оборотних коштів фірм-виробників від зниження податкової ставки, що дозволить їм забезпечити розширення виробничих потужностей для задоволення зростаючого попиту.

Даний варіант розвитку продовольчого ринку в короткостроковій перспективі внаслідок змін в справлянні ПДВ можна аналізувати як позитивний та доволі ефективний і для наповнення бюджету, оскільки розширення виробництва – це і розширення бази оподаткування, а, відтак, зростання надходжень і від справляння податку на додану вартість, і податку на доходи фізичних осіб, і податку на прибуток, які виступають основними бюджетоутворюючими податками.

Таким чином, бачимо: пропозиція диференціації ставки ПДВ в межах норм та правил законодавства ЄС стосовно даного фіскального платежу дозволить задіяти нефункціонуючі на даний час механізми, зокрема, регулювання соціальної нерівномірності та податкового навантаження, що на даний час стримує формування середнього класу та розвиток економіки держави.

Серед проблем ефективності справляння податку на додану вартість ключовою постає складність адміністрування даного податку,

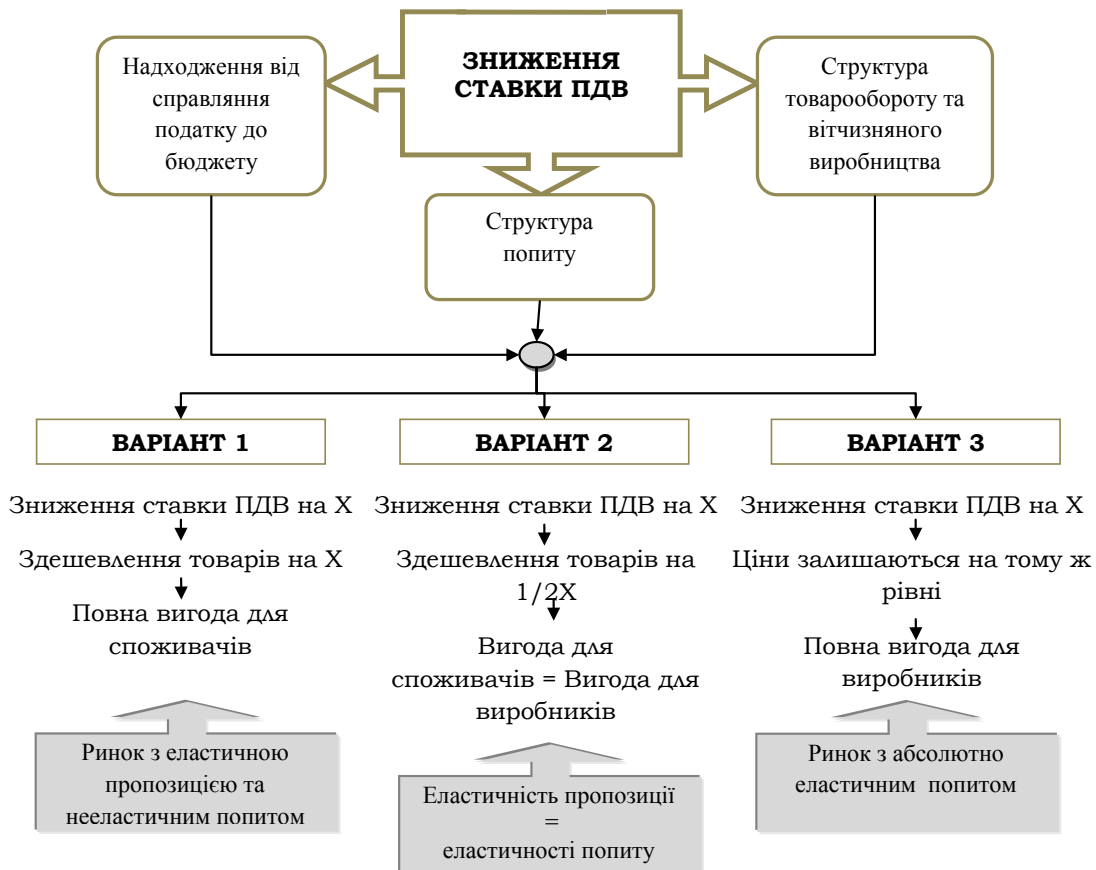


Рис. 3. Варіанти впливу зниження ставки ПДВ на формування попиту та пропозиції на ринку відповідних товарів

Джерело: розроблено автором

наслідком чого і є можливості незаконного відшкодування ПДВ та ухиляння від сплати даного платежу. Серед основних пропозицій, які сьогодні лунають щодо спрощення зазначеного механізму, ключовими є:

- формування єдиного реєстру заявок на отримання відшкодування по надміру сплаченому податку;
- постійний додатковий моніторинг можливих схем перепродажу податкового кредиту через запровадження та введення в дію кодів УКТ ЗЕД та ДКПП відповідно для товарів і послуг;
- оптимізація строків подання та реєстрації податкових накладних для зменшення ситуації відтоку фінансових ресурсів підприємств;
- удосконалення системи електронного адміністрування податку на додану вартість.

Висновки з проведеного дослідження. Як висновок, варто зауважити, реформування податку на додану вартість та акцизного податку в Україні в умовах наближення до стандартів Європейського Союзу передбачає послідовність дій в напрямку спрощення їх адміністрування та зниження рівня корупції в цій сфері, що поволи відбувається сьогодні в процесі реформування вітчизняної податкової системи. Таким чином, основними напрямками удосконалення непрямого оподаткування мають стати такі:

- адаптація вітчизняної системи законодавчого обґрунтування справляння непрямих податків до норм та вимог ЄС в питаннях гармонізації бази та об'єктів оподаткування, термінології та податкових ставок;
- спрощення системи адміністрування шляхом запровадження електронної системи адміні-

стрування та використання цифрових технологій маркування;

- розширення переліку, зокрема, підакцизних товарів через оподаткування товарів розкоші (ювелірні вироби, дорогі автомобілі) та бази оподаткування (оподаткування акцизним податком витрат маркетингової діяльності підприємств-виробників алкогольної продукції/тютюнових виробів);
- врахування факторів розвитку оподаткування акцизом та ПДВ в регіоні, ситуації зміни рівня добробуту населення та рівня адаптації економіки та населення до відповідних нововведень та змін при гармонізації ставок відповідно до норм ЄС для ухилення від можливих ризиків росту контрабанди, контрафакту та нелегального експорту;
- формування системи пільгового оподаткування відповідно до вимог ЄС та з метою підтримки виробника національного продукту та малих виробників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. А. Бочі, В. Поворозник, О. Жолудь. Вплив зміни ставок на тютюнові вироби на деякі економічні та соціальні показники в контексті Угоди про асоціацію з ЄС / А. Бочі, В. Поворозник, О.Жолудь//Міжнародний центр перспективних досліджень.– 2014. – 42 с.
2. Експерти наполягають на підвищенні акцизів на тютюнові вироби. Ресурсний центр ГУРТ. – Режим доступу: <http://gurt.org.ua/news/informator/33636>
3. Мінфін хоче підвищити акцизи на алкоголь і тютюн. Економічна правда. – 14 вересня 2016 р. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2016/09/14/605472>

РОЗДІЛ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА АВТОМАТИЗАЦІЇ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ

FEATURES OF OWN CAPITAL ACCOUNTING AND AUTOMATION IN PUBLIC SECTOR

УДК 657.1:658.115

Ларікова Т.В.

к.е.н., доцент кафедри обліку в кредитних і бюджетних установах та економічного аналізу Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

У статті конкретизовано економічну категорію «власний капітал» для державного сектору економіки. Узагальнено теоретичні і практичні положення обліку власного капіталу бюджетних установ, наведено номери рахунки, визначено їх призначення та відображення в обліку. З метою автоматизації обліку власного капіталу запропоновано використовувати програму «Парус-Бюджет», узагальнено її переваги.

Ключові слова: власний капітал, необоротні активи, МШП, фінансовий результат, переоцінка, облік, автоматизація, Парус-бюджет.

В статье конкретизировано экономическую категорию «собственный капитал» для государственного сектора экономики. Обобщены теоретические и практические положения учета собственного капитала бюджетных учреждений, приведены номера

счета, определено их назначение и отражения в учете. С целью автоматизации учета собственного капитала предложено использовать программу «Парус-Бюджет», определены ее преимущества.

Ключевые слова: собственный капитал, необоротные активы, МБП, финансовый результат, переоценка, учет, автоматизация, Парус-бюджет.

The economic essence of «equity» for public sector organizations defined in the article. Theoretical and practical basis of equity accounting in budgetary institutions highlighted; accounts, their purpose and recording are analyzed. To improve automation of equity accounting it is offered to use the «Parys-Budget», its benefits are summarized.

Key words: equity, fixed assets, low value assets, financial results, revaluation, accounting, automation, Parys-budget.

Постановка проблеми. В сучасних ринкових умовах все більша увага економічної громадськості приділяється підвищенню фінансової платоспроможності суб'єктів державного сектору економіки. Успішність кожного суб'єкта економічної діяльності, переважно, обумовлена присутністю власного капіталу, раціональністю його використання та об'єктивністю відображення у фінансовій звітності державного сектору.

Вперше на законодавчому рівні доцільність реформування обліку було визначено Законом України Про загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу від 18.03.2004 № 1629-IV. Саме цим документом встановлено, що бухгалтерський облік є однією з пріоритетних сфер, в яких здійснюється реформування відповідно до європейських та світових вимог. Наступними суттєвими напрямками реформування стало прийняття Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 рр., розробка Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку для державного сектора, розробка Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі. Одним із основних напрямів Стратегії є розроблення та запровадження плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, гармонізованого з бюджетною класифікацією та уніфікацію програмного забезпечення, що використовується суб'єктами державного сектору з метою автоматизації облікового процесу.

На даний час процес реформування продовжується і охоплює усю систему обліку державного сектору, зокрема, з 1 січня 2017 року заплановано перехід на новий План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі 31.12.2013 № 1203 який передбачає ведення обліку за міжнародними нормами. Слід констатувати, що в бюджетних установах залишається багато невирішених і дискусійних запитань, як облікової термінології в цілому та власного капіталу зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За останні роки проблематика обліку діяльності бюджетних установ досліджувалися у працях багатьох вітчизняних вчених, зокрема П.І. Атамаса, Р.Т. Джого, С.Я. Зубілевич, І.О. Кондратюк, В. Матвєєвої, Л.М. Сінельник, С.В. Свірко, Н.І. Сушко, О.О. Чечуліної, Н.М. Хорунжак, Є.Ю. Шари та інших. У переважній більшості цих робіт облік у бюджетних установах розглядається як інструмент забезпечення управління. Однак, проблематика облікового відображення власного капіталу бюджетних установ у роботах вказаних авторів досліджується лише частково. Також, враховуючи реформування бюджетного обліку, перехід на новий План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі 31.12.2013 № 1203 актуальними залишаються питання, які стосуються теоретичного визначення та методології відображення в обліку та звітності власного капіталу бюджетних установ.

Постановка завдання. Метою дослідження є конкретизація економічної категорії «власний

капітал», узагальнення теоретичних і практичних положень відображення в обліку власного капіталу установ державного сектору з метою автоматизації облікового механізму.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Система бухгалтерського обліку та фінансової звітності у державному секторі є важливим елементом інфраструктури ринкової економіки, оскільки вона надає інформацію, необхідну для прийняття управлінських рішень. Діяльність бюджетних установ принципово відрізняється від діяльності інших суб'єктів господарювання, що в свою, чергу впливає на особливості організації і методик обліку.

Принциповою особливістю бюджетних установ є те, що відшкодування ресурсів, затрачених таким суб'єктом господарювання, проводиться не з метою отримання прибутку, а з метою їх відновлення задля здійснення функціональних обов'язків установи, визначених установчими документами. При цьому затрати ресурсів не є передумовою отримання доходу, а засобом здійснення фінансово-господарської діяльності.

Ця особливість накладає відбиток і на тлумачення категорії власного капіталу. Практично кожна економічна теорія дає своє визначення поняттю «капітал», що породжує невизначеність у його трактуванні та суміжних з ним термінів і ще більше ускладнює процес його обліку [1, с. 18].

На думку проф. Р.Т. Джога власний капітал складається із фонду необоротних активів і фонду малоцінних і швидкозношуваних предметів, що є основою для започаткування й подальшого здійснення фінансово-господарської діяльності бюджетної установи [6, с. 20].

На думку доцента І.О. Кондратюк, власний капітал бюджетних установ за економічною сутністю та складом відрізняється від капіталу суб'єктів підприємницької діяльності через тлумачення фінансового результату, який є результатом виконання кошторису установи в частині загального та спеціального фондів [3, с. 242].

За визначенням проф. Ф.Ф. Бутинця: «Величина власного капіталу бюджетних установ є сумою вартісного вираження фондів (необоротних активів, МШП) і результату виконання кошторисів» [2, с. 205].

Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності» визначає власний капітал як «частину в активах суб'єкта державного сектору, що залишається після вирахування зобов'язань». Власний капітал складається: внесений капітал, фонд дооцінки, фінансовий результат звітного періоду, фінансовий результат минулих звітних періодів, резерви [5, п. 4].

Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку для державного сектору 1 «Подання фінансових звітів» власний капітал визначає як чисті активи,

що включає залишкову частку в активах суб'єкта господарювання після вирахування всіх його зобов'язань [4, п. 6].

За результатами дослідження визначено, що власний капітал бюджетних установ забезпечує здійснення основних функцій бюджетних установ у суспільстві та формується як сума вартісного вираження таких його складових: внесеного капіталу (фондів у необоротних активах і МШП) та резервів (результатів переоцінки необоротних активів та виконання кошторису), включає залишкову частку в активах після вирахування всіх його зобов'язань.

Власний капітал бюджетних установ, є основою для початку і продовження фінансово-господарської діяльності бюджетних установ, оскільки:

- розмір власного капіталу визначає рівень незалежності бюджетних установ;
- власний капітал перебуває в розпорядженні бюджетних установ необмежено довго й виконує, функцію тривалого фінансування.

Основними завданнями бухгалтерського обліку власного капіталу є: контроль за формуванням фондів за джерелами утворення і зменшенням їх за напрямками й причинами; визначення результатів виконання кошторису за бюджетний рік; забезпечення різних рівнів управління інформацією про наявність та рух власного капіталу.

Згідно Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ 26.06.2013 № 611 [9] облік власного капіталу ведеться на класі 4. Власний капітал.

Рахунки класу 4 Власний капітал застосовуються для обліку фондів у необоротних активах, у малоцінних та швидкозношуваних предметах та у фінансових інвестиціях.

Зокрема, облік фондів бюджетних установ передбачає використання пасивних рахунків, як:

40 Фонд у необоротних активах та його субрахунки: 401 Фонд у необоротних активах за їхніми видами; 402 Фонд у незавершеному капітальному будівництві;

На субрахунку 401 «Фонд у необоротних активах за їхніми видами» обліковуються вкладення у фонд основних засобів, інших необоротних матеріальних активів та нематеріальних активів (з урахуванням зносу), що перебувають у безпосередньому розпорядженні установи.

На субрахунку 402 «Фонд у незавершеному капітальному будівництві» обліковуються вкладення у капітальні інвестиції у сумі понесених витрат з придбання, виготовлення власними силами необоротних активів та за виконаними будівельно-монтажними роботами з капітального будівництва (виготовлення, створення), добудови, поліпшення (дообладнання, модернізація) об'єктів необоротних активів, які на дату балансу не введені в експлуатацію.

41 Фонд у малоцінних і швидкозношуваних предметах та його субрахунок: 411 Фонд у малоцінних і швидкозношуваних предметах за їхніми видами;

На субрахунку 411 «Фонд у малоцінних та швидкозношуваних предметах за їхніми видами» обліковується вартість малоцінних та швидкозношуваних предметів, що перебувають у безпосередньому розпорядженні установи і термін експлуатації яких не перевищує один рік.

42 Фонд у фінансових інвестиціях та його субрахунки: 421 Фонд у капіталі підприємств; 422 Фонд у фінансових інвестиціях у цінні папери

Рахунок 42 «Фонд у фінансових інвестиціях» призначено для обліку і узагальнення інформації про суми внесків у підприємства державного, комунального секторів економіки, які належать до сфери управління установи, та фінансових інвестицій у цінні папери.

За кредитом рахунку 42 «Фонд у фінансових інвестиціях» відображається збільшення фінансових інвестицій, за дебетом – їх зменшення (вилучення).

Фінансовий результат складається з результату виконання кошторису загального та спеціального фондів окремо.

Для визначення фінансового результату установи від надання державних послуг, реалізації продукції, надання інших послуг відповідно до кошторису установи як за загальним, так і за спеціальним фондами, за результатами року призначений рахунок 43 «Результати виконання кошторисів».

Рахунок 43 «Результати виконання кошторисів» передбачений для визначення результату виконання кошторису установи, як за загальним, так і за спеціальним фондами, за результатами звітного року.

Рахунок 43 «Результати виконання кошторисів» має такі субрахунки:

431 Результат виконання кошторису за загальним фондом;

432 Результат виконання кошторису за спеціальним фондом.

У складі власного капіталу бюджетної установи наводиться також результат переоцінок її активів та зобов'язань.

Переоцінені активи та зобов'язання обліковуються на пасивному рахунку 44 «Капітал у дооцінках» та його субрахунках:

441 «Дооцінка (уцінка) необоротних активів»;

442 «Інший капітал у дооцінках».

На субрахунку 441 Дооцінка (уцінка) необоротних активів ведеться облік дооцінки об'єктів необоротних матеріальних і нематеріальних активів, уцінки таких об'єктів в межах сум раніше проведеної дооцінок, віднесення сум дооцінки до накопиченого фінансово результату.

На субрахунку 442 Інший капітал у дооцінках ведеться облік зміни вартості фінансових активів у

випадках, передбачених законодавством, а також інший капітал у дооцінках.

Починаючи з 1 січня 2017 року набирає чинності План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі від 31.12.2013 № 1203. План рахунків є переліком рахунків і субрахунків для узагальнення інформації про факти діяльності суб'єктів державного сектору у бухгалтерському обліку, зокрема для: розпорядників бюджетних коштів; державних цільових фондів; державного бюджету; місцевих бюджетів, органів Державної казначейської служби України [8].

Згідно Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі від 31.12.2013 № 1203 для відображення в обліку власного капіталу передбачено рахунки класу 5. Капітал та фінансовий результат, які наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Синтетичні рахунки класу 5. Капітал та фінансовий результат згідно Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі від 31.12.2013 № 1203

Номер рахунку	Назва рахунку
51	Внесений капітал
511	Внесений капітал розпорядникам бюджетних коштів
512	Внесений капітал державним цільовим фондам
52	Капітал у підприємствах
521	Капітал у підприємствах розпорядників бюджетних коштів
522	Капітал у підприємствах державних цільових фондів
53	Капітал у дооцінках
531	Капітал у дооцінках розпорядників бюджетних коштів
532	Капітал у дооцінках державних цільових фондів
54	Цільове фінансування
541	Цільове фінансування розпорядників бюджетних коштів
542	Цільове фінансування державних цільових фондів
55	Фінансовий результат
551	Фінансовий результат розпорядників бюджетних коштів
552	Фінансовий результат державних цільових фондів
553	Фінансовий результат виконання державного бюджету
554	Фінансовий результат виконання місцевих бюджетів
56	Резервний капітал
562	Резервний капітал державних цільових фондів

Рахунки цього класу призначені для узагальнення інформації про стан і рух коштів внесеного

капіталу, капіталу у підприємствах, капіталу у дооцінках, резервного капіталу, цільового фінансування, а також фінансового результату.

Порядком застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі від 29.12.2015 № 1219 [10] (набирає чинності з 1 січня 2017 року), регламентовано порядок призначення рахунків та відображення їх в обліку.

Зокрема, рахунок 51 «Внесений капітал», призначено для обліку й узагальнення інформації про наявність та рух капіталу розпорядників бюджетних коштів та державних цільових фондів, сформованих за відповідними рішеннями органів управління.

За кредитом рахунку відображається збільшення внесеного капіталу, за дебетом – його зменшення (вилучення) та віднесення до накопичених фінансових результатів вартості необоротних активів при їх списанні, на суму яких у попередніх звітних періодах було збільшено капітал

Рахунок 52 «Капітал у підприємствах», призначено для обліку та узагальнення інформації про капітал у формі внесків у підприємства державного, комунального секторів економіки, що належать до сфери управління суб'єкта державного сектору, акцій, часток (паїв).

За кредитом рахунку відображається збільшення капіталу у підприємствах, за дебетом – його зменшення (вилучення).

Рахунок 53 «Капітал у дооцінках» призначено для обліку та узагальнення інформації про суми дооцінки (уцінки) матеріальних, нематеріальних і фінансових активів, яку здійснюють у випадках, передбачених законодавством.

За кредитом рахунку відображається збільшення капіталу у дооцінках, за дебетом рахунку відображається зменшення капіталу у дооцінках або віднесення на фінансовий результат.

Рахунок 54 «Цільове фінансування» призначено для обліку та узагальнення інформації про наявність та рух коштів фінансування заходів цільового призначення, зокрема коштів, які спрямовуються на придбання необоротних активів (у тому числі землі, нематеріальних активів тощо), на будівництво (придбання), модернізацію, реконструкцію та реставрацію (у тому числі житла (приміщень), інших об'єктів), на створення державних запасів і резервів; на придбання фінансових інвестицій, капітальних активів тощо.

За кредитом рахунку відображається отримання коштів на фінансування заходів цільового призначення або вилучення з бюджетних асигнувань цільового фінансування на суму поточних витрат, що включаються до вартості об'єкта необоротного активу згідно із законодавством.

За дебетом рахунку відображається зменшення цільового фінансування на створення (придбання) необоротних активів, на суму внесеного

капіталу внаслідок оприбуткування активів розпорядником бюджетних коштів та державним цільовим фондом.

Рахунок 55 «Фінансовий результат» призначено для обліку й узагальнення інформації результатів виконання бюджету (кошторису) суб'єктами державного сектору.

Рахунок 56 «Резервний капітал» призначено для обліку та узагальнення інформації про формування резервного капіталу державних цільових фондів відповідно до законодавства.

За кредитом субрахунку відображається створення резервів, за дебетом – їх використання. Сальдо цього рахунку відображає залишок резервного капіталу на кінець звітного періоду.

Неодмінною умовою модернізації обліку в державному секторі є докорінна реконструкція його інформаційної бази на основі автоматизованої системи обліку з використанням сучасних комп'ютерних технологій. Беззаперечним лідером серед розробників програмних комплексів є Корпорація ПАРУС, яка займає домінуючу позицію на ринку програмних продуктів серед користувачів бюджетної сфери.

Функціональні особливості програми спрямовані на комплексну автоматизацію бюджетних організацій та державних установ, які здатні вирішувати завдання: автоматизації бухгалтерського обліку в бюджетній установі; розрахунку заробітної плати і грошового забезпечення; тарифікації для фахівців у сферах медицини та освіти; планування і розподілу фінансування; пенсійного забезпечення; формування і зведення звітів; здачі звітності тощо [7].

Парус-Бюджет є комплексною системною програмою, яка призначена для автоматизації обліку діяльності бюджетних установ. Ця система розроблена відповідно до вимог бюджетної класифікації та враховує останні зміни у веденні бухгалтерського обліку, які визначені чинним законодавством і методологією бухгалтерського обліку у бюджетній сфері. Система має модульну побудову, модулі можуть працювати самостійно та ефективність використання системи досягається об'єднуючи модулі системи в єдиний інформаційний простір. Набір модулів може змінюватися залежно від потреб користувача. Експлуатація даної програми полегшить механізм відображення в обліку операцій з власним капіталом, також в цій програмі реально розробити єдину для всієї системи установ ДКСУ методику упорядкування, перевірки та отримання звітності установами державного сектору згідно діючих нормативних документів.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, власний капітал бюджетних установ забезпечує здійснення основних функцій бюджетних установ у суспільстві та формується як сума

вартісного вираження таких його складових: внесеного капіталу (фондів у необоротних активах і МШП) та резервів (результатів переоцінки необоротних активів та виконання кошторису), включає залишкову частку в активах після вирахування всіх його зобов'язань.

Основними завданнями бухгалтерського обліку власного капіталу є: контроль за формуванням фондів за джерелами утворення і зменшенням їх за напрямками й причинами; визначення результатів виконання кошторису за бюджетний рік; забезпечення різних рівнів управління інформацією про наявність та рух власного капіталу. Згідно Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ 26.06.2013 № 611 облік власного капіталу ведеться на класі 4. Власний капітал.

Починаючи з 1 січня 2017 року набирає чинності План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі від 31.12.2013 № 1203, згідно якого облік власного капіталу здійснюватиметься на рахунках класу 5. Капітал та фінансовий результат.

З метою автоматизації обліку власного капіталу акцентовано увагу на використанні програми «Парус-Бюджет», яка є комплексною системою автоматизації облікових завдань для бюджетних установ. Експлуатація даної програми полегшить механізм відображення в обліку операцій з власним капіталом активами, також в цій програмі реально розробити єдину для всієї системи установ ДКСУ методику упорядкування, перевірки та отримання звітності установами державного сектору згідно діючих нормативних документів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белоусов М.О. Генезис категорії «капітал»: економічна та облікова інтерпретація / М.О. Белоусов // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 1 (55). – С. 18-26.
2. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: Навчальний посібник. / За редакцією проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ПП «Рута», 2004. – 448 с.
3. Кондратюк І.О. Індикатор ефективності використання бюджетних коштів – фінансовий результат у секторі ЗДУ // Фінанси, облік і аудит. – 2010. – № 16. – С. 242-247.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку для державного сектору 1 «Подання фінансових звітів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>
6. Облік у бюджетних установах: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / Р.Т. Джога, Л.М. Сінельник, І.О. Кондратюк, В.В. Петруніна. – К.: КНЕУ, 2006. – 296 с.
7. Офіційний сайт Корпорації «Парус» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://parus.ua>
8. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі від 31.12.2013 № 1203 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0161-14>
9. Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ 26.06.2013 № 611 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1214-13>
10. Порядок застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі від 29.12.2015 № 1219 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0085-16/paran11#n11>

ІНФОРМАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ – ОСНОВА УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ПРИЧОРНОМОР'Я

ACCOUNTING INFORMATION – BASIS OF MANAGEMENT ACTIVITIES OF AGRICULTURAL ENTERPRISES BLACK SEA

У статті розглянуті процес та етапи формування інформації в системі бухгалтерського обліку сільськогосподарських підприємств Причорномор'я (Одеської, Херсонської, Миколаївської областей). Досліджені й охарактеризовані джерела виникнення облікової інформації, оцінені шляхи і способи її передачі, причини викривлення та їх наслідки для управління. Сформульовані якісні характеристики інформації для прийняття рішень з врахуванням специфіки виробництва сільськогосподарської продукції та галузевих особливостей Причорноморського краю. Розроблені напрямки для вдосконалення інформаційного забезпечення системи управління сільськогосподарською діяльністю, що орієнтуються на актуальні сьогоденні потреби і запити менеджменту з точки зору важливості оперативності та своєчасності отримання конкретних відомостей про об'єкт.

Ключові слова: інформація, бухгалтерський облік, сільське господарство Причорноморських областей України, діяльність, управління.

В статье рассмотрены процесс и этапы формирования информации в системе бухгалтерского учета сельскохозяйственных предприятий Причерноморья (Одесской, Херсонской, Николаевской областей). Исследованы и охарактеризованы источники возникновения учетной информации, оценены пути и способы ее передачи, причины исkrивления и их последствия для управления. Сформулированы качественные характеристики информации для при-

нятия решений с учетом специфики производства сельскохозяйственной продукции и отраслевых особенностей Причерноморского края. Разработаны направления по совершенствованию информационного обеспечения системы управления сельскохозяйственной деятельностью, ориентированы на актуальные сегодня потребности и запросы менеджмента с точки зрения важности оперативности и своевременности получения конкретных сведений об объекте.

Ключевые слова: информация, бухгалтерский учет, сельское хозяйство Причерноморских областей Украины, деятельность, управление.

The article describes the process and stages of the information in the accounting system of agricultural enterprises Black Sea (Odessa, Kherson, Mykolaiv regions). Investigated and described the sources of accounting information, evaluated the ways and means of transmission, causes distortions and implications for management. Formulated qualitative characteristics of information for decision making to the specifics of agricultural production and industry characteristics of the Black Sea region. Developed areas for improvement of information support system of agricultural activity oriented to actual needs and demands of today in terms of management efficiency and the importance of timely receipt of specific information about the object.

Key words: information, accounting, Agriculture Black Sea regions of Ukraine, activity, management.

УДК 657.633:631.15

Мельник К.П.

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту
Східноєвропейський національний
університет імені Лесі Українки

Постановка проблеми. Механізм управління діяльністю сільськогосподарських підприємств Причорномор'я в умовах невизначеності та прискореної глобалізації зазнав суттєвих змін та ускладнень. Обмеженість аграрників у власних – через специфіку виробництва і залучених (кредитних) ресурсах через їх дороговизну призводить до занепаду галузі, а діяльність її суб'єктів стає ризикованою. Мета виробників сільськогосподарської продукції щодо одержання об'ґрунтованих прибутків, в таких умовах, поступово трансформується та набуває іншого характеру. Збереження й раціональне використання майна власника розглядається як першочергове та щоденне завдання управління.

«Решение вопросов качественного управления сельскохозяйственной деятельностью связано прежде всего с совершенствованием систем сбора, обработки и предоставления информации для принятия своевременных управленческих решений» [3, с. 178]. Реформування системи бухгалтерського обліку, як основного інформаційного

джерела, за принципом «сліпого» копіювання міжнародних стандартів обліку та звітності без врахування національних особливостей й державних протиріч, що в часі співпало з переходом на нові форми та відносини власності сільськогосподарських підприємств України стали передумовою формування непрозорого й нереального інформаційного середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Про зростання значення інформації як передумови ефективного управління свідчать останні результати наукових досліджень вітчизняних і зарубіжних вчених. Серед них: Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, Н.Г. Виговська, В.М. Жук, М.Я. Дем'яненко, В.А. Дерій, І.К. Дрозд, Є.В. Калюга, Г.Г. Кірейцев, В.Г. Лінник, Ю.Я. Литвин, Л.В. Нападовська, О.А. Петрик, П.Т. Саблук, Л.В. Сотнікова, Р.Б. Чейз, В.О. Шевчук та інші. Науковці звертали увагу на ідентифікацію джерел формування інформації, способів, методик та техніки її найшвидшої передачі та обробки. Окремо досліджували бухгалтер-

ський облік як інформаційну систему та як функцію менеджменту. Однак, питання визначення місця і значення облікової інформації в системі управління діяльністю сільськогосподарськими підприємствами досі відкрите, а в силу загострення загальноекономічної ситуації в державі суттєво актуалізується.

Постановка завдання. Метою дослідження є оцінка та аналіз ролі інформації бухгалтерського обліку для підвищення ефективності управління сільськогосподарським підприємством Причорномор'я.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рациональність і рентабельність господарювання в умовах невизначеності та конкуренції без надійного та якісного інформаційного забезпечення є сумнівною. Керівництво, а також управлінці вищих і середніх ланок позбавлені можливості отримати якісну й своєчасну інформацію про фактичний стан і рівень використання майна підприємства. Зростання потреб у визначених даних про господарські операції, події та явища в процесі їх здійснення та формування підвищили значення інформації бухгалтерського обліку для прийняття своєчасних управлінських рішень. Власнику, як специфічному користувачу, необхідно постійно знати: наскільки ефективно, рационально і відповідно до запланованих цілей використовуються його ресурси.

Якісне та результативне управління неможливе без належного інформаційного забезпечення, що у сільгоспвиробників Одеської, Херсонської та Миколаївської областей формується з різноманітних, специфічних даних, отриманих з багатьох джерел. Проблема визначення оптимального набору даних для оперативного реагування і своєчасного прийняття релевантних рішень постає перед сучасним управлінням та суспільством цілому. Тому виникає нагальна потреба дослідження ролі облікової інформації в системі управління сільськогосподарською діяльністю підприємств Причорноморського краю, з огляду на специфіку галузі та особливості регіону.

Про важливість значення інформації в системі управління діяльністю сільськогосподарських підприємств переконливо стверджують як науковці, так і практики. При дослідженнях бухгалтерського обліку як функція управління переважна більшість вчених даної галузі обґрунтували роль інформації як першочергового та основного засобу забезпечення його ефективності. Інформація виступає основою управлінського процесу. Без інформації неможливе планування, контроль, прогнозування, аналіз та інспекція [1, с. 333]. За допомогою інформації управління є системою.

В умовах сільського господарства Причорномор'я інформація формується під впливом специфіки виробництва сільськогосподарської продукції, особливостей технологічних процесів,

складності виробничої структури, впливу прикордонної зони і морського побережжя. Дослідження практики діяльності сільськогосподарських підприємств Причорноморського краю показало, що у системі бухгалтерського обліку формується різнобічна інформація, яку потребує управлінський персонал для прийняття своєчасних та виважених управлінських рішень. Зокрема до неї відносять: галузеву економічну, агробіологічну, зоотехнічну, адміністративну, соціально-політичну, інженерно-технологічну, демографічну, виробничу.

Коло інформаційних запитів та інтересів користувачів значно розширилось в сучасних умовах. Вектор їх потреб щодо результативного управління змістився в напрямку оперативності, що неодноразово підкреслює особливе значення інформації в рациональній організації бухгалтерського обліку. Крім того, її вирішальна роль обумовлюється необхідністю щоденного управління поточними сільськогосподарськими процесами і ситуаціями. Такі дані формуються в різних системах та джерелах їх виникнення. Вони фіксуються у визначених носіях або передаються усно. Таку інформацію доцільно вважати об'єктом обліку, оскільки саме її перевіряють, порівнюють та зіставляють. Разом з тим, виявлені факти, порушення, негативні явища і відхилення в процесі виробництва, безперечно також є сукупністю певних відомостей, оскільки власне сам управлінський процес здійснюється на основі вже сформованої інформації або таких даних, що унеможливають процес його неякісного проведення. Але в даному випадку, така інформація має суттєві відмінності та протилежне функціональне призначення. Її слід розглядати як результат обліку і основу для прийняття поточних управлінських рішень. Виходячи з цього, можна стверджувати, що облікова інформація одночасно і використовується і видозмінюється (створюється) на всіх етапах його управління. Тобто, вона перебуває в процесі постійної переробки, що забезпечує їй доречність, своєчасність та неупередженість. Тому, інформація бухгалтерського обліку розглядається двояко, по-перше, вона є його безперечним об'єктом, а, по-друге, результатом здійснення і основою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень та своєчасних коригувальних заходів.

Дане доведення потребує відповідного врахування при дослідженні та вдосконаленні інформаційного забезпечення системи управління, з метою усунення та недопущення навмисного чи несвідомого викривлення певних даних і спотворення реальної картини про виробничу ситуацію на підприємстві. Разом з тим, необхідно дослідити яка саме інформація є об'єктом, а яка – результатом.

В процесі дослідження практики організації бухгалтерського обліку сільськогосподарських підприємств Причорномор'я було з'ясовано, що

основним ініціатором та учасником його чіткого і якісного здійснення є власник або голова залежно від організаційно-правової форми підприємства. Обумовлюється така ситуація тим, що саме власник відповідає за раціональне збереження його майна, правильне і ощадливе використання ресурсів, що в сучасних умовах неможливе без постійного, добре налагодженого обліку. Крім того, керівник відповідальний за прийняті ним рішення, отримані результати діяльності і тому зобов'язаний орієнтуватися у рівні, стані та якості виконання планових завдань, дотриманні технологічний й технічних норм організації праці. Тому його забезпечення необхідно систематичною та оперативною інформацією про фактичний стан господарювання є одним із базових щоденних завдань.

При вивченні й аналізі інформаційного забезпечення управління на підприємствах сільськогосподарської галузі було встановлено, що більше 60% інформації для його здійснення передається усно і документально не фіксується. Практика показала, що передача певних відомостей в переважній більшості здійснюється за допомогою стільникового і мобільного зв'язку, що забезпечує максимально швидке повідомлення вищого і безпосереднього керівництва про зміни в нормальному операційному режимі. В інших випадках інформація передається з процесі розмов між працівниками, під час нарад з керівництвом або взагалі втрачається в результаті фізичної неможливості працівників пам'ятати усі факти їх щоденної роботи.

Під час проведення опитувань голів виробничих кооперативів Миколаївської і Херсонської областей встановлено, що інформація, яка передається за допомогою засобів комунікації необхідна тільки у випадках попередження й недопущення кризових і негативних явищ в діяльності підприємства. Керівники запевняють, що для зменшення кількості таких явищ та для щоденного керівництва й управління діяльністю і особливо специфічними для сільського господарства виробничими процесами, необхідно володіти документально зафіксованими оперативними даними, що дозволяють співставляти й порівнювати певні показники в короткі терміни і своєчасно виявляти причини їх відхилень. Крім того, забезпечення сучасними засобами зв'язку в сільському господарстві можливе і доцільне тільки на рівні вищого та середнього управління.

Дирекції приватних сільськогосподарських підприємств Одещини визнають всі переваги новітніх технологій передачі інформації і ефективно використовують їх в практичній діяльності, але єдині у поглядах щодо обов'язковості відображення суттєвої інформації про фактичний стан господарювання у відповідних документах, призначених для внутрішніх користувачів та оперативного управління. Тому вважаємо, необхідним та доцільним

вдосконалити інформаційне забезпечення управління шляхом чіткого розмежування його на усне та документальне з точки зору важливості обох. Розподіл слід провести з врахуванням призначення певних інформаційних даних та їх суттєвості для керівників різних рівнів за конкретних виробничих умов.

Подальше дослідження інформаційної основи оперативного контролю в сільському господарстві ґрунтувалось на вивченні й аналізі саме існуючого документального забезпечення бухгалтерського обліку. З'ясовано, що решта інформації, а саме 40% формується у різних джерелах, і часто призводить до її повторення, систематизації, узагальнення або надмірної деталізації. Так, 8% із 45 опитаних підприємств сільськогосподарської галузі Причорномор'я підтвердили проведення управління на даних оперативного обліку; 2% – на основі первинного бухгалтерського обліку; 18% зауважили на важливості управлінського обліку, хоча до його складу також включають дані виробничого і зоотехнічного обліку. 28% респондентів засвідчили здійснення управління на основі фактичних даних і 3% – підтвердили наявність інших специфічних документів, що дозволяють проводити певні управлінські заходи. Документальне забезпечення системи управління доцільно представити наочно у формі секторної діаграми, що дозволить максимально просто зрозуміти його структуру (рис. 1).

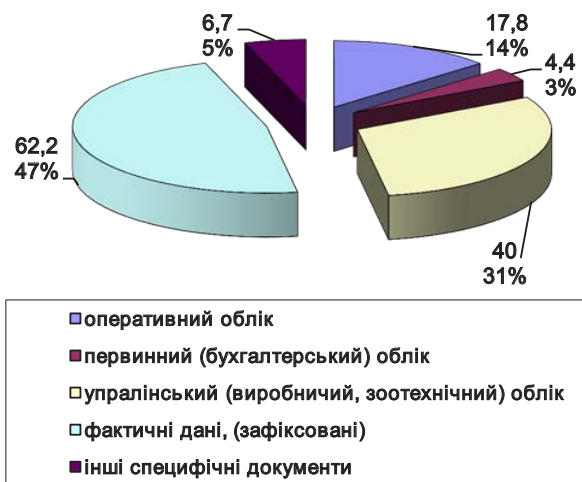


Рис. 1. Структура документального забезпечення системи управління діяльністю сільськогосподарських підприємств Причорномор'я

На жодному підприємстві сільськогосподарської галузі управління не здійснюється тільки на основі однієї інформаційної системи. Практично завжди використовуються одночасно різні джерела, шляхом порівняння певних відомостей про конкретний господарський об'єкт.

Практика показала, що укомплектовані відомості про закінчений виробничий процес є не при-

датними для проведенні оперативного управління і не можуть бути основою для коригування поточної ситуації. Сучасний керівник потребує контролю за кожною окремо взятою операцією, оскільки неправильне її здійснення в умовах сільського господарства призводить до порушення всього виробничого циклу.

При вивченні й оцінці інформаційних потреб вищого та середнього керівництва було встановлено, що для оперативного управління й контролю їм потрібна не суцільна інформація про всі господарські операції і події, а конкретні аналітичні відомості про певні господарські об'єкти. Для цього керівництву та управлінцям різних рівнів необхідно володіти достатнім обсягом якісної аналітичної інформації. На думку С.І. Шкарабана аналітична інформація – це перш за все результативна інформація, основана на використанні і відповідній обробці різних видів інформації (нормативної, планової, облікової, звітної та іншої) [4, с. 37].

Якісна інформація дозволяє здійснювати контроль на різних етапах виробництва, контролювати за необхідності всі напрямки діяльності підприємства і його структурних підрозділів, а також приймати управлінські рішення на різних рівнях управління. Керівництвом було визначено, що метою оперативного контролю в системі управління сільськогосподарським виробництвом є забезпечення різних рівнів управлінців специфічною поточною інформацією про визначені та потрібні саме конкретним користувачам сфери і напрями господарювання. Особливе місце займає оперативний контроль при перевірці співставності обсягів задіяних ресурсів в ході їх витрачання відповідно до затверджених норм, нормативів та правил технічного й технологічного використання.

Суттєвий вплив на формування інформаційного забезпечення системи управління в умовах сільського господарства має специфіка самої галузі. Виробнича діяльність сільськогосподарських підприємств вимагає специфічних підходів до формування систем інформаційного забезпечення управління нею. Перш за все це спричинено виконанням основного завдання, що стоїть перед виробниками сільськогосподарської продукції. Її виробництво спирається на задоволення всезростаючих потреб людства у продуктах харчування, що вимагає наявності оперативних відомостей про вплив зовнішніх і внутрішніх факторів як на поточну виробничу діяльність, так і на функціонування окремих структурних підрозділів (бригад, ферм, допоміжних і обслуговуючих виробництв). Крім того, сільськогосподарська галузь характеризується сезонністю виробництва й тривалими та неоднорідними операційними циклами, що в свою чергу, значно підвищує роль

інформації про фактичний стан окремих виробничих операцій та процедур в процесі їх здійснення. В умовах формування результатів господарювання важливо оперувати своєчасними та доречними даними, що дозволяє оперативно виявляти відхилення від затверджених норм, планів і завдань, а також вносити коригувальні заходи, з метою попередження виникнення небажаних ситуацій та подій.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, ми погоджуємось із висловом професора Ю.Я. Литвина про те, що облік і контроль як важелі системи управління господарством дієві лише за умови їхньої оперативності, максимального наближення до моменту виконання господарських операцій [2, с. 122]. Оперативний облік і контроль є незалежними система відображення інформації про поточні господарські події, що перебувають на різних виробничих стадіях. Оперативний облік забезпечує «швидке» збирання і обробку даних, а контроль, в свою чергу, підвищує їх якість та достовірність. В управлінні діяльністю сільськогосподарських підприємств Причорноморського краю оперативний облік і контроль мають ряд особливостей, викликаних специфікою галузі та відіграють достатню роль в системі прийняття рішень. Ефективне ведення оперативного обліку і контролю є системою практичної реалізації прийомів і методів відображення господарських операцій при мінімальних затратах трудових і грошових ресурсів. Якісне відображення інформації в обліку сільськогосподарських підприємств Причорномор'я забезпечується оперативним контролем, в значній мірі орієнтованого на формування собівартості продукції (калькуляцію статей). Така система формує вірогідні та своєчасні дані про поточний стан господарських подій з метою прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Виговська Н.Г. Господарський контроль в Україні: теорія, методологія, організація: Монографія / Н.Г. Виговська – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 532 с.
2. Литвин Ю.А. Організація бухгалтерського обліку, контролю і аналізу в сільському господарстві: Навч. Посібник. – К.: Вища шк., 1993. – 301 с. : іл.
3. Мельник К.П. Пути совершенствования информационного обеспечения оперативного контроля за некоторыми объектами растениеводства / Международный научный журнал «Инновационная наука». Выпуск № 10/2015. – Редактор Асабина Е.С. – г. Уфа, Российская Федерация, 2015. – С. 178-182.
4. Шкарабан С.И. Основы оперативного экономического анализа // С.И. Шкарабан. Монография. «Вища школа», 1988р. – 135 с.

ВИТОКИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

ORIGINS OF ECONOMIC ANALYSIS

УДК 330

Федоришина Л.І.

к.і.н., доцент кафедри аналізу та статистики
Вінницький національний аграрний університет

У статті розглянуто історичні аспекти економічного аналізу, проаналізовано його витоки. Досліджено історію становлення економічного аналізу на теренах України та його роль для економіки України. Подані етапи розвитку економічного аналізу в світі періоду від стародавніх час до наших днів.

Ключові слова: економічний аналіз, економіка, Україна, бухгалтерський облік, статистичний облік, історія, історичні етапи зародження.

В статье рассмотрены исторические аспекты экономического анализа, проанализированы его истоки. Исследована история становления экономического анализа на территории Украины и его роль для экономики Украины. Представленные этапы раз-

вития экономического анализа в мире периода от древних время до наших дней.

Ключевые слова: экономический анализ, экономика, Украина, бухгалтерский учет, статистический учет, история, исторические этапы зарождения.

The article examines the historical aspects of economic analysis, analysis of its origins. Researched history of the formation of economic analysis in Ukraine and its role in the economy of Ukraine. Submitted stages of economic analysis in the world period from ancient time to the present.

Key words: economic analysis, economics, Ukraine, accounting, statistics, history, historical stages of inception.

Постановка проблеми. В контексті сучасної економіки України, виникла нагальна потреба у проведенні об'єктивного, чіткого, оперативного комплексного економічного аналізу на всіх рівнях управління і господарювання. При цьому особливе місце відводиться економічному аналізу, зокрема його теорії, яка має ґрунтуватися на сучасних ринкових підходах, методиках, на використанні вітчизняного і зарубіжного досвіду, враховувати зміни в організації бухгалтерського, статистичного обліку, звітності, щоб бути дієвим інструментом забезпечення ефективного ведення господарства.

Перед аналітиками нині ставляться актуальні проблеми грамотного користування економічними термінами, розуміння сутності, умов застосування та подальшого удосконалення системи показників, методів і прийомів аналізу економічної інформації, а також пошуку резервів підвищення ефективності виробництва, покращання використання ресурсів та зміцнення фінансового стану підприємств. Ці та інші питання методології аналізу викладені в теорії економічного аналізу, вивчення якої сприяє формуванню ділових якостей економіста, бухгалтера, менеджера, бізнесмена.

Економічний аналіз є синтезованою наукою, яка сформувалася шляхом інтеграції низки економічних наук. Тому при її вивченні велика увага приділяється освоєнню основних методичних положень, підходів до економічної теорії, управління, статистики, бухгалтерського обліку, економіки підприємств та інших дисциплін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних проблем економічного аналізу, практичних аспектів його використання присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених: Соколов Я.В., Соколов В.Я. [1], Лазаришина І.Д. [2, 3], Базилевича В.Д. [4], Ковтун Н.В. [5], Лановик Б.Д. [6], Панасенко Л.І., Голубкіна Г.П. [7], Швець В.Г. [8], Шморгун Н.П., Головка В.І. [9].

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження розвитку економічного аналізу в період зі стародавніх часів до нашого часу, а особливо його становлення на теренах України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливе значення для розуміння сутності, необхідності та передумов виникнення, тенденцій і перспектив розвитку економічного аналізу має вивчення історичних аспектів його становлення і функціонування. За влучним визначенням відомого російського письменника М. Чернишевського, «без історії предмета немає теорії предмета, а без теорії немає думки про сам предмет».

Економічний аналіз пройшов тривалий, складний і багатогранний шлях розвитку у світі в цілому і в Україні зокрема. Основними передумовами його появи були, по-перше, об'єктивні потреби економіки і політики, які полягали у необхідності здійснення аналітичних функцій щодо господарської, управлінської діяльності і в свою чергу спонукали до активізації аналізу як практичної діяльності.

По-друге, паралельно з еволюційним поступом суспільства, зміною політичного й господарського устрою виникли умови для розвитку та диференціації наук. Внаслідок цього економічний аналіз виділився в окремий вид науки з власними методологією, теорією й організацією дослідження, а також сформувався як дисципліна для викладання в навчальних закладах. Це відбулося значно пізніше, на наступному історичному відрізку. Тому еволюцію економічного аналізу доцільно розглядати як з погляду практики, так і з погляду науки.

У сучасній науковій літературі немає єдиної думки щодо історичних етапів становлення та розвитку економічного аналізу. Проте більшість учених виділяють такі основні історичні етапи зародження, становлення та розвитку аналізу:

– первісна доба і стародавні цивілізації (з найдавніших часів до кінця V ст. н. е.);

- доба Середньовіччя (V–XV ст.);
- індустріальна та постіндустріальна епохи (з XVI ст. до наших днів).

За зародженням економічного аналізу можна простежити, починаючи з найдавніших часів.

Період неоліту (нового кам'яного віку) характеризувався усталенням різних галузей відтворювального господарства (землеробство, скотарство, будівництво, образотворче мистецтво та ін.), поділом праці, «неолітичною революцією». Виникла і почала активно розвиватися система обміну між окремими родами, общинами, племенами.

За результатами досліджень вчених, в епоху матриархату окремі елементи обліку, аналізу і контролю виконувала жінка. Вона, як голова дому, слідувала за мірою праці і споживання, а також приймала відповідні рішення. Наприклад, в американських індіців жінка розділяла приготувану на вогні їжу між усіма окремими сімействами з урахуванням їх потреб, а залишки їжі здавала під охорону. У разі необхідності жінка – «домокерівник» – робила зарубки для збереження, накопичення інформації та контролю [1].

У цей період активного розвитку набули продуктивні сили, відбувся поділ праці. Були удосконалені знаряддя праці, налагоджено їх виробництво з металу, активно функціонували сільське господарство і ремесла (ковальство, гончарство, ювелірне ремесло). Виробництво додаткового валового продукту створило передумови для утворення держав. Першими на переході від неоліту та бронзового віку виникли держави на Стародавньому Сході, зокрема Єгипет, Індія, Месопотамія.

Економічний аналіз застосовувався і розвивався паралельно з політичною економією, статистикою, обліком і контролем та органічно доповнював їх. Він слугував дослідженню господарських операцій, насамперед мінових товарних, які особливо активно здійснювали єгиптяни, греки і римляни. У Стародавньому Єгипті існувала досить складна і трудомістка організація обліку й аналізу суспільних та господарських процесів. У цьому процесі були задіяні щонайменше три особи. Одна з них фіксувала на папірусі, що виконував роль документа та облікового реєстра, обсяг матеріальних цінностей, які передбачалося передати згідно з попередніми домовленостями, друга особа відмічала поряд фактичні дані щодо переданих цінностей, а третя – аналізувала результати цієї угоди шляхом порівняння і позначала виявлені відхилення вказаних вище даних у той чи інший бік. У кінці на перевірених і проаналізованих документах проводилися повздовжні лінії. Це свідчить про зародження оперативного порівняльного аналізу [2].

Розвиток країн Європи епохи Середньовіччя пройшов три періоди: раннього Середньовіччя, або, як його ще називають, період генози (V–X ст.), період зрілого Середньовіччя, або зрі-

лого феодального господарства (X–XI ст.) та пізнього Середньовіччя (XI–XV ст.). Період раннього Середньовіччя характеризувався формуванням феодального ладу на основі приватної власності феодала на землю та залежності селян від нього. Існували внутрішня і зовнішня експансії, жорстка законодавча та податкова політики. Переважало натуральне господарство, яке слугувало задоволенню власних потреб феодала. Провідна роль відводилася сільському господарству, а ремесло мало другорядне значення.

Періоду зрілого Середньовіччя були властиві панування трьох форм феодальної власності, а саме: королівської, світської і духовної, розвиток товарно-грошових відносин, наявність великої земельної, майнової та соціальної нерівності в суспільстві, поширення найманої праці, впровадження оренди, стягнення всіляких податків. Отже, кожен з охарактеризованих періодів Середньовіччя відрізнявся за рівнями розвитку, організації та управління продуктивних сил суспільства. Відповідно це позначилося на організації обліку, аналізу і контролю ресурсів. Так, основними особливостями економічного аналізу щодо організаційно-методичного забезпечення в період раннього Середньовіччя, коли сформувалися й утвердилися визначальні риси феодального господарства, були:

- недосконала, надто вузька інформаційна база;
- відсутність єдиних грошових одиниць виміру;
- переважне використання кількісних натуральних показників;
- непорівнянність аналітичних даних;
- обмежені об'єкти і суб'єкти аналізу;
- несистемний підхід до вивчення економічних явищ і процесів;
- приблизний, нерегулярний характер аналітичних процедур;
- відсутність належної документації;
- виконання аналізом переважно функції контролю.

Ці особливості були обумовлені дією низки політичних, соціально-економічних, організаційних та інших факторів. Так, у цю епоху існувала слабка структура управління, яка не потребувала детальної економічної інформації. У своїй практичній діяльності люди дотримувалися принципу приблизності, поділяючи явища на великі і маленькі, використовуючи при цьому критерій виміру «більше» або «менше».

Нерозвиненість документації була спричинена тим, що, згідно з твердженнями науковців, аж до XIV ст. побутувала думка про вищу достовірність усного свідчення, ніж письмового, оскільки письмове можна сфальсифікувати, а усне – ні.

Крім того, аналіз мав статичний характер. Тобто внаслідок відсутності єдиних порівняль-

них, грошових показників і відповідного інформаційного забезпечення та звітності не можна було зробити аналіз господарської діяльності в динаміці за кілька років, місяців, днів. Обмежувалися тільки аналізом та оцінкою окремих розрізнених господарських фактів чи подій.

У результаті склалися умови для переходу від дрібного до розширеного товарного виробництва. У кінці XIX – на початку XX ст. сформувалося світове господарство, міжнародна кооперація та спеціалізація. При цьому зберігалось і велике землеволодіння.

Бурхливий розвиток світової економіки зумовив відповідні зміни в бухгалтерському обліку й економічному аналізі.

Зародження бухгалтерського обліку у Венеції, введення французом Жаком Саварі понять систематизованого та аналітичного обліку, створення італійським бухгалтером Джузеппе Чербоні (1827–1917 рр.) вчення про систематичне складення та аналітичне розкладення бухгалтерських рахунків сприяли тому, що на зміну епізодичному аналізу прийшов регулярний аналіз з більш досконаліми та об'єктивними документальними носіями інформації.

На перших порах розробкою методів і прийомів економічного аналізу та його здійсненням займалися переважно бухгалтери. Це пояснювалося тим, що найпростіші аналітичні методи і прийоми входили до складу балансоведення, бухгалтерського обліку, фінансів, статистики. Потім відбулося розмежування названих видів практичної і наукової діяльності та аналізу, а також їх удосконалення.

Г. Брун у 1845 р. запропонував методи розрахунку показників для аналізу інвестицій. П.М. Крижанівський у 1898 р. у числі перших розробив форми документів для оперативного аналізу та основні організаційні засади аналізу господарської діяльності підприємства. Ш. Рейнбот у 1865 р. збагатив фінансовий аналіз методикою оцінки ефективності вибору видів і форм інвестицій, а також маркетинговий аналіз. Ф. Єгерський вивчив питання достовірності економічної інформації для прийняття управлінських рішень. А.З. Попов запропонував ввести такі економічні терміни як основний капітал, оборотний капітал та запасний капітал, застосував методи аналізу рахунків бухгалтерського обліку, дав оцінку інформаційним джерелам. І.Г. Максимов у 1906 р. визначив мету й основні завдання економічного аналізу, необхідні для прийняття управлінських рішень з боку власника підприємства.

Швейцарський вчений Ф. Гюглі значну увагу приділив розробці та впровадженню у 1870 р. теорії нормування, а саме нормативних показників господарської діяльності у вигляді кошторису для порівняння їх з реальними значеннями, що дало можливість визначати рівень та ефектив-

ність витрачання ресурсів і знаходити невикористані резерви.

Отже, у XX ст. відбулися разючі зміни щодо методології та практики економічного аналізу. Заслуга у цьому належить, крім вищезазваних учених, таким французьким економістам, як Жан Батист Дюмарше та Жан Бурнісьєна. Так, Жан Батист Дюмарше розробив теоретико-методологічні засади фінансового аналізу, понятійний апарат аналітичного дослідження рахунків, розвинув типологічний аналіз балансу шляхом використання комбінаторики. Економічний аналіз як важливу складову економічного дослідження, невід'ємний процес в інформаційному потоці можна трактувати завдяки визнанню поняття бухгалтерського обліку Американською асоціацією бухгалтерів у 1966 р. При цьому обґрунтовано необхідність проведення ситуаційного аналізу для прийняття зважених рішень у сфері управління.

Нове концептуальне бачення ролі, мети і функцій економічного аналізу склалося у 1981 р. в результаті прийнятого.

Отже, індустріальна та постіндустріальна епохи характеризуються бурхливим розвитком теорії, методології і практики економічного аналізу. Учені-економісти, які досягли найкращих результатів в економічних дослідженнях, відзначені Нобелівськими преміями. Економіст Рагнар Фріш з Норвегії та Ян Тінберген з Ізраїлю вперше удостоєні в 1969 р. Нобелівської премії «За створення і застосування динамічних моделей до аналізу економічних процесів». Динамічні моделі використані ними для аналізу заощаджень і згодом лягли в основу теорії планування.

В Україні, як і в інших державах, економічний аналіз розвивався паралельно з документуванням та обліком. На думку дослідників, на території сучасної України елементи економічного аналізу вперше почали використовувати племена у VI ст. до н. е. Підтвердженням цього є листи, документи, вірші (збереглися донині) мислителя з Подніпров'я Анахарсіса, в яких він вперше використовує такі економічні терміни, як вартість, справедлива ціна. Подальший етап розвитку економічного аналізу пов'язаний із заснуванням Запорозької Січі. Тут вівся чіткий облік майна, доходів і видатків, на основі якого скарбник січового скарбу (тафар) регулярно складав і подавав кошовому отаману і козацькій раді звіт. Одним із перших намагався провести аналіз, насамперед фінансовий, на рівні держави гетьман І. Мазепа. Завдяки запровадженню калькуляції в обліку в XVII ст. в Україні почали широко використовуватися оперативний аналіз собівартості продукції і господарських операцій. Розвиток фінансового аналізу активізувався у XVIII ст. з посиленням аналітичних і контрольних функцій державних контролерів щодо дотримання кошторису магістрату.

Висновки. Є різні погляди щодо періодизації розвитку вітчизняного економічного аналізу. На нашу думку, в цілому історію економічного аналізу в Україні, як важливої складової економічної науки, доцільно умовно розподілити на такі чотири хронологічні етапи:

– перший – від початку XIX ст. до Жовтневої революції 1917 р.;

– другий – від Жовтневої революції до Другої світової війни (1917–1941 рр.);

– третій – воєнний та післявоєнний періоди (1941–1991 рр.);

– четвертий – з початку досягнення політичної незалежності України і донині (з 1991 р. до теперішнього часу).

Перший, дореволюційний, етап розвитку економічного аналізу відбувався в умовах утворення великих промислових підприємств, банків, кооперативів, сільськогосподарських артілей, що потребувало відповідного вивчення стану господарювання, пошуку шляхів підвищення його ефективності, прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Аналіз цього періоду призначався для дослідження фінансових результатів господарювання, балансу та його статей, платоспроможності окремих підприємств, монопольних об'єднань, банків.

Характерними рисами другого етапу розвитку економічного аналізу (від Жовтневої революції до Другої світової війни – 1917–1941 рр.) були розробка та обґрунтування теоретико-методологічних засад економічного аналізу в умовах усупільнення засобів виробництва, індустріалізації та колективізації країни, нової економічної політики, побудови планово-адміністративної системи господарювання.

Особливістю післяреволюційного періоду та періоду воєнного комунізму було здійснення згідно зі Спеціальним положенням (1917 р.) жорсткого робочого контролю за виробництвом, реалізацією, витрачанням, зберіганням продукції, фінансовою діяльністю промислових, будівельних, сільськогосподарських підприємств та організацій, кооперативів, банківських структур. Перехід до нової економічної політики супроводжувався впровадженням госпрозрахунку, заходів державного економічного регулювання, фінансової звітності.

Методичні засади економічного аналізу активно розвивали і відображали у своїх роботах також А.М. Яковлев – «Аналіз балансу кооперативу», А.Л. Міхеев – «Керівництво до аналізу балансів споживчих товариств» (1925 р.), А.Л. Усачов «Економічний аналіз балансу» (1926 р.), А.П. Рудановський та І.К. Крейбіг – перші книги з аналізу звітної калькуляції.

Період 30-х років характеризувався комплексним підходом у вивченні ефективності використання основних та оборотних засобів, у системному аналізі собівартості, економічної інформації.

У цей час виходять роботи науково-практичного плану, зокрема А.Я. Локшина «Аналіз звітності» та «Розрахунковий аналіз – основні прийоми аналізу діяльності промислового підприємства по даним обліку» (1933–1934 рр.).

Перед Великою Вітчизняною війною активно будувалися та реконструювалися фабрики, заводи, були організовані перші колгоспи, створені машинно-тракторні станції, відбулося масове переселення людей із Західної у Східну Україну, завдяки чому було забезпечено підприємства Донбасу робочою силою. Зростали промислове та аграрне виробництво, торгівля.

У сільському господарстві збільшувалися посівні площі, урожайність сільськогосподарських культур, поголів'я і продуктивність тварин. Крім того аграрний сектор виступав основним постачальником продовольства і сировини. Тут вирощувалися третина зерна, 60% цукрових буряків від загального обсягу союзного виробництва. Цьому сприяло активне поширення, починаючи з 20-х років, кооперативного руху на селі, що потребувало проведення аналітичних досліджень прибутковості діяльності організацій споживчої кооперації.

Метою аналізу були систематизація та узагальнення показників роботи вказаних та інших господарських структур, а також визначення напрямів зниження собівартості вироблюваної продукції та послуг, обґрунтування цін на них, ефективності роботи при госпрозрахунку, жорсткому режимі економії в умовах командно-адміністративної економіки для прийняття рішень.

Саме на початку 30-х років ХХ ст. було введено в користування терміни «економічний аналіз» та «аналіз господарської діяльності». Підручник Н.Р. Вейцмана – «Рахунковий аналіз».

Загалом у довоєнний період було видано майже триста монографій, підручників, посібників і шістьсот наукових статей, присвячених економічному аналізу.

Були також створені перші наукові економічні установи, заклади, зокрема Інститут економіки Академії наук України (1936 р.), Український науково-дослідний інститут економіки і організації сільського господарства (1956 р.), Науково-дослідний економічний інститут держплану (1962 р.), інші економічні інститути за галузями економіки.

Третій етап розвитку економічного аналізу охоплює період Великої Вітчизняної війни та після неї, тобто воєнний та післявоєнний і до 90-х років ХХ ст. включно (1941–1991 рр.). З початку цього періоду господарство України було переорієнтовано на потреби оборони. Відбувалася масова евакуація заводів, кваліфікованих працівників, учених на схід. Багато заводів було перепрофільовано на випуск військової техніки.

Четвертий етап розвитку економічного аналізу розпочався з часу проголошення 24 серпня 1991 р.

Верховною Радою Акта незалежності України, який відкрив нову епоху в історії України, і триває донині. Цей період характеризується переходом від командної до ринкової економіки, інтеграцією у світовий економічний простір. Тому економічний аналіз цього періоду має багатогалузевий характер і спрямований на проведення комплексної оцінки вітчизняного ресурсного потенціалу, вивчення та обґрунтування шляхів підвищення рівня добробуту громадян, структурної перебудови господарства, роздержавлення економіки.

Нині економічний аналіз є системою спеціальних знань, що дає можливість вивчати, оцінювати та прогнозувати причинно-наслідкові зв'язки суспільних економічних, організаційних, технологічних, екологічних, політичних та інших явищ і процесів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Соколов Я.В., Соколов В.Я. История бухгалтерского учета: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2003. – С. 300.
2. Лазаришина І.Д. Економічний аналіз: теорія, методологія, практика [Текст]: дис. ... д-ра екон. наук: 08.06.04 / Лазаришина Інна Дмитрівна; Тернопільський держ. економічний ун-т. – Т., 2006. – 434, [12] арк.: табл.
3. Лазаришина І.Д. Економічний аналіз в Україні: історія, методологія, практика [Текст] / І.Д. Лазаришина. – Рівне: НУВГП, 2005. – 369 с. : табл.
4. Історія економічних учень: Підручник: У 2 ч. / За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2006. – 1157 с.
5. Ковтун Н.В. Теорія статистики: Курс лекцій, практикум. – К.: Імекс-ЛТД, 2007. – 276 с.
6. Лановик Б.Д., Матисякевич З.М., Матейко Р.М. Економічна історія України і світу: Підручник / За ред. Б.Д. Лановика. – К.: Вікар, 2006. – 495 с.
7. Панасенко Л.І., Голубкина Г.П. Теорія економічного аналізу: навч. посіб. – К.: Вид.-поліграфічний центр «Київський університет», 2007. – 150 с.
8. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. – К.: Знання, 2006. – 525 с.
9. Шморгун Н.П., Головка В.І. Фінансовий аналіз: навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 450 с.
10. Алескерова Ю.В., Воронецька І.С., Корнійчук Г.В., Кравчук О.О. Фінансово-економічний словник-довідник по сільському господарству / Ю.В. Алескерова та інші. – Вінниця: ПП «ТД «Едельвейс і К», 2015. – 215 с.

РОЗДІЛ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

ЕВОЛЮЦІЯ МЕТОДОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ІТ-ПРОЕКТАМИ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

EVOLUTION OF METHODOLOGY OF MANAGEMENT OF IT PROJECTS IN THE MODERN ECONOMIC CONDITIONS

УДК 005.8:004 (045)

Буткевич В.В.

студентка

Національний технічний університет
України

«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»

Польська Т.Д.

доцент кафедри теорії та практики
управління

Національний технічний університет
України

«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»

У статті досліджено еволюцію методології управління проектами як інноваційного підходу в управлінні, наведено різні методи управління проектами, проаналізовані можливості адаптації методик до нових економічних умов. Особлива увага приділена в статті гнучким (Agile) та жорстким (Каскадній) типам методології. За результатами аналізу встановлено, що використання гнучкої методології Scrum доцільне в нестабільній економічній ситуації, що актуалізується в сучасних умовах розвитку української економіки.

Ключові слова: інформаційне суспільство, управління проектами, гнучка методологія (Agile), жорстка методологія, Scrum методологія.

В статье исследована эволюция методологии управления проектами как инновационного подхода в управлении, рассмотрены различные методики управления проектами, проанализированы возможности адаптации методик к новым экономическим условиям. Особое внимание уделено в статье гибким (Agile) и жестким (каскадные) типам методологий. По

результатам анализа установлено, что использование гибкой методологии Scrum целесообразно в нестабильной экономической ситуации, которая актуализируется в современных условиях развития украинской экономики.

Ключевые слова: информационное общество, управление проектами, каскадная модель, гибкая методология, гибкая методология, Scrum методология.

This article considers the evolution of project management methodologies as an innovative approach to management, are given the different project management techniques, analyzed the possibility of methods to adapt to the new economic environment. Particular attention is given in the article to flexible (Agile) and hard (cascading) the types of methodologies. The analysis found that the use of agile methods Scrum advisable in an unstable economic situation, which is actualized in the modern conditions of development of the Ukrainian economy.

Key words: informational society, project management, flexible methodologies (Agile), a rigid methodologies, Scrum methodology.

Постановка проблеми. Процеси, що відбуваються в сучасному інформаційному суспільстві, де на передній план виходить виробництво знання та інформації, все з більшою очевидністю демонструють взаємозв'язок і взаємозалежність глобалізації і зростання ролі інформаційно-комунікаційних технологій.

Організації на теренах сучасності можуть існувати та бути конкурентоспроможними лише за умови безперервного розвитку та значних ресурсів адаптації до мінливих умов ведення бізнесу, впровадження ІТ-технологій. Проектно-технологічний тип організаційної культури, впровадження в економіці нових форм управління надає конкурентні переваги і в цьому контексті в останні десятиліття надзвичайно актуалізується проблематика управління проектами.

Саме проектна діяльність вирішує проблеми вчасної адаптації до зовнішніх умов, що швидкоплинно змінюються. З іншого боку, невпинний розвиток інформаційних технологій призводить до збільшення впливу інформаційних технологій на саму проектну діяльність. Є різні види методик управління проектами, використання яких по-різному впливатиме на результат та процес

виконання, та не всі можливо адаптувати до економічних умов в країні, оскільки кожна вищезгадана методика повинна враховувати витрачений час та матеріальні ресурси в досягненні поставлених цілей проекту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам управління проектами присвячені роботи багатьох зарубіжних і вітчизняних дослідників. Так, в дослідженні В.Н. Буркова та Д.А. Новикова [1] представлено цілісне уявлення про весь комплекс механізмів, які використовуються на різних етапах проектів, починаючи з визначення цілей проекту і закінчуючи на етапі оперативного реагування. Б. Трейсі [7] в своїй роботі розглядає конкретні проблеми оптимізації, продуктивності та ефективності досягнення результату проекту. С.В. Пятенко [6] вважає, що ключовим інгредієнтом успіху проекту є управління проблемами. Проблемам управління будівельними проектами присвячені роботи В. В'язова [5]. Д. Сазерленд [3] в своїй книзі розкриває філософію Scrum-революційного методу управління проектами, вважаючи, що успіх проекту залежить від методології його управління. В.М. Кожухар [2] звертає увагу на фактор ринкової економіки, зазначаючи,

що управління ризиками є частиною діяльності управління проектами [2]. І.Г. Чиркова та К.Ч. Акбаров [4] вважають, що проект потребує техніко-економічної оцінки. А.А. Трусь [8] акцентує на партнерській взаємодії та мотивації співробітників як невід'ємних факторів продуктивної роботи.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Управління проектами в сфері інформаційних технологій повинні відповідати основним критеріям, виконання яких забезпечує якість проекту. Оскільки розробка програмного забезпечення, як і будь-яка інша технічна дисципліна, має справу з такими основними проблемами як якість, вартість і надійність, то в виборі методики слід орієнтуватися як на кінцеву мету, продукт проекту, так і на фінансові та часові показники.

Розглядаючи різні методологічні підходи до управління ІТ проектами в різних галузях економіки, проаналізуємо каскадну модель, яка була року в використанні до 2005 року.

Каскадна модель відноситься до моделей класичного життєвого циклу.

Етапи розробки класичної каскадної моделі виглядають наступним чином:

- Аналіз вимог проекту;
- Проектування продукту;
- Реалізація ПО;
- Тестування продукції;
- Інтеграція системи;
- Підтримка ПО.

Перехід на кожний наступний етап в даній моделі можливий лише після успішного завершення попереднього етапу. Така жорстка послідовність дозволяє формалізувати процес розробки, що робить його надзвичайно прозорим, при цьому реальна протяжність етапів часто не відповідає проміжкам часу, які визначені на графіках та в документації. При необхідності внесення правок в документацію розробка продукту зупиняється аж до моменту повторного погодження документів. Отже, при недостатньому рівні опрацювання вимог існує ризик збільшити терміни розробки до абсолютно неприйнятних величин, змінюючи об'єми витрат.

Каскадна модель передбачає строго послідовне (у часі) і одноразове виконання всіх фаз проекту з жорстким (детальним) попереднім плануванням в контексті визначених одноразово і цілком певних вимог до програмної системи. Така складна система погребує великої кількості часу, яке буде відведене на складання графіків та документації перед початком розробки проекту.

Етапи проекту відповідно до каскадної моделі: Формування вимог; проектування; реалізація; тестування; впровадження; експлуатація та супровід.

Водоспадна схема включає кілька важливих операцій, які можна застосувати до всіх проектів: складання плану дій з розробки системи; плану-

вання робіт, пов'язаних з кожною дією; застосування операції відстеження ходу виконання дій з контрольними етапами.

У зв'язку з тим, що згадані завдання є невід'ємним елементом всіх добре керованих процесів, практично не існує причин, що перешкоджають утвердженню повнофункціональних, класичних методів керівництва проектом, таких як аналіз критичного шляху і проміжні контрольні етапи.

Всі визначення документуються в специфікації аналізу. Тут же завершується рішення задачі планування проекту.

Проектування програмного забезпечення полягає в створенні уявлень:

архітектури програмного забезпечення; модульної структури програмного забезпечення; алгоритмічної структури програмного забезпечення; структури даних; вхідного і вихідного інтерфейсу (вхідних і вихідних форм даних).

- Переваги класичного життєвого циклу:
 - дає план і часовий графік по всіх етапах проекту;
 - впорядковує хід конструювання.
- Недоліки класичного життєвого циклу:
 - реальні проекти часто вимагають відхилення від стандартної послідовності кроків;
 - цикл заснований на точному формулюванні вихідних вимог до програмного забезпечення (реально на початку проекту вимоги замовника визначені лише частково);
 - результати проекту доступні замовнику тільки в кінці роботи.

Робота за цією методикою повинна бути покроковою, поступовою. Попередньо складався етапний план, представлений на діаграмах Г. Ганта, що давало ілюзію контролю над часом і всіма процесами (рис. 1). При цьому впродовж проекту могли з'являтися обставини, які вимагали порушувати графік й виходити за рамки бюджету. Поширення методики сталося з 1980-х років з моменту появи персональних комп'ютерів, що надавало більше можливостей для детального представлення будь-якого процесу.

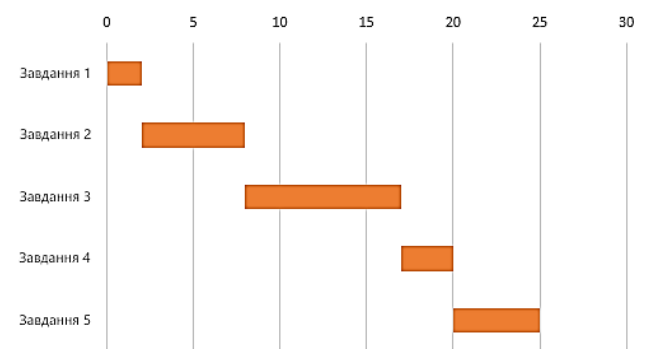


Рис. 1. Графік Ганта

Названо діаграми в честь самого автора Генрі Ганта, який створив їх в 1910-ому році. Першим

звернувся до графіків генерал Вільям Крузер, який на той час був начальником артилерійсько-технічної служби збройних сил США в Першу світову війну [2, с. 17].

Критикуючи подібні графіки і в цілому каскадну методологію, автор методології Скрам писав: «Діаграми Ганта справляють враження. З ними є тільки одна проблема: вони завжди і без виключення неправильні» [2, с. 17]. Як приклад доцільності тієї чи іншої методики, Джефф Сазерленд в своїй роботі «Scrum. Революційний метод управління проектами» говорить про важливий проект Федеральної служби безпеки під назвою «Страж», багатообіцяючий великомасштабний план з модернізації управління інформацією, який допоміг би в майбутньому запобігти подіям, подібним до 11 вересня.

Минав 2010-ий рік, а більшість документації зберігалась в паперовому вигляді, програма, по якій працювала Федеральна служба безпеки, не змінювалась з далеких вісімдесятих. Більшість працівників не бажали нею користуватися, так як швидкість небезпек, з якими потрібно було впоратися, випереджувала швидкість роботи з програмою, тобто програма не відповідала роботі у 21-ому сторіччі.

Ось як описує цю процедуру Джонсон, який працював над проектом «Страж»: «Ви склали в текстовому редакторі докладну записку і роздрукували її в трьох примірниках. Одну копію послали на затвердження, і вона проходила весь ланцюжок до самого верху. Другу відправляли до місцевого архіву на випадок, якщо перша загубиться. Ну, а з третьою ви сідали, брали червону ручку – так-так, я не жартую, червону ручку – і обводили ключові слова для занесення в базу даних. Ви індексували власний звіт «. Таким чином, «на Бюро поклали провину, що його підрозділи не зуміли зв'язати всі відомості воедино і виявити численних активістів» Аль-Каїди «, що в'їхали в країну по місяці і навіть лічені тижні до 11 вересня» [2, с. 13].

«Ми у своєму розпорядженні мали інформацію, яка могла б запобігти подіям 11-го вересня. А вони там сиділи, і ніхто не вжив жодних заходів... Я до сих пір не бачу, що вони усувають проблему... Поки ми дійдемо до технології XXI століття, вже настане XXII століття» [4, с. 5]. Таким було зізнання Патріка Лехі, сенатора-демократа від штату Вермонт, яке він оприлюднив на сторінках Washington Post.

Аналізуючи процес управління невдалим проектом «Страж» і іншими, можна зробити висновки, що проблема полягає в способі роботи та методі, яким користуються для управління цими проектами. Зазвичай це робили таким чином: вивчали потреби замовника; за потребами йшло їх рішення; тривале планування, що саме потрібно зробити; тривале обмірковування, як це потрібно здійснити, робота над графіками, «де були позначені і всі

подробниці, які потрібно виконати, і час, який буде потрібно на кожну задачу. Потім за рахунок точного підбору кольорів, вони показували, як кожна фаза проекту послідовно переходить в наступну – все це нагадувало водний каскад» [2, с. 16]. Робота по каскадній моделі потребує також додаткового робочого місця, в обов'язки працівника входить своєчасне поповнення і оновлення графіків.

Джефф Сазерленд в книзі «Scrum» порівнює цей метод з організацією роботи в ЦК КПРС, коли влада Радянського Союзу отримувала звіти перед розпадом СРСР та істинно вірила написаним діаграмам. «Сьогодні, як і в ті роки, звіти продовжують бути важливіше дійсності – але ж вони, судячи з усього, покликані її описувати, – але, якщо раптом сплинуть невідповідності, то винним називають реальність, а не діаграму [2, с. 18].

Маючи досвід того, що саме Scrum зміг завершити систему «Страж», можна робити висновки, що це єдина правильна методика, яка спроможна реалізувати такі проекти.» У ФБР стверджують, що для завершення проекту «Страж» вони вдавалися до «гнучкої методології розробки» [2, с. 25], що означає використання методології Scrum.

Перша проблема, з якою зіштовхнулося команда по роботі завершення проекту «Страж», була документація, розбір якої зайняв велику кількість ресурсів. «Мені доводилося бачити паперові стовпи висотою більше метра. З проекту в проект я спостерігаю одне і те ж: як копіюються стандартні формулювання і вставляються в нескінченні документи, але ніхто толком їх не читає», – згадує Джонсон. Але при всіх цих обставинах, «була створена система, що змушує людей схвалювати порожні ілюзії» [2, с. 24].

Модель WaterFall відноситься до жорсткого типу моделей і є найбільш поширеною моделлю серед моделей життєвого циклу розробки програмного забезпечення. Вона дуже проста для розуміння та використання. В цій моделі кожна фаза повинна бути завершена до наступного етапу. В кінці кожного етапу проводиться огляд, який допомагає визначити, чи перебуває проект на правильному шляху та чи буде цей проект продовжено [8].

Модель WaterFall може бути реалізована для будь-якого розміру проекту. Кожен етап повинен здійснюватися окремо в потрібний час, поступово переходячи від попереднього до наступного етапу, повністю закінчивши попередній. Документація, яка заповнюється на кожному етапі моделі WaterFall дозволяє людям зрозуміти, що було зроблено.

Методика WaterFall складається з послідовних, неперетинних фаз, де одна фаза не може початися, поки попередня фаза ще не завершена. В кінці кожного етапу є контрольна фаза, де приймається рішення стосовно того, чи дозволити проекту рухатися вперед чи ні (етап Gate). Основні зміни дозволені тільки якщо ССВ (Board

Control Change) затверджує їх. Продукт завершено тільки в кінці останньої фази. Після того як проект буде зроблено, продукт / послуга входить у фазу обслуговування.

Схема даної моделі ділиться на етапи чи фази. Перший етап, який вміщує в собі збір вимог та аналіз. Це перша фаза моделі WaterFall, яка включає в себе зустріч з клієнтом, щоб зрозуміти його вимоги. Це найбільш важливий етап, будь-яка неправильна інтерпретація вимог на даному етапі може привести до виникнення проблем з перевіркою та виконанням пізніше. Дуже важливо зрозуміти вимоги та очікування замовника, щоб кінцевий продукт відповідав його вимогам. Основні вимоги до системи повинні бути зрозумілі інженеру-програмісту, або, як його ще називають, аналітику. Всі вимоги якісно документуються і обговорюються детально з замовником.

Друга фаза є детальним проектуванням (дизайн). Вимоги замовника розбиті на логічні модулі для простоти реалізації. Вимоги до апаратного та програмного забезпечення для кожного модуля ідентифікуються і розробляються відповідним чином. Крім того, на даному етапі встановлюється зв'язок між різними логічними модулями, алгоритми і схеми, визначаються масштаби і цілі кожної логічної моделі. Коротше кажучи, ця фаза є фундаментом для фактичного програмування і здійснення роботи. Це проміжний етап між аналізом вимог і кодуванням. Всі процеси та конструкція повинні бути задокументовані для подальшого використання.

Третя фаза кодування являє собою стадію, в якій дизайн перетворюється в форми. Якщо конструкція робиться досить докладно, то кодування може бути зроблено ефективно. На цьому етапі розробляються програми. Все програмне забезпечення ділиться на невеликі модулі, проводиться кодування для цих невеликих модулів.

На четвертому цьому етапі проводиться методичне тестування як окремих компонентів, так і цілого, для переконання, що вони вільні від помилок і в повній мірі відповідають вимогам, викладеним в першому кроці (збір вимог та аналіз).

Технічне обслуговування є останньою фазою моделі WaterFall, в якій завершений програмний продукт вже переданий клієнту після того, як пройшов альфа та бета-тестування. Якщо клієнт пропонує внести зміни або удосконалити програмне забезпечення, потрібно повертатись до першої фази, до аналізу вимог.

Недоліки WaterFall моделі.

1. Аналіз вимог на першому етапі може не відповідати очікуванням, заявленим замовником. Це означає, що команда повинна проходити знову всі етапи з самого початку і до кінця, на що буде витрачений додатковий час та кошти.

2. Клієнт може побачити діючу модель проекту тільки в кінці. Як нам здається, це є особли-

вим мінусом, бо це єдиний момент, коли він може вносити правки, отже помилки, які були допущені раніше, зводять всю розробку проекту нанівець.

3. Ми не можемо повернутися на попередній етап, ця модель цього не дозволяє.

4. Важко простежити послідовність в процесі розробки програмного забезпечення [11].

Головною причиною популярності каскадної моделі програмування слід назвати вищезгадану прозорість процесу розробки – завдяки послідовному переходу від етапу до етапу і високому рівню формалізації процесу, управління масштабними проектами здійснюється набагато простіше, а команда, в свою чергу, працює більш злагоджено.

Крім того, жорстка послідовність дозволяє дати точну оцінку вартості розробки проекту і його термінів, що дозволяє точно спрогнозувати ефект, отриманий від запуску додатка.

Але, зіштовхуючись з реальними обставинами, дуже часто трапляються затримки з запусками проектів та відхилення від вказаного бюджету. Виникає безліч питань про цінність каскадної методики для сучасного суспільства і нових технологічних особливостей сучасного світу, оскільки зусилля, затрачені на створення графіків і їхньої адаптації до процесу, поступаються мінливим обставинам сучасного постіндустріального світу.

Джефф Сазерленд говорить про методики так: «Існує два підходи до роботи: старий «каскадний»- при ньому викидаються на вітер сотні мільйонів доларів, і часто він так ні до чого і не призводить; новий – коли зобов'язання виконуються меншими силами, в короткі терміни і з низькими витратами, а підсумковий продукт відрізняється відмінною якістю і забезпечує високу продуктивність» [2, с. 20].

Проаналізуємо підхід, який підтримує різні методики гнучкої розробки проектів. Agile-методологія має свої принципи, описані в Agile – маніфесті, які дозволяють організувати дисциплінований гнучкий процес управління IT-проектом, проводячи всю роботу ітераціями з проміжними перевітками, створюючи злагоджену самоорганізовану команду розробників і здійснюючи постійну комунікацію з замовником. Найбільш поширеною є методологія розробки Scrum, яку можна вважати набором конкретних практик, що використовуються в процесі розробки програмного забезпечення.

Agile підхід до управління проектами був створений в 1995 році в рамках спільних зусиль між APMG-міжнародних систем, метод розвитку (DSDM) Консорціум [7]. Agile підхід базується на принципі управління взаємодіями людей і заснований на процесі людського співробітництва. Підхід використовується у програмному забезпеченні, веб-сайт-технології, а також у творчій сфері та індустрії маркетингу. У Agile підході проект сприймається як ряд відносно невеликих заходів, заду-

маних і використаних для управління відповідно до адаптивних методів, на відміну від того, що має попередньо спланований процес [5].

Підхід Agile управління проектами має три відмінні риси:

- Часте тестування проекту на стадії розробки;
- Це єдиний підхід, який активно залучає клієнта в процесі управління проектами;
- Як правило, клієнт повинен брати участь в етапах розробки процесу та залучатися до взаємодії.

Scrum-підхід до розробки програмного забезпечення для технологічних галузей. Ця методологія була розроблена Кеном Швабер і Джеффом Сазерлендом в 1993 році. Ця методологія була більш швидкою, надійною і ефективною, як стверджували її автори, в порівнянні з класичними методиками управління проектами, такими як Водоспад, V-модель та іншими.

Згідно з визначенням, Scrum – це каркас розробки, з використанням якого люди можуть вирішувати проблеми, які з'являються, продуктивно і виробляючи продукти найвищої значущості [2].

Командна гра (сутичка), саме так перекладається слово Scrum. «Цей метод дозволяє учасникам групи ефективно взаємодіяти як з замовником, так і один з одним під час всього процесу розробки» [2, с. 5]. Як бачимо, в методології Scrum велике значення як фактору успішності надається командній роботі при повній взаємодії учасників команди і чіткому розумінні її мети. Адепти Scrum сповідують творчий підхід до роботи, тим самим дозволяючи команді добиватися високих результатів, не втрачаючи віри в свої сили.

Ідея методології Scrum: «Коли б не був запущений проект, вам ніщо не заважає регулярно пере-

віряти хід робіт і послідовно з'ясовувати: чи справляєтеся ви з завданням; чи в потрібному напрямку рухаєтеся; чи створюєте саме те, що насправді хоче отримати замовник» [2, с. 22].

Результатом успішного аналізу потреб управління проектами став «Маніфест гнучкої методології розробки програмного забезпечення», розроблений Д. Сазерлендом, який проголошував такі цінності: «люди важливіші за процеси; фактична робота продукту важливіше ніж документація, яка фіксує, що і як продукт повинен робити; співпраця з замовником важливіше обговорення умов договору з ним; реакція на зміни важливіша, ніж дотримання попереднього плану. Scrum – це концепція, створена ..., щоб втілити ці цінності в життя. Не існує ніякого єдиного підходу під назвою «гнучка методологія» [2, с. 17].

Етапи розробки програмного забезпечення за методологією Скрам детально зображено на малюнку, зображеному нижче.

Дана модель управління проектами в середовищі ІТ найпоширеніша, оскільки вона дозволяє адаптувати вимоги власника продукту, який має можливість коригувати свої вимоги відповідно до змін в навколишньому середовищі.

При використанні «гнучких» методологій завдання проекту розбиваються на малі частини (ітерації) з ретельним короткостроковим плануванням і майже незначним довгостроковим плануванням.

У методології Scrum команда є сомоорганізованою і самокерованою. Команда в Scrum кроссфункціональна. До неї входять люди з різними навичками – розробники, аналітики, тестувальники. Завдяки постійному аналізу виконаної роботи і можливостям здійснювати коригування напряму проекту між ітераціями, (спринт) мето-

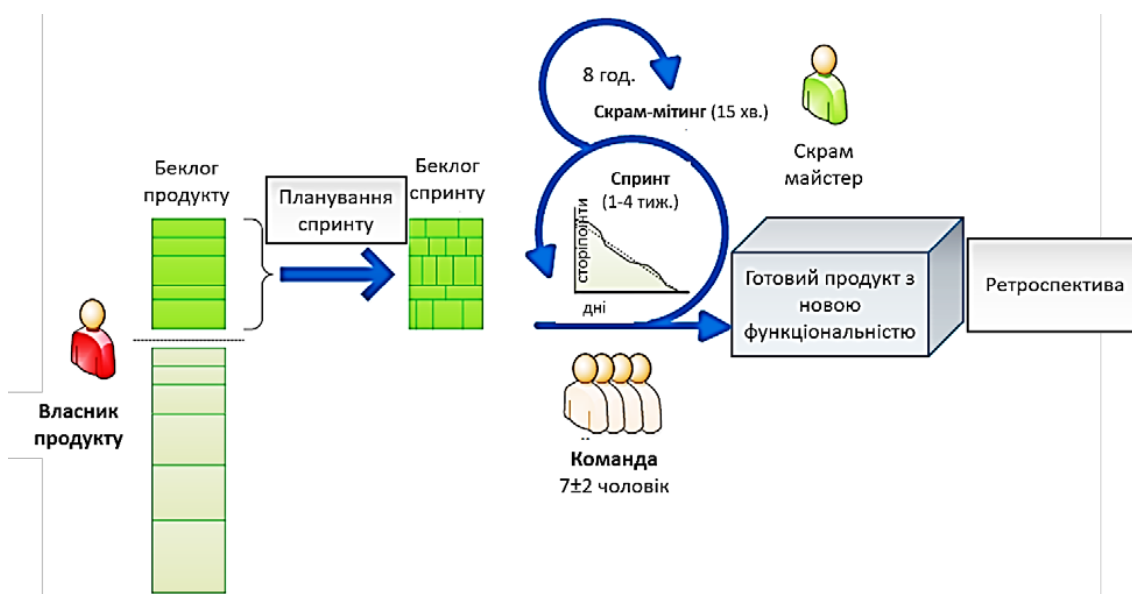


Рис. 2. Схема Скрам підходу

дологія «скрам» дозволяє більш якісно розробити програмне забезпечення і досягти продуктивних результатів.

На сьогоднішній день каскадна модель управління проектами вже практично не використовується в своєму початковому вигляді, що обумовлено малою гнучкістю моделі і її старінням відносно новітніх технологій та інформаційного розвитку суспільства. Одна з перших моделей програмування, яка колись відповідала всім вимогам часу, сьогодні використовується лише в поєднанні з більш сучасними методами, утворюючи гібридні моделі.

Висновки з проведеного дослідження. Вибір методики управління проектами є життєво важливим для реалізації успішного проекту. Вибір конкретного підходу до управління проектами обумовлений цілою низкою чинників, в тому числі в період реалізації проекту, чинниками вартості, складності проекту і т.д., різні методології мають різні функції, які підходять для конкретних вимог проекту.

Каскадне управління є більш актуальною методикою управління проектами при стабільній економіці, оскільки має жорсткий контроль за якістю та реєстрацію всіх процесів на документальному рівні. Це дозволяє контролювати графік виконання та аналізувати роботу над проектом більш пильно, використовуючи додаткові фінанси. Дана документація буде зберігатися до закінчення роботи над проектом та до його кінцевого випуску. При невиконанні якогось етапу розробки будуть потребуватися додаткові кошти для повернення на минулі етапи та їхнє корегування.

Скрам – гнучка методологія, яка дозволяє прораховувати ризики за рахунок поетапного виконання частин проекту. Повернення до минулих етапів, використовуючи додаткові кошти, не буде потрібним, оскільки команда скрам виконує проект частинами, в заданий строк, що дозволяє корегувати минулі помилки без великих фінансових затрат.

Скрам команда багатofункціональна та самостійна, кожен член команди не має чітких ролей і відповідальність за проект лежить на ній в цілому, що не передбачає жорсткого контролю за окремими членами команди. Одним з основних принципів Scrum є самоорганізація, багатofункціональність команди. Разом з тим необхідно відмітити, що згідно з дослідженнями соціологів, чисельність здатних на самоорганізацію, особисто мотивованих співробітників не перевищує 15% від працездатного населення [3].

Методологія Скрам може забезпечити зміни в бажаннях клієнта на всіх етапах розробки

проекту. Таке ставлення до управління тягне за собою зміни в оплаті заробітної плати, але гарантує те, що на виході проект буде виконаний в тому варіанті, який буде дійсно потрібний замовнику. Ідеологія Scrum стверджує, що заздалегідь неможливо передбачити всі зміни, таким чином немає сенсу заздалегідь планувати весь проект, обмежившись лише частковим плануванням, що є актуальним в нестабільній економічній ситуації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бурков В. Н., Новиков Д. А. Как управлять проектами / В. Н. Бурков, Д. А. Новиков. – М: Синтег, 1997. – 190 с.
2. Кожухар В. М. Инновационный менеджмент / В. М. Кожухар. – М: Издательство Ассоциации строительных вузов, 2012. – 292 с.
3. Сазерленд Д. Scrum. Революционный метод управления проектами / Джефф Сазерленд – МИФ. Бизнес, 2016. – 288 с.
4. Чиркова И. Г, Акберов К. Ч. Внутрифирменное планирование проектной деятельности: учебное пособие / И. Г. Чиркова, К. Ч. Акберов. – Н: НГТУ, 2015. – 64 с.
5. Вязовой В. Управление проектами в строительстве / В. Вязовой // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.e-xecutive.ru/management/practices/338248-upravlenie-proektami-v-stroitelstve>
6. Пятенко С. В. Методы анализа наиболее типичных проблем управления проектом / С. В. Пятенко // [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://iteam.ru/publications/project/section_35/article_2808
7. Трейси Б. Управляй своим временем и удвой результаты / Б. Трейси // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rulit.me/books/upravlyaj-svoim-vremenem-i-udvoj-rezultaty-read-443214-2.html>
8. Трус А. А. Психология управления / А. А. Трус // Вышэйшая школа. – 2014 [Электронный ресурс] – 2014. – Режим доступа: <http://mreadz.com/read-296679>
9. Bhargav R. Waterfall model / Bhargav // [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.slideshare.net/BHARGAV_VISANI/waterfall-model
10. Pichler R. Agile product management with Scrum: creating products that customers love / Pichler // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.romanpichler.com/romans-books/agile-product-management-with-scrum/>
11. Satalkar B. Waterfall Model vs. V Mode / Satalkar // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.buzzle.com/articles/waterfall-model-vs-v-model.html>
12. Schwalbe K. Information Technology Project Management. / K. Schwalbe // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.twirpx.com/file/1283991/>

ПІДХІД ДО КОМПАРАТИВНОГО АНАЛІЗУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

APPROACH TO THE INTERNATIONAL TRADE COMPARATIVE ANALYSIS OF THE EUROPEAN UNION

У даній статті розраховано абсолютні (середня арифметична, середнє арифметичне відхилення, середнє квадратичне відхилення, розмах варіації) та відносні (коефіцієнт варіації, коефіцієнт осциляції, відносне лінійне відхилення) показники ряду певних статистичних даних, що характеризують міжнародну торгівлю Європейського Союзу із врахуванням динамічних та структурних змін даного процесу. Методом k-means засобами пакету програм STATISTICA 10 проведено кластерний аналіз експортних та імпортних операцій країн ЄС за відносними показниками варіації даних. Розраховано коефіцієнти асиметрії та ексцесу для статистичних даних обсягів експорту та імпорту країн ЄС протягом досліджуваного періоду.

Ключові слова: асиметрія, варіація, експорт, ексцес, імпорт, кластерний аналіз, компаративний аналіз, міжнародна торгівля.

В даній статті розраховано абсолютні (середня арифметическая, среднее арифметическое отклонение, среднее квадратическое отклонение, размах вариации) и относительные (коэффициент вариации, коэффициент осцилляций, относительное линейное отклонение) показатели ряда определенных статистических данных, характеризующих международную торговлю Европейского Союза с учетом динамических и структурных изменений данного

процесса. Методом k-means средствами пакета программ STATISTICA 10 проведено кластерный анализ экспортных и импортных операций стран ЕС по относительным показателям вариации данных. Рассчитаны коэффициенты асимметрии и эксцесса для статистических данных объемов экспорта и импорта стран ЕС в течение исследуемого периода.

Ключевые слова: асимметрия, вариация, импорт, кластерный анализ, компаративный анализ, международная торговля, экспорт, эксцесс.

This article assumes absolute (arithmetic mean, the arithmetic mean deviation, standard deviation, the range of variation) and relative (coefficient of variation, coefficient of oscillations of relative linear deviation) number of specific statistical data on the international trade of the European Union, taking into account the dynamic and structural changes in the process. K-means method, the software package STATISTICA 10 conducted the cluster analysis of export and import operations by the EU data relative terms variations. The coefficient of skewness and kurtosis statistics for exports and imports of the EU during the observed period was calculated.

Key words: asymmetry, variation, export, excess, import, cluster analysis, comparative analysis, international trade.

УДК 519.67:339.5

Дзюбановська Н.В.

к.е.н., старший викладач кафедри економіко-математичних методів Тернопільський національний економічний університет

Вступ та постановка проблеми. Міжнародна торгівля характеризується динамічними та структурними змінами, що певним чином відображені у статистичних даних основних показників торгівлі. Таким чином фундаментом для оцінки міжнародної торгівлі є статистичне дослідження, що базується на розрахунку абсолютних, відносних та середніх показників ряду певних статистичних даних. Використовуючи математичний інструментарій для отримання числових характеристик, можна оцінити зовнішню торгівлю будь-якої країни, а також порівняти відповідні показники різних країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних вчених, що займалися аналізом окремих аспектів статистико-економічного аналізу міжнародної торгівлі, слід відзначити: Вишинську Т. Л. [1], Голубову Г. В. [2], Гончара І. А. [3], Єрину А. М. [4], Ковтун Н. В. [5], Ляшенко О. М., Бойко З. М. [6], Штефан С. В. [7] та ін.

Метою даного дослідження є оцінка зовнішньої торгівлі країни за показниками експорту та імпорту для проведення компаративного аналізу.

Виклад основного матеріалу. Оцінка рівня розвитку зовнішньої торгівлі кожної країни дозволить провести компаративний аналіз та оцінити її конкурентоспроможність на світовому ринку.

Маючи ряд статистичних даних та використовуючи аналітичний апарат математичної статистики, обчислимо основні числові характеристики для статистичного розподілу обсягів експорту (табл. 1) та імпорту (табл. 2) кожної країни. Для аналізу нами були використані дані обсягів експортних та імпортних операцій 28 країн Європейського Союзу за 2002-2015 рр. [8].

У табл. 1 та табл. 2 розраховані як абсолютні (середня арифметична, середнє арифметичне відхилення, середнє квадратичне відхилення, розмах варіації), так і відносні (коефіцієнт варіації, коефіцієнт осциляції, відносне лінійне відхилення) показники оцінки експорту та імпорту для кожної країни ЄС протягом 2002-2015 рр. Безперечно абсолютні показники мають надзвичайно велике значення при проведенні досліджень, вони є основою для статистичних розрахунків, проте за їх допомогою неможливо порівняти обсяги експортних та імпортних операцій для різних країн. Оскільки обсяги експорту та імпорту в різних країнах у млн. дол. сильно відрізняються, тому і абсолютні показники (теж виміряні у млн. дол.) будуть приводити до хибних висновків. Натомість використання відносних показників забезпечить порівняння варіації експорту та імпорту для різних країн.

Найчастіше користуються лише коефіцієнтом варіації і вважається, що коли його значення не перевищує 33%, сукупність є однорідною, а

середня арифметична є її типовою характеристикою. Судячи із розрахунків табл. 1 за ці межі виходять чимало країн: Болгарія (40%), Чеська респуб-

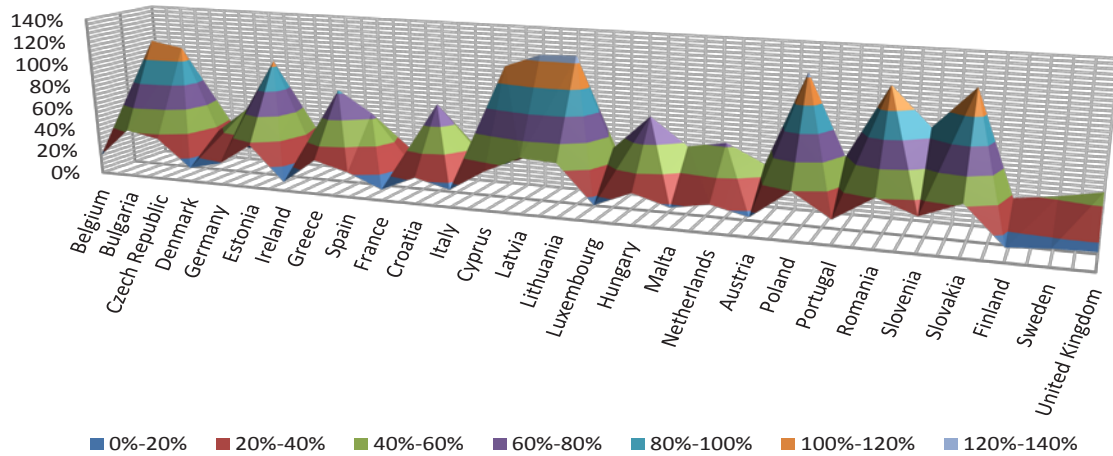


Рис. 1. Поверхня значень відносних показників варіації експорту країн ЄС протягом 2002-2015 рр.

Таблиця 1

Числові характеристики обсягів експорту країн ЄС протягом 2002-2015 рр.

країна	середня арифметична, млн. Дол.	середнє арифметичне відхилення, млн. Дол.	середнє квадратичне відхилення, млн. Дол.	розмах варіації, млн. Дол.	коэф. варіації, V	коэф. осциляції, VR	відносне лінійне відхилення, Vd
Бельгія	301967,07	40557,63	47777,09	133596	16%	44%	13%
Болгарія	14702,50	5194,36	6136,37	17098	42%	116%	35%
Чеська Республіка	91710,36	27748,21	33256,23	102116	36%	111%	30%
Данія	73801,93	7550,07	9093,33	27065	12%	37%	10%
Німеччина	926385,07	149526,20	177708,70	547048	19%	59%	16%
Естонія	8470,43	2634,49	3203,00	8878	38%	105%	31%
Ірландія	89340,00	4305,29	6905,83	28483	8%	32%	5%
Греція	19992,36	4995,07	5940,29	16572	30%	83%	25%
Іспанія	190206,21	34417,64	41492,28	122523	22%	64%	18%
Франція	399988,93	32699,93	38333,17	109421	10%	27%	8%
Хорватія	8424,00	1563,43	1913,34	6483	23%	77%	19%
Італія	341480,79	44637,93	51605,49	149265	15%	44%	13%
Кіпр	1081,71	272,29	362,10	1227	33%	113%	25%
Латвія	6860,14	2742,00	3257,15	8566	47%	125%	40%
Литва	15074,21	5898,93	6908,15	19008	46%	126%	39%
Люксембург	14755,79	1494,50	2041,04	7536	14%	51%	10%
Угорщина	65611,29	14993,82	17601,78	52431	27%	80%	23%
Мальта	2405,07	340,81	430,01	1382	18%	57%	14%
Нідерланди	402936,57	79856,86	94295,06	253234	23%	63%	20%
Австрія	113575,36	15725,16	18400,86	54557	16%	48%	14%
Польща	109031,07	35961,50	43574,24	135172	40%	124%	33%
Португалія	37887,64	6462,07	7816,96	22460	21%	59%	17%
Румунія	33838,71	11620,10	13765,85	39934	41%	118%	34%
Словенія	20432,71	5030,04	5963,03	17860	29%	87%	25%
Словаччина	43819,00	15449,86	18386,75	52765	42%	120%	35%
Фінляндія	54766,93	5020,07	6422,02	20625	12%	38%	9%
Швеція	114601,64	14082,89	16416,65	48124	14%	42%	12%
Об'єднане Королівство	333207,43	41982,92	50045,18	160059	15%	48%	13%

бліка (35%), Естонія (36%), Латвія (46%), Литва (44%), Польща (39%), Румунія (39%), Словаччина (40%). Аналогічно на основі даних табл. 2, про неоднорідність обсягів імпорту свідчать статистичні дані таких країн, як: Болгарія (35%), Латвія (35%), Литва (38%), Польща (34%), Словаччина (38%).

Використаємо відносні показники варіації даних експортних та імпортних операцій для поділу країн ЄС на класи, які характеризуються однаковою варіацією експорту та імпорту.

Методом кластерного аналізу k-means засобами пакету програм STATISTICA 10 ми провели кластерний аналіз експортних операцій країн ЄС за відносними показниками варіації даних. Змінними групування було обрано коефіцієнт варіації, коефіцієнт осциляції та відносне лінійне відхилення, а мірою відстані об'єктів у кластерах – Евклідова відстань.

На основі поверхні значень змінних групування (рис. 1) країни ЄС поділено на 5 кластерів.

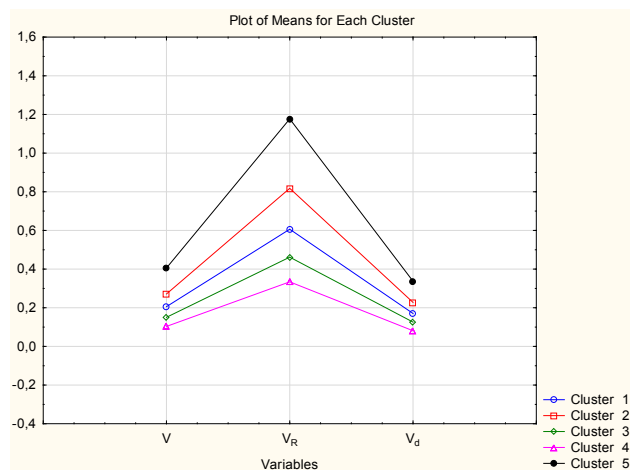


Рис. 2. Середні значення змінних групування у кластерах для експорту

За результатами кластерного моделювання отримано 5 кластерів, що відрізняються між собою

Таблиця 2

Числові характеристики обсягів імпорту країн ЄС протягом 2002-2015 рр.

країна	середня арифметична, млн. Дол.	середнє арифметичне відхилення, млн. Дол.	середнє квадратичне відхилення, млн. Дол.	розмах варіації, млн. Дол.	коєф. варіації, V	коєф. осциляції, VR	відносне лінійне відхилення, Vd
Бельгія	289162,00	42 487,29	50075,16	134520	17%	47%	15%
Болгарія	19128,14	5 770,98	6643,59	17998	35%	94%	30%
Чеська Республіка	86090,79	22 940,82	27210,19	83808	32%	97%	27%
Данія	65749,50	7 532,29	8706,51	26188	13%	40%	11%
Німеччина	753910,57	126 382,49	148892,54	427966	20%	57%	17%
Естонія	10191,43	2 697,80	3155,43	8996	31%	88%	26%
Ірландія	53787,71	5 466,90	6572,42	21574	12%	40%	10%
Греція	48664,00	5 424,29	7795,87	31470	16%	65%	11%
Іспанія	244903,86	30 789,04	37148,97	111501	15%	46%	13%
Франція	450663,79	54 832,39	63862,44	176713	14%	39%	12%
Хорватія	15993,14	1 942,55	2553,59	9489	16%	59%	12%
Італія	339968,86	40 557,18	46937,69	140202	14%	41%	12%
Кіпр	5347,14	800,29	1014,59	3660	19%	68%	15%
Латвія	9538,71	2 875,86	3339,50	9172	35%	96%	30%
Литва	17807,07	5 644,21	6682,13	18251	38%	102%	32%
Люксембург	19012,00	2 177,43	2716,98	8485	14%	45%	11%
Угорщина	64151,71	11 801,76	13976,13	43559	22%	68%	18%
Мальта	3840,50	775,64	906,23	2420	24%	63%	20%
Нідерланди	359576,93	70 379,93	82836,56	224944	23%	63%	20%
Австрія	116927,00	17 197,43	20163,97	57329	17%	49%	15%
Польща	120285,21	34 399,90	40377,48	116511	34%	97%	29%
Португалія	54446,93	5 874,23	7154,57	22469	13%	41%	11%
Румунія	44306,93	12 470,51	14676,46	44096	33%	100%	28%
Словенія	20813,57	4 622,49	5356,61	15214	26%	73%	22%
Словаччина	43975,29	14 121,39	16756,64	48774	38%	111%	32%
Фінляндія	51832,93	7 593,66	8982,29	26217	17%	51%	15%
Швеція	104578,36	17 825,59	20513,87	57178	20%	55%	17%
Об'єднане Королівство	454459,71	54 623,43	66276,04	211112	15%	46%	12%

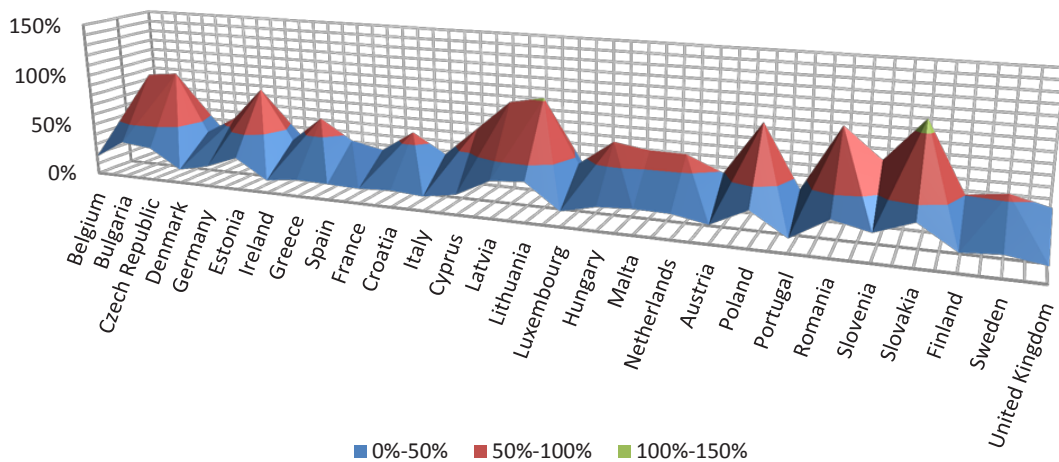


Рис. 3. Поверхня значень відносних показників варіації імпорту країн ЄС протягом 2002-2015 рр.

відносними показниками варіації експорту країн ЄС протягом 2002-2015 рр. (значення середніх змінних групування представлено на рис. 2).

До першого кластеру увійшло п'ять країн: Німеччина, Іспанія, Мальта, Нідерланди та Португалія ($18\% < V < 23\%$; $57\% < V_R < 64\%$; $14\% < V_d < 20\%$). Як видно з рис. 2, у цьому кластері відносні показники варіації займають середні позиції.

Другий кластер відзначається вищими значеннями відносних показників варіації експорту за середні ($23\% < V < 30\%$; $77\% < V_R < 87\%$; $19\% < V_d < 25\%$), проте значення коефіцієнта варіації знаходиться в межах норми. До цього кластера увійшли 4 країни: Греція, Хорватія, Угорщина та Словенія.

Третій кластер відрізняється нижчими значеннями відносних показників варіації експорту ($14\% < V < 16\%$; $44\% < V_R < 51\%$; $10\% < V_d < 14\%$), але вищими, ніж для кластеру 4. До цього кластеру належать 6 країн: Бельгія, Італія, Люксембург, Австрія, Швеція та Об'єднане Королівство.

Четвертий кластер складають Данія, Ірландія, Франція, Фінляндія, для яких характерні найнижчі значення відносних показників експорту порівняно із іншими кластерами ($8\% < V < 12\%$; $27\% < V_R < 38\%$; $5\% < V_d < 10\%$).

П'ятий кластер характеризується найвищими значеннями відносних показників експорту ($33\% < V < 47\%$; $105\% < V_R < 126\%$; $25\% < V_d < 40\%$). До 5-ого кластеру увійшли 9 країн: Болгарія, Чеська Республіка, Естонія, Кіпр, Латвія, Литва, Польща, Румунія, Словаччина.

На основі проведеного кластерного аналізу видно, що країни ЄС, які увійшли до 5-го кластеру характеризуються завищеними значеннями коефіцієнта варіації експорту протягом досліджуваного періоду, тобто спостерігається неоднорідність статистичних даних.

Аналогічним чином було проведено кластерний аналіз імпорту країн ЄС за відносними показниками варіації даних. Змінними групування було обрано коефіцієнт варіації, коефіцієнт

осциляції та відносне лінійне відхилення, а мірою відстані об'єктів у кластерах – Евклідова відстань.

Користуючись поверхнею значень змінних групування (рис. 3) країни ЄС поділено на 3 кластери, що відрізняються між собою відносними показниками варіації імпорту країн ЄС протягом 2002-2015 рр. (значення середніх змінних групування представлено на рис. 4).

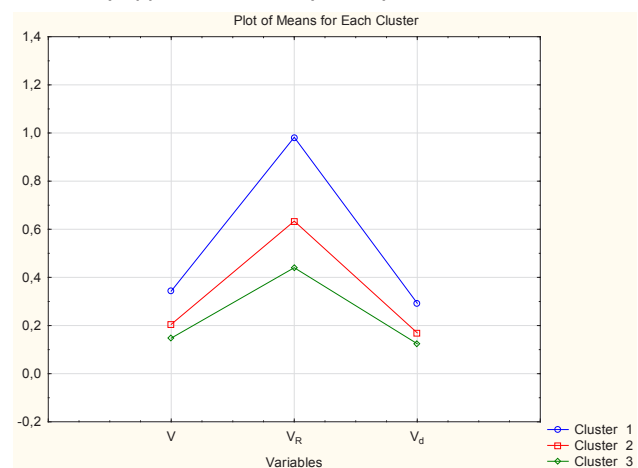


Рис. 4. Середні значення змінних групування у кластерах для імпорту

До першого кластеру увійшло 8 країн: Болгарія, Чеська Республіка, Естонія, Латвія, Литва, Польща, Румунія, Словаччина ($31\% < V < 38\%$; $88\% < V_R < 111\%$; $26\% < V_d < 32\%$). Як видно з рис. 2, у цьому кластері відносні показники варіації найвищі порівняно з іншими.

Другий кластер відзначається середніми значеннями відносних показників варіації імпорту ($16\% < V < 26\%$; $55\% < V_R < 73\%$; $11\% < V_d < 22\%$), причому значення коефіцієнта варіації знаходиться в межах норми. До цього кластера увійшли 9 країн: Німеччина, Греція, Хорватія, Кіпр, Угорщина, Мальта, Нідерланди, Словенія та Швеція.

Третій кластер характеризується найнижчими значеннями відносних показників варіації

імпорту ($12\% < V < 17\%$; $39\% < V_R < 51\%$; $10\% < V_d < 15\%$). До цього кластеру належать Бельгія, Данія, Ірландія, Іспанія, Франція, Італія, Люксембург, Австрія, Португалія, Фінляндія, Об'єднане Королівство.

Отже, проведений кластерний аналіз дозволив виділити країни ЄС, що характеризуються завищеними значеннями коефіцієнта варіації імпорту протягом досліджуваного періоду, це країни, які увійшли до кластеру 1.

На основі проведених кластерних аналізів видно, що ми отримали майже однакового складу кластери із характерними завищеними значеннями відносних показників за експортними (кластер 5) та за імпортними операціями (кластер 1).

Також до характеристик форми розподілу належать коефіцієнти асиметрії та ексцесу, дані параметри відображають ступінь скошеності і рівень гостро- чи плосковершинності розподілу [7].

Використовуючи засоби програмного продукту STATISTICA 10, нами було розраховано коефіцієнти асиметрії та ексцесу і їх похибки (рис. 5, рис. 6).

Додатна величина коефіцієнту асиметрії свідчить про те, що частіше в ряді розподілу трапляється значення ознаки, які більші за середній рівень, і навпаки, коли коефіцієнт асиметрії від'ємний, то в ряді розподілу переважають значення менші ніж середнє значення.

Для експорту додатними коефіцієнти асиметрії є лише для Болгарії, Ірландії, Іспанії, Латвії, Литви, Мальти, Португалії, Румунії, Фінляндії та Об'єданого Королівства. Для імпорту – Ірландія, Греція, Кіпр, Мальта.

Гостроверхість розподілу одиниць досліджуваної сукупності характерна лише для Ірландії, Люксембургу та Мальти (експорт) та Греції, Люксембурга (імпорт). Для всіх інших країн характерна плосковерхість розподілу. Це свідчить про неоднорідність досліджуваних сукупностей. Зауважимо, що ексцес ознак з нормальним розподілом зазвичай має величину в діапазоні від 2 до 4. Ні для експорту, ні для імпорту жодне

Variable	Descriptive Statistics			
	Skewness	Std.Err. Skewness	Kurtosis	Std.Err. Kurtosis
Бельгія	-0,37	0,60	-1,32	1,15
Болгарія	0,04	0,60	-1,52	1,15
Чеська Республіка	-0,13	0,60	-1,19	1,15
Данія	-0,38	0,60	-1,23	1,15
Німеччина	-0,20	0,60	-1,22	1,15
Естонія	-0,08	0,60	-1,42	1,15
Ірландія	2,36	0,60	7,21	1,15
Греція	-0,11	0,60	-1,39	1,15
Іспанія	0,20	0,60	-1,37	1,15
Франція	-0,15	0,60	-1,49	1,15
Хорватія	-0,33	0,60	-0,65	1,15
Італія	-0,23	0,60	-1,51	1,15
Кіпр	-0,49	0,60	-0,17	1,15
Латвія	0,10	0,60	-1,54	1,15
Литва	0,13	0,60	-1,51	1,15
Люксембург	-0,21	0,60	0,17	1,15
Угорщина	-0,49	0,60	-1,15	1,15
Мальта	1,02	0,60	0,18	1,15
Нідерланди	-0,30	0,60	-1,38	1,15
Австрія	-0,36	0,60	-1,28	1,15
Польща	-0,02	0,60	-1,10	1,15
Португалія	0,13	0,60	-1,39	1,15
Румунія	0,12	0,60	-1,38	1,15
Словенія	-0,42	0,60	-1,14	1,15
Словаччина	-0,19	0,60	-1,42	1,15
Фінляндія	0,34	0,60	-0,55	1,15
Швеція	-0,61	0,60	-1,12	1,15
Об'єднане Королівство	0,13	0,60	-0,99	1,15

Рис. 5. Коефіцієнти асиметрії та ексцесу і їх похибки для обсягів експорту країн ЄС протягом 2002-2015 рр.

Variable	Descriptive Statistics (2)			
	Skewness	Std.Err. Skewness	Kurtosis	Std.Err. Kurtosis
Бельгія	-0,47	0,60	-1,26	1,15
Болгарія	-0,39	0,60	-1,50	1,15
Чеська Республіка	-0,25	0,60	-1,21	1,15
Данія	-0,47	0,60	-1,19	1,15
Німеччина	-0,34	0,60	-1,36	1,15
Естонія	-0,30	0,60	-1,37	1,15
Ірландія	0,33	0,60	-0,79	1,15
Греція	0,26	0,60	1,08	1,15
Іспанія	-0,77	0,60	-0,68	1,15
Франція	-0,39	0,60	-1,37	1,15
Хорватія	-0,06	0,60	-0,02	1,15
Італія	-0,65	0,60	-1,08	1,15
Кіпр	0,01	0,60	-0,29	1,15
Латвія	-0,31	0,60	-1,42	1,15
Литва	-0,13	0,60	-1,52	1,15
Люксембург	-1,06	0,60	0,09	1,15
Угорщина	-0,51	0,60	-1,01	1,15
Мальта	0,47	0,60	-1,42	1,15
Нідерланди	-0,34	0,60	-1,37	1,15
Австрія	-0,32	0,60	-1,32	1,15
Польща	-0,31	0,60	-1,36	1,15
Португалія	-0,81	0,60	-0,54	1,15
Румунія	-0,60	0,60	-1,04	1,15
Словенія	-0,67	0,60	-1,11	1,15
Словаччина	-0,31	0,60	-1,35	1,15
Фінляндія	-0,64	0,60	-1,08	1,15
Швеція	-0,49	0,60	-1,36	1,15
Об'єднане Королівство	-0,01	0,60	-1,08	1,15

Рис. 6. Коефіцієнти асиметрії та ексцесу і їх похибки для обсягів імпорту країн ЄС протягом 2002-2015 рр.

значення коефіцієнта ексцесу не потрапляє в ці межі, що свідчить про невідповідність досліджуваних даних нормальному закону розподілу. При нормальному розподілі значення ознаки зосереджується біля центру розподілу, а значення ознаки, які істотно відхиляються від середньої рідко спостерігаються [7]. В нашому випадку, спостережені значення експортних та імпортних операцій країн ЄС протягом досліджуваного періоду істотно відхиляються від середньої.

Таким чином, ми прийшли до висновку, що всі описові статистики не відображають достатньою глибиною характер процесу торгівлі.

Висновки. Отже, використання абсолютних показників описової статистики при проведенні компаративного аналізу міжнародної торгівлі приведе до хибних висновків, оскільки обсяги експортних та імпортних операцій у млн. дол. для різних країн сильно відрізняються. Проте за допомогою відносних показників можна порівняти варіацію даних, що характеризують торгівлю різних країн.

Окрім того, у якості інструменту при проведенні компаративного аналізу міжнародної торгівлі доцільно використовувати кластерний аналіз за відносними показниками описової статистики. Це дасть змогу згрупувати країни із подібною варіацією даних, що характеризують торгівлю.

А також, враховуючи важливість визначення виду розподілу статистичних даних, доцільним є розрахунок коефіцієнтів асиметрії та ексцесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вишинська Т. Л. Сучасний стан зовнішньої торгівлі товарами в Україні [Електронний ресурс] / Т. Л. Вишинська, О. В. Генералов, І. М. Северук // ScienceRise. – 2015. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/texc_2015_3\(3\)_9.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/texc_2015_3(3)_9.pdf).
2. Голубова Г. В. Статистичний аналіз зовнішньої торгівлі України [Електронний ресурс] / Г. В. Голубова // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія Економічна. – 2014. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VKhE_2014_1096_87_16.pdf
3. Гончар І. А. Характер формування зовнішньої торгівлі України: статистична оцінка / І. А. Гончар, В. О. Бабірад-Лазунін // Статистика України. – 2013. – № 2. – С. 16-20.
4. Єріна А. М. Статистика: [підр.] / А.М. Єріна, З. О. Пальян. – К.: КНЕУ. – 2010. – 351 с.
5. Ковтун Н. В. Методологічні засади та методика статистичного оцінювання умов зовнішньої торгівлі / Н.В. Ковтун, В.О. Бабірад-Лазунін // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка: Економіка. – 2014. – № 163. – С. 39-46.
6. Ляшенко О. М., Бойко З. М. Фінансові домінанти процесу ціноутворення на світовому ринку сировинних товарів // Світ фінансів. – 2010. – № 1. – С. 135-145.
7. Штефан С. В. Статистичні методи досліджень: Тексти лекцій для студентів Інституту журналістики [Електронний ресурс] / С. В. Штефан // КНУ ім. Т. Шевченка – К., 2009. – Режим доступу: <http://journlib.univ.kiev.ua/navch/StatMetodyDoslid.pdf>
8. Eurostat [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ec.europa.eu/>

ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ ПП «ГАРМАШ» НА ОСНОВІ ВИРОБНИЧИХ ФУНКЦІЙ

ECONOMETRIC ANALYSIS OF SALES OF PRODUCTS PE «GARMASH» ON THE BASIS OF PRODUCTION FUNCTIONS

У статті висвітлені теоретичні та практичні проблеми застосування виробничих функцій Кобба-Дугласа і CES-функції в ході моделювання випуску продукції на м'ясопереробному підприємстві. Визначено оптимальну фондоозброєність, що максимізує випуск продукції на підприємстві. Запропоновано нове тлумачення граничної норми заміщення факторів як індикатора надлишку (недостатності) наявних ресурсів. Проаналізовано доцільність інвестування у м'ясопереробне виробництво на основі параметрів CES-функції.

Ключові слова: виробнича функція, еластичність заміщення ресурсів, оптимальна фондоозброєність, безбиткове інвестування.

В статье освещены теоретические и практические проблемы использования производственных функций Кобба-Дугласа и CES-функции в ходе моделирования выпуска продукции на мясоперерабатывающем предприятии. Определена оптимальная фондовооруженность, максимизирующая выпуск продукции на предприятии.

Предложено новое толкование предельной нормы замещения факторов как индикатора избытка (недостатка) имеющихся ресурсов. Проанализирована целесообразность инвестирования в мясоперерабатывающее производство на основе параметров CES-функции.

Ключевые слова: производственная функция, эластичность замещения ресурсов, оптимальная фондовооруженность, безубыточное инвестирование.

Theoretical and practical problems of using Cobb-Douglas production functions and CES-function in the simulation of output at the meat processing plant are discussed in the article. The optimal capital-labor ratio that maximizes output at the plant is calculated. A new interpretation of the marginal rate of substitution of factors as indicator of excess (deficiency) of available resources proposed. The feasibility of investing in meat processing production based on parameters of CES-function is analyzed.

Key words: production function, elasticity of substitution of resources, optimal capital-labor ratio, break-even investment.

УДК 330.43:330.356.7

Янковий В.О.

к.е.н, доцент кафедри економіки та планування бізнесу
Одеський національний економічний університет

Постановка проблеми. М'ясопереробна промисловість – одна з найбільш крупних підгалузей харчової промисловості України, що здійснює комплексну переробку худоби. Підприємства м'ясопереробної промисловості проводять заготівку і забій худоби, птиці, кроликів і виробляють м'ясо, ковбасні вироби, м'ясні консерви, напівфабрикати, котлети, пельмені, кулінарні вироби тощо. Поряд з виробництвом харчових продуктів у м'ясопереробній промисловості виробляються сухі тваринні корми, коштовні медичні препарати (інсулін, гепарин, лінокаїн та ін.), а також клеї, желатин, перопухові вироби.

Приватне м'ясопереробне підприємство «Гармаш» засноване в 2004 р. шляхом приватизації й об'єднання трьох цехів по переробці м'яса, що розташовані в селах Комінтерновського та Біляївського району Одеської області. Розв'язання завдань підвищення ефективності м'ясопереробної промисловості, зокрема ПП «Гармаш», вимагає, в першу чергу, негайного адаптування всіх учасників продовольчого комплексу до мінливих умов ринкового середовища. Вищезазначене обумовлює потребу вивчення проблем та перспектив випуску продукції на м'ясопереробному підприємстві за допомогою сучасних економетричних методів аналізу з використанням виробничих функцій (ВФ).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізуючи останні публікації в сфері м'ясопереробного виробництва, треба зазначити, що переважна більшість із них торкається про-

BLEM обліку і контролю за центрами відповідальності (В.В. Борковська [1]), удосконалення оперативного управління (Н.В. Гой [2]), формування внутрішнього економічного механізму (Л.М. Своробович [3]), реінжинірингу (Л.М. Соломчук [4]), формування системи управління економічною безпекою виробничо-господарської діяльності (І. Сосновська [5]) та ін. При цьому арсенал методів аналізу в даних публікаціях надто скудний: дослідники, зазвичай, обмежуються застосуванням простих і динамічних таблиць, графіків та діаграм. Математико-статистичні методи, за рідким виключенням, майже не використовуються.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Серед економетричних методів аналізу випуску продукції на м'ясопереробному підприємстві відносно рідким гостем є застосування ВФ. Переважно це функція Кобба-Дугласа (див., наприклад, [6]) як найбільш відома двофакторна модель залежності реалізації продукції від витрат капіталу і праці. Що стосується інших ВФ, зокрема функції з постійною еластичністю заміщення ресурсів (CES-функція – від англ. абревіатури *Constant Elasticity of Substitution*), то вона за рядом причин повністю випала з поля зору науковців та практиків.

Постановка завдання. Метою дослідження є знайомство широкого загалу економістів з аналітичними можливостями ВФ Кобба-Дугласа і CES-функції, з програмним забезпеченням наближеного визначення її невідомих параметрів за

допомогою нелінійних методів оцінювання. А також ілюстрація вказаних аспектів на конкретному прикладі за даними статистичної звітності підприємства м'ясопереробної промисловості України.

Виклад основного матеріалу. У якості результативної ознаки Y вказаних ВФ використовується реалізована продукція підприємства, а факторами є виробничі фонди K (капітал), витрати робочої сили L (праця) і час t . Всі економічні змінні зазвичай представляються у вартісному вимірі за певні періоди часу t . З урахуванням так званого нейтрального науково-технічного прогресу з темпом приросту λ , який відображає вплив на Y усіх чинників, окрім K і L , ВФ Кобба-Дугласа має наступний вигляд:

$$Y = Ae^{\lambda t} K^{\alpha} L^{\beta}, \quad (1)$$

де $0 < A$; $0 < \alpha, \beta < 1$; λ – невідомі параметри, що підлягають визначенню.

А CES-функція представляється так:

$$Y = Ve^{\lambda t} [\delta K^{-\rho} + (1 - \delta)L^{-\rho}]^{-1/\rho} \quad (2)$$

де $0 < V$; $0 < \delta < 1$; $-1 < \rho$ – невідомі параметри, що підлягають оцінці [7; 8].

Шляхом логарифмування лівої і правої частин (1) ВФ Кобба-Дугласа легко перетворюється в лінійну функцію з можливістю подальшого застосування регресійного аналізу за методом найменших квадратів задля розрахунку параметрів A , α , β . CES-функцію (2) привести до лінійного вигляду принципово неможливо. Саме відносна простота визначення невідомих параметрів ВФ Кобба-Дугласа є її вагомою перевагою перед іншими ВФ, у тому числі і перед CES-функцією.

В той же час ВФ (1) має серйозні недоліки, від яких вільна CES-функція. Вкажемо важливіші з них: уважається, що еластичність заміщення ресурсів σ , яка є мірою можливості заміни праці капіталом і, навпаки, для ВФ Кобба-Дугласа завжди дорівнює одиниці. Дане обмеження є дуже жорстким, часто не відповідає реальній економічній дійсності. В цьому сенсі CES-функція має явну перевагу в порівнянні з функцією Кобба-Дугласа: величина σ для неї може приймати будь-які значення. Для ВФ (2) еластичність заміщення ресурсів дорівнює $\sigma = 1 / (1 + \rho)$, хоча, так само, як і для функції Кобба-Дугласа, σ є постійною величиною, що впливає з самої її назви. При $\rho \rightarrow 0$ $\sigma \rightarrow 1$ і відбувається перехід від ВФ (2) до ВФ (1). Отже, можна говорити, що CES-функція узагальнює ВФ Кобба-Дугласа.

Окрім того, легко показати, що характер залежності продуктивності праці (Y/L) від фондоозброєності (K/L) в рамках даних ВФ досить різний. Для функції Кобба-Дугласа при $K/L \rightarrow \infty$ при будь-яких допустимих значеннях її параметрів продуктивність праці теж прагне в нескінченність. А CES-функція при довільних значеннях її параметрів і при $K/L \rightarrow \infty$ має верхню межу [9;

10]. Ясно, що з позиції адекватності моделі економічному процесу, що вивчається, ВФ (2) виглядає переважніше.

Тому в процесі моделювання випуску продукції на підприємстві за допомогою двофакторних динамічних ВФ перед дослідником завжди постають дві проблеми: 1) якій з двох ВФ – Кобба-Дугласа (1) чи CES-функції (2) віддати перевагу (хоча їх порівняння за економіко-математичними властивостями явно на користь CES-функції); 2) як оцінити параметри ВФ (2), якщо вибрана саме CES-функція.

Перш за все, розглянемо існуючі підходи до об'єктивного вибору найбільш адекватної моделі з двох досліджуваних ВФ в ході економіко-математичного моделювання випуску продукції підприємства.

Слідуючи Дж. Кменті [11], Р. Вінн і К. Холден [12, с. 84-85] розділили ліву і праву частини формул (1), (2) на L , логарифмували знайдені результати і розклали один із елементів отриманої CES-функції в ряд Тейлора. Вони показали, що по суті відмінності між CES-функцією і ВФ Кобба-Дугласа зводяться лише до четвертого доданку, що стоїть в правій частині перетвореної ВФ (2):

$$\ln(Y/L) = C + D \ln L + E \ln(K/L) - M [\ln(K/L)]^2. \quad (3)$$

Тут C , D , E , M – коефіцієнти, що виражаються через параметри ВФ (1), (2). При цьому якщо $\rho = 0$, то $M = 0$ і ці функції повністю збігаються, тобто відбувається перехід від ВФ (2) до ВФ (1). Отже, перевірка статистичної значущості коефіцієнта M в моделі (3) за допомогою t-критерію Стьюдента може служити підґрунтям для вибору конкретної форми з двох розглянутих ВФ. Проілюструємо вказану процедуру за даними статистичної звітності приватного м'ясопереробного підприємства «Гармаш» за 2005-2015 рр. (табл. 1).

Таблиця 1

Вихідні дані для моделювання динаміки реалізованої продукції ПП «Гармаш»

Роки	Y, тис. грн.	K, тис. грн.	L, тис. грн.	t	K / L
2005	14820	13978	851	1	16,42538
2006	23439	14690	1401	2	10,48537
2007	40538	17644,5	2409	3	7,324408
2008	46790	23492,5	2839	4	8,274921
2009	42603	26834	3502	5	7,662479
2010	43214	30933	4913	6	6,296153
2011	53988	36957	7940	7	4,654534
2012	68049	37001,5	9202	8	4,021028
2013	67577	38113	8959	9	4,254158
2014	60321	42575	9591	10	4,439057
2015	66149	49128	8293	11	5,924032

Джерело: розроблено автором

В результаті логарифмування вихідних даних табл. 1 і побудови моделі (3) за допомогою редак-

тора Excel (стандартна програма «Регресія») отримане наступне значення t-статистики Стьюдента: -2,369; р-значення 0,0497. Тобто з достовірністю $(1 - p\text{-значення}) = 1 - 0,0497 = 0,9503$ або 95% можна стверджувати, що коефіцієнт М моделі (3) є статистично значущим, надійним. Тому приходимо до висновку, що емпіричні дані, які характеризують динаміку реалізованої продукції ПП «Гармаш», будуть точніше змодельовані на базі CES-функції.

Зупинимось тепер на проблемі побудови ВФ (2). На нашу думку, М. Кубініва та ін., використовуючи підхід Кменті в якості інструменту знаходження первісної оцінки параметрів CES-функції, розробили найбільш удачу процедуру пошуку рішення поставленого завдання із заданою точністю на базі використання ітеративного алгоритму мінімізації цільової функції залишків моделі за методом Марквардта. Вона знайшла своє втілення в програмі MACRO6, написаної на мові Бейсік [13, с. 137-149], яка досить легко адаптується до сучасного програмного забезпечення за допомогою макросів редактора Excel [14].

За даними табл. 1 побудуємо CES-функцію, що моделює залежність реалізованої продукції підприємства від капіталу і праці з урахуванням нейтрального науково-технічного прогресу. На шостій ітерації було отримане оптимальне рішення (табл. 2).

Таблиця 2
Результати статистичного моделювання ВФ (2) за даними табл. 1

Ітерації	6
Константа B	0,695057496
Науково-технічний прогрес λ	0,036406882
Еластичність заміщення ресурсів σ	1,119975315
Параметр розподілу δ	0,602481383
Стандартна похибка B	0,072653509
Стандартна похибка λ	0,010552778
Стандартна похибка σ	0,512748173
Стандартна похибка δ	0,089507862
Скоригований коефіцієнт детермінації R^2	0,999661768
Сума квадратів регресійних залишків RSS	0,000310241
Коефіцієнт Дарбіна-Уотсона DW	2,279238999

Джерело: розраховано автором

Таким чином, шукана CES-функція в явному вигляді запишеться так:

$$Y = 0,6951e^{0,0364t} [0,6025K^{0,1071} + 0,3975L^{0,1071}]^{0,3350}. \quad (4)$$

Тут параметр моделі p знайдено за оцінним значенням еластичності заміщення ресурсів $\sigma = 1,11997$. Рівняння (4) досить точно описує динаміку реалізованої продукції на ПП «Гармаш» за 2005-2015 рр.: коефіцієнт детермінації свідчить про те, що 99,97% варіації реалізованої продукції пояснюється CES-функцією (4), а абсолютна

похибка моделі складає всього 0,0003. Критерій Дарбіна-Уотсона $DW = 2,279$ вказує на високу адекватність побудованої ВФ (оптимальне значення 2,0). Величина темпу приросту нейтрального науково-технічного прогресу $\lambda = 0,0364$ показує, що на досліджуваному підприємстві в середньому за рік реалізація зростала на 3,64% під впливом усіх чинників, окрім зміни капіталу та праці.

У табл. 3 наводяться важливіші економіко-математичні параметри CES-функції, розрахунок яких дозволить отримати узагальнені характеристики виробництва на ПП «Гармаш» в середньому за період 2005-2015 рр.

В роботах [15; 16] доведено, що для ВФ (2) існує оптимальна фондоозброєність $(K/L)^*$, яка максимізує випуск реалізованої продукції:

$$(K/L)^* = \left(\frac{\delta}{1-\delta} \right)^{\frac{1}{1+p}}; Y_{\max} = B e^{\lambda t} L(1-\delta)^{-\frac{1}{p}} [(K/L)^* + 1]^{-\frac{1}{p}}. \quad (5)$$

Легко показати, що в умовах оптимальної фондоозброєності гранична норма заміщення ресурсів CES-функції h (рядок 6 табл. 3) дорівнює одиниці, а її відхилення від 1 сигналізує про надлишковість ($h > 1$), або недостатність капіталу ($h < 1$), вкладеного у виробничі фонди.

На основі параметрів моделі (4) розрахуємо показник оптимальної фондоозброєності за першою формулою (5) для ПП «Гармаш» за 2005-2015 рр.:

$$(K/L)^* = \left(\frac{0,6025}{1-0,6025} \right)^{\frac{1}{1+0,1071}} = 1,5931.$$

Якщо звернутись до даних останнього стовпця табл. 1, то можна побачити, що фактична фондоозброєність на підприємстві суттєво перевищує оптимальну. Це означає, що виробничі фонди на ПП «Гармаш» знаходяться у надлишку. Даний висновок підтвердила і побудована ВФ Кобба-Дугласа: коефіцієнт при змінній $\ln(K)$ виявився статистично незначущим, ненадійним (критерій Стьюдента дорівнює -0,358, р-значущість 0,73).

Найближче до оптимального фактичне значення фондоозброєності (4,021) спостерігалось у 2012 р. і в цьому році підприємство дійсно одержало максимальну за досліджуваний період реалізовану продукцію 68049 тис. грн. Розрахуємо граничну норму заміщення ресурсів h на підприємстві у 2012 р.:

$$h = \frac{1-\delta}{\delta} \left(\frac{K}{L} \right)^{1+p} = \left(\frac{1-0,6025}{0,6025} \right) \times 4,021^{1+0,1071} = 3,079 > 1.$$

Величина $h = 3,079 > 1$ підтверджує висновок про надлишковість капіталу, вкладеного у виробничі фонди на ПП «Гармаш». Тому виникає питання: яку виручку від реалізації ПП «Гармаш» отримало б у 2012 р. при оптимальній фондоозброєності 1,5931? Щоб відповісти на нього, скористаємось другою формулою (5):

$$Y_{\max} = 0,6951 \times 2,718282^{0,0364 \times 8} 9202(1-0,6025)^{0,335} [1,5931 + 1]^{0,335} = 70446,33 \text{ тис. грн.}$$

Основні економіко-математичні характеристики CES-функції

Показник	K	L
1. Середня віддача	$\frac{Y}{K} = Be^{\lambda t} [\delta + (1-\delta) \left(\frac{L}{K}\right)^{-p}]^{-\frac{1}{p}}$	$\frac{Y}{L} = Be^{\lambda t} [\delta \left(\frac{K}{L}\right)^{-p} + (1-\delta)]^{-\frac{1}{p}}$
2. Гранична віддача	$\frac{\partial Y}{\partial K} = \frac{\delta}{B^p} \left(\frac{Y}{K}\right)^{1+p}$	$\frac{\partial Y}{\partial L} = \frac{1-\delta}{B^p} \left(\frac{Y}{L}\right)^{1+p}$
3. Еластичність випуску продукції, %	$\frac{\delta}{B^p} \left(\frac{Y}{K}\right)^p$	$\frac{1-\delta}{B^p} \left(\frac{Y}{L}\right)^p$
4. Потреба в ресурсах	$K = \left[\left(\frac{Y}{Be^{\lambda t}}\right)^{-p} - (1-\delta)L^{-p} \right]^{-\frac{1}{p}} \delta^{\frac{1}{p}}$	$L = \left[\left(\frac{Y}{Be^{\lambda t}}\right)^{-p} - \delta K^{-p} \right]^{-\frac{1}{p}} (1-\delta)^{\frac{1}{p}}$
5. Заміщення ресурсів (фондоозброєність)	$\frac{K}{L}$	
6. Гранична норма заміщення ресурсів	$h = \frac{1-\delta}{\delta} \left(\frac{K}{L}\right)^{1+p}$	
7. Еластичність заміщення ресурсів, %	$\sigma = 1/(1+p)$	

Джерело: розроблено автором на основі [6; 7]

Отже, резерв росту реалізованої продукції за рахунок оптимізації фондоозброєності (продажу частини невикористаних виробничих фондів і вкладання коштів у робочу силу) складає на підприємстві 70446 – 68049 = 2397 тис. грн.

Певний науковий і практичний інтерес представляє застосування побудованої ВФ Кобба-Дугласа [6] і CES-функції [17-19] в умовах інвестування деякого додаткового капіталу $C_t = K_t + L_t$ у виробництво. Відомо, що при лінійній однорідності CES-функції спостерігається нульовий ефект від розширення масштабів виробництва, тобто воно буде беззбитковим при будь-якій величині авансованого капіталу C_t . Однак, беззбитковість у цьому випадку забезпечується лише у певний період часу, що визначається за наступною нерівністю:

$$t \geq (\lambda p)^{-1} \{ \ln[\delta N^{-p} + (1-\delta)M^{-p}] - p \ln B \}, \quad (6)$$

$$\text{де } N = \frac{\delta^\sigma}{\delta^\sigma + (1-\delta)^\sigma}; \quad M = \frac{(1-\delta)^\sigma}{\delta^\sigma + (1-\delta)^\sigma}.$$

Розрахуємо величини N , M і за нерівністю (6) визначимо час, коли інвестиція у виробництво м'ясної продукції на ПП «Гармаш» стане прибутковою:

$$N = \frac{0,6025^{1,11997}}{0,6025^{1,11997} + (1-0,6025)^{1,11997}} = 0,6144;$$

$$M = \frac{(1-0,6025)^{1,11997}}{0,6025^{1,11997} + (1-0,6025)^{1,11997}} = 0,3856.$$

З урахуванням знайдених N і M розрахуємо праву частину вираження (6):

$$\{ \ln(0,60248 \times 0,614366^{0,10712} + 0,397519 \times 0,385634^{0,10712}) + 0,1071 \times \ln(0,695057) \} / (-0,0364 \times 0,10712) = 28,38 \text{ (років)}.$$

Таким чином, $t \geq 28$ років, тобто інвестувати у виробництво не має ніякого економічного сенсу, оскільки воно є збитковим. Так, у 2014 р. фінансовий збиток від операційної діяльності ПП «Гармаш» склав 1722 тис. грн., а чистий зби-

ток – 2337 тис. грн., у 2015 р. указані показники дорівнювали 2052 і 2165 тис. грн. відповідно.

Висновки з проведеного дослідження. CES-функція за рядом важливих економіко-математичних властивостей переважає ВФ Кобба-Дугласа, однак її використання в практиці економічного аналізу і прогнозування випуску продукції на підприємстві часто стримується відсутністю належного програмного забезпечення. Перевірка статистичної значущості коефіцієнта M в моделі (3) за допомогою t-критерію Стьюдента може служити надійним підґрунтям для об'єктивного вибору конкретної форми з двох розглянутих ВФ.

Розрахунок невідомих параметрів CES-функції доречно вести на базі ітеративного алгоритму мінімізації цільової функції залишків моделі за методом Марквардта. Вказана процедура знайшла своє втілення в програмі MACRO6, написаної на мові Бейсік, яка досить легко адаптується до сучасного програмного забезпечення за допомогою макросів редактора Excel.

Побудована CES-функція надає досліднику можливість проаналізувати широке коло економіко-математичних характеристик виробничого процесу на підприємстві, що вивчається. Зокрема, вона дозволяє визначити оптимальну фондоозброєність, порівняти її з фактичною і розрахувати резерв росту реалізованої продукції у разі надлишковості останньої. Окрім того, отримана модель може служити дієвим інструментом оцінки беззбитковості інвестиційних проєктів у виробництві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Борковська В. В. Облік і контроль за центрами відповідальності м'ясопереробного підприємства / В. В. Борковська // Інноваційна економіка.

Науково-виробничий журнал. – 2015. – № 59. – С. 283-288.

2. Гой Н. В. Удосконалення оперативного управління у м'ясопереробних підприємствах / Дис. на здоб. вченого ступеню д-ра екон. наук за спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Н. В. Гой. – Івано-Франківськ, 2015. – 251 с.

3. Своробович Л. М. Особливості діяльності підприємств м'ясопереробної галузі як об'єкту формування внутрішнього економічного механізму / Л. М. Своробович // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса, ОНЕУ. – 2014. – № 54. – С. 150-157.

4. Соломчук Л. М. Реінжиніринг як метод підвищення ефективності діяльності м'ясопереробних підприємств / Л. М. Соломчук // Ефективна економіка. – 2014. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3855>

5. Сосновська І. Формування системи управління економічною безпекою виробничо-господарської діяльності м'ясопереробних підприємств / І. Сосновська // Socio-Economic Problems and the State [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/6296/2/15simdmp.pdf>

6. Янковий В. О. Модель безбитковості інвестування в м'ясопереробну промисловість / В. О. Янковий // Економіка харчової промисловості. – 2010. – № 4 (8). – С. 16-21.

7. Казакова М. В. Анализ свойств производственных функций, используемых при декомпозиции экономического роста / М. В. Казакова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <ftp://ftp.gerec.org/opt/ReDIF/RePEc/rnp/wpaper/31.pdf>

8. Янковий В. О. Виробнича функція з постійною еластичністю заміщення ресурсів / В. О. Янковий // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса, ОНЕУ. – 2015. – № 58. – С. 228-234.

9. Определение производственной функции и её свойства. Маргинальные продукты [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ouek.onu.edu.ua/uploads/courses/matheconomics.pdf>

10. Подладчиков В. Н. Микроэкономика. Производственные функции / Подладчиков В. Н. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://i.kpi.ua/podladchikov/-menu=micro-firm-2-.htm>

11. Kementa J. (1967). On Estimation of the CES Production Function. *International Economic Review*, vol. 8, p. 180-189.

12. Винн Р, Холден К. Введение в прикладной эконометрический анализ / Р. Винн, К. Холден. Пер. с англ. С. А. Николаенко. – М.: Финансы и статистика, 1981. – 294 с.

13. Математическая экономика на персональном компьютере: Пер. с япон. / М. Кубинива, М. Табата, С. Табата, Ю. Хасэбэ; под ред. М. Кубинива. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 304 с.

14. Янковой В. Выбор математической формы функции при моделировании зависимости выпуска продукции от производственных факторов / В. Янковой, А. Вакула // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2016. – № 3 (235). – С. 184-198.

15. Янковий В. О. Оптимізація фондоозброєності на підприємствах харчової промисловості на основі виробничих функцій / В. О. Янковий, Н. В. Мельник // Економіка харчової промисловості. – 2016. – т. 8, вип. 2. – С. 34-39.

16. Янковой В. А. Математический анализ неоклассических производственных функций / В. А. Янковой // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2016. – № 2 (24). – С. 78-83 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журналу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2016/No2/78.pdf>

17. Янковой В. А. Анализ хозяйственной деятельности предприятий пищевой промышленности на базе CES-функции / В. А. Янковой: [Соціо-еколого-економічний розвиток агропродовольчої сфери України в сучасних умовах: проблеми та шляхи їх розв'язання: монографія / за ред. А. І. Павлова]. – Одеса: Астропринт, 2015. – С. 167-180.

18. Янковий В. О. Економіко-математичне дослідження фондо-озброєності в виробничих функціях як інструмент максимізації випуску продукції / В. О. Янковий: [Науково-методичні аспекти обліково-аналітичної системи підприємства: монографія / за загальною ред. В. В. Немченка]. – Одеса: Фенікс, 2016. – С. 162-175.

19. Янковий В. О. Економічні аспекти математичного аналізу виробничої функції Кобба-Дугласа і CES-функції / В. О. Янковий // Торгівля, комерція, підприємництво. – Львів, 2016. – № 19. – С. 156-161.

СПЕЦИФІКА ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ БЕЗПЕКОЮ СТРАХОВОГО РИНКУ У КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

THE SPECIFICITY CHARACTER OF METHODS OF MANAGEMENT FOR THE INSURANCE MARKET SECURITY

В даній статті проведено теоретичне дослідження наявних підходів до регулювання страхової діяльності в країнах Європейського союзу. В статті доведено, що ключовими завданнями та напрямками регуляторного впливу з боку європейського законодавства є захист інтересів споживачів страхових послуг та забезпечення від шахрайства. Виявлено, що особлива увага в європейському страховому законодавстві привернута до вирішення проблем забезпечення платоспроможності страхових організацій та ринкової дисципліни. Автором встановлено, що вітчизняне законодавство у сфері регулювання безпечного розвитку страхового ринку не відповідає сучасним вимогам Європейського союзу, що ускладнює процес інтеграції в єдиний європейський страховий ринок.

Ключові слова: страховий ринок, фінансовий ринок, система, директиви, методи, платоспроможність, капітал, страховики, страхувальники.

В данной статье проведено теоретическое исследование существующих подходов к регулированию страховой деятельности в странах Европейского союза. В статье доказано, что ключевыми задачами и направлениями регуляторного влияния со стороны европейского законодательства является защита интересов потребителей страховых услуг и страхования от мошенничества. Выявлено, что особое

внимание в европейском страховом законодательстве привлечено к решению проблем обеспечения платежеспособности страховых организаций и рыночной дисциплины. Автором установлено, что отечественное законодательство в сфере регулирования безопасного развития страхового рынка не соответствует современным требованиям Европейского союза, что затрудняет процесс интеграции в единое европейское страховое рынком.

Ключевые слова: страховой рынок, финансовый рынок, система, директивы, методы, платежеспособность, капитал, страховщики, страхователи.

The author believes that the insurance market security is a necessary condition for the state's economic growth and an important factor of qualitative changes in Ukraine's economy, its active integration and interaction with the world economic space. The article is described european experience of management for the insurance market. This article presents the tools for providing security of the insurance market in the EU countries and indication of specifics of accommodation of strategic regulation of the Ukrainian market with European standards. The monitoring of security regulation of the insurance market in EU can be used to develop recommendations on providing security of the insurance market.

Key words: insurance market, financial market, system, guidelines, methods, solvency, capital, insurers, policyholders.

УДК 368.1

Виговська В.В.

д.е.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет

Постановка проблеми. Інтеграція в єдиний європейський страховий ринок передбачає широке використання прийнятих у міжнародній практиці стандартів щодо звітності, інформаційної прозорості, оцінки платоспроможності та достатності капіталу. Відкритість страхових ринків зумовлює розвиток співпраці та інформаційної взаємодії між страховими регуляторами з метою забезпечення захисту інтересів страхувальників та стабільності соціально-економічного розвитку країни. Відтак, особливої актуальності набувають питання вивчення прогресивної європейської практики забезпечення безпеки розвитку страхового ринку, і на цій основі, вироблення якісно нової, орієнтованої на сучасні досягнення, національної стратегії щодо попередження й усунення загроз його функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні та прикладні аспекти забезпечення безпеки страхового ринку досліджено в працях багатьох учених-економістів та практиків, таких як: Л. Алексеєнко, І. Бабець, В. Бара-

нова, О. Барановський, А. Боженко, О. Гаманкова, О. Деркач, А. Єрмошенко, М. Єрмошенко, О. Жабинець, А. Кириченко, О. Кравченко, В. Маргасова, С. Онишко, Н. Нагайчук, О. Рубан, Н. Ткаченко, Т. Яворська та інших. Відзначаючи вагомість наукового доробку науковців, який є істотним у розвитку сучасних теоретико-прикладних уявлень про безпеку страхового ринку, слід зазначити, що це питання залишається актуальним і потребує подальших розвідок. Системного дослідження потребують підходи до забезпечення безпеки страхового ринку у країнах Європейського Союзу.

Метою статті є вивчення особливостей регулювання розвитку страхового ринку у країнах Європейського Союзу.

Виклад основного матеріалу. Огляд зарубіжних наукових джерел та законодавчих документів свідчить про те, що система регулювання страхової діяльності Євросоюзу не виокремлює певної сукупності заходів, що спрямовані саме на забезпечення безпеки страхового ринку, оскільки

вона в цілому спрямована на створення умов для його безпечного функціонування та попередження негативного впливу загроз. Система регулювання страхової діяльності Євросоюзу може вважатися

зразковою з точки зору безпеки, що будується на принципах стабільності законодавства, забезпечення ефективної взаємодії між органами виконавчої та законодавчої влади, невідворотності і

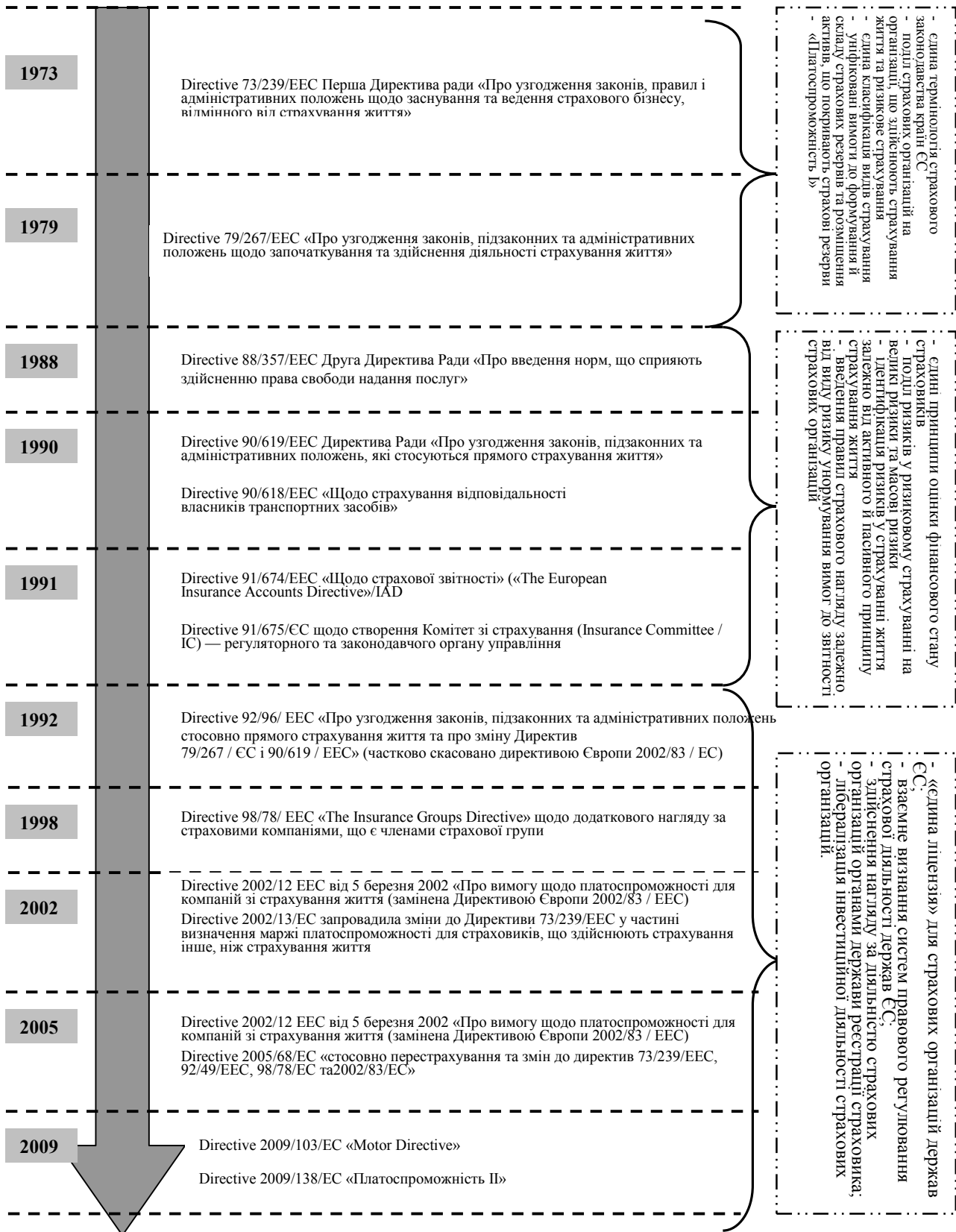


Рис. 1. Базові директиви ЄС щодо регулювання спільного страхового ринку*

*Джерело: складено та доповнено автором на основі [4], [7], [8]

обов'язковості застосування санкцій у разі порушення законів.

25 березня 1957-го в Римі було підписано угоду щодо утворення спільного ринку кількома західними державами, який згодом перетворився на Євросоюз. Відповідно до угоди, протягом наступних дванадцяти років необхідно було розробити та ухвалити єдині положення законодавчого регулювання економічних відносин у країнах-учасницях, директиви в різних галузях економіки, спрямованих на визначення єдиних, серед яких не було виокремлено директив для регламентування діяльності страхового ринку. Поглиблення інтеграційного руху європейських країн зумовило необхідність встановлення спільних законодавчих основ щодо функціонування страхового ринку. Серед наявних підходів було обрано модель, за якої створювався єдиний страховий ринок із збереженням особливостей національного законодавства, включно з податковою політикою і державним наглядом за страховою діяльністю.

Основні етапи створення єдиного Європейського страхового ринку можна виокремити відповідно до прийняття директив зі страхування, що реалізують «свободи», прийняті Римським договором. Зазначені директиви поступово лібералізували діяльність страховиків країн-учасниць Євросоюзу, а також надали свободу вибору страхувальниками страхових компаній, незалежно від того, в якій державі вона перебуває. Для вивчення процесу вироблення єдиної законодавчої платформи для страхового співтовариства Європейського Союзу ми згрупували на рис. 1 базові директиви ЄС щодо регулювання спільного страхового ринку.

Саме гармонізація та уніфікація страхового законодавчого поля країн-членів Євросоюзу стала ключовою передумовою створення єдиного страхового ринку, що передбачає спільні принципи ведення страхового бізнесу в умовах конкуренції, регулювання безпеки страхового ринку та захисту інтересів страхувальників.

Європейське страхове законодавство базується на Директивах ЄС щодо регулювання страхової діяльності за такими напрямками [9]: Non-Life (Загальне, або «ризикове» страхування); Life (Страхування життя); Accounting (Бухгалтерський облік та фінансова звітність); e-Commerce (Електронна комерційна діяльність); Insurance groups (Страхові групи); Financial conglomerates (Фінансові конгломерати); Insurance mediation (Страхове посередництво); Motor insurance (Автострахування); Reinsurance (Перестрахування); Solvency (Платоспроможність); Winding-up (Ліквідація та реорганізація страховиків); European Insurance and Occupational Pensions Committee (Європейський комітет нагляду за страховими ринками та пенсійними схемами); International agreement (Міжнародні договори).

В уніфіковану законодавчу базу закладені стратегічні засади забезпечення безпеки єдиного європейського ринку. Ключовими завданнями та напрямками регуляторного впливу з боку європейського законодавства є захист інтересів споживачів страхових послуг та захист від шахрайства. Саме в цьому вбачається підґрунтя для безпечного розвитку єдиного європейського ринку. Наведені на рис. 1 три покоління директив спрямовані на контроль платоспроможності страхових компаній («Solvency»), захисту прав споживачів страхових послуг, регулювання діяльності страхових посередників тощо.

«Solvency» – це фундаментальна і всеохоплююча ревізія чинних Директив у галузі страхування. Головна мета цього проекту – підвищення захищеності власників полісів у ЄС. Під час його реалізації враховуються поточні напрацювання в галузі страхування, керування ризиками, фінансового менеджменту, міжнародної фінансової звітності і т. ін. [1, с. 189].

Однією з основних цілей проекту є розроблення і впровадження заснованої на оцінці інвестиційного ризику системи вимог до власних засобів суб'єктів страхового ринку. Оцінки ризиків лежатимуть в основі вимог до розміру капіталу. Іншим важливим пунктом є поліпшення нагляду за страховими компаніями шляхом гармонізації методів і інструментів контролю.

Цілями «Solvency I» були ревізія й актуалізація вимог до норми платоспроможності страхових компаній. Сьогодні у ЄС розробляється і поступово впроваджується проект «Solvency II», покликаний вирішити більш широке коло проблем.

Згідно з «Solvency II» вимоги до норми платоспроможності європейських страхових компаній були доповнені та поліпшені в результаті реалізації проекту «Solvency I Directives» (Directive 2002/13/EC of the European Parliament and of the Council of 5 March 2002 amending Council Directive 73/239/EEC as regards the solvency margin requirements for non-life insurance undertakings; Directive 2002/83/EC of the European Parliament and of the Council of 5 November 2002 concerning life assurance) у 2002 р.

Під дію «Solvency II» підпадають усі страхові та перестрахові компанії у разі, якщо [12]:

- прибуток від щорічного загального обсягу підписаних премій підприємства перевищує 5 млн. євро;
- загальний обсяг технічних резервів включно з валовим доходом від повернення сум, які підлягають відшкодуванню, відповідно до договорів про перестрахування та зобов'язань спеціальних юридичних осіб, перевищує 25 млн. євро;
- загальний обсяг технічних резервів страхової організації, що входить до групи перевищує 25 млн. євро;
- діяльність страхових організацій стосується послуг зі страхування чи перестрахування. Які

включають страхування ризиків відповідальності, некредитоспроможності та фінансових втрат, за винятком випадків, коли останні є додатковими ризиками іншого класу;

– діяльність страхових організацій стосується послуг із перестраховування. Фінансова вартість яких перевищує 0,5 млн. євро від загального обсягу підписаних премій, або 2,5 млн. євро від валового доходу від повернення сум технічних резервів, які підлягають відшкодуванню, відповідно до договорів про перестраховування та зобов'язань спеціальних юридичних осіб, або більше 10% від загального обсягу підписаних премій чи понад 10% валового доходу від повернення сум технічних резервів, які підлягають відшкодуванню, відповідно до договорів про перестраховування та зобов'язань спеціальних юридичних осіб [12].

Якщо будь-які з вказаних сум були перевищені протягом трьох років, умови «Solvency II» застосовуються починаючи з четвертого року. Можна стверджувати, що «Solvency II» враховує розмірний ефект у діяльності страховиків або принцип пропорційності розмірів і обсягу відповідальності: невеликі організації не повинні мати дуже великі витрати з розрахунку ризиків і складання звітності. Встановлення жорсткіших вимог до достатності капіталу та ризик-менеджменту для великих страховиків сприятиме зменшенню ризиків їх неплатоспроможності, збитків споживачів та дестабілізації ринку.

Структуру проекту «Solvency II» розробив Європейський комітет нагляду над страховими ринками і пенсійними схемами (CEIOPS – Committee of European Insurance and Occupational Pensions Supervisors). Структура «Solvency II» складається з трьох компонентів (табл. 1), що охоплюють кіль-

кісні та якісні вимоги платоспроможності та ринкову дисципліну. Серед кількісних вимог найістотнішими залишаються вимоги до обсягів MCR і SCR, серед якісних – наявність у страховика власної системи оцінки ризиків та платоспроможності, дотримання ринкової дисципліни, системи розкриття інформації.

Компонент 1 (кількісні вимоги). «Solvency II» встановлює два методи для оцінки маржі платоспроможності: стандартна європейська формула та внутрішня модель, самостійно розроблена компанією та узгоджена регулятором країни.

Вимоги до формування розміру нормативного капіталу складаються з двох рівнів, що є подібним до умов «Solvency I»:

– мінімальні вимоги до капіталу (Minimum Capital Requirements – MCR). У разі їх недотримання орган страхового нагляду має право негайно відкликати ліцензію на здійснення страхової діяльності;

– вимоги достатності капіталу для забезпечення платоспроможності або так званий необхідний платоспроможний капітал (Solvency Capital Requirements – SCR). Наявність необхідного платоспроможного капіталу – ключова вимога до платоспроможності, яка ґрунтується на оцінці ризиків. У разі їх недотримання орган страхового нагляду може вимагати надання плану фінансового оздоровлення, призначати своїх представників у керівні органи компанії, обмежувати використання активів і застосовувати інші санкції [12].

Вимога щодо наявності мінімального необхідного капіталу MCR у «Solvency II» є подібною до вимоги щодо мінімального гарантійного фонду MGF у «Solvency I». Однак обсяг MCR згідно з «Solvency II» збільшується і становить:

Таблиця 1

Структура основних вимог «Solvency II» за Директивою 2009/138/ЄС*

Компонент 1 (кількісні вимоги платоспроможності)	Компонент 2 (якісні вимоги платоспроможності)	Компонент 3 (ринкова дисципліна)
Вимога до розміру мінімального необхідного капіталу (MCR)	Реалізація ефективного ризик-менеджменту включно з внутрішнім контролем і внутрішнім аудитом у компанії	Прозорість з метою зміцнення ринкових механізмів
Вимоги до розрахунку достатності капіталу – необхідного платоспроможного капіталу (SCR)	Власна оцінка ризику і платоспроможності (ORSA) з метою визначення і вимірювання ризиків, пов'язаних з подіями в коротко- і довгостроковому періодах, які можуть вплинути на управління ризиками і платоспроможність	
Вимоги до перестраховування та інших процедур з метою зниження ризиків		
Вимоги до розрахунку власного капіталу	Загальні вимоги до впровадження прозорості структури управління та ухвалення рішень і менеджменту компаній	Вимоги до публічного розкриття інформації з метою зміцнення дисципліни
Норми розрахунку технічних резервів	Реалізація актуарної функції в компанії стосовно розрахунку капіталу з метою управління на основі оцінки ризиків і техніки моделювання	
Принцип «розумної поведінки» у вимогах до інвестицій, свобода інвестицій	Відповідність активів і зобов'язань страховика Діяльність наглядових органів на рівні ЄС, прозорість, права та обов'язки регуляторів	Надання звітності наглядовим органам

*Джерело: [11], [12], [13]

1) 2,2 млн. євро для організацій, які займаються поп-life-страхуванням включно з кептивними страховими організаціями, за винятком покриття всіх або деяких ризиків відповідальності і поруки (тоді він повинен становити не менше 3,2 млн. євро);

2) 3,2 млн євро для організацій, що займаються life-страхуванням, включаючи підконтрольні страхові організації;

3) 3,2 млн. євро для перестраховальних організацій, окрім підконтрольних перестраховальних організацій, у яких мінімальний необхідний капітал повинен бути не менше 1 млн. євро;

4) сума величин, встановлених у підпунктах 1 та 2 для страхових організацій у разі одночасного проведення страхування життя та страхування, не пов'язаного із життям [13].

Найбільш складним і трудомістким є розрахунок необхідного платоспроможного капіталу (SCR), який має містити індивідуальні елементи ризику, зібрані в єдине ціле. Зауважимо, що значення показника SCR не є константою, а щоразу змінюватиметься залежно від ризиків, з якими має справу страхова компанія. Отже, SCR стає випадковою величиною і може описуватися за допомогою функції розподілу, яка визначає ймовірність можливих значень SCR. Тож, з метою сприяння якісному управлінню ризиками та узгодження регуляторної вимоги до капіталу з особливостями галузі SCR слід визначати як економічний капітал, що має утримуватися страховими та перестраховальними організаціями з гарантією того, що банкрутство виникатиме не частіше одного разу на 200 випадків, або альтернативно, що ці організації матимуть змогу з імовірністю – не менше 99,5 % виконувати свої зобов'язання перед власниками полісів і бенефіціаріями впродовж наступних 12 місяців.

Компонент 2 (якісні вимоги) передбачає процедуру інспекційного контролю. Наглядові органи оцінюють не тільки фінансові показники, а й стратегії, основні бізнес-процеси, ризики страховика. Якщо наглядові органи оцінять рівень капіталу, розрахований відповідно до «Solvency II» як недостатній, то матимуть право вимагати його збільшення. Водночас вони мають право застосовувати санкції до менеджерів і власників компанії, а також проводити виїзні перевірки. Крім того, у кожного страховика повинна бути власна система оцінювання ризиків та платоспроможності, яка є, з одного боку, інструментом для страхових компаній, що допомагають їм приймати правильні рішення під час заняття страховою діяльністю, а з другого, інструментом для наглядових органів, спрямованим на визначення ризикованості портфеля компанії.

Заслуговує на окрему увагу фінансове регулювання страховиків ЄС органами контролю. Для цього розглянемо, з чого складається структура капіталу страховика і його власних коштів. З одного боку, власні кошти (BK) дорівнюють різ-

ниці ринкової вартості активів і ринкової вартості пасивів, з другого – обсяг власних коштів дорівнює сумі нормативно необхідного платоспроможного капіталу (SCR) і надлишкового капіталу (НК). Причому нормативно необхідний платоспроможний капітал (SCR) є більшим за мінімально необхідний капітал (MCR). Величина SCR не входить до складу власних коштів, а є формально розрахунковим показником. Умовою платоспроможності є $SCR > MCR$, $BK > SCR$.

За умови використання регулятором страхового ринку трирівневої оцінки можна стверджувати, що страховик отримує:

– «червону картку» – видалення з ринку, якщо $НК < 0$ і $SCR < MCR$ або $BK < SCR$;

– «жовту картку» – попередження і санкції, якщо $НК > 0$ і $SCR = MCR$ або $НК = 0$ і $SCR > MCR$ або $BK = SCR$;

– «зелену картку» – дозвіл на продовження діяльності, якщо $НК > 0$ і $SCR > MCR$ або $BK > SCR$ [12; 13].

Такий ступеневий і полегшений метод втручання може бути застосований на будь-яку дату перевірки, а не тільки за результатами річного звіту. На нашу думку, цей метод доцільно впроваджувати для фінансового регулювання страхового ринку в Україні.

Компонент 3 (ринкова прозорість). Для того щоб упевнитися, що внутрішня модель страховика або перестраховика працює правильно, необхідно встановити тісний контакт компаній з наглядовими органами щодо розкриття інформації. Страховики ЄС зобов'язані щороку публікувати звіти про свій фінансовий стан, що включають, зокрема, опис бізнесу та системи корпоративного управління, оцінку його адекватності ризик-профілю страховика, схильність до ризиків, методи оцінювання активів і зобов'язань, структуру і якість власного капіталу, розміри MCR і SCR, інформацію про будь-яку невідповідність MCR або SCR за звітний період. Більшість страховиків ЄС публікують повний фінансовий звіт за стандартними формами на своїх офіційних сайтах в інтернеті.

Отже, сформований підхід до контролю за платоспроможністю страхових організацій, що діють на єдиному європейському ринку, полягає у дотриманні достатності власних коштів. Рівень маржі платоспроможності страхової компанії визначається шляхом співвіднесення її активів з існуючими на певний час зобов'язаннями, а також розраховується розмір вільних від зобов'язань коштів. У разі виявлення недостатності капіталу стан страхової організації з позиції платоспроможності характеризується як критичний. У такій ситуації державні органи повинні застосовувати відповідні заходи реагування.

На рис. 2 наведена схема останнього етапу впровадження в практику «Solvency II», яка демон-

струє еволюційність цього процесу. Це свідчить про складність процесу, а отже, механічне запровадження «Solvency II» у вітчизняну практику не доцільне, оскільки може призвести до негативних наслідків для страхового ринку України.

Справедливо зауважила Т. Говорушко [3], що підхід до оцінки платоспроможності страхових організацій, передбачений Директивою 2009/138/ЕС, має істотні відмінності від наявних нині вимог в Україні. Варто виділити вузьку спрямованість останніх при розрахунку нормативів платоспроможності у зв'язку з урахуванням лише показників премій і виплат, як єдиних, що відображають ризику страхових компаній. На думку Пацурії Н. Б., неефективність цього підходу було доведено на практиці того ж Європейського Союзу, коли з 85 страхових компаній, які перебували під контролем регулятивних органів, через невідповідність капіталу вимогам Solvency I 20 збанкрутувало [6].

Поширеною практикою запровадження в Європі політики щодо розкриття інформації страховиками є встановлення регуляторами Мінімальних стандартів розкриття інформації із обов'язковими вимогами щодо формату, специфіки, періодичності та мети розкриття інформації. У цьому контексті на окрему увагу заслуговує той факт, що переважну більшість системних ризиків для страхового сектору можуть також нести пов'язані особи, про які регулятор не має інформації, достатньої для вжиття відповідних заходів. З цією метою обов'язковим є встановлення можливості отримання відповідної інформації зовнішніх експертів (аудиторів та актуаріїв) [1, с. 195].

При цьому забезпечення виконання страховиками Мінімальних стандартів розкриття інфор-

мації є можливим тільки у разі встановлення відповідних умов і на рівні керівництва фінансової установи, яке є відповідальним за запровадження відповідної моделі оцінки ризику, і на рівні державного регулятора фінансової установи (наприклад, шляхом зниження рейтингу або встановлення вимог щодо капіталізації).

Виконання умов розкриття інформації за принципами Директиви Solvency II можливе через модернізацію наявних технологій чи впровадження більш сучасних ІТ-систем, які краще адаптовані до нових вимог. Сьогодні в Європі вже відбувається процес інтеграції нових інформаційних систем для аналізу та більш ефективного фінансового контролю страхових компаній, що побудовані на основі принципів Solvency II. Нові ІТ-програми дають змогу страховикам дотримуватися всіх аспектів Директиви при одночасному вдосконаленні стратегії і підвищенні ефективності діяльності. Ризик-менеджери, зовнішні регулятори та ІТ-менеджери повинні швидко зрозуміти правила і будувати сумісні стратегії для досягнення такого ризик-менеджменту, який би врахував розрахунки необхідного капіталу, стратегію управління ризиками та фінансової звітності. Сучасні технології дають змогу консолідувати дані, робити обчислення, прогнози за різними напрямками діяльності організації та формувати звіти і для зовнішнього регулятора, і менеджменту компанії.

В Європі вже існує багато програм, що пропонують страховикам поліпшити процес управління можливостями і підвищити автоматизацію бізнес-процесів, шляхом впровадження EIOPA, останнього набору кількісних шаблонів звітності Quantitative Reporting Templates (QRTs) та



Рис. 2. Період впровадження в Європі системи Solvency II (Loysds)*

* Джерело: [8]

Quantitative Impact Study for Solvency II (QIS 5), що допомагає ефективно розрахувати та представити і групам страховиків, і на соло-рівні суб'єкта платоспроможності, вимоги до капіталу (SCR) на основі стандартної формули.

Регулярна звітність по Solvency II включає в себе приватну звітність для керівників у формі регулярних наглядових звітів (Regular Supervisory Report RSR) і публічне розкриття інформації для всіх зацікавлених сторін у формі звіту платоспроможності і фінансового стану (Solvency and Financial Condition Report SFCR).

У цілому, звіти SFCR і RSR об'єднують кількісну та якісну інформацію про стан ризиків і пов'язаних з ними достатність капіталу страховика та опис процесів управління ризиками.

Кількісна звітність здійснюється у формі кількісних шаблонів звітності (QRTs). QRTs збирає інформацію про баланс, активи, вимоги до платоспроможності капіталу (SCR), мінімальні вимоги до капіталу (MCR), технічні резерви, інформацію щодо аналізу

змін та перестраховування. Кожна форма повинна бути заповнена в порядку, встановленому ЕІОРА. З цією метою до кожної звітності прикріпленні спеціальні файли з поясненнями. Для великих страховиків є деяка додаткова інформація, необхідна для цілей фінансової стабільності, що повідомляється в QRTs. Перелік основних аналітичних таблиць Quantitative Reporting Templates (QRT), наведений у додатку С. Повний набір QRTs повинен надаватись керівникам щокварталу та щороку.

На щорічній основі певні QRTs мають бути публічно розкриті в рамках SFCR (Solvency and Financial Condition Report). Вони надають інформацію про баланс Solvency II; отримані премії, претензії і витрати; власні кошти; SCR (Solvency capital requirements), і для невеликих страховиків – MCR (Minimum capital requirements) та інформацію щодо технічних резервів. Звіти на щоквартальній основі не потребують публічного оприлюднення.

Слід зазначити, що законодавством України для забезпечення платоспроможності теж перед-

Європейський союз	Україна	
<p><u>Розраховується:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - математичні резерви - технічні резерви 	<p><u>Розраховується</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - математичні резерви - технічні резерви 	Резерви
<p><u>Розраховується</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - необхідний платоспроможний капітал відповідно до Solvency II - доступна маржа платоспроможності 	<p><u>Розраховується</u></p> <p>нормативний запас платоспроможності</p>	Платоспроможність
<p><u>Розраховується</u></p> <p>гарантійний фонд (вільні від зобов'язання кошти)</p> <p>мінімально необхідний капітал відповідно до Solvency II (нормативно визначений)</p>	<p><u>Розраховується</u></p> <p>гарантійний фонд (додатковий капітал + резервний капітал + нерозподілений прибуток)</p>	Гарантійний капітал
<p><u>Розраховується</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - передплатний капітал (не менше за розміром, ніж мінімально необхідний капітал) - сплачена частка капіталу(нормативно визначена) 	<p><u>Розраховується</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - статутний капітал (нормативно визначається мінімальний розмір) - сплачений капітал (не менше 50% на момент реєстрації акцій) - мінімальний статутний капітал (нормативно визначений) 	Статутний капітал

Рис. 3. Порівняльна характеристика інструментарію забезпечення безпеки страхового ринку

Джерело: систематизовано та доповнено автором на основі [2], [13]

бачено калькуляцію і порівняння «фактичного запасу (маржі) платоспроможності» (ФЗП або ФМП) та «нормативного запасу (маржі) платоспроможності» (НЗП або НМП) страховика, згідно з яким повинна зберігатися умова $ФМП > НМП$. Для досягнення максимального рівня платоспроможності мають зберігатися тенденції до збільшення величини активів, зменшення нематеріальних активів та зобов'язань [4]. Відповідно до Закону України «Про страхування» від 07.03.1996 №85/96-ВР власні кошти мають становити різницю ринкових активів і зобов'язань, при цьому величина НМП не входить до складу власних коштів, а є розрахунковим показником. [4] Відтак, на думку автора, чинна методика визначення платоспроможності страхової компанії лише відображає обсяг власних коштів на конкретну дату розрахунку, а отже, вимагає істотного доопрацювання з урахуванням провідного досвіду ЄС.

Також, відповідно до Закону України «Про страхування», вітчизняні страховики повинні мати не мінімальний гарантійний фонд (за «Solvency I») або мінімально необхідний капітал (за «Solvency II»), а так званий мінімальний статутний капітал (МСК). МСК для life-компаній має дорівнювати 1,5 млн. євро, для non-life-компаній – 1 млн. євро. У вітчизняному законодавстві не встановлено критеріїв для мінімального необхідного капіталу, натомість визначено нормативні розміри мінімального статутного капіталу. Після вступу України до СОТ вимоги до статутного капіталу стають суворішими для life-компаній (збільшуються до 10 млн. євро) і залишаються без істотних змін для non-life-страховиків [4].

Порівняльна характеристика побудови системи управління безпекою страхового ринку в Україні та Європейському союзу з позиції фінансового регулювання наведена на рис. 3.

Висновок. Критичне осмислення зарубіжних наукових джерел та законодавчих документів надало підстави для висновку про те, що система регулювання страхової діяльності Євросоюзу не виокремлює певної сукупності заходів, що спрямовані саме на забезпечення безпеки страхового ринку, оскільки вона в цілому спрямована на створення умов для його безпечного функціонування та попередження негативного впливу загроз. Ключовими завданнями та напрямками регуляторного впливу з боку європейського законодавства є захист інтересів споживачів страхових послуг та забезпечення від шахрайства.

Водночас, що вітчизняне законодавство у сфері регулювання безпечного розвитку страхового ринку ґрунтується на європейській моделі «Solvency I» і не відповідає сучасним вимогам Європейського союзу, що ускладнює процес інтеграції в єдиний європейський страховий ринок. Задля прискорення задекларованого курсу на

приєднання до європейської спільноти необхідно гармонізувати норми вітчизняні норми фінансового регулювання страхового ринку з діючими директивами ЄС.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базилевич В. Д. Страховий ринок України [Текст] / В. Д. Базилевич – К.: Знання. – 1997. – 216 с.
2. Гаманкова О. О., Хлівний В. К. Страховий ринок України в глобальному страховому просторі [Текст] / О. О. Гаманкова, В. К. Хлівний / «Фінанси України». - № 5. - 2012. – С. 58-67.
3. Говорушко, Т. А., Стецюк В. М., Яценко І.І. Проблемні питання реалізації в Україні директиви ЄС Solvency II [Текст] / Т. А. Говорушко, В. М. Стецюк, І. І. Яценко // Журнал «Агросвіт». - 2014. - № 2. - С. 20 - 24.
4. Лондар С. Л., Шірінян Л. В. Європейський досвід фінансового регулювання страхового ринку [Текст] / С. Л. Лондар, Л. В. Шірінян / Наукові праці НДФІ.- 1 (54). – 2011. – 99с.
5. Осадець С. Проблеми впровадження в Україні європейських стандартів страхової діяльності [Текст] // Проблеми економічної інтеграції України в Європейський союз: теорія і практика. – Львів: Діло. – 1996. – С. 188-190.
6. Пацурія Н. Б. Правове регулювання страхування та роздрібних фінансових послуг в Європейському Союзі та в Україні: порівняльно-правовий аналіз [Текст] / Н. Б. Пацурія, О. А. Белова, Ю. В. Безручко. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 196 с.
7. Потапова Н. А. Синергетичний розвиток складних економічних систем [Електронний ресурс] / Н. А. Потапова. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Ekonomika/2012_725/26.pdf — Назва з екрану.
8. Director Briefings 1-2 April 2014 [Electronic resource] / Lloyd's - Mode of access : http://www.lloyds.com/~media/files/the%20market/operating%20at%20lloyds/solvency%20ii/april_2014_director_briefings.pdf – Title from the screen..
9. European insurance legislation [Electronic resource] / official site european commission/ - Mode of access : http://ec.europa.eu/finance/insurance/legislation/index_en.htm – Title from the screen.
10. Hot Topic. Getting ready for Solvency II reporting. FS Regulatory [Electronic resource] / Centre of Excellence 16 July 2012 PricewaterhouseCoopers LLP. - Mode of access : http://www.pwc.gi/publications/assets/solvency_ii.pdf – Title from the screen.
11. Solvency II - PwC [Electronic resource] / Official site PwC. – Mode of access : http://www.pwc.com/gx/en/insurance/pdf/Solvency_finalproof4.pdf – Title from the screen.
12. Solvency II Glossary [Electronic resource] / CEA–Groupe Consultatif. – March 2007. – 68 p. – Mode of access : http://www.gcactuaries.org/documents/sol2_glossary_final_160307.pdf – Title from the screen.
13. Solvency II. A closer look at the evolving process transforming the global insurance industry [Electronic resource] // KPMG, 2011. – Mode of access : <http://www.kpmg.com/us/en/issuesandinsights/articlespublications/pages/solvency-icloser-look.aspx> – Title from the screen.

РОЗДІЛ 12. АНОНСИ ПОДІЙ

ДО 110-РІЧЧЯ З ДНЯ НАРОДЖЕННЯ
ПРОФЕСОРА М.О. БРАСЛАВЦЯ

28 грудня 2016 року виповнилося б 110 років з дня народження видатного вченого в галузі аграрної економіки, доктора економічних наук, професора, заслуженого діяча науки Матвію Овсійовичу Браславцю.

Після закінчення в 1931 році Одеського сільськогосподарського інституту та отримання спеціальності агронома, Матвій Овсійович працював в сільському господарстві на різних посадах районної та обласної ланки. За його словами, саме тоді він прийшов до висновку, що без серйозних наукових досліджень сільське господарство рухатися вперед не може. У 1940 році він захищає дисертацію і отримує вчений ступінь кандидата економічних наук.

Працюючи в Одеському сільськогосподарському інституті, професор Браславець М.О. виявив себе вмілим організатором: був завідувачем кафедр економіки та економічної кібернетики, проректором з навчальної роботи. За його ініціативою в 1960 році в інституті відкривається економічний факультет, в 1963 році створюється обчислювальний центр і проблемна лабораторія, а в 1970 році – факультет економічної кібернетики.

Очолити кафедру, Матвій Овсійович, як то кажуть, з головою занурився в численні розробки методик використання економіко-математичних методів і обчислювальної техніки в сільському господарстві. Його наукові дослідження були настільки успішними, що вже через кілька років вони стали використовуватися при роз-

робці планів соціального і економічного розвитку Одеської області. У той же час вперше була здійснена спроба застосувати математичні моделі для розрахунків впливу окремих складових на ефективність сільськогосподарського виробництва. Багато важливих документів готувалося під його керівництвом для органів тодішньої обласної влади.

Природно, щоб правильно все оцінити і розробити відповідні методики, треба бути кваліфікованим фахівцем, вміти професійно вирішувати актуальні питання та складні проблеми. Маючи дивовижну пам'ять, він умів швидко схоплювати суть проблем і визначати шляхи їх вирішення.

М.О. Браславець вдало поєднавав науково-дослідницьку роботу з підготовкою фахівців абсолютно нового для того часу типу – економістів-аграріїв і кібернетиків-аграріїв.

За час існування економічного факультету підготовлено понад 12 тисяч фахівців економічного профілю, близько 300 іноземних громадян з 48 країн світу здобули вищу освіту в сфері аграрної економіки. Сьогодні економічний факультет готує фахівців за двома спеціальностями: «Облік і оподаткування» і «Менеджмент».

Життя професора М.О. Браславця було сповнене дієюю активністю, енергійною ініціативністю, творчим підходом до вирішення гострих проблем тогочасної суспільної дійсності та є взірцем для сучасних поколінь науковців і практиків у царині економічної кібернетики.

*З пошаною і вдячністю, викладачі економічного факультету
Одеського державного аграрного університету*

НОВИЙ ВИД НАУКОВИХ ПОСЛУГ



Причорноморський
науково-дослідний інститут
економіки та інновацій

Шановні колеги! Питання академічної доброчесності є надзвичайно актуальними у наш час. Враховуючи великі масиви інформації, що з'являються у всесвітній мережі, жоден вчений не може бути впевненим, що його авторське право захищене. Крім того, поширеною є ситуація, коли декілька вчених в одній галузі науки користуються однаковими

джерелами інформації, а в результаті безкоштовні програми пошуку плагіату засвідчують стовідсоткові збіги тексту, що може призвести до безпідставних звинувачень у плагіаті, особливо після перевірки за базою даних авторефератів та дисертацій. Це викликано тим, що порівняння з іншими дисертаціями не вказує на використання спільних першоджерел (статей, монографій, статистичних щорічників, словників тощо), а однозначно визначає тільки збіг тексту, ігноруючи навіть цитати. Важливим є також те, що чинне законодавство однозначно визначає, що перевірку може здійснювати виключно установа за профілем дослідження, а не поширені в мережі безкоштовні програми. Для уникнення подібних ситуацій ми пропонуємо Вам скористатися науковою **послугою оцінки технічної унікальності наукового тексту** за допомогою *ліцензованого* програмного забезпечення, яке гарантує похибку перевірки до 3%. Переваги такої перевірки порівняно з іншими методами:

- Ви укладаєте угоду про надання послуг;
- Ваш файл *не розміщується у мережі*, тобто інформація і авторство залишаються анонімними;
- Ви *отримуєте звіт*, підготовлений за допомогою *ліцензованого* програмного забезпечення; *порівняльну таблицю* однакових фрагментів тексту із зазначенням джерела; *офіційний звіт про надану послугу* із зазначенням результатів;
- Ви отримуєте вичерпну інформацію про текстові збіги у Вашому дослідженні та дослідженнях інших авторів не тільки *українською, але і російською та англійською мовами*;
- Ви користуєтесь програмним забезпеченням, яке використовується *тільки спеціалізованими науковими та освітніми установами* і розроблене виключно для пошуку текстових збігів *саме у наукових дослідженнях*, а не у публіцистиці, рекламних веб-сайтах тощо;
- Виключна робота з авторами – ніхто, крім автора тексту, не зможе замовити у нас перевірку цього тексту, що *убезпечить Вас від перевірок третіми особами*;
- Ви отримуєте можливість коректно оформити посилання на першоджерела;
- Існує можливість перевірки *будь-яких наукових досліджень*: статей, рефератів, авторефератів, дисертацій, доповідей, тез, звітів тощо.

Терміни і вартість перевірки і надання звіту:

Характер наукової роботи	Терміни (робочих днів)	Вартість
Докторська дисертація	5 – 10	5000 грн
Кандидатська дисертація	3 – 7	3000 грн
Автореферат	1 – 2	500 грн
Стаття (обсягом до 12 сторінок)	1 – 2	500 грн
Інші види робіт	За домовленістю	За домовленістю

Для того, щоб замовити послугу, Вам необхідно звернутись електронною поштою до Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій, вказавши у темі листа «**Оцінка унікальності тексту**». У листі вкажіть адресу для листування, додайте файл у форматі MS Word з текстом наукового дослідження. Фахівець відповідного відділу надасть Вам відповідь щодо процедури здійснення експертизи.

Контактна особа:

Шумилова Тетяна – молодший науковий співробітник Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

+38 (048) 709-38-69

+38 (093) 253-57-15

shumilova@iei.od.ua

З повагою, дирекція Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

Наукове видання

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науковий журнал

Випуск 11

Коректура • *Ю. Никитенко*

Комп'ютерна верстка • *С. Калабухова*

Формат 60x84/8. Гарнітура Arimo.
Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 29,89. Ум.-друк. арк. 29,99.
Підписано до друку 27.12.2016. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.