

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науковий журнал

Випуск 9

Частина 1



**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 № 10 від 24.10.2016 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

Вітренко А.О. МІЖДИСЦИПЛІНАРНІ АСПЕКТИ ТЕОРІЇ СЕРВІСНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	5
Журавльова Ю.О. ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ НА КАТЕГОРІЮ «СУСПІЛЬНІ БЛАГА»	12

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Гусарова М.Ю. СВІТОВИЙ ДОСВІД КЛАСТЕРИЗАЦІЇ.....	17
Зварич Р.Є. КРИТИЧНІ ІМПЕРАТИВИ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	22
Колінець Л.Б. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ТЕОРІЇ СВІТОВИХ ФІНАНСОВИХ КРИЗ.....	26
Марущак Д.Ю. НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ ВЗАЄМНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА КРАЇН АСЕАН ТА УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	31
Олійник А.А. СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ ТА МВФ У ФОРМУВАННІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ.....	35

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Злобіна О.В. ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПОЛІТИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІСЦЕВОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	41
Клопов І.О. ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ІНТЕГРАЦІЇ ВІДНОВЛЮВАЛЬНОЇ ГЕНЕРАЦІЇ В ЕЛЕКТРИЧНІ МЕРЕЖІ.....	47
Литвин О.В. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ТЕРМІНУ «ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ».....	51
Ляховець В.О. ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ ЯЛОВИЧИНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	56

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Борисова Л.Є. ПРОЦЕСНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ПІДПРИЄМСТВА ЗАЛЕЖНО ВІД СТАДІЇ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ.....	59
Гуштан Т.В. БРЕНД-МАРКЕТИНГ – ІНОВАЦІЙНИЙ НАПРЯМ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ.....	65
Другова О.С. ГЕНЕЗИС ПОНЯТТЯ «КОНТРОЛІНГ».....	69
Думанська І.Ю. ІННОВАЦІЙНЕ ОНОВЛЕННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	72
Задорожнюк Н.О., Квашук Ю.О. АНАЛІЗ БАЗОВИХ ТЕОРІЙ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ.....	77
Іванов М.В. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА СТАДІЇ ЇХ ФОРМУВАННЯ.....	81
Копитко М.І. КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ПІДПРИЄМСТВ: ІСТОРІЯ ВИНИКНЕННЯ ТА СУТНІСТЬ.....	86

РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Дубинська І.І. ВПЛИВ ЗОВНІШНІХ ТА ВНУТРІШНІХ ФАКТОРІВ НА ФОРМУВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ.....	92
Прокопчук А. POSITION OF REGIONAL STRUCTURAL POLICY IN TERMS OF RESTRUCTURING OF UKRAINIAN REGIONS.....	95

РОЗДІЛ 6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Алескерова Ю.В.
ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ БАНКІВСЬКИХ КРЕДИТНИХ ІННОВАЦІЙ
В АГРАРНІЙ СФЕРІ100

Грицино О.М.
ПОДАТОК НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В ОПОДАТКУВАННІ
ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ104

Давиденко Г.В., Омельченко О.В.
ДО ПИТАННЯ ПРО МОНІТОРИНГ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ
БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....108

Рекова Н.Ю., Мойсеєнко К.Є., Шиліна Г.М.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ
БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ.....113

РОЗДІЛ 7. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Кугай І.В.
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ДОХОДІВ І ВИДАТКІВ
СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ:
НАЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ТА ЗАРУБІЖНІ ТЕНДЕНЦІЇ.....121

Кугай І.В.
ЗОВНІШНІЙ ТА ВНУТРІШНІЙ АУДИТ У ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ:
СВІТОВИЙ ДОСВІД.....126

Порохнавець Я.А.
ПОШУКОВО-РОЗВІДУВАЛЬНІ ВИТРАТИ ТА ЇХ КАПІТАЛІЗАЦІЯ
В НЕОБОРОТНИЙ АКТИВ ПІДПРИЄМСТВАМИ ВИДОБУВНОЇ ГАЛУЗІ.....131

Снеткова А.В.
АНАЛІЗ ОБСЯГІВ ТА СТРУКТУРИ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ
В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ.....135

**РОЗДІЛ 8. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

Андрієнко В.М.
ІНСТРУМЕНТИ МОНІТОРИНГУ ФОНДОВИХ РИНКІВ.....139

РОЗДІЛ 9. РЕЦЕНЗУВАННЯ

Якубів В.М.
РЕЦЕНЗІЯ НА МОНОГРАФІЮ МАРИНЕНКО Н.Ю.
«ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ АДАПТИВНИМ РОЗВИТКОМ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ
В СУЧАСНИХ РИНКОВИХ УМОВАХ».....143

Новий вид наукових послуг.....145

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

МІЖДИСЦИПЛІНАРНІ АСПЕКТИ ТЕОРІЇ СЕРВІСНОЇ ЕКОНОМІКИ

SOME INTERDISCIPLINARY ASPECTS OF THE SERVICE ECONOMY THEORY

На основі дослідження взаємопов'язаних факторів та тенденцій розвитку світової економіки у статті розглянуто міждисциплінарний зв'язок теорії сервісної економіки та інших суспільних і природничих наук. Визначено, що взаємозв'язок та взаємний вплив у процесі функціонування трьох елементів економічної системи – індивіда, організації та суспільства – формують міждисциплінарні аспекти цієї теорії. З метою візуалізації побудована структурно-логічна схема міждисциплінарних зв'язків теорії сервісної економіки.

Ключові слова: сфера послуг, індивід, організація, суспільство, міждисциплінарність.

На основе исследования взаимосвязанных факторов и тенденций развития мировой экономики в статье рассмотрена междисциплинарная связь теории сервисной экономики и других общественных и естественных наук. Определено, что взаимосвязь и взаимное влияние в процессе функционирования трех элементов экономической системы – индивида, организации и общества – формируют междисциплинарные

аспекты этой теории. С целью визуализации построена структурно-логическая схема междисциплинарных связей теории сервисной экономики.

Ключевые слова: сфера услуг, индивид, организация, общество, междисциплинарность.

In the article the interdisciplinary communication of service economy theory with other social and natural sciences identified. The author's research was based on related factors and trends of the world economy. Author determined that the relationship and mutual influence in the operation between three elements of the economic system - individuals, organizations and society form the interdisciplinary aspects of the service theory. In order to visualize author made the structure-based logic circuit of interdisciplinary connections service economy theories.

Key words: services, individual, organization, society, interdisciplinarity.

УДК 338.467.4

Вітренко А.О.

к.е.н., докторант кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка

Постановка проблеми. Із попередніх наших досліджень стає зрозумілим, що багато вчених-економістів намагалися провести ґрунтовне дослідження сфери послуг, дати відповіді на більшість запитань, які виникали в їх процесі, та вирішити проблеми, які були підняті прикладною економікою. Їх відповіді та рекомендації різнилися між собою, співпадали з їх суб'єктивними поглядами на дану проблематику економічної науки. Це вказує на важливість та необхідність подальших досліджень учення про послуги, або теорію сервісної економіки, як особливу частину економічної теорії. Крім того, множинність отриманих результатів указувала на значну увагу до сфери послуг із боку не лише економічної науки, а й інших наук: філософії, соціології, психології, історії тощо. Наша робота ґрунтується на колективних спробах учених дослідити актуальну на сьогодні проблематику сфери послуг, на намаганнях відобразити якомога більше дослідницьких підходів та парадигм, отриманих у результаті вивчення зародження, становлення та розвитку сервісної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальнотеоретичні погляди автора статті в дослідженні визначеної актуальної проблеми економічної теорії ґрунтуються на власних емпіричних дослідженнях, критичному аналізі та узагальненні

результатів наукових доробок вітчизняних та іноземних учених-економістів серед яких: В. Базилевич, А. Чухно, Н. Гражевська, А. Маслов, В. Сізенко, Р. Джадд, Т. Хілл, Дж. Боуен, Р. Сільвестро та ін.

Постановка завдання. Специфічною метою даної статті є дослідження взаємопов'язаних факторів та тенденцій розвитку економіки, які нададуть нам змогу сформулювати істотне твердження щодо дійсного міждисциплінарного значення сучасного вчення про послуги та перспектив подальших досліджень у сфері послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для більш вагомого підтвердження нашої гіпотези зробимо припущення про взаємозв'язок та взаємний вплив у процесі функціонування трьох елементів економічної системи – індивіда, організації та суспільства. Така тріада економічних елементів дасть нам змогу сформулювати та підтвердити тези щодо міждисциплінарного значення теорії сервісної економіки. Крім того, взаємозв'язок цих економічних елементів та результатів їх взаємодії ми відобразимо в пірамідальній моделі на рис. 1.

В основі цієї піраміди будуть знаходитися результати застосування послуг у сегментах науки, управління та технології. Середина цієї піраміди фактично створює міждисциплінарний аспект тео-

рії сервісної економіки та описує дослідження, які його характеризують.

Вершина піраміди – новий науковий інтегрований пошук розвитку сфери послуг. У такому контексті, на нашу думку, необхідно звернути особливу увагу на другий та третій рівні цієї піраміди в розумінні можливого виникнення проблеми розриву між метою теорії сервісної економіки, вимогами з боку індивіда та суспільства, які до цього висуваються, та сучасним станом його розвитку. Розглядаючи цю модель, ми маємо право стверджувати, що така пірамідальна її форма описує та втілює в собі головні взаємозв'язки послуг із вищевизначеною тріадою економічних суб'єктів. Вона обґрунтовує твердження про важливе значення сфери послуг у сучасній економічній системі, головну її мету щодо одночасного формування цінності для індивіда, організації та суспільства, та вимагає від сучасного вчення про послуги визначити дану цінність для економічних суб'єктів як головну його мету. Тобто сутність міждисциплінарного значення теорії сервісної економіки, на нашу думку, полягає у визначенні та оцінюванні цінності послуги для індивіда як її споживача та найманого працівника для організації як споживача та виробника послуги та для формування високого рівня добробуту суспільства взагалі через людиноорієнтовану систему спільного створення цієї цінності. Дане визначення стверджує і визнає сучасну технологічну складність та новизну послуг в умовах постіндустріальної економіки, провідну роль послуг у досягненні високого рівня конкурентоздатності національної економіки в умовах глобалізації, дає змогу ширше поглянути на сферу послуг та сприяє подальшому прогресу в дослідженнях такої актуальної проблематики сучасної економічної науки.

Такий науковий підхід до дослідження міждисциплінарних аспектів теорії сервісної економіки доповнює та розширює традиційні методи дослідження. Аналіз сфери послуг присутній у багатьох наукових дисциплінах, які вирізняють та досліджують послуги як особливий вид діяльності серед широкого спектру людських взаємовідносин. Деякі наукові дисципліни займають у цих дослідженнях чільне місце, як такі, що зробили значний внесок у дослідження сфери послуг: економічну теорію, соціологію, менеджмент, комп'ютерні та інженерні науки тощо. Вони зазвичай розглядаються як основа для розуміння сутності послуги, а їх наукові парадигми сприймаються як базис для подальших наукових досліджень усієї сфери послуг. Такий підхід до розробки проблематики сфери послуг є мультидисциплінарним, його не можна визнавати помилковим або неправильним, на нашу думку, його необхідно доповнювати науковою концепцією та знаннями щодо спільного створення цінності послуги в результаті взаємодії різних економічних елементів у сучасній постіндустріальній економіці. Цей підхід у застосуванні до вчення про послуги дасть змогу розширити та збагатити методологію її дослідження порівняно з традиційними підходами, посилити міждисциплінарність теорії сервісної економіки через її інтеграцію з усіма вищезгаданими та новими науковими дисциплінами, пояснити дослідження пірамідальної моделі вчення про послуги, особливо її середнього та найвищого рівня; у поєднанні з набором знань інших галузей науки дасть змогу знайти вирішення сучасним проблемам розвитку сфери послуг із застосуванням людиноорієнтованої моделі спільного створення цінності – поєднання впливу споживача, виробника, ресурсу, ринку. Загальне наукове поєднання концепції, характеристики, методів дослідження

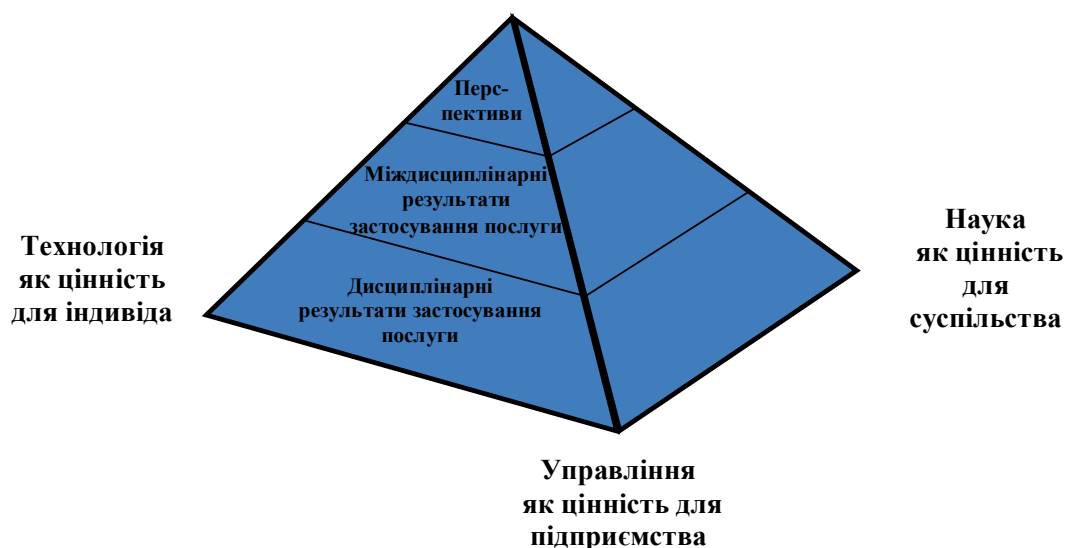


Рис. 1. Класифікація послуг за Р. Сільвестро

вчення про послуги з іншими науками та результатами, які можна досягти з його допомогою, допоможе покращити загальнонаукове розуміння сучасних економічних та соціальних процесів.

Розглянемо детальніше деякі емпірично досліджені тенденції розвитку послуги та сфери послуг взагалі з метою підкреслити міждисциплінарність теорії сервісної економіки та необхідність урахування в цьому аспекті його пірамідальної моделі.

На нашу думку, в економічних дослідженнях сфери послуг економічну категорію «цінності послуги для споживача» можна вважати еквівалентною категорії «цінність послуги в процесі життєдіяльності споживача». Таким чином, для її визначення нам необхідно визначити цінність пропозиції послуги, яка дасть індивіду змогу задовольнити свої потреби протягом усього його життєвого циклу та зможе поєднати індивіда у процесі споживання корисних властивостей послуги з іншими її споживачами з метою отримання додаткового ефекту від масштабу. Як відомо, потреби людини трансформуються протягом усього його життя. Наприклад, життєвий цикл людини включає в себе виникнення потреби до збільшення сім'ї, і головним механізмом реалізації цієї потреби є народження дитини. Задоволення цієї потреби, згідно із законом зростання потреб, призводить до виникнення певної кількості нових, які можна задовольнити шляхом споживання нових послуг. Кількість послуг в економіці, що сприяють її задоволенню, є значною: продаж спеціалізованих дитячих товарів, медичне обслуговування, страхування, освіта тощо. Поєднання всіх цих послуг в один комплекс обслуговування створює для споживача додаткову цінність від кожної послуги окремо. Поєднання та зв'язок з іншими споживачами аналогічних послуг призводять до задоволення додаткових соціальних потреб (поглиблення знань, емоційна та соціальна підтримка тощо) вищого рівня, а це також збільшує цінність послуги для споживача. Своєю чергою, використовуючи механізми взаємного впливу, виробники послуг можуть стимулювати виникнення стійкого взаємозв'язку між ними та індивідами або соціальними групами індивідів із метою підвищення рівня задоволення від споживання послуги і, як наслідок, її цінності. Таким чином, ми можемо спостерігати процес спільного створення цінності послуги для споживача та виробника. Послуги, своєю чергою, відіграють значну роль протягом усього життєвого циклу людини, це призводить до необхідності їх дослідження із залученням багатьох наукових дисциплін із метою адекватного їх розуміння. Відзначимо, що індивід протягом життя споживає не лише послуги, а й матеріальні товари сфери промислового виробництва чи сільського господарства. Трансформаційні процеси в економіці свідчать, що сьогодні кордони між матеріальним виробництвом та послугами

поступово зникають, а матеріальні галузі починають використовувати стратегії розвитку, які характерні для сфери послуг, – кастомізацію товарів. Ці сфери економіки можуть поєднуватися та переплітатися з метою створення нової додаткової споживчої цінності для індивіда, що є для всіх надзвичайно вигідним.

Соціалізація сучасного суспільного життя та економічних процесів знаходить свій вираз у широкому розповсюдженні соціальних мереж, які викликають своєю діяльністю виникнення нових та мультиплікативне зростання вже наявних потреб. Феномен соціальних мереж сильно вплинув на реалію економічного життя та економічну систему постіндустріального суспільства. Зокрема, суспільство стало свідком зростання значення максимізації задоволення людської потреби та зростання споживчої вартості нових товарів, що ґрунтувалося на необхідності задоволення особистих соціальних потреб. За своєю сутністю соціальні мережі – новий, сучасний вид персональних послуг, а їх дослідження ґрунтується на дослідженнях філософії, соціології, психології, сучасних інформаційних мереж. Економічна значущість соціальних мереж підкреслюється масовою присутністю в них економічно активних індивідів, підприємств, організацій не лише з метою маркетингу та реклами, а й з метою проведення економічних досліджень та економічних експериментів. Окрім того, багато організацій інтегрують технології соціальних мереж для розширення бази споживачів. Стає зрозумілим, що модель спільного створення цінності послуги для споживача, організації та суспільства може пояснити такий успіх соціальних мереж як особливого виду сучасної послуги.

Кожен індивід у процесі життєдіяльності може виступати як споживач послуги та як виробник певного набору послуг: ведення домашнього господарства, піклування про дітей, передачу інформації, поширення індивідуальних та професійних знань та навичок тощо. Єдина проблема полягає в тому, що не кожний індивід має необхідний спектр та кількість ресурсів для виробництва послуги в економічній площині, наприклад в категоріях продавця або найманого працівника. У загальному вигляді ми можемо сформулювати дане твердження так: кожна людина відіграє значну роль у процесі задоволення власних потреб протягом усього свого життєвого циклу, але таке задоволення поєднує в собі всі складові частини процесу взаємодії – віддачу та отримання. Здатність людини до споживання послуги одночасно надає їй змогу виробляти послугу, прикладом може бути передача інформації та знання від більш досвідченого туриста до менш досвідченого. На персональному рівні межа між споживачем та виробником послуги може невілюватися в її економічному сенсі, та вона стає більш помітною в процесі спільного створення споживчої

цінності послуги. Розширення набору послуг та збільшення їх цінності робить соціальні відносини в суспільстві більш доскональшими, а це призводить до зростання продуктивності праці та добробуту всіх його членів; окрім того, окремі індивіди реалізують свій виробничий потенціал. Це пов'язує вчення про послуги з науками з управління діяльністю індивіда та підприємства.

Дослідження вченням про послуги цінності послуги для споживача щільно переплітається з економічною наукою, зокрема з теоріями корисності та ціноутворення. На нашу думку, цінність для індивіда є більш загальною категорією, ніж корисність послуг, яка може бути реалізована через механізми ціноутворення. Ціна в кінцевому рахунку регулює інтенсивність економічної діяльності. Своєю чергою, цінність потребує міри оцінювання, яка буде мати здатність до порівняння із ціною, щоб бути ефективним інструментом визначення мети спільного створення цінності послуги. Ця проблема є подібною до проблеми визначення нематеріальної вигоди в процесі інвестування. Фундаментальна її складність полягає в суб'єктивності вимірювання цінності. Наприклад, цінність послуги з передачі та отримання спеціального знання буде різною для професійних та непрофесійних споживачів. Для вирішення цієї проблеми необхідно використовувати не лише економічну теорію, а й психологію, поведінкові науки, залучати та інтегрувати в її вирішення інформаційні технології. Без їхньої участі та синергії зусиль неможливо повністю оцінити та дослідити цінність послуги, своєю чергою, сфера послуг може зіштовхнутися з перешкодами у досягненні нею завдань, які ставляться з боку економічної системи.

Наступною міждисциплінарною проблемою вчення про послуги може стати моделювання можливостей для інтенсифікації та зростання цінності послуги для індивіда. Така модель має дати відповідь на запитання, який максимальний рівень цінності послуги можливий і як сприяти його зростанню. Можна спробувати створити дану модель на осевій виробничій функції, яка використовується в теорії мікроекономіки. Виробнича функція буде описувати пряму залежність від технології виробництва та обсягів поєднання ресурсів під час виробництва у сфері послуг. Тобто ми виходимо на взаємозв'язок теорії послуг із науками управління та технологією виробництва в питаннях спільного створення цінності. Ґрунтуючись на даному твердженні, ця модель може запропонувати шляхи та методи зростання цінності з використанням теорії мереж. Вона буде пояснювати зростання цінності послуги для індивіда через механізм поєднання індивідів в єдину споживчу мережу та дасть змогу визначити присутність обмеження зростання цієї цінності. На відміну від природних ресурсів межі зростання цінності послуги для індивіда не є

настільки сильно обмеженими та мають більше можливостей, аніж межі виробництва матеріальних товарів. Отже, така модель зростання може окреслити нові перспективи дослідження вчення про послуги та надати більше можливостей для розуміння їх значення в сьогодишньому глобалізованому світі.

Наступним економічним елементом, який ми будемо розглядати, є організація. Необхідно звернути увагу на цінність послуги для неї та зрозуміти вплив на міждисциплінарність вчення про послуги. Фундаментальним економічним показником цінності для організації є рівень отриманого прибутку. Ґрунтуючись на цьому твердженні, ми можемо визначити цінність послуги для організації як цінність його потреби у функціонуванні та виробництві кінцевого продукту впродовж його життєвого циклу та поєднання його потреб з іншими ринковими контрагентами. Така концепція є подібною до концепції щодо споживача. Аналогічно до потреб споживача, потреби організації трансформуються та розвиваються впродовж її життєвого циклу, також вони можуть змінюватися під впливом інших учасників ринку.

Послуги збагачують економіку та розвивають суспільство, але не сфера послуг забезпечує людську цивілізацію їжею та енергією. Сфера виробництва та сфера послуг у сучасній економіці є тісно пов'язаними, але їх виробничі системи все одно залишаються роз'єднаними. Сфера послуг використовується як необхідний елемент для підготовки промислового виробництва та підтримки реалізації вироблених матеріальних продуктів після. Таке роз'єднання не є обов'язковим та доцільним, адже багато послуг є об'єктивно необхідними для забезпечення безперебійного процесу промислового виробництва. Як свідчить історичний розвиток економіки, процеси активного поєднання цих двох сфер та застосування послуг у промисловості вже почалися, наприклад послуги з гарантійного та післягарантійного обслуговування, що сприяє додатковому зростанню цінності від використання послуг для організації. Крім того, ми можемо звернути увагу на синергетичний, накопичувальний ефект від використання послуг в організаціях, які використовують однакові засоби виробництва, наприклад управління авіацією або кораблями.

Процес зростання обсягів виробництва товарів часто супроводжується змінами в структурі залучених ресурсів, які відбуваються під впливом ефекту масштабу. Як отримати економію від масштабу в галузях промислового виробництва є зрозумілим, проте на аналогічне питання у сфері послуг дуже важко знайти правильну відповідь. Фундаментальною проблемою даного питання є відсутність можливостей виокремити та розділити конкретний вид знання, продуктивні навички чи професійний досвід людини в процесі надання послуги та спря-

мувати їх на виробництво інших послуг. Ця проблема може стати однією з центральних проблем учення про послуги, вона тісно пов'язана з іншими нерозв'язаними питаннями, на які загальна економічна теорія не може дати відповіді: зменшення інтенсивності використання людських знань у процесі виробництва послуги, підвищення якості та продуктивності людської праці, шляхи сприяння створенню нової цінності пропозиції. Вирішення цих проблем вимагає міждисциплінарної співпраці, необхідні нові технологічні розробки у сфері послуг, нові методи управління, що будуть мати змогу пояснити, які людські знання та інші ресурси можуть багаторазово використовуватися в процесі виробництва послуг, яким чином їх можна акумулювати та поширювати з метою досягнення високого рівня цінності послуги для організації.

Спільне створення цінності послуги в процесі взаємодії економічних суб'єктів вимагає активізації процесів прийняття рішень у режимі реального часу, це, своєю чергою, призводить виникнення проблем, які неможливо розв'язати на основі статичної моделі управління та оптимізації процесів функціонування організації. Робота з великими масивами інформації та потоком даних можлива лише через залучення до вчення про послуги нових методів їх аналізу та моделювання в режимі реального часу. Такий аналіз призведе до зростання ефективності, послідовності надання та якості послуг. Виникає потреба у поєднанні вчення про послуги та інформаційних наук. Це поєднання створить інструменти для кібернетичної людиноорієнтованої співпраці з метою вирішення нагальних проблем контролю, комунікації та роботи з великими масивами інформації, поглибить знання вчення про послуги щодо визначення цінності послуги для індивіда та організації через їх поєднання за допомогою цифрових технологій, дасть змогу вирішити проблеми управління організацією, які виникають у різні періоди його життєвого циклу, та в кінцевому рахунку ретельніше підійти до загальнонаукових проблем роботи з великими масивами інформації.

Аналогічно до моделі зростання цінності послуги для індивіда, теорії сервісної економіки на основі міждисциплінарного підходу має бути посилене моделю зростання цінності послуги для організації. Така модель повинна дати відповіді на питання щодо максимально можливого рівня зростання цінності послуги для організації в процесі людиноорієнтованого її виробництва у визначеному місці, для визначеного типу послуги та за специфічних умов функціонування економіки. Вона має дозволити прогнозувати та планувати рівень розвитку окремої організації та всієї сфери послуг, зможе допомогти визначити нову таксономію послуг у сучасному постіндустріальному світі. Створення цієї моделі також неможливе без вико-

ристання методів, підходів та знань із мікроекономіки, статистики, інформатики.

Людське суспільство є одним із найважливіших елементів економічної системи. Важливість теорії сервісної економіки для розвитку суспільства, зокрема її наукового та дослідницького потенціалу, є беззаперечним. До спірного та дискусійного питання можна віднести метод визначення цінності послуги для суспільства як простої суми цінності послуги для індивіда та для організації. На нашу думку, вірнішим буде вважати, що цінність послуги для суспільства походить від поєднання двох видів цінності на суспільному рівні та скореговане на протиріччя між індивідом та підприємством як економічними суб'єктами. У такому ракурсі можна визначити, що основним джерелом створення цінності послуги для суспільства є функціонування специфічних суспільних інститутів, які за допомогою досягнення синергетичного ефекту від поєднання цінності послуги на мікрорівні для індивіда та підприємства підвищують цінність послуги для суспільства з метою максимізації задоволення суспільних потреб. Визначення таких інститутів також є однією з проблем вивчення для теорії сервісної економіки. Традиційні соціологічні науки вже мають великий досвід та значні результати досліджень суспільних інститутів, проте їх можна актуалізувати поєднавши методи та інструменти дослідження з ученням про послуги. Наприклад, існує актуальна сучасна можливість проведення різноманітних соціальних інструментів із використанням нових видів електронних послуг, такі соціальні експерименти та експерименти у сфері послуг можуть бути взаємодоповнюючими та взаємовигідними, що ще раз підкреслює міждисциплінарність вчення про послуги.

Імплементация результатів дослідження теорії сервісної економіки може мати позитивний суспільний ефект у вигляді зростання конкурентоздатності національної економіки. Розглядаючи структуру національної економіки, відзначимо, що органи державного управління є невід'ємною частиною сфери послуг, їх важливість для економічної системи є загальновідомою, але ефективність їх діяльності знаходиться в межах від «неефективної» до «дуже ефективною». Крім того, органи державного управління є найбільш інертною частиною сфери послуг. Дослідження механізмів державного управління в контексті необхідності його змін є майже ірраціональним для науковців, проте вчення про послуги може здійснювати такі специфічні дослідження з використанням комп'ютерних засобів та інформативних моделей. Такі комплексні наукові дослідження системи надання послуг державного управління мають значні перспективи. Вони мають змогу визначити роль цієї частини сфери послуг у суспільстві, прогнозувати наслідки її розвитку або зміни. Крім того, таке комплексне дослідження з

використанням методики науки державного управління дасть змогу зрозуміти проблеми та окреслити шляхи і методи їх розв'язання з метою загального покращення функціонування сфери послуг, зростання добробуту населення, посилення конкурентоздатності національної економіки.

Одним із додаткових механізмів досягнення високого рівня конкурентоздатності національної економіки є покращення інфраструктури сфери послуг, особливо такої її частини, як послуги комунікації та зв'язку. Нині фізична економічна інфраструктура (будівлі, дороги, мости тощо) та інфраструктура комунікаційних послуг роз'єднані між собою, а це є неефективним із точки зору життєдіяльності людини, підприємства, суспільства. Першим кроком до подолання цього розриву може стати обов'язковий розвиток інфраструктури інформаційних послуг під час проектування нових об'єктів будівництва. Прикладом може бути швидкий розвиток бездротового з'єднання з Інтернетом (Wi-Fi) у сучасних містах. Єдиною проблемою може стати важкість інтеграції необхідної інфраструктури в уже наявну фізичну інфраструктуру економіки. На нашу думку, розвиток інфраструктури інформаційних послуг призведе до розвитку елементів інформаційної економіки як складової частини всієї економіки, а отже, й до прискорення темпів економічного зростання та зростання суспільного добробуту. Тобто ми бачимо взаємозв'язок вчення про послуги та наук із будівництва та управління містом.

Багато сучасних наукових досліджень у сфері економічної науки концентрують свою увагу на проблемах сталого розвитку світової або національної економіки. З позиції дослідження вчення про

послуги цей вид економічної діяльності може справити значний вплив на сталий розвиток економічної системи суспільства через сприяння збільшенню продуктивності інших, не сервісних, видів економічної активності. Таке наше твердження може стати кульмінацією визначення міждисциплінарності теорії сервісної економіки та значно посилити наявну аргументацію щодо важливості сфери послуг для сучасної постіндустріальної економіки. Послуги підвищують цінність економічних благ без пропорційного збільшення споживання невідновлюваних економічних ресурсів, зменшують орієнтацію економічної системи на споживання матеріальних ресурсів, полегшують виробництво та використання відновлюваних економічних ресурсів, тим самим сприяючи стійкості економічної системи. Базисною концепцією цього твердження є поєднання корисності двох продуктів людської праці за умови поєднання економічної активності у сфері послуг з іншими сферами економіки. Таке поєднання призводить до зменшення рівня та уповільнення темпів споживання обмежених економічних ресурсів. Окрім того, аналогічно людиноорієнтоване спільне створення цінності послуги може призвести до зміни принципів споживчої та суспільної поведінки. Завдяки зростанню обсягів пропозиції та цінності цієї пропозиції для споживача, наприклад через описані вище механізми перетворення будь-якого індивіда на виробника послуг, послуги можуть збільшувати здатність суспільства до саморегулювання та самореалізації, можливе підвищення стійкості системи освіти та охорони здоров'я, які мають важливе суспільне значення.

Як і у випадку із індивідом та організацією, закінчимо наше дослідження міждисциплі-



Рис. 2. Структурно-логічна схема міждисциплінарні зв'язків теорії сервісної економіки

нарних аспектів теорії сервісної економіки обґрунтуванням необхідності розробки моделі зростання суспільної цінності послуги. Ми вважаємо, що така модель не лише поєднає моделі зростання цінності для індивіда та підприємства, але й буде спрямовувати синергію цього поєднання їх в єдине ціле на створення особливих інститутів, розвиток яких є необхідним для світового господарства та людського суспільства.

Така модель дасть змогу довести необхідність зростання цінності послуги та спрогнозувати майбутні зміни у сфері послуг. За її допомогою буде можливо пояснити вплив на суспільство нових соціальних утворень (соціальних мереж), глобально інтегрованих підприємств, поєднання сервісної та поза сервісної активності, і навпаки. Найголовніше, вона зможе пов'язати в єдиний теоретичний комплекс розширення сфери послуг з одночасним зростанням її цінності для індивіда, для підприємства та для суспільства в цілому. Це може стати особливим предметом дослідження вчення про послуги в майбутньому. Як і попередні моделі зростання цінності, побудова цієї моделі вимагає міждисциплінарної взаємодії вчення про послуги з економічними, соціальними та інформаційними науками.

На основі вищевикладеного дослідження та з метою його візуалізації побудуємо структурно-логічну схему міждисциплінарних зв'язків учення про послуги, яка буде ґрунтуватися на пірамідальній моделі теорії сервісної економіки. Ця модель розкриває та пояснює взаємний вплив індивіда, організації та суспільства на процеси їх функціонування всередині економічної системи, неможливість існування одного елемента без інших. Їх взаємний вплив та зв'язок знаходять своє відображення й у предметах та об'єктах наукових пошуків різноманітних напрямів людської наукової активності. Дані наукові напрями також активно взаємодіють між собою з метою надання вичерпних відповідей на питання, що поставлені сучасними трендами розвитку соціально-економічної системи, створення нових благ, які зможуть задовольнити трансформовані людські потреби, побудови нових мереж взаємодії економічних елементів на основі знання містких послуг.

Висновки з проведеного дослідження. У процесі функціонування будь-якої економічної системи відбуваються постійні взаємодія та взаємний вплив трьох її елементів, а саме індивіда, організації та суспільства. Така тріада економічних елементів дає змогу сформулювати та підтвердити тези щодо міждисциплінарного значення вчення про послуги. Крім того, взаємозв'язок цих економічних елементів та результатів їх взаємодії відображено в пірамідальній моделі. На основі цієї моделі можна визначити сутність між-

дисциплінарного значення вчення про послуги, яке полягає у визначенні та оцінюванні цінності послуги для індивіда як її споживача та найманого працівника, для організації як споживача та виробника послуги та для формування високого рівня добробуту суспільства взагалі через людиноорієнтовану систему спільного створення цієї цінності послуги. Такий науковий підхід до дослідження міждисциплінарних аспектів учення про послуги доповнює та розширює традиційні методи дослідження, адже аналіз сфери послуг присутній у багатьох наукових дисциплінах. Деякі наукові дисципліни займають у цих дослідженнях чільне місце, зробили значний внесок у дослідження сфери послуг, зокрема економічна теорія, соціологія, менеджмент, комп'ютерні та інженерні науки. Вони зазвичай розглядаються як основа для розуміння сутності послуги, а їх наукові парадигми сприймаються як базис для подальших наукових досліджень усієї сфери послуг. Такий підхід до розробки проблематики сфери послуг є мультидисциплінарним, його не можна визнавати помилковим або неправильним, а необхідно доповнювати науковою концепцією та знаннями щодо спільного створення цінності послуги в результаті взаємодії різних економічних елементів у сучасній постіндустріальній економіці. Цей підхід у застосуванні до вчення про послуги дасть змогу розширити та збагатити методологію її дослідження порівняно з традиційним підходом, посилити міждисциплінарність учення про послуги через його інтеграцію з усіма вищезгаданими та новими науковими дисциплінами, пояснити дослідження пірамідальної моделі вчення про послуги, особливо її середнього та найвищого рівня; у поєднанні з набором знань інших галузей науки дасть змогу знайти вирішення сучасним проблемам розвитку сфери послуг із застосуванням людиноорієнтованої моделі спільного створення цінності – поєднання впливу споживача, виробника, ресурсу, ринку. Загальне наукове поєднання концепції, характеристики, методів дослідження вчення про послуги з іншими науками та результатів, які можна досягти з його допомогою, допоможе покращити загальнонаукове розуміння сучасних економічних та соціальних процесів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність : [підручник] / В.Д. Базилевич. – К. :Знання, 2014. – 671 с.
2. Базилевич В.Д., Ильин В.В. Метафизика экономики / В.Д. Базилевич, В.В. Ильин ; 2-е изд., испр. и доп. – К. : Знання, 2010. – 925 с.
3. Гражевська Н.І. Економічні системи епохи глобальних змін : [монографія] / Н.І. Гражевська. – К. : Знання, 2008. – 431 с.

4. Маслов А.О. Інформаційна економіка: становлення, структура та теоретичне осмислення : [монографія] / А.О. Маслов. – К. : Аграр Медіа Груп, 2012. – 432 с.

5. Сизоненко В.О. Людський розвиток як передумова інтеграції України у світовий інноваційний простір / В.О. Сизоненко //Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2012. – Вип. 105. – Ч. II. – 284 с.

ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ НА КАТЕГОРІЮ «СУСПІЛЬНІ БЛАГА» EVOLUTION OF SCIENTIFIC VIEWS ON THE CATEGORY «PUBLIC GOODS»

У статті розглянуто еволюцію наукових поглядів на категорію «суспільні блага». Зазначено, що еволюція категорії суспільних благ пов'язана з розвитком методології економічної теорії та впливом світогляду економістів. Відмічено, що розвиток суспільних благ відбувався одночасно з розвитком держави. Показано, що немає однозначного визначення суспільних благ. Усі автори визнають наявність у суспільних благ двох характерних рис: неконкурентності у споживанні (відсутність суперництва) та невиключеності (в іншій термінології – непривласності) у споживанні.

Ключові слова: суспільні блага, екстерналії, суспільство, держава, мериторні блага, опікувані блага.

В статье рассмотрена эволюция научных взглядов на категорию «общественные блага». Эволюция категории общественных благ связана с развитием методологии экономической теории и влиянием мировоззрения экономистов. Отмечено, что развитие общественных благ происходило одновременно с развитием государства.

Показано, что нет однозначного определения общественных благ. Все авторы признают наличие у общественных благ двух характерных черт: неконкурентности в потреблении (отсутствие соперничества) и неисключаемости (по другой терминологии – неприсвоаемости) в потреблении.

Ключевые слова: общественные блага, экстерналии, общество, государство, мериторные блага, опекаемые блага.

The article reviews the evolution of scientific views in the category of "public goods." It is noted that the evolution of the category of public goods associated with the development of the methodology of economic theory and the influence of world economists. It was noted that the development of public goods occurred simultaneously with the development of the state. It is shown that there is no uniform definition of public goods. All authors recognize the existence of public goods of two characteristics - (non-rivalrous) in consumption and non-excludability (in another terminology - inappropriability) in consumption.

Key words: public goods, externalities, society, state, merit goods, wards good.

УДК 330.101:163.14(477)

Журавльова Ю.О.

к.н.держ.упр., докторант
Одеський національний економічний
університет

Постановка проблеми. Філософський аспект суспільних благ, перш за все як співвідношення інтересів людини, суспільства та держави, було закладено у працях Аристотеля [1], Т. Гоббса [2], Дж. Локка [3] та ін. У дослідженнях меркантилістів та фізіократів дана проблема була пов'язана з роллю держави у відтворювальному процесі.

В економічному словнику суспільні блага – це товари та послуги, які надаються державою його громадянам на рівних засадах. Такі блага не можуть бути надані окремим особам без надання їх іншим особам. До суспільних благ належать, наприклад, оборона, безкоштовна освіта, загальнодоступне відвідування парків, музеїв тощо [4, с. 463]. В англійській економічній літературі використовується поняття public goods – публічні блага. «Public goods – блага, надання яких окремій особі неможливо без надання їх іншим особам. Наприклад, національна оборона, державна система освіти та охорони здоров'я» [5].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічний зміст глобальних суспільних благ досліджує Даниленко О.Л. [6], питання фінансування суспільних благ розглядає Длугополь-

ський О.В. [7], особливості відтворення суспільних благ – Залевська-Шишак А. [8], Кічурчак М.В. [9; 10]. Проблемою соціальної справедливості в контексті суспільних змін в Україні опікується Мелян Н.Ю. [11]. Суспільні блага в контексті економічної політики України знаходяться у полі зору Мортікова В. [12–14]; співвідношення понять «суспільні блага» та «соціальна сфера» досліджують Бровко Т.В., Непокупна Т.А. [15] та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є систематизація еволюції наукових поглядів на одну з базових категорій економічної науки – «суспільні блага».

Виклад основного матеріалу дослідження. Еволюція категорії суспільних благ пов'язана з розвитком методології економічної теорії та впливом світогляду тих чи інших економістів.

Так, А. Сміт у роботі «Дослідження про природу та причини багатства народів» окреслив групу благ, споживання яких пов'язане з функціонуванням суспільства в цілому. «Першим обов'язком государя є захист суспільства від насильства та посягання з боку інших незалежних суспільств; вона може бути виконана тільки за допомогою

військової сили [16, с. 347]. Другий обов'язок государя, а саме захист, наскільки це можливо, кожного члена суспільства від несправедливості й утиску його іншими членами суспільства або обов'язок встановлення точного здійснення правосуддя [16, с. 357]. Третім та останнім обов'язком государя або держави є заснування та зміст таких громадських установ та таких громадських робіт, які, будучи, мабуть, у найвищому ступені корисними для великого суспільства в цілому, не можуть, однак, своїм прибутком відшкодувати витрати окремої людини або невеликої групи людей» [16, с. 364].

Ідея, що держава забезпечує загальну вигоду та діє в інтересах загального добробуту, далі також аргументувалася економістами. Французький економіст Ж.Б. Сей у роботі «Трактат про політичну економію» пише, що незалежно від потреб окремих індивідів та їх сімей, які вони змушені обмежувати, індивіди в суспільстві мають загальні потреби, які не можуть бути задоволені персонально для кожного шляхом конкуренції. І сама конкуренція не може бути досягнута без встановлення порядку, що вимагає підпорядкування всіх індивідів за певної форми правління: «Окрім тих потреб приватних осіб та їх родин, задоволення яких утворює приватне споживання, є ще такі особливі потреби, які відчуються союзом приватних осіб, званим суспільством, і задоволення яких становить споживання суспільне. Суспільство купує та споживає послуги адміністрації, оберігає його інтереси, війська, що захищають країну від зовнішнього нападу, суду цивільного та кримінального, який охороняє кожна приватна особа від посягання інших» [17].

У роботі «Принципи політичної економії» англійський філософ та економіст Г. Сиджвік визнає «зовнішні ефекти, пов'язані з виробництвом (відомий прийом із маяком), як джерела «неспроможності ринку», що підказує ідею про загальну теорію державного втручання, яка заснована на невідповідності приватних та громадських вигод» [18, с. 273].

Зазначена праця заклала основи для низки важливих положень більш значної роботи Альфреда Маршалла «Принципи економічної науки». Суспільні блага задовольняють потреби окремих індивідів; у роботі аналізується двоїстий характер суспільних благ, який полягає у задоволенні як приватних потреб, так і суспільних. Такий підхід у А. Маршалла відображений як необхідність аналізу частки індивідуума у спільному багатстві: «Нам все ж доводиться взяти до уваги ті матеріальні блага, які є загальними для сусідів та які не було б потреби згадувати при порівнянні багатства людини з багатством його сусідів; правда, враховувати їх може виявитися доцільним лише для деяких цілей, особливо при зіставленні еко-

номічних умов віддалених один від одного районів або епох. Ці блага охоплюють вигоди, які людина отримує від проживання в певному місці й в певний час, та від належності до якої-небудь держави чи спільноти» [19, с. 117].

Пізніше Ф. фон Візер у «Теорії суспільного господарства» питає, чому існує рівність у споживанні товарів, які забезпечуються державою, але така рівність відсутня щодо продукції, виробленої у приватному секторі. Розуміння даної проблеми у фон Візера пов'язано з тим, що сама держава опосередковує та забезпечує функціонування економіки [20, с. 487].

Попередником сучасної теорії суспільних благ можна назвати шведського економіста К. Вікселя, який запропонував цілісний погляд на державу як господарюючий суб'єкт зі своїми доходами та витратами. У системі оподаткування ним було обґрунтовано індивідуалістичний підхід як обґрунтування громадського інтересу у виробництві суспільних благ індивідуальними інтересами громадян – платників податків [18, с. 75].

У науковий обіг поняття суспільних благ увійшло значно пізніше завдяки працям Е. Ліндаля та А. Пігу. У нарисі «Справедливе оподаткування – позитивна теорія» Е. Ліндаль розвиває ідеї свого вчителя К. Вікселя та вказує на цілу низку суспільних благ, які не дають змоги ринку повною мірою оцінювати вигоди та витрати виробництва суспільних благ. Властивості суспільних благ за Ліндалем: неподільність полягає в тому, що суспільні блага надаються всім учасникам ринку одночасно, їх споживання не може носити індивідуальний характер; невичерпність споживання – використання суспільного блага одним учасником ринку не зменшує кількості цього блага на ринку, не зменшує можливостей інших учасників їм скористатися; невиключність: обмежити доступ споживачів до такого блага практично неможливо. Проблема, пов'язана з перерахованими вище властивостями, полягає в такому: частина індивідів буде приховувати свою зацікавленість у виробництві цих благ, щоб не оплачувати їх виробництво. Єдиним рішенням проблеми виробництва суспільних благ, згідно з представниками шведської школи, є втручання держави, яка за допомогою введення відповідних податків та їх перерозподілу забезпечила б фінансування цього виробництва [21].

В основі теорії суспільних благ англійського економіста А.С. Пігу лежить поняття екстерналій (зовнішніх ефектів), що впливають на добробут інших суб'єктів ринку. Зовнішні ефекти (екстерналії) виникають тоді, коли дії одного економічного агента ненавмисно шкодять або приносять користь іншим економічним агентам, у результаті чого особисті витрати або вигоди від діяльності відрізняються від справжніх соціальних витрат або вигод. Такі випадки «провалів ринку», вважав він,

вимагають державного втручання у формі податків або субсидій для усунення різниці між приватними та соціальними співвідношеннями витрат та вигод [22, с. 240].

Із 1950-х років основною теорією стала теорія суспільних благ, розроблена американським економістом, лауреатом Нобелівської премії (1970 р.) П.Е. Самуельсоном. Саме йому належить класичне визначення суспільного блага як блага, витрати на виробництво та розповсюдження якого бере на себе держава, і що володіє такими властивостями: неконкурентністю (несуперництвом) – обумовлено доступністю всіх до такого блага; невиключеністю, тобто обмеження доступу споживачів до такого блага практично неможливе; неподільністю, отже, індивід не може сам вибрати обсяг споживання блага. «Суспільними благами називаються такі блага, вигода від використання яких нероздільно розподілена по всьому суспільству незалежно від того, хочуть чи ні окремі його представники купувати це благо... Споживання такого блага кожним індивідумом не применшує його споживання будь-яким іншим індивідумом» [23, с. 338].

Суспільні блага виникали в різний час, їх розвиток відбувався одночасно з розвитком держави. Не випадково П. Самуельсон виділяє державні, або суспільні, блага, висловлюючи тим самим їх тотожність. У цю сукупність він включає товари та послуги, які «ми (представники суспільства, громадяни) споживаємо колективно, за допомогою держави» [24, с. 158].

Позицію, згідно з якою визначальною ознакою суспільного блага виступає неконкурентність у споживанні, слідом за П. Самуельсоном відстоюють М. Кац та Х. Розен [25], Дж. Хіршлейфер та А. Глейзер [26], Х. Гравель та Р. Рис [27].

«Благо є суспільним, якщо воно вироблено, ніхто не може бути виключений із доступу до нього. Суспільні блага зазвичай бувають також неконкурентними у споживанні, але не обов'язково», – таке визначення суспільних благ дає В. Ніколсон [28, с. 272].

Ми бачимо приклад протилежних позицій, згідно з якими визначальною ознакою суспільного блага виступає або непривласнення (або невиключеність зі споживання) як у В. Ніколсона або неконкурентність у споживанні як у П. Самуельсона. Проміжна позиція представлена Дж.Е. Стігліцем, на думку якого «суспільним благам повинні бути притаманні обидві зазначені ознаки, але тією чи іншою мірою, що визначає розподіл цих благ на «чисті» та «нечисті» [29, с. 119–123].

К.Р. Макконнелл та С.Л. Брю у підручнику «Економікс» визначають поняття «суспільний товар», що цілком можна вважати, в їх розумінні, синонімом поняття «суспільне благо», як «товар або послугу, до яких неможливо застосувати принцип

виключення та виробництво яких забезпечується державою за умови, що вони приносять істотні вигоди суспільству» [30, с. 392]. У цьому визначенні підкреслено дві суттєві риси суспільних благ: невиключеність, тобто невичерпність їх після споживання, а також громадську, а не приватну користь від їх використання.

Сучасна австрійська неокласична економічна теорія, розвиваючи принцип методологічного індивідуалізму, ставить під сумнів сам критерій громадськості. Як пише І.Г. Халсманн, «австрійський підхід до проблеми суспільних благ спирається на три положення. По-перше, не існує іншого способу судити про те, чи дійсно люди мають потребу в цьому благо та скільки їм цього блага потрібно, крім як спостерігати за їх діями. Отже, абсолютно немає ніяких підстав, щоб закликати уряд виробляти благо, яке інакше не буде вироблено в достатній кількості. Якщо люди захочуть пожертвувати достатньо ресурсів, будь-який товар може бути проведений без державного втручання.

По-друге, не існує критерію, за яким би громадські блага відрізнялися від товарів індивідуального споживання. Ця складність виникає на рівні навіть більш фундаментальному, ніж звичне визначення суспільних благ, яке виділяється несуперництвом у споживанні та неможливістю виключити інших споживачів. У принципі благо можна назвати суспільним, якщо воно надає бажаний або небажаний ефект на індивідів, які є його власниками (екстерналіями).

По-третє, навіть якщо благо може бути індивідуально визначене як суспільне, звідси зовсім не випливає, що поставляти їх повинен уряд. Іншими словами, все ще буде необхідність пояснювати урядову діяльність особливими нормативними доводами» [31, с. 3–20].

Професор П. МакНатт звертає увагу на те, що «суспільні блага контрастують із приватними благами. Чисті суспільні блага мають унікальні характеристики невиключеності та відсутності суперництва в споживанні, у той час приватні блага продаються тим, хто може дозволити собі платити ринкову ціну» [32].

Р. Нельсон вважає, що «збройні сили можуть бути здатні захистити одні регіони, але не здатні захистити інші, а в умовах обмежених ресурсів захист однієї групи людей може здійснюватися за рахунок захисту іншої». Знання – це благо, невиключне до певної межі, оскільки «творець цього знання може запатентувати його та пред'являти позов до будь-кого за використання його ліцензії» [33, с. 47].

Професор Гарвардського університету Н. Грегори Менк'ю відносить до суспільних благ такі блага, які «не є ані виключеними, ані об'єктом суперництва», тобто вони не конкурують з іншими видами економічних благ [34, с. 492].

Професор Л.І. Якобсон дає таке визначення суспільного блага: «Суспільне благо відрізняється двома властивостями: несуперництвом у споживанні та невиключеністю» [35, с. 40]. «Несуперництво означає, що благо доступно одночасно багатьом споживачам і граничні витрати його надання індивідуальному споживачу дорівнюють нулю. Під невиключеністю мається на увазі технічна неможливість або заборонно високі витрати запобігання доступу до блага додаткових споживачів» [35, с. 41].

Професор Т. Коуэн підкреслює, що суспільним благам притаманні риси невиключення (non-excludability) та неконкурентності (non-rivalrous). Як один із найкращих прикладів суспільного блага наводить національну оборону [36].

Я. Польцин (Польща) теж підкреслює класичні риси суспільних благ, які характеризуються несуперництвом та невиключеністю та визначають чисті суспільні блага. Суспільні блага розглядаються як важливий ринковий дефект, який повинен бути виправлений державою: «Існує також група суспільних благ, визначені як соціальні блага. Вони мають характеристики приватних благ, але доступні кожному громадянину переважно через державну соціальну політику, і вони фінансуються з державного бюджету (у тому числі місцевого бюджету). Ці товари також називають мериторними благами» [37, с. 32].

Мериторні блага (merit goods) за Р. Масгрейвом – це блага, попит на які з боку приватних осіб відстає від бажаного суспільством та стимулюється державою, тобто концепція мериторіки пов'язана з інтересами держави в цілому, які безпосередньо не виявляються в індивідуальних перевагах. Найяскравіші приклади мериторних благ – культура, охорона здоров'я, освіта та наука, які сприяють розвитку людини й особистості. Споживання даних благ не тільки відповідає довгостроковим інтересам економічної системи, а й об'єктивно необхідно в нових умовах глобалізації, формування «нової економіки» [38].

Концепція мериторних благ Р. Масгрейва стала провідником концепції економічної соціодинаміки Р. Грінберга та О. Рубінштейна [39, с. 3]. Концепція передбачає принципову зміну трактування державної активності: держава бере рівноправну участь у господарському житті суспільства, а соціально доцільні державні витрати на реалізацію несвідомих громадських інтересів здебільшого є інвестиціями в людський капітал [39, с. 4].

Так, О. Рубінштейном здійснюється спроба побудови цілісної теорії ринків «опікуваних благ», що охоплює сукупність товарів та послуг, виробництво та споживання яких пов'язане з державною активністю. Дається визначення «опікуваних благ»: товари та послуги, щодо виробництва та споживання яких у суспільства є свій, нормативний, інтерес [40, с. 5].

Теорія опікуваних благ передбачає принцип компліментарності корисностей, відповідно до якого допускається наявність групового інтересу поряд з інтересами індивідуумів та існування двох гілок формування суспільного інтересу – ринкового та політичного [41, с. 42].

Висновки з проведеного дослідження. На підставі аналізу теоретичної літератури можемо зробити висновок, що термін public goods (публічні блага) тотожний поняттю «суспільні блага». Крім того, немає однозначного визначення суспільних благ. Усі автори визнають наявність у суспільних благ двох характерних рис: неконкурентності у споживанні (non-rivalrous) (відсутність суперництва) та невиключеності у споживанні (non-excludability) або в іншій термінології – непривласненості (inappropriability). Розбіжностей щодо розуміння змісту цих рис немає. Водночас є розбіжності щодо того, яка саме з них є визначальною ознакою суспільного блага та якою мірою останньою повинна бути властива інша риса.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аристотель. Сочинения : в 4-х т. / Аристотель ; под ред. А. И. Доватур. – М. : Мысль, 1983. – Т. 4 – 830 с.
2. Гоббс Т. Сочинения : в 2-х т. / Т. Гоббс ; под ред. В.В. Соколова. – М. : Мысль, 1989. – Т. 1. – 622 с.
3. Локк Дж. Сочинения : в 3-х т. / Д. Локк. – М. : Мысль, 1985. – 560 с.
4. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М. : Книжный мир, 2001. – 895 с.
5. Economics. Англо-русский словарь-справочник. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economist.com/economics-a-to-z/r#node-21529442>.
6. Даниленко О.Л. Глобальні суспільні блага: проблеми забезпечення та міжнародне співробітництво / О.В. Даниленко // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – 2014. – № 1(16). – С. 74–85.
7. Длугопольський О.В. Особливості фінансування суспільних благ в епоху глобальних трансформацій: теоретичні та прикладні аспекти / О.В. Длугопольський // Механізм регулювання економіки. – 2011. – № 1. – С. 188–196.
8. Залевська-Шишак А. Особливості відтворення суспільних благ в трансформаційній економіці / А. Залевська-Шишак // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2013. – № 146. – С. 29–31.
9. Кічурчак М.В. Гносеологія економічних систем у теорії відтворення суспільних благ / М.В. Кічурчак // Економічний аналіз. – 2015. – Т. 20. – С. 6–13.
10. Кічурчак М.В. Ретроспективний аналіз формування сучасних підходів до розуміння сутності суспільних благ в українській економічній науці / М.В. Кічурчак // Історія народного господарства та економічної думки України. – 2012. – Вип. 45. – С. 99–110.

11. Мелян Н.Ю. Публічні блага та соціальна справедливість: еволюція поглядів та сучасне розуміння / Н.Ю. Мелян // Форум права. – 2015. – № 5. – С. 136–141.
12. Мортіков В. До питання про сутність локальних суспільних благ / В. Мортіков // Економіка України. – 2007. – № 3. – С. 68–74.
13. Мортіков В. Суспільні блага та економічна політика / В. Мортіков // Україна. Аспекти праці. – 2005. – № 2. – С. 29–32.
14. Мортіков В. Фінансування створення суспільних благ / В. Мортіков // Фінанси України. – 2005. – № 10. – С. 76–82.
15. Бровко Т.В., Непокупна Т.А. Про співвідношення понять «суспільні блага» та «соціальна сфера» / Т.В. Бровко, Т.А. Непокупна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/NPM/Economics/14_14_b.
16. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит ; пер. с англ. ; предисл. В.С. Афанасьева. – М. : Эксмо, 2009. – 651 с.
17. Сэй Ж.Б. Трактат по политической экономии / Ж.Б. Сэй [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ek-lit.narod.ru/saysod.htm>.
18. Блауг М. 100 великих экономистов до Кейнса / М. Блауг ; пер. с англ. под ред. А.А. Фофонова. – СПб. : Экономическая школа, 2008. – 325 с.
19. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – М. : Прогресс Универс, 1993. – Т. 1. – 594 с.
20. Визер Ф. Теория общественного хозяйства (фрагменты). / Ф. Визер // Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер ; пер. с нем. ; предисл., коммент., сост. В.С. Автономова. – М. : Экономика, 1992. – С. 427–494.
21. Lindahl Erik Just Taxation - a Positive Solution [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://econ.ucsb.edu/~tedb/Courses/UCSBpf/readings/lindahl>.
22. Пигу А. Экономическая теория благосостояния / А. Пигу. – М. : Прогресс, 1985. – Т. 1, 2.
23. Самуэльсон П.А. Экономика / П.А. Самуэльсон, В.Д. Нордхаус ; ред. пер с англ. Л.С. Тарасевич, А.И. Леусский. – М. : БИНОМ ; КноРус, 1997. – 800 с.
24. Самуэльсон П. Экономика : в 2-х т. / П. Самуэльсон ; пер. с англ. – М. : АЛГОН, 1992. – 413 с.
25. Katz M.L. Microeconomics / M.L. Katz, H.S. Rosen // Boston, 1998. – P. 613.
26. Hirshleifer J. Price Theory and Applications/ J. Hirshleifer, A. Glazer // San-Francisko, 1992. – P. 461.
27. Gravelle H. Microeconomics /H. Gravelle, R. Rees // L- N.Y., 1992. – P. 525.
28. Николсон В. Микроэкономическая теория / В. Николсон. – М. : Международные отношения, 1995. – 815 с.
29. Стиглиц Дж.Э. Экономика государственного сектора / Дж. Э.Стиглиц. – М.: Инфра-М, 1997. – 720 с.
30. Макконнелл К.Р. Экономикс. Принципы, проблемы и политика : 2-х т. / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. – М. : Республика, 1992. – 800 с.
31. Халсманн Й.Г. Экономическая наука и неоклассицизм / Й.Г. Халсманн ; пер. А.А. Курышевой // Квартальный журнал австрийской школы экономической науки. – 1999. – Ч. 2. – № 4. – С. 3–20.
32. McNutt Patrick. Public Goods and Club Goods [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://encyclo.findlaw.com/0750book.pdf>.
33. Нельсон Р. О сложностях и ограничениях рыночной организации / О. Нельсон // Проблемы новой политической экономии. – 2001. – № 2. – С. 47.
34. Мэнкью Н.Г. Принципы экономикс / Н.Г. Мэнкью. – СПб. : Питер, 1999. – 784 с.
35. Якобсон Л.И. Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика / Л.И. Якобсон. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 368 с.
36. Cowen Tyler Public Goods/ Tyler Cowen [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.econlib.org/library/Enc/PublicGoods.html>.
37. Polcyn Jan. Education as a Public Good / Jan Polcyn // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2015. – № 1(29). – С. 32–35.
38. Масгрейв Р. Государственные финансы: теория и практика / Р. Масгрейв, П. Масгрейв ; пер. англ. – М. : Бизнес Атлас, 2009. – 716 с.
39. Гринберг Р. Экономическая социодинамика / Р. Гринберг, А. Рубинштейн. – М. : ИСЭ-ПРЕСС, 2000. – 278 с.
40. Рубинштейн А.Я. К теории рынков «опекаемых благ» (научный доклад) / А.Я. Рубинштейн. – М. : Институт экономики РАН, 2008. – 63 с.
41. Рубинштейн А.Я. Теория опекаемых благ и патернализм в экономических теориях: общее и особенное / А.Я. Рубинштейн. – М. : Институт экономики РАН, 2015. – 52 с.

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

СВІТОВИЙ ДОСВІД КЛАСТЕРИЗАЦІЇ WORLD EXPERIENCE OF CLUSTERING

У статті досліджено застосування кластерної політики як змістовного інструменту промислової політики, тісно ув'язаного з політикою регіонального розвитку. Визначено, що суттєву роль відіграє просторовий вимір. Виявлено, що стратегічними цілями програм формування кластерів є: підвищення рівня продуктивності промисловості; заохочення економічного розвитку; розбудова потенціалу регіонів шляхом активізації регіонального потенціалу новаторства та підприємства.

Ключові слова: кластерна політика, політика регіонального розвитку, синергетичний ефект, структурні реформи, інновації, регіональні платформи.

В статье исследовано применение кластерной политики как содержательного инструмента промышленной политики, тесно связанного с политикой регионального развития. Определено, что существенную роль играет пространственное измерение. Вывявлено, что стратегическими целями программ формирования кластеров явля-

ются: повышение уровня производительности промышленности; поощрение экономического развития; развитие потенциала регионов путем активизации регионального потенциала новаторства и предприятия.

Ключевые слова: кластерная политика, политика регионального развития, синергетический эффект, структурные реформы, инновации, региональные платформы.

The article discusses the use of cluster policy as a meaningful tool of industrial policy is closely related to regional development policy. Determined that the significant role played by the spatial dimension. Found that the strategic objectives of the program is the formation of clusters, increase productivity industries; promoting economic development; regional capacity building through enhanced regional potential of innovation and enterprise.

Key words: cluster policy, regional development policy, synergistic effect, structural reforms, innovation, regional platform.

УДК 332.15:338.45

Гусарова М.Ю.

аспірант

Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

Постановка проблеми. Інноваційний розвиток економіки потребує нових підходів до управління виробництвом і значних витрат матеріальних, інтелектуальних та фінансових ресурсів. Упровадження кластерних систем на регіональному рівні з метою підвищення ефективності реалізації програм економічного і соціального розвитку як регіонів, так і держави загалом, є надзвичайно актуальною проблемою. У сучасних умовах підвищення конкурентоспроможності регіонів на основі створення кластерів та інших виробничих систем стає національним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам кластерного розвитку регіональної економіки як інноваційного процесу присвятили чимало наукових праць як вітчизняні, так і зарубіжні вчені. Серед вітчизняних учених-економістів особливої уваги заслуговують роботи С. Соколенка, в яких він узагальнив досвід використання кластерних моделей у багатьох країнах [1].

Актуальні також дослідження економіста М. Войнаренка, в яких проаналізовано умови інвестування на засадах кластерних технологій, а також запропоновано складники успішної роботи кластерних об'єднань [2].

Особливої уваги заслуговують дослідження О. Попело, в яких обґрунтовано підприємницькі кластери як інноваційна домінанта модернізації

економіки регіону, а також наведено теоретико-методологічні основи розвитку транскордонних кластерів [3].

Наукову цінність становлять роботи А. Козар, в яких автор обґрунтовує доцільність створення кластерів, шукає інноваційні підходи до їх організації та забезпечення функціонування [4].

Проте у вітчизняній науковій літературі повною мірою не розкрито особливості функціонування рекреаційно-туристичних кластерних структур у світі, зокрема в Україні.

Постановка завдання. Попри низку публікацій у сфері дослідження кластерів сучасна наукова література не містить повної інформації про особливості створення та функціонування міжнародних кластерних утворень та про їх вплив на конкурентоспроможність країн. Мета статті – аналіз розвитку кластерних структур світу на основі висвітлення основних положень державної політики провідних країн світу у сфері кластеризації та з'ясування економічної сутності реалізації проєктів в умовах світового економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із напрямів підвищення конкурентоспроможності економіки регіонів і держави є кластери, що мають потужний потенціал для зростання технологічного рівня виробництва, створюють сприятливі умови для активного впровадження інновацій

щодо модернізації економіки регіону. Кластери – це галузево-територіальні добровільні об'єднання підприємницьких структур, які співпрацюють із владою, науковими та громадськими організаціями і створені підвищувати конкурентоспроможність своєї продукції та регіону [4]. Кластерні об'єднання формують своєрідний економічний простір, що діє за принципами синергізму. Господарючі суб'єкти мають більші фінансові можливості, а наукові інститути – найкращий науковий персонал, тому результат їх взаємодії є джерелом економічного зростання території.

Упровадження кластерів, побудованих на регіональній спеціалізації, сприяли розвитку економіки Європи та інших розвинених держав світу, серед них: **Франція, Королівство Великої Британії та Північної Ірландії, Швеція, Японія, Австрія, Італія, Литва, Швейцарія.**

Франція є взірцем застосування кластерної політики як змістовного інструменту промислової політики, тісно ув'язаного з політикою регіонального розвитку. Ця політика відома як централізована загальнонаціональна політика, що реалізується на регіональному рівні та забезпечує ефективну співпрацю між різними рівнями реалізації політики [5].

Різні ініціативи та програми мають три основних спільних риси:

1. Наголос робиться, головним чином, на інноваціях у високотехнологічних секторах, а не за всіма напрямками промислової діяльності. Інновація має на меті підвищення конкурентоспроможності французької економіки.

2. Партнерство є важливою рисою, яка повинна мати місце в проектах, які підтримуються державними органами; партнерство між промисловістю та дослідними інститутами можна вважати «класичною» формою партнерства, але крім нього забезпечується партнерство між малими та середніми підприємствами та великими фірмами, а також між різними напрямками діяльності. Фактично вважається, що інновації є результатом не лише гіперспеціалізації в одній сфері, але й взаємодії та «гібридизації» в різних сферах.

3. Суттєву роль відіграє просторовий вимір. Регіони відіграють важливу роль.

Заходи промислової політики розробляються в режимі поєднання різних напрямів політики: розвитку малого та середнього підприємництва (через центральне агентство Oseo-Anvar та фінансову установу з підтримки МСП), НДДКР (ним опікується Національне агентство з досліджень – NAR), інновацій (Агентство промислових інновацій – All) та регіонального розвитку (міжвідомчий комітет з територіального розвитку) [6].

За втілення кластерної політики в життя відповідають Міністерство економіки, фінансів і промис-

ловості та Міністерство внутрішніх справ. Окрім того, індивідуальну підтримку кластерам у сфері розробки проектів НДДКР та фінансову підтримку надає регіональна організація DRIRE (регіональні управління з питань промисловості, досліджень і довілля). У Франції працює 22 DRIRE – по одному на кожний регіон.

Джерелом фінансування є державний бюджет Франції, виділений міністерствам. Бюджет на три роки становить близько 1,5 млрд. євро.

Агентствами з упровадження є DGE (генеральна дирекція з питань підприємств), яка працює, зокрема, через FCE (фонд конкурентоспроможності підприємств); Oséo, All та ANR на національному рівні та DRIRE – на регіональному [7].

Королівство Великої Британії та Північної Ірландії

Основні напрями діяльності уряду є такими [6]:

1) Удосконалення конкуренції, на яку спираються міцні та ефективні ринки. Конкуренція працює на зниження витрат і цін, заохочує інновації й ефективність підприємництва та забезпечує поліпшення умов для споживачів.

2) Заохочення підприємництва шляхом усунення перешкод на шляху підприємницької діяльності, розвитку культури підприємництва та опрацювання нового й радикального підходу до формування та застосування нормативних актів із метою полегшення тягаря, який лежить на підприємствах.

3) Підтримка науки та інновацій для заохочення розробки нових технологій та ефективніших методів роботи. Підвищення винагороди за інновації означає, що Сполучене Королівство дедалі більше залежатиме від власної здатності творити нові знання та перетворювати їх в інноваційні товари й послуги.

4) Підвищення кваліфікаційного рівня для підвищення гнучкості та продуктивності трудових ресурсів, які зможуть брати на озброєння інноваційні технології, що дасть людям змогу переходити на інші напрями роботи.

5) Заохочення інвестицій для підвищення обсягу реального капіталу, зокрема завдяки міцнішим та ефективнішим рынкам капіталу.

Міністерство торгівлі та промисловості Сполученого Королівства визначає кластери як місця концентрації компаній та інститутів, що конкурують і співпрацюють одні з одними, залежать один від одного та об'єднуються системою [8].

За впровадження відповідають регіональні агентства з розвитку в Англії, а також автономні уряди Шотландії, Уельсу та Північної Ірландії. Кожний з автономних урядів має власну програму формування кластерів.

Джерелом фінансування є, головним чином, регіональні бюджети та структурні фонди ЄС.

Швеція

Кластерна політика у Швеції є однією зі складників політики у сфері НДДКР та інновацій, але знов-таки із сильною регіональною орієнтацією.

Цілі державної політики Швеції в царині промисловості та досліджень є такими:

1. Заохочення зростання зі збільшенням числа робочих місць у більшому числі підприємств, що зростають.
2. Динамічний розвиток усіх регіонів Швеції (усунення диспропорцій між регіонами).
3. Активізація інновацій, досліджень та розробки технологій.
4. Сталий розвиток (довкілля та підприємництво).

Таким чином, для державної політики Швеції характерними є такі ключові поняття та пріоритети: зростання, регіональний розвиток, інновації та сталий розвиток.

Загальну відповідальність за кластерну політику у Швеції покладено на Міністерство підприємництва, енергетики та зв'язку. На нижчому рівні реалізацією кластерної політики опікуються два органи: Nutek («Нутек») та Vinnova («Віннова»). «Віннова» приділяє більше уваги інноваціям та поширенню знань, а «Нутек» опікується підприємництвом, розвитком бізнесу та регіональним розвитком [10].

Японія

Кластерна політика Японії здійснюється, головним чином, у рамках загальної промислової політики та тісно пов'язана з політикою регіонального розвитку.

Проект розвитку промислових кластерів має на меті формування промислових кластерів, які мають чотири основних спільних риси (рис. 1).

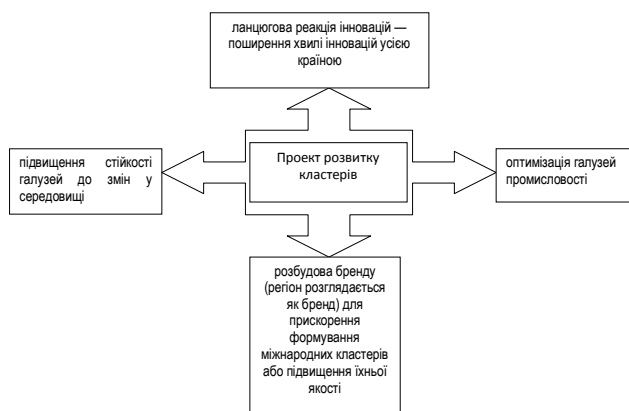


Рис. 1. Проект розвитку кластерів

Джерело: розроблено автором на основі [7]

Джерелом фінансування є державний бюджет Японії, який становить близько 57 млн. єн на рік (приблизно 400 млн. євро) [11].

Особливістю розвитку кластерів в Японії є те, що на відміну від інших аналогічних програм, в

яких рішення національного уряду виконуються в місцевих громадах, міністерство розробило підхід, у рамках якого посадові особи регіональних бюро з питань економіки, торгівлі та промисловості (RBETI), розташованих у регіонах Японії, відвідують компанії та університети для ознайомлення з поточною ситуацією та налагоджування зв'язків між промисловістю, закладами освіти та урядовими органами.

Австрія

В Австрії для позначення кластерів використовується кілька термінів: «кластер», «мережа», «господарський комплекс» та «центр майстерності».

Починаючи з 1990-х років на національному та регіональному рівнях реалізовувалися різні кластерні ініціативи, спрямовані на досягнення різних цілей (рис. 2).

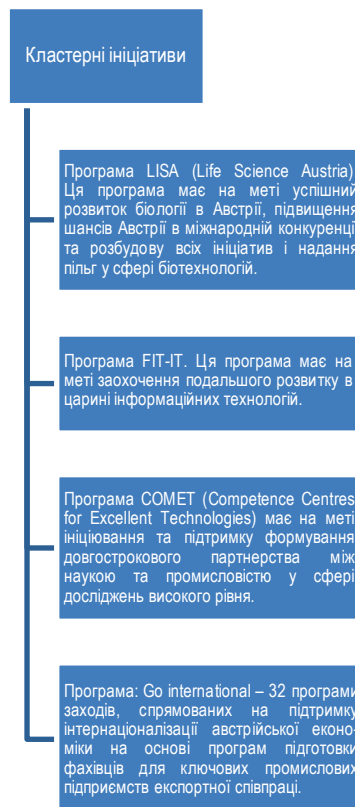


Рис. 2. Програми кластерних ініціатив

Джерело: розроблено автором на основі [11]

Італія

Країна є дуже добре відомим зразком формування кластерів на основі промислових агломерацій італійського типу, відомих як «промислові райони».

Промисловий район є агломерацією фірм (більшість яких є малими та середніми підприємствами) на досить обмеженій та невеликій території. Таким чином, район є сприятливим середовищем для утворення мереж малих і середніх

підприємств (рис. 3). Типовими зразками італійських районів є Прато, Вальдеза, Модена тощо.

Останнім часом розвивається потужна політична ініціатива під назвою meta distretto, або «мета-район».



Рис. 3. Типові характеристики району

Джерело: розроблено автором на основі [6]

Мета-райони розвиваються як інструмент зовнішньоторгової політики під проводом Інституту зовнішньої торгівлі (Національним інститутом зовнішньої торгівлі) [6].

Литва

У країні діє програма з розвитку кластерів, яка включає два напрями технологічного розвитку згаданих структур: LT («м'які» технології) – маркетинг, наукові розробки, курси підвищення кваліфікації, проведення наукових заходів (семінари, конференції тощо); LT+ («жорсткі» технології) – система інвестицій, розбудова виробничих та технологічних інфраструктур.

Нині на території Литви функціонують кластери в галузі туризму, до яких входять підприємства Калінінградської області РФ, Польщі та Литви (Клайпеда, Паланга, Куршська коса); кластери з питань охорони здоров'я, розвитку рекреаційних зон та зон відпочинку за участю регіонів Польщі та Литви (Друскінінкай та Бірштонас); кластери з питань виробництва меблів та виробів із деревини за участю регіонів Польщі, Німеччини та Литви (Алітус, Клайпеда); кластер лазерних технологій із центром у Вільнюсі і філіалами в Каунасі та Паневежюсі, до складу якого входять чотири виробничі підприємства, Литовський фізичний інститут та Литовський державний університет ім. Гядемінаса; кластери з питань інформаційно-комунікаційних технологій у Каунасі та Вільнюсі; кластер у сфері харчової промисловості у Каунасі (за участю підприємств Польщі та Німеччини) [9].

Угорщина

У країні сьогодні діють понад 60 кластерів, перші з яких було створено у 2003 р. [6].

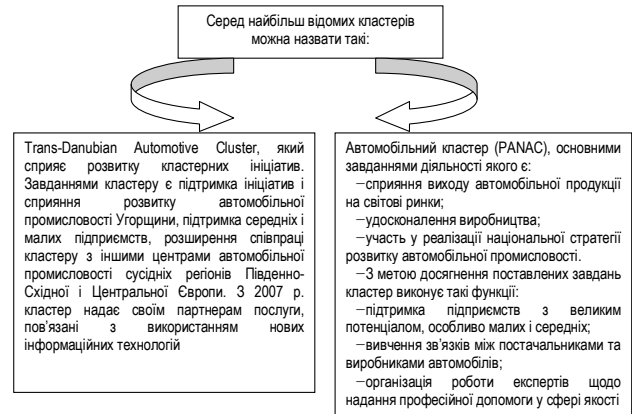


Рис. 4. Кластери Угорщини

Джерело: розроблено автором на основі [6]

Швейцарія

Нині на території Швейцарії діють 45 кластерів, три з яких є транскордонними (за участю регіонів Німеччини та Франції).

Діяльність уряду Швейцарської Конфедерації здійснюється в чотирьох напрямках (рис. 5).

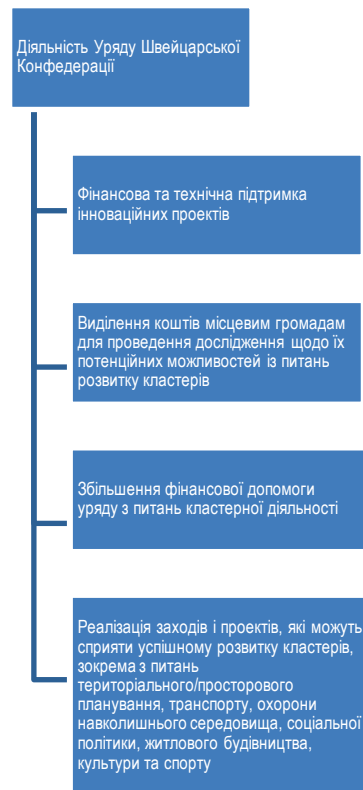


Рис. 5. Діяльність уряду Швейцарської Конфедерації

Джерело: розроблено автором на основі [10]

Урядова програма довела свою ефективність, зокрема через покращення координації між громадами та кантонами, представниками ділових кіл.

Висновки з проведеного дослідження.

Світовий досвід кластеризації базується на запровадженні висококонкурентних технологій та європейських стандартів управління якістю. Наголос робиться, головним чином, на інноваціях у високо-технологічних секторах, а не за всіма напрямками промислової діяльності. Інновація має на меті підвищення конкурентоспроможності економіки. Визначено, що партнерство є важливою рисою, яка повинна мати місце в проектах, які підтримуються державними органами. Суттєву роль відіграє просторовий вимір, де регіон є агломерацією фірм (більшість яких є малими та середніми підприємствами) на обмеженій території.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Соколенко О.В. Концепція розвитку мегакластера / О.В. Соколенко // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 31–35 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ucluster.org/blog/2010/06/концепція-розвитку-мегакластера-із-варяг-в-грекі>.
2. Войнаренко М. Концепція кластерів – шлях до відродження виробництва на регіональному рівні / М. Войнаренко // Економіст. – 2000. – № 1. – С. 29–33.
3. Попело О.В. Підприємницькі кластери як інноваційна домінанта модернізації економіки регіону // Регіональна економіка. – 2014. – № 3. – С. 122–134.
4. Козар А. Кластеризація економіки: поняття, світовий досвід та перспективи розвитку в Україні / А. Козар [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://journals.iir.kiev.ua/index.php/apmv/article/viewfile/1472/1391>.
5. Смолич Д.В. Міжнародний досвід формування і розвитку кластерних утворень та можливості його використання в Україні / Д.В. Смолич // Регіональна економіка. – 2013. – Вип. 10(39) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://shag.com.ua/peredovij-dosvid-rozvitku-klasteriv-for-the-programme.html?page=3-6>.
6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : eep.org.ua/.../Leading-experience-of-clusters-development.
7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://109003.studopedia.su/7-7922.html>.
8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://shkolaw.in.ua/mabuldra/part-6-11.html>.
9. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.301110.studopedia.su/7-7929-7945.html.
10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : studopedia.info/7-7932.html.

КРИТИЧНІ ІМПЕРАТИВИ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

CRITICAL IMPERATIVES OF GLOBALIZATION DEVELOPMENT

У статті розглянуто базові критичні зауваження до процесів глобалізації з точки зору різних наукових шкіл. Доведено, що поточна неоліберальна модель глобалізації економіки має низку негативних моментів, що характеризується гострими колізіями і конфліктами між різними учасниками світогосподарських та інших міжнародних відносин. Набуло розвитку питання актуалізації нової альтернативної моделі розвитку світової економіки.

Ключові слова: альтерглобалізація, вестернізація, глобальна конкуренція, інтеграція, інтернаціоналізація господарського життя, неоліберальна модель світової економіки, поляризація.

В статье рассмотрены базовые критические замечания к процессам глобализации с точки зрения различных научных школ. Доказано, что текущая неоллиберальная модель глобализации экономики имеет ряд негативных моментов, характеризуется острыми коллизиями и конфликтами между

различными участниками мирохозяйственных и иных международных отношений. Получили развитие вопросы актуализации новой альтернативной модели развития мировой экономики.

Ключевые слова: альтерглобализация, вестернизация, глобальная конкуренция, интеграция, интернационализация хозяйственной жизни, неоллиберальная модель мировой экономики, поляризация.

In the article researched the basic criticisms to the processes of globalization in terms of different scientific schools. It is proved that the current neoliberal model of economic globalization has some negative aspects, characterized by sharp conflicts between different actors of global international relations. It is developed the issue of actualization the new alternative model of the world economy.

Key words: alterglobalization, westernization, global competition, integration, internationalization of economy, the neoliberal model of world economy, polarization.

УДК 339.982

Зварич Р.Є.

к.е.н., доцент, докторант кафедри міжнародної економіки Тернопільський національний економічний університет

Постановка проблеми. Глобалізація змінює роль держави як інституту організації життєдіяльності суспільства. Разом із цим сучасний світовий економічний розвиток характеризується асинхронною нестабільністю і сприяє формуванню однополюсного світу. Проте сам факт наявності глобальних взаємозв'язків свідчить про суперечність національних пріоритетів та глобального масштабу організації не лише економіки, а й усього суспільного життя.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти процесу глобалізації досліджували Д. Белл, Е. Гідденс, Г. Лебон, М. Маклюен, О. Тофлер, Ф. Фукуяма, К. Ясперс. Напрями в концептуалізації глобалізації розглядали Б. Барбер, І. Валлерстайн, В. Галецький, П. Дікен, В. Іноземцев, С. Латоша, М. Мнакацян, А. Мокій, А. Панаріна, Дж. Розенау, Є. Савельєв, Г. Томпсон, Д. Фрідман, Д. Хелд, П. Хірст.

Постановка завдання. Метою дослідження є системна критика процесів глобалізації та актуалізація альтернативної моделі розвитку світової економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Критика глобалізації будується на невизнанні її сприятливих наслідків і наголошенні на тому, що сили, які стоять за глобальними економічними трансформаціями, виступають проти використання глобальних регуляторних інструментів, сприяють створенню транснаціональних утворень, дії яких підривають стабільність державних соціальних структур, не відповідають суспільним потребам і є абсолютно неконтрольованими. Відповідно до цього, можна виділити певні базові критичні зауваження до процесів глобалізації з точки зору різних наукових шкіл.

Важливим критичним зауваженням глобалізації є те, що вона специфічно інтегрує світ – відбувається стратифікація світової спільноти. Одні інтеграційні зусилля призведуть до об'єднуючого результату, інші – опиняться безнадійно підірваними. Головним є той факт, що потужні сучасні держави всупереч будь-якому ступеню глобалізації збережуть власний силовий та економічний потенціал. Отже, інформаційна революція не зрівняла держави між собою, а у світі відбувається маргіналізація країн, що розвиваються. Реалізація програми Вашингтонського консенсусу, яка активно нав'язувалася через посередництво США різноманітними фінансовими інститутами, ставила за мету дисоціалізувати країни світової периферії. Як наслідок, ідея вільної ринкової економічної самостабілізації, що автоматично досягається, виявилась архаїчною.

Досить скептична позиція із цього питання П. Хірста та У. Томпсона. На їх думку, глобалізація є міфом, мета якого – приховування конфронтаційної реальності міжнародної економіки, яка являє собою часовий важко стримуваний баланс сил трьох регіональних блоків: Північної Америки, Європи та Східної Азії, в ареалі яких національні уряди зберігають усю колишню міць. Відповідно до цього, сили інтернаціоналізації безпосередньо залежать від регулюючих правил національних урядів, які в першу чергу визначають напрями подальшої лібералізації. Тобто глобалізація не пом'якшує, а посилює світову нерівність і створює додаткові можливості великим виробничим компаніям за рахунок менш великих і менш залучених до сучасної науки і технологій виробничих колективів [1].

Також варто зауважити, що в провідних країнах ефективність виникає в досить великих зонах виробництва, які внаслідок відкриття кордонів стануть неконкурентоспроможними для зарубіжних експортерів, здатних демонструвати більш низький рівень витрат. Саме тому Я. Бхагваті та П. Кругман зауважили, що найбільш доцільною є побудова вільного ринку для товарів, а не для капіталів, оскільки останні є нестабільними за власною природою і вимагають державного контролю як мінімум за обмінними курсами [2].

Американські ізоляціоністи на чолі з П. Бьюкененом вважають, що глобалізація це ні що інше як система допуску на багатий і справедливий американський ринок демпінгових товарів із країн із дешевою робочою силою, що спричинює відтік вільного американського капіталу в країни, які розвиваються, і послаблює позиції США. Як наслідок, виникає нова проблема – співвідношення глобалізації з вестернізацією. Відповідно до цього, А. Гідденс, Р. Робертсон, М. Олброу, У. Коннолі стверджують, що глобалізація більш широка, ніж вестернізація, і практично дорівнює процесу модернізації. На відміну від них С. Амін, Л. Бентон, А. Каліннікос вважають глобалізацію глобальною дифузійною західного модернізму і західних інститутів. У результаті цього постає питання про те, чи зможе незахідний світ вступити до фази глобалізації, не відчувши попереднього впливу вестернізації, тобто консервації власної культури задля ефективного цивілізаційного підґрунтя вестернізації, що була активно прийнята суспільством [3].

У цілому, глобалізація економіки – досить суперечливий феномен: з одного боку, вона сприяє підвищенню ефективності світового господарства, економічному та соціальному прогресу людства, з іншого – принижує інтереси широких верств населення (зокрема країн, що не входять до «клубу» держав «золотого мільярда»). Нинішня неоліберальна модель глобалізації економіки несе в собі цілу низку негативних моментів, що характеризується гострими колізіями і конфліктами між різними учасниками світогосподарських та інших міжнародних відносин. Глобалізація не виправдала надій щодо подолання розколу світу на дві протилежні суспільні системи, перетворивши інтернаціоналізацію у глобальний феномен.

Економіка країн стає більш взаємозалежною, і уряди продовжують забезпечувати безпеку, приймати закони, регулювати комерційну діяльність і управляти грошовими коштами. Там, де комерційна діяльність здійснюється безперешкодно, силу мають дві і більше юрисдикції і за визначенням усі зацікавлені сторони повинні дійти згоди щодо правових і нормативних систем, в яких проводяться фінансові операції. Контраст між економічним і політичним аспектами глобалізованого світу породжує непередбачуваність. Чим більший

розмах набуває комерційна діяльність, тим більше держав повинні домовитися про зміцнення координатів їх інститутів і політики.

Негативною стороною глобалізаційної моделі є, зокрема, швидке перенесення економічних збоїв і фінансових криз з одних регіонів світу в інші та надання їм глобального характеру. Особливо це стосується міграції короткострокових спекулятивних капіталів на фінансових ринках. При цьому негативну роль відіграє електронізація обміну цінними паперами через Інтернет, хоча телекомунікаційна революція досить сприяла зміцненню світового господарства і його прогресу. Інтернет накладає певні «кліше» на поведінку світових фінансових брокерів та уніфікує їхню поведінку в різних фінансових центрах. У результаті в передкризових умовах їх дії часто проявляються в одному і тому ж – негативному напрямі, даючи «синергетичний» прокризовий ефект [4].

Також суперечливою стороною глобалізаційної моделі є той факт, що процеси глобалізації зменшують економічний суверенітет як атрибут влади національних держав і потенціал економічного регулювання відповідних національних урядів, що проявляються в зростаючій залежності від «своїх» та іноземних ТНК і їх лобі. Сучасні ТНК п'ятого покоління, що належать до вищого ешелону такого роду корпорацій, функціонують як автономні суб'єкти, що визначають стратегію і тактику своєї світогосподарської поведінки незалежно від правлячих у своїй країні політичних еліт, які швидше самі залежать від них і прислухаються до них. Цей процес, що суперечить принципам побудови демократичної держави, менш чітко спостерігається у США та інших країнах «золотого мільярда» і, навпаки, більш очевидніший у державах слабших в економічному і військово-політичному сенсі. Іншими словами, склалося досить гостре протиріччя між глобалізацією і національним суверенітетом (особливо в галузі економіки) багатьох держав.

Вплив глобалізації на країни – лідери світової економіки (США, Канада, Німеччина, Японія, Франція, Великобританія, Італія, Китай) є очевидним. Так, розвиток МПП призвів до поступового домінування внутрігалузевого поділу, а високий рівень доходів у високорозвинених країнах стимулює інноваційну діяльність, яка спрямована на створення нової продукції, з одного боку, а з іншого – спрямована на зростання сукупного попиту в цих країнах. Структура попиту в країнах із майже однаковим рівнем розвитку однорідна, відбувається зростання в структурі світової торгівлі долі готової продукції, основним постачальником якої є розвинені країни. Для країн-лідерів притаманна однорідна політико-правова система, що знаходить своє втілення у відповідних зовнішньоекономічних політиках цих країн. Ці країни висту-

пають основними експортерами та імпортерами капіталу у світовому господарстві, завдяки активній діяльності ТНК, вони виступають як основний імпортер трудової міграції та визначають інноваційний розвиток людства. Також країни-лідери зберігають за собою монополію на нові знання та технологію за одночасно відкритого доступу до природних ресурсів усіх країн світу, отже, їх позиції посиляться ще більше [5].

Іншою важливою рисою сучасної глобалізації є посилення ролі країн, що розвиваються («виникаючих ринків», «виникаючих економік»), які виступають потужними гравцями на глобальному конкурентному ринку. Компанії з країн, що розвиваються, мають конкурентні переваги і на ринках розвинутих країн, і на власних ринках. Вони краще вміють пристосувати свою продукцію до потреб небагатих ринків. Компанії з країн, що розвиваються, виступають не тільки реципієнтами капіталів із розвинутих країн, вони все частіше поглинають відомі компанії, тобто глобалізація набирає двостороннього руху: і від розвинутих країн до тих, що розвиваються, і у зворотному напрямі, а також між самими країнами, що розвиваються [6].

Проте така дисгармонія розвитку породжує нові виклики та загрози світу. Зокрема, відбувається масова міграція населення до більш стабільних і сприятливих в економічному плані регіонів, а фінансові потоки, що надходять до відсталих регіонів світу недостатньо стимулюють науково-технологічне і культурне зростання країн, що розвиваються. Як наслідок, світова економіка отримує збільшення розриву в рівнях економічного та соціального розвитку між бідними і багатими країнами. Відбувається поглиблення соціального розшарування і несправедливості в бідних країнах (ріст безробіття, бідність працюючих мас, безпритульність дітей, поширення злочинності) та техногенне перенавантаження і деградація навколишнього середовища. Економічне послаблення національних держав веде до зниження ефективності та кількості національних держав через зростання їх необґрунтованої відкритості, фінансової залежності. Відбувається пригнічення внутрішніх ринків і падіння попиту на продукцію національних виробників та зростання ступеня економічного ризику. Крім цього, посилюється негативний вплив глобальної конкуренції та зростають протиріччя і конфлікти інтересів «старої» і «нової економіки» в країнах, що глобалізуються.

Тобто глобалізація найбільш повно проявляється в тому, що все більша частина вироблених в окремих країнах продуктів і послуг створюється на підприємствах або в компаніях, які фізично не належать резидентам відповідних країн. Чим менш самостійними у своїх рішеннях виявляться національні уряди, тим адекватніше будуть вони вести себе стосовно як до інших країн, так і до

власних економічних суб'єктів і громадян. Глобалізація, на думку П. Ратленда, поглиблює прірву в економічних рівнях високорозвинутих країн та країн менш розвинутих. Найхарактернішою ознакою глобалізації є посилення взаємодії і взаємозалежності в сучасному суспільстві, завдяки чому формується, на думку М. Кастельса, «світове суспільство». Ядром цього суспільства є глобальна економіка, яка працює як єдина система в режимі реального часу і в масштабі усієї планети [7].

Глобалізація, істотно послабивши традиційні національні системи державного регулювання економіки, водночас не привела до створення таких міжнародних, а тим більше наднаціональних механізмів регулювання, які заповнювали б прогалини, що виникли в результаті цього. Винятком із правила певною мірою є лише ЄС, особливо Єврозона (Європейський валютний союз), що представляє не весь простір, на якому продовжує розвиватися інтеграція економік. Окрім того, глобалізація вже спричинила трансформацію системи міжнародних економічних відносин та зробила її менш передбачуваною, що ставить під сумнів надійність довгострокових прогнозів розвитку світової економіки.

Інформаційні, фінансові та інші процеси, пов'язані з глобалізацією, скорочують можливості національних урядів із контролю внутрішньополітичної ситуації й управління нею. Окремі держави, перебуваючи під впливом ситуації на світовому ринку, втрачають суверенітет над національною економікою та контроль над інформаційними потоками. Багато функцій, що раніше виконувалися урядами, переходять до транснаціональних корпорацій, інститутів громадянського суспільства. Національні та міжнародні неурядові організації мають зростаючий вплив на громадську думку, формування політики, напрацювання законів, самі виконують функції соціального захисту і навіть беруть участь у діяльності комітетів і комісій ООН. Уряди частково втрачають монополію на реалізацію владних повноважень [8].

Глобалізація обмежує роль держав не тільки «зверху», а й «знизу», зміцненням і прямим виходом на міжнародну арену окремих елементів суспільства. Як правило, це ті ж самі структури (крім міждержавних), які обмежують державу «згори», але на більш ранньому етапі свого розвитку, коли ще не стали повністю міжнародними і не втратили свого національного «обличчя». Крім корпорацій, які перетворюються в транснаціональні, значну роль починають грати регіони, причому збільшують вплив як найбільш, так і найменш економічно розвинені території. Перші набувають певну автономію в обмін на політичну лояльність і згоду на перерозподіл їхніх коштів на користь других, а другі – отримуючи деяку самостійність у міжнародних контактах як додатковий інструмент само-

розвитку в обмін на відносно зменшення прямої підтримки з боку держави. Таким чином, зниження ролі держави в ході глобалізації, обмежуючи вплив суспільства на реально здійснювану політику і на свій власний розвиток, сприяє нав'язуванню цьому суспільству зовнішніх, глибоко чужих, а часто і відверто ворожих йому інтересів, мотивацій і практичних дій.

Також варто зауважити, що сьогодні існує протиріччя між глобалізацією економіки як об'єктивним процесом з його переважно позитивними ефектами і поточною моделлю глобалізації. Сучасна неоліберальна модель, що реалізована, головним чином, в інтересах країн «золотого мільярда», націлена на отримання максимальної вигоди з прискороного розвитку світової економіки для високорозвинених держав без достатнього врахування інтересів інших країн. Саме тому в останні роки в багатьох країнах набули широкого поширення рухи «антиглобалістів», тобто принципів противників глобалізації, і альтерглобалістів (тих, хто заперечує не глобалізацію як таку, а антисоціальну спрямованість сучасної неоліберальної моделі глобалізації економіки, та шукає альтернативу даної моделі у вигляді тієї чи іншої «нової парадигми») [9].

У цілому неоліберальна модель диференціювала світ на країни, що виграли від глобалізації, і ті, що програли в її результаті. Причому залежно від критеріїв, що застосовуються тими чи іншими дослідниками для поділу на ці дві групи, їх склад відрізняється. Так чи інакше, існують труднощі адаптації до викликів глобалізації для країн, що розвиваються, і для країн із перехідною економікою через неготовність національних правових, економічних, адміністративних систем і механізмів та відсутність коштів, якими володіють промислово розвинені країни. Це змушує країни з перехідною економікою і особливо країни, що розвиваються, приймати правила гри, запропоновані сильнішими учасниками світового господарства. Зростаючий розрив у рівні добробуту багатих і бідних країн веде до витіснення останніх на узбіччя світового господарства, збільшення в них безробіття, зубожіння населення. Розвинені країни цілком правомірно вказують на те, що глобалізація в тому вигляді, в якому вона розгорталася в минулі роки, не тільки не вирішила, але навіть загострила проблеми, що заважають справжній інтеграції цих країн у систему світогосподарських зв'язків і більш-менш задовільного вирішення ними проблеми бідності та відсталості. Водночас дослідники, як правило, сходяться в тому, що глобалізація економіки підсилює розшарування всередині країн, що розвиваються, особливо найбільш бідних. Тенденція до глобалізації міжнародних ринків, на думку Н. Бердсолла, призводить до виникнення фундаментальної суперечності, за якої властива цим

ринкам нерівність сприяє посиленню нерівності в країнах, що розвиваються [8].

Глобальний розподіл доходів також належить до проблематики науково-технологічної глобалізації. Звичайно, її досягнення прямо або опосередковано використовуються всім людством. Однак передусім вони служать інтересам ТНК та розвиненим країнам. За деякими розрахунками Дж. Сакса, тільки 15% населення планети забезпечують майже всі світові технологічні інновації. Близько половини людства здатні використовувати наявні технології, тоді як третина населення світу ізольована від них, не здатна ні створювати власні інновації, ні використовувати зарубіжні технології. У такому стані перебувають найбідніші (за класифікацією ООН) народи світу (їх близько 50), більшість з яких розташовано в Африці [10].

Отже, однозначно відповісти на запитання, що глобалізація несе країнам – загрозу чи нові можливості – практично неможливо, адже баланс позитивних і негативних наслідків постійно змінюється. Проте реальність полягає в тому, що глобалізація являє собою об'єктивне й абсолютно неминуче явище сьогодення, що можна пригальмувати засобами економічної політики, але не можна зупинити або скасувати, бо це імперативна вимога сучасного суспільства та науково-технічного прогресу. Країнам необхідно адекватно реагувати на глобалізаційні процеси, щоб адаптуватися до нових умов і скористатися шансами, які надає інтернаціоналізація світової економіки.

Несправедливий розподіл вигод від глобалізації породжує загрозу конфліктів на регіональному, національному та інтернаціональному рівнях. Деякі вчені вважають, що можлива глобальна конвергенція доходів, аргументуючи це тим, що економіка бідних країн розвивається більш швидкими темпами, ніж багатих. Насправді ж швидке зростання характерне лише для невеликої групи країн Південно-Східної Азії (азіатських тигрів), тоді як найменш економічно розвинуті країни мають набагато нижчі темпи зростання, ніж багаті держави. У результаті відбувається не конвергенція чи вирівнювання доходів, а швидше їх поляризація [9].

Висновки з проведеного дослідження. До критичних імперативів розвитку глобалізації варто віднести передусім соціальну нерівність, деградацію довкілля, фрагментацію виробництва (ліквідацію робочих місць і безробіття у розвинених країнах), зниження конкурентоспроможності підприємств промисловості та сільського господарства розвинених країн (знижуючи цим якість життя їхніх працівників), зростання загрози впливу на культуру (рівнобіжно з глобалізацією економіки та торгівлі, культура імпортується та експортується також). Наявність окреслених проблем актуалізує питання щодо нової моделі розвитку світової економіки, яка повинна бути альтернативною наявної.

Дана модель розвитку світової економіки повинна увібрати всі позитивні риси, що притаманні глобалізації, та разом із тим запропонувати вирішення її поточних проблем та прогалин. Альтерглобальна модель має стати втіленням нових принципів функціонування світової системи, які будуть ґрунтуватись на засадах соціального партнерства, соціального захисту на реальних демократичних цінностях та інституті соціальної держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Robertson R. The Three Waves of Globalization. A History of a Developing Global Consciousness / R. Robertson // Nova Scotia; London. – N. Y.: Fernwood Publishing & Zed Books. – 2003. – P. 7–11.
2. Бауман З. Глобалізація. Последствия для человека и общества / З. Бауман ; пер. с англ. – М., 2004. – С. 87.
3. Held D. Introduction: Globalization at Risk / D. Held, A. McGrew // Globalization Theory: Approaches and Controversies. – Cambridge: Polity. – 2007. – P. 1–14.
4. Scholte, J. Beyond the Buzzword: Towards a Critical Theory of Globalization. Globalization: Theory and Practice. – London: Continuum. – 1996. – P. 44–45.
5. Friedman T. The World is Flat: The Globalized World in the Twenty-First Century / T. Friedman // Penguin. – London. – 2006. – P. 593.
6. Darling, F. The Westernization of Asia: A Comparative Political Analysis. New Brunswick (NJ): Transaction Publishers. – 1980. – 320 p.
7. Куриляк В.Є. Вплив глобалізації на економічний розвиток України / В.Є. Куриляк, Є.В. Савельєв // Економіка України. – 2012. – № 9. – С. 57–69 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2012_9_7.
8. Simon C. The Neoliberal Theory of Society / C. Simon // Neoliberalism – A Critical Reader. – Pluto Press. – London. – 2005. – P. 50–59.
9. Зварич Р.Є. Теоретико-методологічні основи процесів альтерглобалізації / Р.Є. Зварич // Журнал європейської економіки. – 2015. – Т. 14. – № 4. – С. 422–437.
10. World Investment Report 2016. Investor Nationality: Policy Challenges. N. Y.; Geneva: UN Publications. – 2016. – P. 3.

**КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ТЕОРІЇ СВІТОВИХ ФІНАНСОВИХ КРИЗ
CONCEPTUAL APPROACHES TO THE THEORY OF THE GLOBAL FINANCIAL CRISIS**

*У статті розкрито різні підходи до визначення світових фінансових криз. Проведено класифікацію фінансових криз та розкрито суть кожного типу. Встановлено, що причини та характер протікання світових фінансових криз у загальному вигляді можна класифікувати як ендогенні та екзогенні. Проаналізовано причини виникнення фінансових криз із точки зору сфери обігу, економічного розвитку та неекономічних причин.
Ключові слова: світова фінансова криза, фінансовий ринок, банківська криза, емпіричні моделі, валютна криза.*

Проанализированы причины возникновения финансовых кризисов с точки зрения сферы обращения, экономического развития и неэкономических причин.

Ключевые слова: мировой финансовый кризис, финансовый рынок, банковский кризис, эмпирические модели, валютный кризис.

In the article have been shown the different approaches to determining the global financial crisis. It's given the classification of financial crises and shown the essence of each type. It's established, that the causes and character of the global financial crisis in general can be classified into endogenous and exogenous. It's analyzed the causes of the financial crisis in terms of the sphere of circulation, economic development and non-economic reasons.

Key words: global financial crisis, financial market, banking crisis, the empirical model, a currency crisis.

УДК 339.9

Колінець Л.Б.

к.е.н., доцент, докторант кафедри міжнародної економіки Тернопільський національний економічний університет

В статье раскрыты различные подходы авторов к определению мировых финансовых кризисов. Проведена классификация финансовых кризисов и раскрыта суть каждого типа. Установлено, что причины и характер протекания мировых финансовых кризисов в общем виде можно классифицировать как эндогенные и экзогенные.

Постановка проблеми. Останні світові фінансові кризи змогли показати всі проблемні моменти, які існують із попередженням, раннім виявленням, протидією кризовим ситуаціям та забезпеченням стабільності як світової фінансової системи, так і фінансових систем окремих країн. Кризи, які виникають знову і знову, зумовили необхідність

переосмислення багатьох фундаментальних теоретичних підходів до висвітлення суті та причин виникнення фінансових криз.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тривалий час науковцями різних країн проводяться дослідження природи циклічності і способів подолання фінансових криз. Значний внесок

у розроблення теорії фінансових криз зробили К.П. Кіндлебергер, Ф.С. Мішкін, Д.Д. Сакс, Х. Мінські, А. Шварц та ін. Серед українських учених варто виділити останні праці Є.В. Вавилова [1], присвячені висвітленню та аналізу умов, що можуть призвести до фінансової кризи; Г. Харламової [2], в якій автор намагається дати відповідь на запитання, чи є світові кризи закономірними, чи є хаотичними та непередбачуваними за своєю суттю. Однак, незважаючи на численні дослідження, недостатньо уваги приділено теорії фінансових криз, існують розбіжності в трактуванні основних понять, пов'язаних із фінансовими кризами, тому є потреба в подальших дослідженнях у цій сфері.

Постановка завдання. Зважаючи на виявлені проблеми, у статті поставлені завдання розкрити сутність фінансової кризи, класифікувати фінансові кризи та дослідити теоретико-методологічні аспекти цього поняття.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світовий фінансовий ринок є складною динамічною системою і, отже, повинен розглядатися як частина системи вищого рівня (світової економіки) і водночас як самостійний елемент, який виступає єдиним цілим у взаємодії із середовищем (із процесом суспільного відтворення). Багаторівневі взаємозв'язки в його структурі зумовлюють різноманітні залежності між сегментами фінансового ринку і його суб'єктами, породжуючи синергетичні процеси в умовах кризи. Так, кризові потрясіння на одному сегменті проявляються в різних формах на всіх інших, поширюючись на національні фінансові ринки і міжнародні фінансові центри. Діяльність окремих сегментів фінансового ринку здійснює сумісний кумулятивний вплив на економічні процеси, а вони піддаються відповідному впливу, проявляючи прямий і зворотний зв'язок фінансового ринку із суспільним відтворенням. Подібний підхід дає змогу розкрити сутність, чинники, форми прояву і механізм розвитку кризи на світовому фінансовому ринку в його взаємодії з економікою.

Фінансові кризи є однією з форм прояву економічних криз. У циклічних кризах починає проявлятися перенагромадження всіх трьох форм капіталу: товарного (ріст нереалізованої продукції), продуктивного (збільшення недовантаження виробничих потужностей, ріст безробіття) і грошового (збільшення кількості грошей, не вкладених у виробництво). У 1970–1980-х роках у науково-дослідних роботах західних учених із проблем економічних циклів і криз акценти починають поступово зрушуватися у сферу фінансів як найбільш нестабільну сферу економіки. Відродження інтересу до гіпотези фінансової нестабільності було зумовлено тим, що наслідки фінансових криз спонукали до більш поглибленого вивчення цієї проблематики саме в контексті реалізації через них різних за масштабами економічних криз, у тому числі і світових (глобальних).

Розглянемо підходи низки вчених до визначення поняття «світова фінансова криза».

Так, М. Бордо і Дж. Ландон-Лейн під міжнародною фінансовою кризою розуміють банківську кризу, яка, часто супроводжуючись валютною або борговою, виникає на декількох континентах і країнах, включаючи розвинені країни і країни, що розвиваються [3].

Фінансова криза – це гостре, нетривале, сильне погіршення всіх або більшості фінансових індикаторів, включаючи різке падіння ставок відсотків за кредитами, падіння курсів фінансових активів (фондових, нерухомості й земельних) і збільшення числа неспроможних (банкрутів) фінансових інститутів [4].

Л.В. Анікін серед компонентів фінансової кризи виділяє бюджетну, банківську, кризу грошового обігу, біржову й валютну кризи, що, на його думку, охоплює зовнішньофінансову сферу економіки й виявляється в погіршенні платіжного балансу за поточними операціями, різкому зниженні курсу національної валюти (девальвації), втечі капіталу й дефіциті платіжного балансу за капітальними операціями, виснаженні валютних резервів [5].

Представляє інтерес дослідження криз із позицій теорії асиметрії інформації Ф. Мішкіна. За його визначенням, фінансова криза – це нелінійна дезорганізація фінансового ринку, за якої проблеми несприятливого відбору та морального ризику поглиблюються настільки, що фінансові ринки втрачають здатність ефективно перерозподіляти ресурси суб'єктам із найкращими інвестиційними можливостями, внаслідок чого відбувається різке скорочення економічної активності [6].

Досліджували сутність і детермінанти виникнення фінансових криз і українські вчені. Так, В. Мазуренко констатує, що світова фінансова криза – це раптове, синхронізоване порушення рівноваги міжнародних фінансових ринків, що відбувається внаслідок поширення дестабілізації системних фінансових відносин країн епіцентру, яка поширюється на інші регіони і дістає вияву спонтанному, неочікуваному падінні вартості активів (акцій, нерухомості, активів тощо), погіршенні динаміки більшості фундаментальних макроекономічних показників і через дезорганізацію процесів формування та розподілу централізованих фондів держав викликає різке зростання зовнішнього боргу та ймовірності дефолту за приватними, а інколи й суверенними боргами [7].

Хоча для фінансових криз характерні спільні риси, вони можуть приймати різні форми. Фінансові кризи часто пов'язані з одним або більше з таких явищ: значними змінами об'ємів кредитів та цін активів; серйозними порушеннями фінансового посередництва та зовнішнього фінансування різноманітних суб'єктів економічної діяльності; значними проблемами в балансових звітах

(компаній, домашніх господарств, фінансових посередників та держав); широкомасштабною державною підтримкою (у вигляді підтримки ліквідності та рекапіталізації). Як такі фінансові кризи типово є багатоаспектними явищами, їх складно характеризувати, використовуючи якийсь один показник.

Незважаючи на те що фінансові кризи характеризуються різноманітними образами та формами, загалом їх класифікують на два типи. Так К. Райнхард та К. Рогофф (2009) розрізняють два типи криз: ті, які класифіковані, використовуючи строго кількісні визначення, та ті, які значною мірою залежать від якісного й оціночного аналізу. Перша група включає переважно валютні кризи та кризи, пов'язані із раптовими зупинками, а до другої групи входять боргові кризи та кризи, пов'язані із банківською діяльністю (рис. 1). Теорії, які пояснюють кризи, дуже впливають на визначення криз.

Незважаючи на те що фінансові кризи можуть набувати різноманітних образів та форм, у літературі, присвяченій кризам, прийняті конкретні визначення багатьох типів криз. Наприклад, валютна криза включає спекулятивні атаки на валюту, які призводять до девальвації (або різкого знецінення), або примушує владу підтримувати валюту шляхом витрачання великої кількості міжнародних резервів, або різкого підвищення відсоткових ставок, або накладання контролю на капітал. Криза раптової зупинки (криза рахунку руху капіталу або криза платіжного балансу) визначається як значне (та часто непередбачене) падіння міжнародного надходження інвестицій або різке анулювання надходження сукупних інвестицій до країни, яке, ймовірно, має місце разом із різким підвищенням їх кредитного спреду. Оскільки наявні зміни піддаються вимірюванню, то їх можна використовувати в кількісних методологіях.

Інші кризи є пов'язаними із несприятливою борговою динамікою або потрясіннями в банківській системі. Зовнішня боргова криза має місце, коли країна не може (або не хоче) обслуговувати свій зовнішній борг. Вона може приймати форму державної, приватної або державної та приватної боргових криз. Внутрішня державна боргова криза має місце, коли країна не виконує своїх внутрішніх фіскальних зобов'язань у реальний строк або шляхом явного невиконання зобов'язань, або шляхом створення інфляції, або, інакше, девальвування своєї валюти, або шляхом використання деяких (інших) форм фінансового стримування. У системних банківських кризах дійсні або можливі панічні вилучення банківських вкладів та знецінювання можуть примусити банки тимчасово припинити конвертованість (оборотність) їх зобов'язань, або примусити уряд втручатися для запобігання цьому шляхом значного розширення ліквідності та сприяння капіталу. Оскільки такі зміни не дуже просто вимірювати, їх можна використовувати скоріше лише для якісних методологій.

Існують й інші класифікації, але ймовірно, що вони збігаються незалежно від типів криз, наприклад низка банківських криз, пов'язаних із випадками раптових зупинок та валютними кризами.

Сутність фінансової кризи є настільки складною, що навіть за сучасного стану науки практично неможливо створити універсальну теорію, яка б досконало її пояснила.

Будь-яка гіпотеза про походження, причини фінансових криз – це модель. І правильність гіпотези про майбутній стан кризи як об'єкту дослідження залежить від того, наскільки правильно визначили параметри цього об'єкту та їх взаємозв'язок між собою і зовнішнім середовищем. Простий науковий опис ніколи не охоплює всіх деталей, він завжди виділяє істотні елементи структур і зв'язків, тому такий опис містить уза-

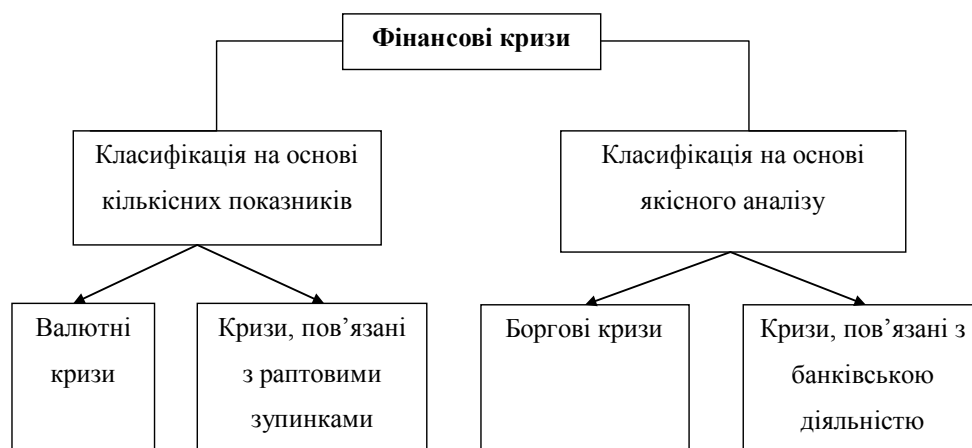


Рис. 1. Класифікація фінансових криз

Джерело: складено автором на основі [8]

гальнену модель явищ. Моделі будь-яких систем можуть бути двох типів – емпіричні і теоретичні.

Причини та характер протікання світових фінансових криз у загальному вигляді можна класифікувати на ендогенні (внутрішні) та екзогенні (зовнішні): сучасні концепції відносно теорії фінансових криз та погляди на причини виникнення кризових явищ переважно пояснюють причини виникнення криз тим, що внаслідок дії якогось зовнішнього фактора (екзогенного) реалізується закладений у природі економіки внутрішній механізм, що призводить до криз.

Моделювання ж ендогенних факторів за допомогою аналітичних моделей дає змогу лише описати причинно-наслідкові функціональні зв'язки під час виникнення криз, проте не виявити суттєвих характеристик кризи як явища, яке на макрорівні не лише є причиною проблем в економіці, але й зумовлене неефективністю організації економічної та фінансової системи конкретної країни, світу на визначеному етапі розвитку світової економіки, на певному рівні динаміки економічного зростання (рис. 2). Тому вважаємо за доцільне концентрувати увагу на дослідженні саме емпіричних моделей фінансових криз як способі вираження взаємозв'язку між теоретичними поглядами та практикою, як єдино можливий спосіб моделювання тих елементів системи, для яких не можна побудувати в даний час універсальних теоретичних моделей через недостатність відомостей про їх внутрішній механізм – системи світової фінансової кризи.

Емпіричні моделі – це математичні вирази, що апроксимують (із використанням тих або інших

критеріїв наближення) експериментальні дані про залежність параметрів стану системи від значень параметрів факторів, що впливають на них. Для емпіричних моделей не вимагається отримання ніяких уявлень про будову і внутрішній механізм зв'язків в системі.

Криза на світовому фінансовому ринку – багатфакторне явище, зумовлене не тільки проблемами в розвитку самого фінансового ринку, а й сукупністю циклічних факторів, що лежать у суперечностях процесу суспільного відтворення. Особливістю кризи на світовому фінансовому ринку є її глобальне охоплення: криза проявляється одночасно або в різний час на всіх його сегментах і відбувається на всіх суб'єктах світової економіки: міжнародних інститутах, державних органах, корпоративному секторі та домогосподарствах.

У науковій літературі можна виділити декілька підходів до причин фінансових криз. Згідно з однією точкою зору, причина криз на фінансовому ринку криється в економічному розвитку: у перевиробництві і перенагромадженні капіталу (К. Маркс, А. Колганов та ін.), падінні інвестицій унаслідок зниження граничної ефективності капіталу (Дж. Кейнс), порушенні пропорцій відтворення і відриві фінансової сфери від реального сектора (Р. Грінберг, А. Пороховський, Л. Красавіна, О. Лаврушин та ін.).

Інші економісти вбачають причини криз на фінансовому ринку через призму сфери обігу. До причин криз вони відносять: помилкову грошово-кредитну політику (монетаристи), надмірний притік заощаджень у розвинені країни з країн, що

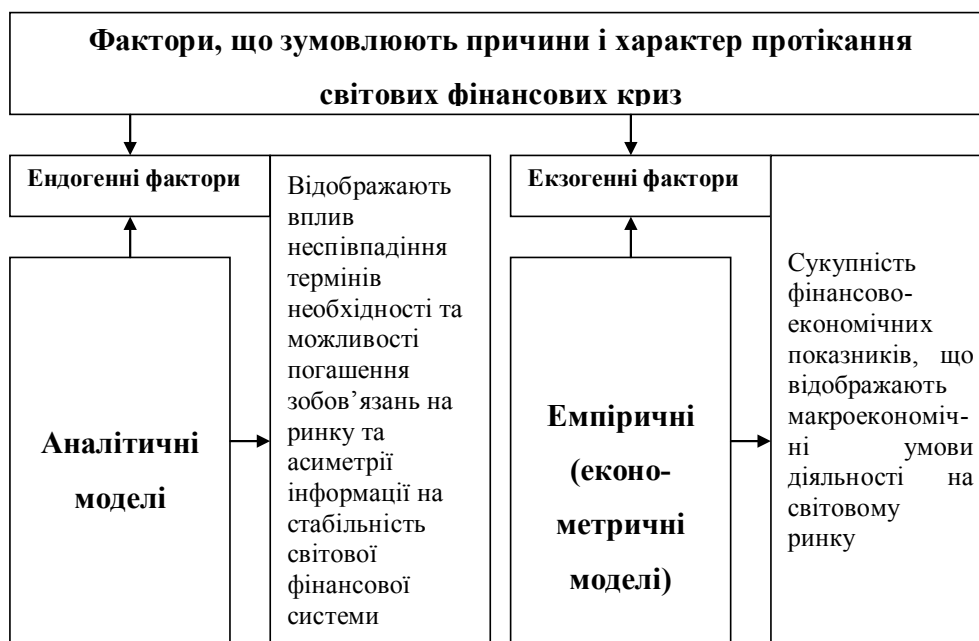


Рис. 2. Основні групи факторів, що зумовлюють причини і характер протікання світових фінансових криз

Джерело: складено на основі [9]

розвиваються (Б. Бернанке, А. Грінспен), нестійкість фінансової системи (Х. Мінські), лібералізацію фінансового ринку та недоліки регулювання (Дж. Стігліц, П. Кругман) та ін.

Теорії неекономічних причин кризи виділяють вплив сонячних плям (У. Джевонс), політичних (У. Нордхауз), психологічних факторів (Л. Твід, Й. Шумпетер, В. Кушлін та ін.), «стадної поведінки» учасників ринку, інформаційної асиметрії (Дж. Акерлоф, Ф. Мішкін) та ін.

Висновки з проведеного дослідження.

Як бачимо, таке явище, як фінансова криза, є настільки складним, що навіть за сучасного стану науки практично не вдалося створити універсальну теорію, яка б пояснила причини виникнення та показала можливі шляхи її уникнення і діяла у всі часи на всіх її етапах.

Світові фінансові кризи у своїх проявах показують усі недоліки наявного регулювання фінансових ринків та світового фінансового порядку. Їх виникнення стимулює до того, щоб знаходити нові форми роботи фінансово-кредитних інституцій, проводити переформатування цих інституцій, знаходити нові площадки для переговорів між країнами, виставляти нові вимоги до роботи рейтингових агентств, хеджфондів, застосовувати макропруденційний нагляд тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вавилов Є.В. Емпіричне розуміння системних ризиків та фінансових криз у сучасному суспільстві /

Є.В. Вавилов // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Вип. 3(54). – С. 192–197.

2. Харламова Г. Світові кризи: передбачати чи чекати? / Г. Харламова // Економіст – 2014. – № 8. – С. 23–26.

3. Bordo M., Landon-Lane J. The Global Financial Crisis of 2007-2008: Is It Unprecedented? NBER WP 16589. – Cambridge, NBER. – 2010. – P. 6.

4. Mulleneux A.W. The Financial Instability Hypothesis (FIN) // Business Cycles and Financial Crises. – New York etc.: Harvester Wheatsheaf, 1990. – P. 87.

5. Аникин А.В. О типологии финансовых кризисов / А.В. Аникин // Вести Московского университета. Сер. 6. Экономика. – 2001. – № 4. – С. 48.

6. Mishkin S. F. Understanding Financial Crises: A Developing Country Perspective, in Michael Bruno and Boris Pleskovic, eds., Annual World Bank Conference on Development Economics, 1996 (World Bank: Washington D.C. 1996). – P. 29–62 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www0.gsb.columbia.edu/faculty/fmishkin/research.html>.

7. Мазуренко В. Системні детермінанти та етапи розгортання світових фінансових криз / В. Мазуренко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2012. – № 38/39. – С. 50–57.

8. Reinhart, Carmen M., Kenneth S. Rogoff (2009). This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly, Princeton, New Jersey: Princeton University Press.

9. Колінець Л.Б. Емпіричні моделі світових економічних криз / Л.Б. Колінець // Ефективна економіка. – 2011. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=498>.

НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ ВЗАЄМНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА КРАЇН АСЕАН ТА УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

DIRECTIONS OF ASEAN AND UKRAINE MUTUAL COOPERATION OPTIMIZATION IN TERMS OF THE GLOBAL ECONOMY TRANSFORMATION

У статті проаналізовано особливості, а також найбільш перспективні сфери співробітництва України з країнами Південно-Східної Азії (АСЕАН) в умовах трансформації світової економіки. Виокремлено основні перспективні галузі та напрями економічної і науково-технічної співпраці.

Ключові слова: Україна, країни Південно-Східної Азії, Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН), економічне співробітництво.

В статье проанализированы особенности, а также наиболее перспективные сферы сотрудничества Украины со странами Юго-Восточной Азии (АСЕАН) в условиях трансформации мировой экономики. Выделены основные перспективные отрасли и

направления экономического и научно-технического сотрудничества.

Ключевые слова: Украина, страны Юго-Восточной Азии, Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), экономическое сотрудничество.

The article analyzes the features, and the most promising areas of interest Ukraine with the countries of Southeast Asia Nations (ASEAN) in terms of the global economy transformation. Main thesis there is determined promising areas and areas of economic and scientific-technical cooperation.

Key words: Ukraine, South-East Asia, Association of Southeast Asian Nations (ASEAN, economic cooperation.

УДК 339.92

Марущак Д.Ю.

здобувач кафедри міжнародної економіки та бізнесу Черкаський державний технологічний університет

Постановка проблеми. Невизначеність концептуальних підходів до Азіатського регіону визначила звуження відносин України з країнами Азії переважно до економічної співпраці, головним рушієм якої стали інтереси приватних компаній, передусім українських експортерів та імпортерів товарів та послуг. Водночас роль держави у розбудові азіатського вектору зовнішньої політики України обмежилась загальною підтримкою розвитку торгівлі. Винятком стали окремі двосторонні проекти у військово-технічній та аерокосмічній галузях, які також не набули системного характеру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання здійснення співробітництва України з АСЕАН розглядалися в публікаціях Н. Городньої, А. Гончарука, І. Гуменного, П. Ігнат'єва, М. Кулінича, Ю. Курнишової, Л. Лещенка, Я. Масштабея, С. Шергіна та ін. Разом із тим динамізм та актуальність проблеми потребують появи нових досліджень, в яких би були системно досліджені питання зовнішньоекономічної співпраці України з АСЕАН в умовах сучасних модернізаційних трансформацій.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження наявних форматів економічного співробітництва України з країнами АСЕАН.

Виклад основного матеріалу дослідження. Збільшення економічної і політичної ваги азіатських країн та посилення політичного значення Азії як регіону взаємодії ключових інтересів провідних держав світу стали чинниками кардинальних змін у сучасній системі міжнародних відносин, що, своєю чергою, зумовлює необхідність перегляду Україною своїх підходів до Азіатського регіону.

Україна однозначно позиціонує себе як європейська держава, що не заважає їй мати суттєві

економічні інтереси в Азії. Водночас провідні азіатські країни також убачають в Україні європейську країну та розглядають український ринок як частину загальноєвропейського. Таким чином, успішний розвиток азіатськими країнами взаємовигідного співробітництва з європейською державою – Україною стає суттєвим чинником її інтеграції до Європи.

Говорячи про сучасний стан відносин України з деякими країнами АСЕАН, варто зазначити, що значні зрушення щодо участі нашої держави у двосторонньому та багатосторонньому співробітництві з країнами субрегіону стали можливими після відкриття українських дипломатичних представництв у країнах субрегіону. Зокрема, дипломатичні установи були відкриті в Індонезії (1997 р.), В'єтнамі (1997 р.), Сінгапурі (2002 р.), Малайзії (2002 р.) і Таїланді (2002 р.) [1, с. 276]. Починаючи з 2012 р. українським МЗС розглядалося питання відкриття дипломатичного представництва в Камбоджі.

Поновлення і нарощування ефективного співробітництва з державами Азії має стати одним зі стратегічних зовнішньополітичних пріоритетів України. Загалом завданнями України в регіоні можна визначити:

- участь у роботі Економічної та соціальної комісії ООН у справах країн Азії та басейну Тихого океану (ЕСКАТО), міжнародних конференціях із питань економічного співробітництва та забезпечення регіональної безпеки;

- залучення інвестицій до промислового та аграрного секторів України з фінансових центрів регіону, передусім Сінгапуру, що мають значні валютні резерви і можуть виступати для України як кредитори та експортери капіталу;

- створення сприятливих правових та соціально-економічних умов для діяльності в Україні спільних підприємств за участю капіталів розвинутих країн Азії;

- сприяння взаємній передачі високих технологій, залучення провідних країн до програм пере-профілювання та диверсифікації підприємств ВПК України.

Вирішальним чинником інтеграції нині стає не відмінність природно-географічних, соціокультурних умов розвитку чи їх інституціонального оформлення, а спільність економічних інтересів та інформаційно-технологічного взаємозв'язку.

Україні слід посилити політико-економічні зв'язки з регіоном. Угоди про повітряне сполучення та уникнення подвійного оподаткування між Україною та В'єтнамом практично не реалізуються. Залишається декларацією Угода про співробітництво між НБУ та Державним банком В'єтнаму, хоча відносна фінансова стабільність і фактична відмова від практики бартерних розрахунків створюють сприятливі умови для співпраці саме у цій сфері. Через відсутність в обох країнах першокласних банків і страхування зовнішніх трансакцій підприємці змушені вдаватися до послуг посередників. Свого часу Україна та В'єтнам вели переговори щодо створення зони вільної торгівлі.

Подальшому розширенню української присутності в регіоні сприяло б також відкриття прямого авіасполучення між Києвом та Бангкоком і Сінгапуром, ліній морських вантажоперевезень із заходженням українських суден до найбільших портів регіону. Вирішенню низки питань у даному аспекті могла б сприяти Торгово-промислова палата України.

Першочергову роль у покращенні міждержавних відносин України з країнами Азії має відігравати вирішення протиріч у торгівлі низькотехнологічними та сировинними товарами. Передусім це стосується українського металургійного експорту в регіон. Щоб уникнути антидемпінгових та інших протекціоністських заходів із боку країн – споживачів українського металу, для України необхідно:

1) розвивати внутрішній ринок, адже можливості подальшого нарощування експорту металопродукції обмежені через проблеми перевиробництва металу у світі (це красномовно довели події 2005 р.), зокрема в Азійському регіоні. До того ж переозброєння і модернізація української промисловості, за рахунок чого зросло б внутрішнє споживання металу, є одним із найважливіших національних завдань, що сьогодні реалізується надто повільно;

2) укріплювати взаємовигідні торговельні відносини з країнами ПСА як через двосторонні відносини, так і в рамках міжнародних організацій (передусім СОТ), міжнародних та регіональних альянсів, які мають можливості лобювати інтереси металургійних виробників на світовому ринку.

В імпортній політиці акценти мають бути перенесені з тарифно-митного захисту на інструменти технічного регулювання (стандарти, технічні, екологічні, санітарні, фітосанітарні, ветеринарні вимоги).

Просуванню українського експорту на всезростаючий ринок Південно-Східної Азії перешкоджають: відсутність державної підтримки; українська система вимог до оплати експортованої продукції; суттєві відмінності до розрахунків у зовнішній торгівлі (так, В'єтнам і сьогодні схиляється до бартерних розрахунків, а в Україні існують законодавчі заборони щодо бартеру); незацікавленість більшості українських трейдерів в укладанні контрактів на прийнятних для південноазійських підприємств умовах (поставка на умовах СІФ і СФР, акредитивна форма оплати). Крім того, перепоною розширення торгівлі є неможливість закуповувати українські товари (наприклад, судна і літаки) в кредит.

Отже, особливо актуальною стає цілеспрямована політика держави щодо підтримки експорту, яка має здійснюватися в таких напрямках, як:

- стимулювання виробництва експортної продукції, зокрема високого ступеню обробки, а також наукомісткої високотехнологічної продукції;

- сприяння модернізації та технічному переозброєнню експортоорієнтованих виробничих потужностей. Необхідно передбачити податкові пільги, збільшити розміри амортизаційних відрахувань на повне відновлення основних виробничих фондів, прискорену їх заміну, впровадження сучасних машин і технологій і т. п.;

- оптимізація національного правового та нормативно-інституційного режиму здійснення експортних операцій;

- удосконалення механізму фінансування та кредитування виробників-експортерів;

- налагодження ефективної системи страхування експортних операцій;

- забезпечення достатньої правової підтримки національного виробника, зокрема під час проведення судово-арбітражних заходів, антидемпінгових процесів;

- забезпечення отримання сертифікатів на продукцію вітчизняного виробництва, відповідності метрологічного та стандартизаційного оформлення вітчизняної продукції вимогам іноземних ринків;

- стимулювання інвестиційної діяльності як національних, так і іноземних фізичних та юридичних осіб в експортоорієнтованому секторі економіки за допомогою податкових, фінансових та організаційних механізмів;

- вироблення системи національних пріоритетів у міжнародній торгівлі, їх практична імплементація засобами державного регулювання.

Розвитку відносин України з найбільш розвинутими країнами Азії могли б також сприяти: вдо-

сконалення національного правового поля, особливо в питаннях захисту прав інтелектуальної власності; розвиток патентно-ліцензійної системи; визначення статусу технопарків та технополісів, більш широке застосування фіксованого оподаткування прикладних робіт у галузі інформаційних технологій, нових методів створення та обробки конструкційних матеріалів; проектування складних технічних систем тощо, підключення наукових установ України до міжнародних науково-технологічних програм.

Основу маркетингової стратегії має становити здійснення ділових контактів одночасно як «зверху» (на рівні державних установ), так і «знизу» (серед потенційних замовників та виконавців), урахувуючи пріоритети інноваційного розвитку партнерів.

Умовою успіху українських компаній, які хочуть працювати на азійському ринку, є знання його специфіки. Йдеться передусім про наявні тенденції щодо монополізації ринків, непрозорість тендер-

них механізмів, наявність відпрацьованих корупційних схем тощо.

Для успішного просування продукції українських експортерів необхідним є створення маркетингових і сервісних мереж на пріоритетних зарубіжних ринках, торгових домів, бізнес-центрів, технічних центрів на акціонерних засадах. Необхідна також присутність вітчизняних експортерів на пріоритетних ринках за допомогою створення мережі власних представництв, філіалів, дочірніх компаній.

Для ознайомлення азійських споживачів з українським національним продуктом слід активніше застосовувати такі заходи, як участь у міжнародних виставках, ярмарках, проведення конференцій, презентацій, симпозіумів тощо.

Таким чином, досягнення цілей зростання та оптимізації торгівлі України з країнами Азії значною мірою залежить від розвитку міждержавних відносин, технічного спрощення здійснення експортних операцій (кредитування, розрахунки,

Таблиця 1

SWOT-аналіз конкурентних переваг України на ринку країн Азії

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ol style="list-style-type: none"> 1. Створення передумов для реалізації експортного потенціалу традиційних та нових секторів економіки 2. Високі адаптивні можливості національного виробництва до зростання зовнішнього попиту 3. Наявність розвинутого внутрішнього ринку, що слугує, з одного боку, фактором підтримки експортоорієнтованих виробництв, з іншого – є мотиватором запровадження нових (із перспективою виходу на зовнішні ринки) інвестиційних проєктів 4. Переважно стабільні умови функціонування фінансових ринків, що дає можливість коротко- та середньострокового планування зовнішньоекономічної діяльності 5. Наявність високотехнологічних підприємств, які зміцнили зовнішньоекономічні позиції України (космічна галузь, приладо-, машинобудування тощо) 6. Наближення до завершення перехідного періоду (у рамках приєднання до СОТ) щодо лібералізації тарифного регулювання 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Низька ефективність уряду, екологічна нестійкість 2. Бізнес-середовище не розвинене на належному рівні 3. Проблеми, пов'язані зі сплатою податків 4. Інтенсивність місцевої конкуренції 5. Державний кластерний розвиток 6. Відсутність чітко визначеної торговельної політики та експортної стратегії 7. Логістичні обмеження (брак логістичних складів, належної інфраструктури тощо); застаріла транспортна інфраструктура 8. Високі витрати бізнесу на зовнішньоекономічну діяльність, пов'язані з нетарифним заходами регулювання торгівлі, зокрема витрати на підтвердження походження товару, отримання дозволів, ліцензування 9. Недостатній рівень інвестування в модернізацію експортоорієнтованих виробництв та гостра нестача новітніх технологій 10. Низька диверсифікованість експортної пропозиції України, домінування сировинної продукції
Можливості	Загрози
<ol style="list-style-type: none"> 1. Поглиблення структурних реформ, які в середньостроковій перспективі створюватимуть умови для подолання обмежувачів розвитку підприємництва, зокрема експортоорієнтованого сектору 2. Розширення експортної пропозиції внаслідок післякризового відновлення економік країн – торговельних партнерів. 3. Демоніполізація зовнішньоекономічної діяльності через здешевлення процедур експорту та імпорту продукції 4. Запровадження програм підтримки експортоорієнтованих секторів, які близькі до посилення гальмування економіки розвинутих країн світу 5. Поглиблення реформ у галузях, що формують експортну пропозицію послуг 6. Ненасиченість світового попиту на сільгосппродукцію та харчові продукти 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Важкий доступ до зовнішнього фінансування 2. Дестабілізація на енергетичних ринках, зростання цін на енергоносії (що критично впливає на цінову конкурентоспроможність експортної пропозиції України на ринках металів, хімічної продукції) 3. Несприятливі погодні умови тощо, що зумовлюють падіння сільськогосподарського виробництва, різкі коливання цінової кон'юнктури, посилення протекціоністських заходів тощо

Джерело: побудовано автором

інформаційне забезпечення, можливість кооперації), державної підтримки власних експортерів, суттєвих якісних структурних змін у народному господарстві України.

Для визначення конкурентоспроможних галузей України на ринку країн Азії доцільним є проведення SWOT-аналізу.

Ціла низка конкурентоспроможних вітчизняних розробок уже сьогодні могла би потужно вийти на світовий ринок. Серед них:

- технологія і комплекс апаратури для зварювання живих тканин під час хірургічних операцій;
- поліорганосилоксинові адсорбенти;
- вітчизняні антибіотики – циклоспорини;
- одержання на основі вітчизняних технологій титанових сплавів;
- вітчизняні надтверді матеріали та інструмент на їх основі та ін.

У табл. 1 наведено сильні та слабкі сторони, а також загрози та можливості ринку товарів України на ринку країн Азії.

Проведений аналіз показників довів, що Україна приймає активну участь у глобалізаційних процесах, що не завжди має позитивне значення для національної економічної системи. Так, аналіз дає змогу зробити висновок, що в Україні зберігаються несприятлива структура зовнішньої торгівлі, яка негативно впливає на формування зовнішньоторговельного сальдо платіжного балансу, зменшення приливу валюти в країну, деіндустріалізація країни, що загалом впливає на економічну безпеку країни.

З іншого боку, результати аналізу дають змогу виявити перспективні для України напрями експортно-імпоротної діяльності та розробити комплекс дій щодо розвитку зовнішньоторговельних відносин України, серед яких мають бути такі:

- розбудова інституційної інфраструктури сприяння експорту та активізація механізмів СОТ для захисту національних економічних інтересів;

- поглиблення торговельно-економічної інтеграції з країнами-партнерами, митними та інтеграційними союзами та іншими економічними утвореннями;

- удосконалення митних процедур;
- удосконалення фінансових механізмів регулювання та підтримки експортерів;
- ідентифікація пріоритетних галузей, що потребують державної підтримки розвитку експортної діяльності;
- диверсифікація структури національного виробництва з орієнтацією на високотехнологічні та інноваційні продукти та послуги.

Висновки з проведеного дослідження.

Для України, з одного боку, окреслена різномірність Азії представляє складність, зокрема у концентрації на певних питаннях через наявність великої кількості гравців, але, з іншого – дає безліч можливостей для розвитку співробітництва. Залучення України до діяльності низки важливих регіональних механізмів, дало б змогу створити необхідні умови для просування забезпечення національних інтересів, передусім у торговельно-економічній сфері.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шергін С.О. Південно–Східна Азія та країни-члени АСЕАН у контексті національних інтересів України / С.О. Шергін // Геополітичні трансформації в Євразії: погляди з Києва і Сеула : [монографія]. – К. : Демід, 2008. – 400 с.
2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Торговельно-економічні відносини: стан та перспективи / Посольство України в Королівстві Таїланд [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mfa.gov.ua/thailand/ua/publication/print/13083/htm>.
4. Асоціація держав Південно-Східної Азії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.asean.org/>.

СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ ТА МВФ У ФОРМУВАННІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ

UKRAINE-IMF COOPERATION IN NATIONAL CURRENCY SYSTEM FORMATION

У статті розглянуто проблему визначення доцільності співпраці України з МВФ щодо трансформації національної валютної системи. Аналіз свідчить про підвищення інтенсивності співробітництва у сфері валютних відносин України та Фонду в період фінансово-валютних криз. Доведено, що лібералізація національної валютної політики через гнучкість курсоутворення, впровадження інфляційного таргетування, відміни валютних обмежень за рекомендаціями МВФ є ключовими напрямками реформування фінансово-валютної системи України. Поповнення золотовалютних резервів НБУ через кредитування МВФ є фактором короткострокової стабілізації обмінного курсу. Обґрунтовано необхідність адаптації валютної політики України до девальваційних викликів, реформування грошової політики, лібералізації руху капіталу та формування довіри іноземних інвесторів до монетарної влади України.

Ключові слова: МВФ, національна валютна система, валютна політика, валютний курс, валютні обмеження, інфляційне таргетування, міжнародний рух капіталу.

В статье рассмотрена проблема определения целесообразности сотрудничества Украины с МВФ в отношении трансформации национальной валютной системы. Анализ свидетельствует о повышении интенсивности сотрудничества в сфере валютных отношений Украины и Фонда в период финансово-валютных кризисов. Доказано, что либерализация национальной валютной политики через гибкость курсообразования, внедрение инфляционного таргетирования, отмены валютных ограничений по рекомендациям МВФ являются ключевыми направлениями реформирования

финансово-валютной системы Украины. Пополнение золотовалютных резервов НБУ через кредитование МВФ является фактором краткосрочной стабилизации обменного курса. Обоснована необходимость адаптации валютной политики Украины к девальвационным вызовам, реформирования денежной политики, либерализации движения капитала и формирование доверия иностранных инвесторов к монетарным властям Украины.

Ключевые слова: МВФ, национальная валютная система, валютная политика, валютный курс, валютные ограничения, инфляционное таргетирование, международное движение капитала.

In the article, the problem of determining the feasibility of the Ukraine-IMF cooperation on the transformation of the national monetary system is discussed. The analysis shows increased intensity of the Ukraine-IMF cooperation in exchange rate relations during the financial and currency crises. It is proved that the liberalization of national monetary policy through flexible exchange rate, inflation targeting introduction, avoidance of foreign exchange restrictions according to the recommendations of the IMF is a key direction of financial and monetary system reformation in Ukraine. Replenishing reserves of the NBU by the IMF loans are short-term factor in stabilizing the exchange rate. The necessity to adapt monetary policy of Ukraine to devaluation challenges, reformation of the monetary policy, capital flows liberalization and formation of the foreign investors confidence to the monetary authorities of Ukraine is proved.

Key words: IMF, national monetary system, monetary policy, exchange rate, currency restrictions, inflation targeting, international capital flows.

УДК 339.74

Олійник А.А.

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Київський національний торговельно-економічний університет

Постановка проблеми. Сучасна фінансово-економічна ситуація в Україні є результатом внутрішніх та зовнішніх чинників дестабілізації економічного становища країни. Через падіння національного виробництва, зниження ВВП, проблеми з платіжним балансом, зростання інфляції, девальвацію національної валюти важливою вбачається співпраця України з МВФ у підтримці міжнародної валютної ліквідності. Одним із важливих складників політики української влади є питання ефективності реалізації валютної політики у забезпеченні національних пріоритетів розвитку економіки. Зі зростанням фінансового співробітництва України з МВФ останній активно визначає орієнтири розвитку національної валютної системи, залучаючись до питань розробки національної валютної політики. Зазначена діяльність Фонду має неоднозначний характер, що спонукає до поширення дискусій навколо питання ефектив-

ності впливу МВФ на трансформаційні процеси національної валютної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню трансформації елементів валютної системи України та співпраці національних органів монетарної влади з МФО присвячено значну кількість праць вітчизняних та закордонних науковців. Серед них виділяються В. Юрчишин, М. Репко, Б. Соколов, О. Дзюблук та ін. Проте існує потреба у комплексному дослідженні ефективності співробітництва України з МВФ щодо формування національної валютної системи.

Постановка завдання. Метою дослідження є розгляд процесу трансформації елементів валютної системи України, визначення ролі МВФ у формуванні національної валютної політики та оцінка ефективності такої співпраці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародний валютний фонд – міжнародна орга-

нізація, яка налічує 189 держав-членів і створена для сприяння благополуччю світової економіки. МВФ прагне сприяти розвитку міжнародного співробітництва у валютно-фінансовій сфері, забезпечувати фінансову стабільність, сприяти міжнародній торгівлі, високій зайнятості, сталому економічному зростанню і скороченню бідності в усьому світі [1].

Україна стала членом МВФ у 1992 р., а з 1994 р. активно користується коштами на фінансування дефіциту платіжного балансу та поповнення золотовалютних резервів. Діяльність МВФ пов'язана з проведенням структурних реформ в українській економіці з метою забезпечення сталого розвитку економіки.

Аналіз співробітництва України з МВФ проводилось у декілька етапів (табл. 1)

Перш ніж розглядати вплив МВФ на трансформацію валютної системи України, розглянемо хронологію та особливості співпраці МВФ з Україною (табл. 1). Як бачимо, основні періоди діяльності МВФ припадають на 1994–2002 рр. (період становлення валютної системи України, Азійська фінансова криза 1997 р. та Російська фінансова криза 1998 р.), 2008–2013 рр. (глобальна фінансова криза, пов'язана з крахом іпотечних кредитів США та стрімким виводом іноземного капіталу з України, падінням цін на біржові товари), 2014–2016 рр. (внутрішня політична криза, анексія території, вій-

ськові дії на сході країни). Тобто в періоди кризового становища Україна найбільше потребувала допомоги від МВФ і під програми економічного розвитку видавались фінансові ресурси. Особливістю співпраці України з МВФ до 2013 р., на нашу думку, було отримання двох траншів фінансування з узгодженої програми і відміна подальшого фінансування у зв'язку з невиконанням Україною умов кредиту. Наглядним є період з 2002 по 2008 р., коли кредитне співробітництво було фактично зупинене в 2005 р. у зв'язку з невиконанням умов програми попереджувального Stand-by.

Одним з основних елементів національної валютної системи є валютний курс та політика інтервенцій, що, на нашу думку, відображають трансформацію всієї валютної системи України. Дзеркальним відображенням співробітництва України та МВФ є проведена монетарною владою валютно-курсова політика. Так, у період інтенсивної роботи з МВФ (1994–2002 рр.) НБУ проводив пошук ефективних способів валютного курсоутворення, що спочатку виявились у боротьбі з девальвацією у формі адміністративного обмеження коливання та встановлення валютного коридору коливання курсу з 1997 р. на рівні 1,76–1,91 грн. за дол. США. У зв'язку зі світовою фінансовою кризою 1998 р. було розширено валютний коридор спочатку до 1,8–2,25 грн. (січень 1998 р.), до 2,5–3,5 грн. (вересень 1998 р.), до 3,4–4,6 грн. за

Таблиця 1

Етапи співробітництва України та МВФ

№	Період	Транші та цілі програм
1.	1994–1995 рр.	Програма системної трансформаційної позики на суму 498,7 млн. СПЗ (763,1 млн. дол. США), метою якої була підтримка платіжного балансу України
2.	1995–1998 рр.	Трирічна програма Stand by, загальна сума кредиту на 1318,2 млн. СПЗ (1 935 млн. дол. США). Метою цих кредитів була підтримка курсу національної валюти і фінансування дефіциту платіжного балансу України
3.	1998–2002 рр.	Програма розширеного фінансування (EFF-Extended Fund Facility), яка передбачала надання кредиту обсягом 2,6 млрд. дол. США. У рамках цієї Програми EFF Україна отримала 1193,0 млн. СПЗ (1.591,0 млн. дол. США), які були спрямовані на поповнення валютних резервів Національного банку України
4.	2002–2008 рр.	Співпраця на безкредитній основі в рамках річної програми «попереджувальний стенд-бай», яка надавала можливість отримати від МВФ зарезервованій кредит у сумі, еквівалентній 411,6 млн. СПЗ (30% квоти України) у разі погіршення ситуації з платіжним балансом або валютними резервами країни. Проте до кінця березня 2005 р. співробітництво стало неможливим у зв'язку з невиконанням умов програми. 2005–2008 рр.: співробітництво України з МВФ сконцентровано у сфері технічної допомоги
5.	2008–2013 рр.	Нова дворічна програма співробітництва Stand by загальним обсягом 802% від квоти України в МВФ, або 11 млрд. СПЗ (приблизно 16,4 млрд. дол. США). 3 млрд. СПЗ були в терміновому порядку зараховані до золотовалютних резервів Національного банку України
6.	2014–2016 рр.	Нова позика Stand by обсягом 16,5 млрд. дол. США (10,976 млрд. СПЗ). У рамках цієї програми Україна отримала два транші обсягом 3 млрд. дол. США (2,058 млрд. СПЗ) та 1,3 млрд. дол. США (914,7 млн. СПЗ), але влітку 2014 р. макроекономічні показники було значно відкореговано через розгортання в Україні масштабної економічної кризи. 11 березня 2015 р. МВФ ухвалив заміну програми Stand by на нову, чотирирічну програму «Механізм розширеного фінансування» (Extended Fund Facility). Перший транш обсягом 5 млрд. дол. США за новою програмою було отримано одразу після її ухвалення. Надання другого траншу обсягом 1,7 млрд. дол. США від 31 липня 2015 р. та третього траншу від 11 вересня 2016 р. обсягом 1 млрд. дол. США було повністю спрямовано на поповнення резервів Національного банку України

Джерело: складено автором на основі [2]

дол. США у лютому 1999 р. Через значну девальвацію (до 5 грн. за дол. США) стало очевидним, що подальші спроби утримати обмінний курс у визначених межах валютного коридору призведуть до подальшого вичерпання золотовалютних резервів НБУ. Тому така практика була визнана недоцільною, і з 21 лютого 2000 р. Кабінет Міністрів і НБУ запровадили плаваючий валютний курс. Відповідно до цього завдання, основними засадами грошово-кредитної політики України на 2002 р. було передбачено підготовку заходів щодо запровадження режиму інфляційного таргетування, що цілком було підтримано МВФ [3, с. 87].

Із 2000 по 2005 р. валютно-курсовий режим можна було характеризувати як кероване плавання. Сприятлива зовнішня кон'юнктура підтримувала позитивне сальдо платіжного балансу та звужувала співробітництво України з МВФ до рамки технічної співпраці. З 2005 по 2008 р. вся валютна політика була підпорядкована загально-економічним цілям, тобто утриманню курсу з періодичним проведенням ревальвації в 2004–2005 та в 2007 рр. У цілому такі дії справили негативний вплив на фінансову стабільність України та потребували перебудови валютного режиму відповідно до зміни фундаментальних чинників. Так, починаючи з 2005 р. відбулось скорочення позитивного сальдо торговельного балансу, і в 2006 р. воно стало негативним (-1,617 млрд. дол. США). Фіксація курсу гривні в 2006–2007 рр. та високий рівень інфляції суттєво знизили конкурентоспроможність вітчизняних товаровиробників як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, що призвело до прискорення темпів зростання імпорту. Порівняно з 2006 р. імпорт зріс на 12,8% у 2007 р., а негативне сальдо торговельного балансу збільшилось у 3,6 рази і за відповідний період становило -5,918 млрд. дол. США [3, с. 135].

Така нестабільність валютно-фінансової системи була підтверджена кризою 2008 р. Так, на початку

розгортання глобальної кризи в 2008 р. Україною не було вжито антикризових заходів, при цьому монетарними органами влади було проведено лише інтервенції на підтримку гривні (при цьому зовнішньоторговельний дефіцит наростав). Обвал гривні (з 5 грн. до майже 8 грн. за дол. США) не зміг зупинити навіть стабілізаційний кредит МВФ у листопаді 2008 р. (рис. 2). Попит на валюту суттєво перевищував пропозицію в умовах спаду економіки (у 2009 р. на 15%), і НБУ був змушений надалі збільшувати валютні інтервенції, що разом із кредитними траншами МВФ та впровадженням нових адміністративних обмежень дало змогу стабілізувати валютний ринок та уникнути подальшої девальвації (рис. 1).

Із кінця 2008 р. по 2013 р. в Україні відбувалось загострення проблеми високої залежності національної економіки від зовнішнього фінансування та кон'юнктури зовнішніх товарних ринків, зросла нестабільність банківської системи, погіршилася спроможність економіки фінансувати видатки державного бюджету, що призвело до посилення інфляційних процесів і знецінення гривні. Крім того, було підписано Меморандум про співпрацю між Україною та МВФ у липні 2010 р., особливістю якого було зобов'язання України впровадити плаваючий валютний режим та інфляційне таргетування. Хоча на практиці НБУ до 2013 р. підтримував фіксацію гривні, що також стало причиною відміни подальших траншів кредитування.

Отже, період 2008–2009 рр. аж до 2013 р. можемо вважати неефективним щодо досягнення фінансово-економічної стабільності національної економіки з позиції співпраці МВФ та України у сфері валютної політики. І причини цього пов'язані з відсутністю гнучкості валютної політики, призупиненням реформування національної економіки від сировинної залежності, відсутністю якісних інституційних змін органів монетарної влади, у тому числі залежністю діяльності НБУ від загально-економічних цілей уряду.

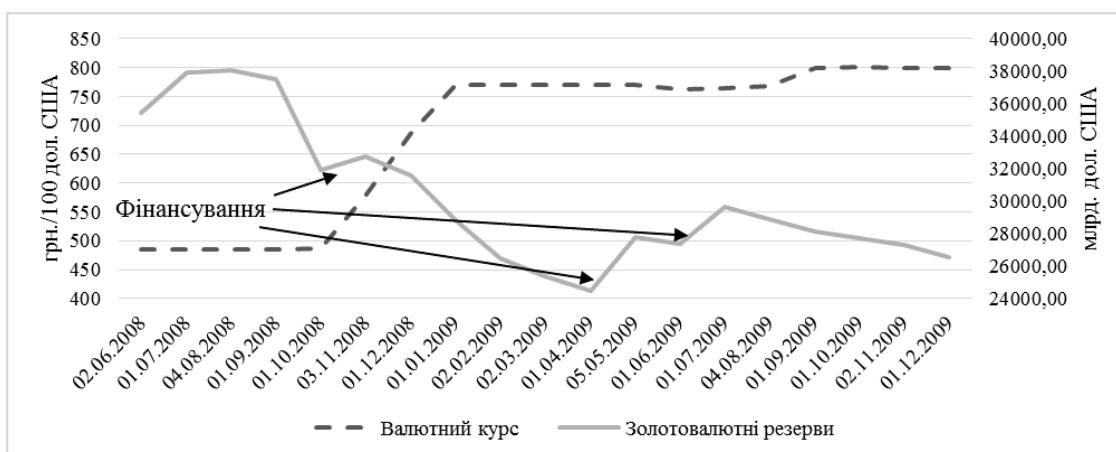


Рис. 1. Валютний курс і валютні резерви України за 2008–2009 рр.

Джерело: складено автором на основі [4, с. 33]

Якісним зрушенням розвитку національної валютної системи України став період з 2014 по 2016 р. Накопичені дисбаланси попередніх років та негнучкість валютного курсу у напрямку поступової девальвації суттєво виснажили валютні резерви (7,53 млрд. дол. США на кінець 2014 р.). У подальшому валютна політика НБУ щодо підтримки стабільності валютного курсу не вбачалась доцільною, і в лютому 2014 р. НБУ перейшов на плаваючий валютний курс.

МВФ узгодив надання позики Stand by обсягом 16,5 млрд. дол. США (10,976 млрд. СПЗ). У рамках цієї програми Україна отримала два транші обсягом 3 млрд. дол. США (2,058 млрд. СПЗ) та 1,3 млрд. дол. США (914,7 млн. СПЗ).

Оскільки влітку 2014 р. макроекономічні показники було значно відкореговано через розгортання в Україні масштабної економічної кризи, то 11 березня 2015 р. МВФ ухвалив заміну програми Stand by на нову чотирирічну програму «Механізм розширеного фінансування» (Extended Fund Facility). У Меморандумі «Про економічну та фінансову співпрацю» від 27 лютого 2015 р. (далі – Меморандум) уряд та НБУ висловили свою готовність до [5]:

- вдосконалення управління резервами;
- підтримки гнучкого валютного курсу;
- уникнення практики багатовалютних курсів;
- переходу до інфляційного таргетування;
- підвищення обсягів та ефективності управління золотовалютними резервами;
- відмови від упровадження обмежень на валютному ринку.

Важливою зміною в управлінні валютними резервами є перегляд МВФ їх функціонального призначення. До 2015 р. МВФ визначив п'ять основних причин підтримки валютних резервів, а саме:

- забезпечення довіри до національної валюти;
- подолання безладу на ринку;

- підтримка монетарної політики;
- забезпечення наступності між поколіннями;
- вплив на обмінні курси.

У рамках такої політики міжнародні резерви перестали розглядатися як винятковий важіль управління валютним курсом, а стали системним інструментом управління валютною позицією країни та її економічних суб'єктів в цілому.

Трансформація валютно-курсного режиму в напрямі плавання передбачає, що центральний банк може використовувати валютні інтервенції для зниження волатильності валютного курсу, але не для регулювання його рівня. При цьому підтримка стабільності обмінного курсу не повинна призводити до зменшення фінансової міцності економіки під час протистояння валютній кризі, тобто важливим є уникання як значного послаблення валютного курсу, так і істотного скорочення золотовалютних резервів

Варто зазначити, що НБУ, дотримуючись зобов'язань перед МВФ з 5 лютого 2015 р. щодо підвищення гнучкості курсу гривні, відмовився від проведення валютних інтервенцій із метою впливу на курсову динаміку, внаслідок чого обсяги валютних інтервенцій упродовж 2015 р. значно скоротились порівняно з попередніми періодами (рис. 2). При цьому гривня впродовж 2015 р. (із моменту підписання Меморандуму) знаходилась у валютному коридорі від 22,25 грн. на 01.08.15 до 25,65 грн. за 1 дол. США на 01.01.2016.

Перейшовши до політики гнучкого курсу національної валюти, регулятор вирівняв офіційний курс із курсом, який формується на міжбанківському ринку, таким чином, що «курс визначався на основі попиту і пропозиції». Тобто відбулось скасування НБУ системи двох паралельних валютних курсів та зниження можливості спекулювати на різницях курсів між валютними сегментами, закрити канал чорного і корумпованого ринку, який утворився на стику між валютними резервами НБУ і валютним ринком.

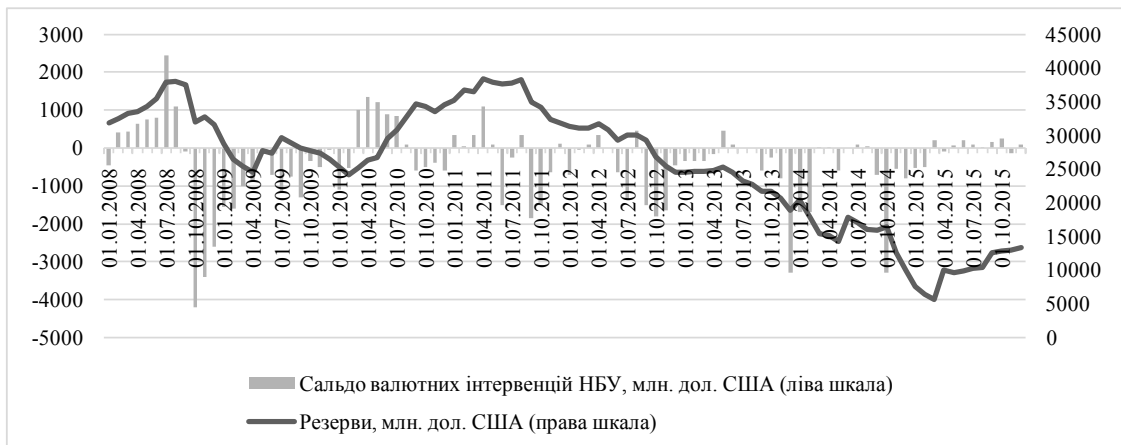


Рис. 2. Динаміка сальдо золотовалютних інтервенцій та ЗВР НБУ

Джерело: складено автором на основі [6]

Важливим елементом валютної системи є валютні обмеження. Варто зазначити, що гривня належать до частково конвертованих валют за рахунок приєднання України до статті VIII Статуту МВФ, за якою Україна за виняткових обставин може застосувати валютні обмеження. Практика використання валютних обмежень свідчить про їх застосування в період фінансових потрясінь. Протягом 2014–2016 рр. обмеження полягали у такому [6]:

- ліміт продажу валюти одній особі на день у розмірі 3 тис. грн. протягом 2015 р. із поступовим збільшенням ліміту до 6 тис. грн. та до 12 тис. грн. протягом 2016 р.;
- обов'язковий продаж валютної виручки експортерами протягом 90 днів у частці 50% (2012 р.), 100% з 08.2014, 75% – з 09.2014 та 65% – з 08.2015;
- зняття та переказ коштів в іноземній валюті за кордон за один день не може перевищувати 15 тис. грн. та 150 тис. грн. на місяць.

У цілому валютні обмеження звузили обсяг валютного ринку та сприяли зменшенню обсягу готівкового валютного ринку з 38,3 млрд. дол. США в 2013 р. до 13,3 млрд. дол. США в 2014 р. та 2,6 млрд. дол. США в 2015 р. [6], а тому тиск на валютний курс знизився.

Можемо визначити, що гнучке курсоутворення поряд з обмеженими валютними інтервенціями та жорсткими валютними обмеженнями забезпечили стабілізацію валютного ринку.

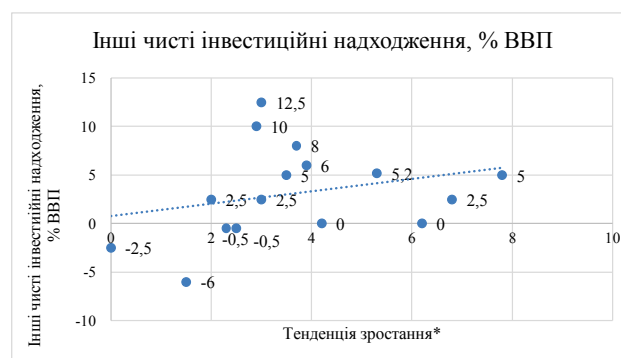
Важливим питанням є впровадження інфляційного таргетування. Україна заявила про досягнення п'ятивідсоткового рівня інфляції із трирічним перехідним періодом [7]. Проте такий орієнтир грошової політики, як інфляційне таргетування, на даному етапі валютної політики не є ефективним, що, на нашу думку, пов'язано з таким:

- розкручування інфляційної спіралі в цілому підкріплюється девальваційним складником. Так, девальвація протягом 2008–2009 рр. становила 59,4%, індекс споживчих цін (ІСЦ) – 39,7%; 2014–2015 рр. – 173%, ІСЦ – 66,7% [8]. Такий ріст інфляції пояснюється імпортозалежністю економіки України. Наприклад, рівень проміжного споживання імпорту деревообробної галузі, продуктів нафтопереробки, готових машин у 2012 р. сягав близько 90%. Окрім цього, інфляція підкріплюється цінами на енергоносії [8];
- значною часткою доларизації економіки, що обмежує управління грошовими агрегатами. Станом на початок 2016 р. частка доларових депозитів становить приблизно 50% [6];
- де-факто таргетуванням обмінного курсу, що пов'язано з неофіційною прив'язкою валютного курсу до долара США.

Обмеження руху капіталу, запроваджені впродовж 2014 р., проводились за рахунок перекриття

частини каналів, через які здійснювалось виведення іноземного капіталу. Насамперед це стосувалось обмежень операцій із цінними паперами (векселями, інвестиційними сертифікатами тощо), а також заборони виплачувати дивіденди на користь нерезидентів. Але виведення коштів продовжилось через інструменти торгового балансу. Хоча Україна не взяла зобов'язання щодо ліквідації обмежень руху капіталу, на нашу думку, необхідність поступового послаблення обмеження руху капіталу визначено таким:

- зовнішньоекономічною відкритістю економіки. Обсяги експорту та імпорту стабільно перевищують 100% ВВП із чіткою орієнтованістю на товари з низькою доданою вартістю;
- емпіричні дані свідчать, що лібералізація руху капіталу сприяє швидшому економічному розвитку, оскільки притік іноземного капіталу дає змогу фінансувати структурні дефіцити поточних рахунків (рис. 3).



*Інші чисті інвестиційні надходження – стаття, що не включає прями іноземні інвестиції та портфельні інвестиції (переважно це короткостроковий капітал, якому притаманна висока волатильність). Тенденція зростання визначається як середній ріст реального ВВП протягом 10 років після повної лібералізації. – Джерело: МВФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/np/seminars/eng/2013/capitalflows/>

Рис. 3. Залежність між довгостроковим економічним зростанням (середні темпи та зміна обсягів протоку інвестицій з-за кордону у період рік до – рік після повної лібералізації)

Джерело: складено автором на основі [9]

Під час розгляду показника ефективності валютної політики як валютного курсу необхідно зазначити наявність певної стабілізації курсових коливань у період кредитування МВФ. Поповнення та використання НБУ золотовалютних резервів у контексті плаваючого курсоутворення найкраще згладжує валютні коливання. Крім того, співпраця України з МВФ значно пом'якшує низхідні коливання курсу за рахунок зменшення панічних настроїв населення та іноземних інвесторів (рис. 4).

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, активізація співпраці між Україною та МВФ щодо реформування національної еко-

номіки, у тому числі валютної системи, у цілому посилюється у кризовий та посткризовий період валютно-фінансового становища країни. Часте невиконання вимог Фонду в реформуванні економіки призводило до обмеження співробітництва лише технічною допомогою. При цьому політика реформування валютної політики є більш послідовною та обґрунтованою із залученням МВФ.

Діяльність НБУ свідчить, що регулятор здатен забезпечити курсову стабільність за рахунок валютних інтервенцій у короткостроковому періоді (2008–2009 рр.). Проте накопичені роками дисбаланси у валютній системі спочатку обмежили функціональне значення НБУ, а потім визначили доцільним зміну парадигми застосування валютної політики. Нині реформування валютної системи України у співпраці з МВФ пов'язане з лібералізацією валютних відносин за рахунок більш гнучкого валютно-курсного режиму, впровадження інфляційного таргетування грошової політики, вдосконалення управління золотовалютними резервами, зменшення валютних обмежень,

що вже продемонструвало свою ефективність, і, як наслідок, сформовано короткострокові передумови для подальшого розвитку валютної системи. Проте сьогоднішня стабілізація повинна бути закріплена глибокими реформами у валютній системі, що полягають у:

- поступовій лібералізації руху капіталу та поточних операціях із національною валютою;
- раціональному використанні валютної та грошової політики за забезпечення незалежності НБУ. Беручи до уваги аналізований період, валютна політика повинна ґрунтуватися з урахуванням девальваційних викликів;
- формуванні середньо- та довгострокової динаміки валютного курсу з метою підвищення довіри іноземних інвесторів до валютного середовища економіки України;
- формуванні комплексного таргету монетарної політики, що крім інфляційного таргетування враховуватиме потребу у валютно-курсних орієнтирах для забезпечення стабільності валютно-фінансової системи у середньостроковому періоді.

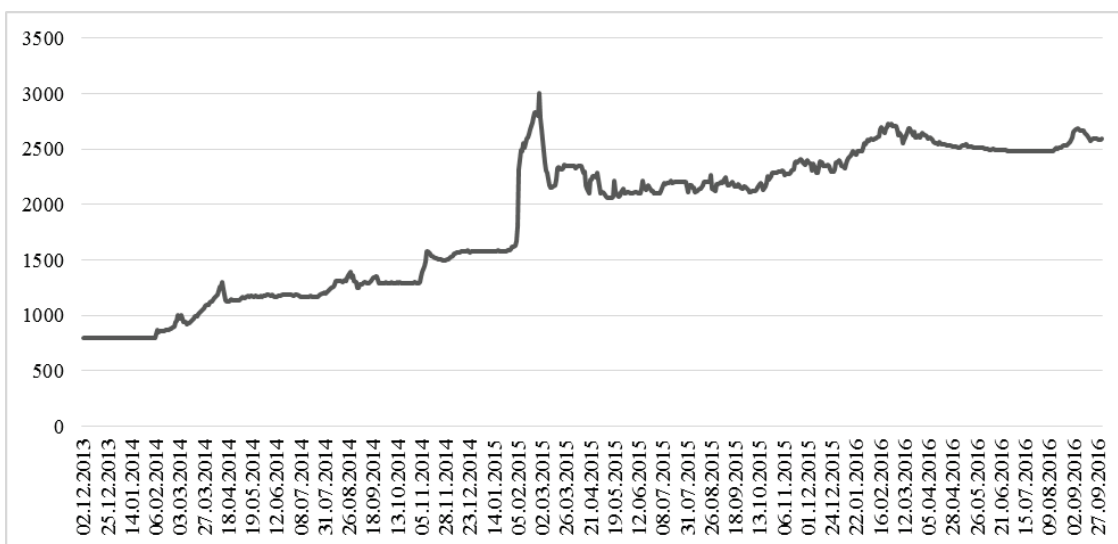


Рис. 4. Офіційний курс гривні щодо долара США, грн./100 дол. США за 2013–2016 рр.

Джерело: складено на основі [6]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Річний звіт Міжнародного валютного фонду за 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2016/eng/index.htm>.
2. Історія співробітництва України та МВФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/news/mizhnarodne-spivrobitnictvo/mvf>.
3. Дзюблюк О.В. Валютна політика : [підручник] / О.В. Дзюблюк. – К. : Знання, 2007. – 422 с.
4. Юрчишин В. Сучасна валютна політика та особливості її реалізації в Україні / В. Юрчишин. – Київ : Заповіт, 2016. – 120 с.
5. Меморандум про економічну та фінансову політику між Україною та МВФ від 27.02.2015

- [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/np/loi/2015/ukr/022715.pdf>.
6. Статистика НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
7. Гонtareва В. Україна досягне оптимального рівня інфляції 5% до 2019 року / В. Гонtareва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.rbc.ua/rus/news/gontareva-ukraina-dostignet-optimalnogo-urovnya-1451382835.html>.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.imf.org/external/np/seminars/eng/2013/capitalflows/>.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПОЛІТИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІСЦЕВОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

FOREIGN EXPERIENCE OF REALIZATION SECURITY POLICY OF LOCAL ECONOMIC DEVELOPMENT

У статті розглянуто зарубіжний досвід реалізації політики забезпечення місцевого економічного розвитку. Визначено об'єкти та цілі регіонального соціально-економічного регулювання, завдання політики забезпечення місцевого економічного розвитку, підходи до регіонального управління в зарубіжних країнах. Досліджено особливості функціонування агентств регіонального розвитку в різних зарубіжних країнах та основні напрями їх діяльності. Зроблено висновок, що реалізації джерел місцевого економічного розвитку в Україні сприятиме децентралізація у фінансуванні та управлінні розвитком регіонів. Також зроблено висновок щодо доцільності подальшого надання на законодавчому рівні більшої господарської самостійності органам влади регіонів, місцевому самоврядуванню та їхнім суб'єктам господарювання при одночасному просуванні економічних реформ в цілому в Україні, необхідності ефективного державного регулювання економічних і політичних процесів в областях. Для цього більша частина управлінських функцій має перейти до регіональних органів влади.

Ключові слова: місцевий економічний розвиток, територіальні громади, державне регулювання, регіональна економічна політика.

В статье рассмотрен зарубежный опыт реализации политики обеспечения местного экономического развития. Определены объекты и цели регионального социально-экономического регулирования, задача политики обеспечения местного экономического развития, подходы к региональному управлению в зарубежных странах. Исследованы особенности функционирования агентств регионального развития в различных зарубежных странах и основные направления их деятельности. Сделан вывод о том, что реализации источников местного экономического развития в Украине будет способствовать децентрализация в финансиро-

вании и управлении развитием регионов. Также сделан вывод о целесообразности дальнейшего предоставления на законодательном уровне большей хозяйственной самостоятельности органам власти регионов, местному самоуправлению и их субъектам хозяйствования при одновременном продвижении экономических реформ в целом в Украине, необходимости эффективного государственного регулирования экономических и политических процессов в областях. Для этого большая часть управленческих функций должна перейти к региональным органам власти.

Ключевые слова: местное экономическое развитие, территориальные общины, государственное регулирование, региональная экономическая политика.

The paper reviews foreign experience of realization security policy of local economic development. It is determined the object and purpose of the regional socio-economic regulation, the task of policy of local economic development, approaches to regional management in foreign countries and explored the features of the functioning of the regional development agencies in various foreign countries, and the main directions of their activities. It is concluded that the sources realization of local economic development in Ukraine will contribute to the decentralization of the financing and management developing of regions. It is also concluded about the feasibility for further at the legislative level the greater economic independence to regional authorities, local government and their business entities while promoting economic reforms in Ukraine in general and necessity of effective government regulation of economic and political processes in regions. This requires the most management functions to be move to the regional authorities.

Key words: local economic development, territorial communes, government regulation, regional economic policy.

УДК 352:336.1

Злобіна О.В.

аспірант кафедри економіки та управління народним господарством Одеський національний економічний університет

Постановка проблеми. Господарський та суспільний устрій в Україні являє собою виробничо-технологічну, економічну та суспільно-політичну спільність, найважливішими ланками якої є галузі народного господарства та адміністративно-територіальні регіони. Перші становлять економічний потенціал виробничо-технологічної системи, другі – більше систему соціальну. Розподіл праці в управлінні між галузями і регіонами має визначальне значення під час встановлення і розмежування функцій між ними.

Характерною ознакою розвитку України на сучасному етапі стала орієнтація на європейську інтеграцію. Курс на набуття повноправного членства в ЄС є пріоритетним як для внутрішнього розвитку України, так і в її зовнішніх відносинах, був ще в 2010 р. закріплений Законом України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики». На його реалізацію повинна бути спрямована діяльність усієї системи державного управління, що ставить перед нашою державою низку актуальних завдань.

Збільшення диспропорцій у соціально-економічному розвитку регіонів України свідчить про необхідність активізації процесів реформування та запровадження нових інструментів державного регулювання, які базуються на кращому світовому та європейському досвіді. Протягом останніх років у країнах Центральної та Східної Європи накопичено значний досвід реформування політики й інституцій, що здійснюють державне регулювання соціально-економічного розвитку регіонів.

Необхідність державного регулювання виникає через нездатність ринкової саморегуляції вирішувати певні кардинальні питання економічного розвитку країни і регіонів. Нині необхідно знайти баланс між ринковим і державним регулюванням, тобто їх оптимальне поєднання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Методологічним базисом дослідження з питань управління економікою на місцевому рівні є наукові праці з формування регіональної політики і регіонального розвитку таких зарубіжних дослідників, як: І.Г. фон Тюнен, Дж. Брайсон, Е.Дж. Блейклі [2], А. Вебер, Х.А. Інніс, Б. Татт, Г. Пат [17], Т. Паландер, П. Кругман, Г. Хоутлінг, К. Кларк, В. Кристаллер, П. Де Ла Курт, А. Льош, Т. Сван, П. Робсон, Ч.Ф. Сейбл, У. Ізард, П. Самуельсон, Е. Гувер, Р. Солоу, Ф. Перру, А. Скотт, Ж. Будвіль, М. Сторпер, Д. Паелінк, Дж. Стігліц, Г. Мюрдаль, Дж.Б. Фішер, С. Поллард, Дж. Цейтлін, У. Труздейл [20] та ін.

Вивченням закордонного досвіду економічного розвитку територіальних громад та питаннями його використання на пострадянському просторі займалися вчені: І. Соскін, А. Ткачук, І. Черник, В. Чиркін, О. Яцунська, Є.В. Балацкий [1], М. Борода [3], Н.Г. Гвазава [4], А.І. Гнатенко [5], З.С. Варналій, В.Є. Воротін, В.С. Куйбіда [6], В.В. Журавель [7], М. Кушнір, І. Валюшко [8], М. Лендъєл [10], В.М. Вакуленко, Н.В. Сментина [14], С.О. Біла, О.В. Шевченко, М.О. Кушнір, В.І. Жук [15; 16], В. Чужиков [18] тощо.

Між тим нині в Україні істотно бракує досліджень щодо визначення політики забезпечення місцевого розвитку та її ключових принципів, що особливо є актуальним в умовах тривалої економічної рецесії.

Опрацювання концепції регіональної політики нашої країни є об'єктивною необхідністю для подальшого залучення України в європейське регіональне співробітництво.

Нерівномірність регіонального розвитку, необхідність вирішення соціально-економічних проблем у депресивних регіонах спричиняють розгортання наукових досліджень, які мають обґрунтувати напрями усунення диспропорцій та окреслити перспективи розвитку територій.

Через це аналіз механізму, головних принципів та завдань реалізації політики забезпечення міс-

цевого економічного розвитку становить особливий інтерес.

Постановка завдання. Мета статті – окреслення напрямів регіональної політики забезпечення економічного розвитку на основі досвіду регіоналістики розвинених країн, визначення напрямів державної регіональної політики, визначення мети і завдань державного регулювання економіки регіонів України.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Світова практика розглядає місцевий економічний розвиток як комплекс інтегрованих заходів, спрямованих на створення чи вдосконалення системи соціально-економічних зв'язків для забезпечення сталого розвитку економіки певної території [2].

Світовий банк пропонує таке визначення: «Місцевий економічний розвиток – це процес, в якому громадянськість, бізнес та партнери з неурядового сектору працюють колективно над формуванням кращих умов для економічного зростання і створення робочих місць; метою місцевого економічного розвитку є покращення якості життя для всіх» [19].

У документах Програми ООН із населених пунктів (ООН-Хабітат) використовується таке визначення: «Місцевий економічний розвиток являє собою процес співпраці місцевої громади з усіма секторами, метою якої є стимулювання місцевої підприємницької ініціативи для забезпечення життєздатності та сталості місцевої економіки; це інструмент сприяння створенню нових робочих місць і покращенню якості життя всіх, у т. ч. бідних і маргінальних верств населення» [20].

Місцеве економічне зростання у широкому розумінні – це постійний ріст добробуту населення, яке проживає на окремих територіях держави – у містах та селах [2].

Досвід економічно розвинених країн, в яких концепція місцевого економічного розвитку набула поширення ще у 60-х роках ХХ ст., показує, що на різних етапах розвитку глобальної, національної та місцевої економіки змінюється зміст концепції місцевого економічного розвитку, а тому змінюється і практика застосування механізмів її фінансування [8].

Отже, розвиток економіки на місцевому рівні створює умови та генерує ресурси, необхідні для місцевого розвитку в інших сферах. Успішність та динаміка МЕР визначається широким спектром чинників і умов – від стану муніципальної інфраструктури до якості бізнес-середовища й інвестиційного клімату в регіоні. Проте нині в Україні остаточно не сформовано комплексне розуміння МЕР як системи взаємопов'язаних та взаємоузгоджених механізмів і заходів.

Від рівня економічного розвитку країни залежать суть регіональної економічної політики та її напрямки, суть визначених урядом пріоритетів

(соціальних та економічних) [7]. Регіональна економічна політика націлена на реалізацію соціальної політики і щільно й органічно пов'язана з нею. Об'єктами такої політики є територіальні утворення. Суб'єктами є центральні органи влади держави, органи місцевого самоврядування, які вирішують проблеми соціально-економічного розвитку регіонів. Предметом регіональної економічної політики є розподіл влади між центром і регіонами й практична діяльність із досягнення визначених пріоритетів використання внутрішніх ресурсів регіону для вдосконалення структури економіки, розвитку соціальної інфраструктури, розв'язання проблем ринку праці, екологічної безпеки тощо.

Деякі дослідники мету державної регіональної політики визначають лише як вирішення соціальних і економічних проблем регіону [4]. Проте її метою є забезпечення сталого регіонального розвитку країни в усіх його напрямках та всіх регіонах шляхом створення правових, фінансових, організаційних і матеріальних умов з урахуванням особливостей кожного регіону [12].

В. Куйбіда та В. Вакуленко [11, с. 167] визначають такі основні складники національної регіональної політики: соціальний (соціальний захист, житлова, демографічна, урбаністична, рекреаційна політика, політика зайнятості); економічний (промисловий, аграрний); екологічний; гуманітарний (національно-етнічний, культурний, освітній, міжконфесійний); науково-технічний; інформаційний; зовнішньоекономічний; управлінський.

На нашу думку, основними напрямками державної регіональної політики, є: економічний, соціальний, гуманітарний, демографічний, екологічний, науково-технічний, інформаційний, зовнішньоекономічний та суспільно-політичний. Напрями регіональної політики тісно пов'язані з її метою.

Серед стратегічних завдань економічного регіонального розвитку вітчизняні науковці виділяють такі: вихід із кризи; стабілізація економіки регіону; реструктуризація господарського комплексу регіону; створення соціально-орієнтованої економіки [9, с. 15].

Політика забезпечення місцевого економічного розвитку (МЕР) – це сукупність організаційно-правових та економічних заходів і заходів у галузі фінансів, здійснюваних державою й органами місцевого самоврядування у сфері регіонального розвитку країни відповідно до її стратегічних і тактичних цілей, спрямованих на вдосконалення регіональної структури економіки та розв'язання фінансових проблем регіонів [2, с. 34].

Розробка політики МЕР ґрунтується на певних теоретичних і практичних концепціях, що сформувались у різних країнах світу починаючи з другої половини 70-х років ХХ ст. Серед різноманітних концепцій місцевого економічного розвитку най-

більшій популярності останнім часом набувають концепції, зорієнтовані на використання людського потенціалу, збереження навколишнього природного середовища, вирішення актуальних соціальних проблем.

Виходячи з концепції МЕР, джерелами його фінансування можна розглядати ресурси всіх економічних агентів, які можуть бути спрямовані на забезпечення економічних потреб території, зокрема фінансові ресурси місцевих та центральних органів влади, приватних суб'єктів господарювання, неурядових організацій, фізичних осіб, а також іноземних держав та міжнародних організацій. При цьому регіональна інвестиційна політика має бути спрямована на: підтримку створення нових робочих місць; розвиток конкурентоспроможності; економічне зростання; поліпшення якості життя та стійкий розвиток.

Дослідники визначають у регіональній політиці такі чотири основні її види залежно від особливостей дії її інструментів: стимулюючий, компенсуючий, адаптуючий, протидіючий [12].

Основними завданнями під час опрацювання політики МЕР М. Лендъєл [10, с. 19] уважає:

- розробку, імплементацію і контроль дотримання нормативних актів щодо забезпечення інтересів територій і підприємств;
- зниження витрат державного регулювання територіального споживчого ринку (ефективність);
- зменшення втручання і контролю над економічною діяльністю регіонів та підпорядкованих підприємств;
- забезпечення добросовісної конкуренції на товарних ринках та антимонопольні заходи;
- забезпечення товарно-грошової і бюджетної рівноваги через фінансову, податкову, кредитно-процентну політику й управління грошовою системою;
- поєднання поточних та стратегічних напрямів розвитку підприємств і структурно-інвестиційної та інноваційної політики;
- накопичення капіталів і стабільний розвиток економіки шляхом стримування інфляції;
- забезпечення вільного руху робочої сили;
- дотримання трудового законодавства та регулювання порядку оплати праці;
- підтримку рівноваги диференціації і розподілу доходів.

Економічні пріоритети висуваються вперед під час рецесії або економічної кризи. У цій ситуації метою регіональної політики стає збереження та створення робочих місць, усталення виробничого потенціалу, вирівнювання соціально-економічних диспропорцій між територіями (регіонами), підвищення ефективності використання їхніх ресурсів у контексті загального економічного розвитку держави і зростання стандартів життя людей, підвищення продуктивності праці, піднесення депре-

сивних регіонів, розбудова інфраструктури [7]. Зарубіжний досвід доводить, що за умов економічної кризи застосування адміністративних методів у забезпеченні МЕР посилюється [8].

Коли економіка зростає, то основна увага приділяється соціальній сфері, підвищенню життєвих стандартів, їх територіальному нівелюванню.

Якщо існує раціональна структура виробництва, то ринок працює автоматично, за допомогою саморегуляції. Але саморегуляція чітко діє в межах класичної ринкової системи з від'ємними зворотнім зв'язком. Проте реальна економіка має складнішу структуру, в якій виникають додаткові регулюючі та збудуючі сили. Таким чином, виникає розмикання системи саморегуляції. Забезпечення нормального функціонування цієї складної динамічної економічної системи може забезпечити лише держава, не відкидаючи впливу елементів саморегуляції.

Під державним регулюванням економіки будемо розуміти зусилля (як сукупність форм і методів цілеспрямованого впливу) владних структур, що направлені на зниження, або згладжування негативних наслідків ринкового (автоматичного) регулювання економічних процесів та на попередження стохастичних збурень ринкової кон'юнктури. Відбувається жорстке розмежування політики й управлінської діяльності [13].

Для розв'язання питань перехідного періоду у держави значно більше потенціальних можливостей, ніж у вільного ринку, прибічники якого здатні сприймати ідеї державного регулювання лише внаслідок криз і потрясінь, які несуть загрозу самому його існуванню [15].

Практика реалізації політики забезпечення МЕР у розвинених країнах показує, що основними об'єктами регіональної політики є регіони (райони, області, землі, префектури, округа, штати). Вони характеризуються нерівнозначністю економічного розвитку, експортного потенціалу, значущості в міжрегіональному поділі праці тощо [5, с. 24].

На практиці використовуються такі інструменти реалізації регіональної економічної політики на національному та наднаціональному рівнях (основні): субсидювання відсоткових ставок; субсидії, пов'язані з використанням робочої сили; податкові пільги; транскордонні пільги; податкова знижка на амортизацію; інвестиційний грант (найпотужніший з інструментів) [1].

За кордоном існують два підходи до регіонального управління й управління економікою в цілому – американський та європейський.

Американський підхід менш чіткий, але ця модель ґрунтується на зростанні ролі методів управління (господарського регулювання) територіальними одиницями, де критерієм ухвалення рішень є тільки економічна доцільність, яку переважно визначають і законодавчі рішення, і полі-

тичний процес. Так відбувається змішування політико-адміністративних функцій [17, с. 224]. Отже, американський підхід спирається на критерії економічності й ефективності, які визначаються за допомогою кількісних методів (як аналіз витрат/прибутків).

Приватно-державне партнерство за кордоном у вигляді взаємодії урядових та бізнес-структур є інститутом процесу розвитку територій, до якого входять консультативні й інформаційно-дорадчі органи при органах місцевої влади, бізнес-асоціації, технологічні платформи, торгово-комерційні та промислові палати, венчурні, благодійні та гарантійні фонди, фінансово-кредитні установи тощо.

Ці інституції мають значний інноваційний потенціал і поєднують державні, регіональні та місцеві ініціативи з інтересами приватного сектору в межах окремої території [1].

Тристороннє партнерство влади, бізнесу і громади на певній території, яке націлене на спільну активізацію підприємництва, створення робочих місць, залучення інвестицій та зростання продуктивності, націлене на місцевий економічний розвиток [1; 3; 14].

За кордоном для взаємодії влади, громадськості і бізнесу створюються агентства регіонального розвитку (АРР) та агентства місцевого розвитку. Регіональні агентства полем своєї діяльності охоплюють власне територію регіону, місцеві – менші території.

Отже, у процесі стимулювання регіонального розвитку, забезпечення належного рівня прозорості та відкритості соціально-економічної політики на регіональному та місцевому рівнях важлива роль має належати агенціям регіонального розвитку (АРР). Поєднуючи державні, регіональні та місцеві ініціативи з інтересами бізнесу в межах окремої території, мережі агенцій регіонального розвитку здатні виконувати роль центрів стратегічного планування та контролю над реалізацією програмно-стратегічних курсів окремих регіонів.

На відміну від партнерства приватного сектору і держави АРР не залучені до певного проекту чи досягнення конкретної цілі, адже їхнє основне завдання – визначення найефективніших напрямів підвищення добробуту суспільства в цілому і мешканців певної території (територіальної громади) зокрема.

Регіональні корпорації (асоціації) регіонального розвитку знайшли широке поширення у США, Канаді, Австралії та європейських країнах [14].

У США розвивається модель децентралізованого федералізму, де з 60-х років регіональна політика стає обов'язковою функцією державного регулювання соціально-економічного розвитку. Ще в 1975 р. прийнято закон про регіональний розвиток [19]. Американська модель корпорації економічного розвитку – це організація, що здій-

снює посередницьку допомогу приватному бізнесу в питаннях співпраці з державою, головними завданнями якої є: скорочення бюрократичного процесу, допомога в отриманні дотацій, грантів, податкових пільг та інших привілеїв. Ініціатором створення виступає держава, яка бере активну участь у роботі та управлінні. Такі організації координують реалізацію стратегії розвитку регіонів із федеральними та місцевими органами, іншими бізнес-структурами, фінансуються з федерального (до 50% проекту) та місцевого бюджетів і, відповідно, підзвітні федеральній та місцевій владі. Їхніми основними цілями та завданнями є: розробка та реалізація різних проектів; фінансування програм економічного розвитку; забезпечення, підтримка, розширення та розвиток нових та наявних галузей виробництва, підприємств, сільського господарства тощо в регіоні; створення нових робочих місць; розвиток нового та підтримка наявного бізнесу [20]. Зокрема, на сьогодні найбільш впливовою структурою державної підтримки є Адміністрація малого бізнесу США (SBA), EDS – Регіональна корпорація економічного розвитку, CRDC – Сертифікована корпорація регіонального розвитку, LVEDC – Корпорація економічного розвитку [7].

У Канаді існує чотири APP, які створені як федеральні органи (підпорядковані департаменту розвитку країни), що опікуються економічним зростанням територій та фінансуються за рахунок коштів федеральних фінансів. Їхні завдання: надання консалтингових, інформаційних послуг та послуг путівника підприємствам та некомерційним установам канадських провінцій [6].

В Австралії за ініціативою уряду створено 55 комітетів, які об'єднують усі рівні влади, а фінансування здійснюється, як і в Канаді, за рахунок коштів федерального уряду країни, проте також і за рахунок коштів місцевих (регіональних) органів влади. Напрямами їхньої діяльності є розробка регіональних планів і проведення відповідних семінарів; консультації щодо доцільності і можливостей фінансування; виявлення проблем територій і проведення відповідних форумів за ключовими питаннями розробки і реалізації рішень для забезпечення територіальних потреб; залучення інвестицій в окремі галузі господарювання [8].

Закордонний досвід роботи APP неоднозначний. Так, відсутня єдина модель діяльності таких інституцій територіального розвитку. APP мають різне походження, статус, призначення й обов'язки, форми, розміри, джерела фінансування.

Найбільш удалими прикладами моделей функціонування APP є англійська та італійська; вони використовують різні підходи.

Досвід Великобританії підтверджує досить сильний вертикальний зв'язок між центральним та місцевими органами влади. Вплив приватного

сектору також досить значний. Цілі та завдання, які мають APP у Великобританії, досить схожі із США. Проте вони також виконують міжнародну інтеграційну функцію через прийняття на себе відповідальності урядових структур щодо адміністрування фондів регіонального розвитку Євросоюзу [17]. В Італії, навпаки, зв'язок більш фрагментарний – рішення приймаються переважно на місцевому рівні. Німецький підхід підтримує розмежування політики й адміністрування, спирається на правову основу регулювання МЕР і територіального споживчого ринку [1]. При цьому правові норми визначають припустимі границі центральної і місцевої виконавчої влади під час здійснення регулювання і контролю питань МЕР.

Закордонні APP мають чітко окреслені головні напрями діяльності. І запорукою ефективного функціонування APP є концентрація саме на стратегічних пріоритетах.

Вітчизняні реалії вказують на те, що діяльність APP в Україні характеризується певними проблемами:

- APP не сприймаються органами державної влади і місцевого самоврядування як повноправні партнери у сфері регіонального розвитку;

- відсутність власних фінансових ресурсів суттєво ускладнює виконання APP функції громадського контролю над реалізацією регіональної соціально-економічної політики;

- діяльність APP, як правило, носить фрагментарний і непрозорий характер, а рівень їхньої співпраці з державою та бізнесом є недостатнім для здійснення вагомого впливу на місцевий, регіональний розвиток;

- недостатня інформативність щодо власної діяльності (відсутність узагальненої та систематизованої бази даних, яка б містила актуальні відомості про кількість, напрями діяльності, статуту, мету, завдання APP, приклади реалізованих проектів, іноземних партнерів чи інвесторів).

Через означені проблеми APP не можуть на практиці реалізувати функцію забезпечення прозорості соціально-економічної політики місцевої та регіональної влади. Потенціал APP у цій сфері залишається нереалізованим.

Висновки з проведеного дослідження. Для того щоб знайти джерела фінансування реалізації політики забезпечення МЕР, держава може і повинна раціонально використати ті важелі, що має: бюджет; податки; науково-технічний та технологічний потенціал; інтелектуальний (освітньо-професійний) капітал; географічне положення; сировинні запаси корисних копалин тощо.

Реалізації цих джерел МЕР і його фінансуванню сприятиме децентралізація у фінансуванні та управлінні розвитком регіонів. При цьому органи центральної виконавчої влади і місцевого самоврядування незалежно від місця проживання гро-

мадян мають гарантувати їм мінімальні соціальні стандарти. Тож регіональна економічна політика держави повинна орієнтуватись на відродження депресивних регіонів та їх економічне зростання, зокрема через міжрегіональну кооперацію.

Діяльність АРР в Україні характеризується певними проблемами, основною з яких ми вважаємо те, що вони не сприймаються органами державної влади і місцевого самоврядування як повноправні партнери у сфері МЕР. Через це АРР не можуть на практиці реалізувати функцію забезпечення прозорості соціально-економічної політики місцевої та регіональної влади. Потенціал АРР у цій сфері залишається нереалізованим.

Можна зробити висновок щодо доцільності подальшого надання на законодавчому рівні більшої господарської самостійності органам влади регіонів, місцевому самоврядуванню та їхнім суб'єктам господарювання за одночасного просування економічних реформ у цілому в Україні, ефективному державному регулюванні економічних і політичних процесів в областях. Для цього більша частина управлінських функцій має перейти до місцевих органів влади. Це є перспективним напрямом для подальших наукових досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балацкий Е.В. Агентства регионального развития и их особенности: международный опыт / Е.В. Балацкий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://kapital-rus.ru/articles/article/204710>.
2. Блейкли Е.Дж. Планирование местного экономического развития: теория и практика / Е.Д. Блейкли ; пер. з англ. А. Кам'янець ; 2-е вид. – Л. : Літопис, 2002. – 414 с.
3. Борода М. Місцевий розвиток, орієнтований на громаду: умови та перешкоди / М. Борода, О. Татаревський, І. Шевляков – К. : Оптима, 2011. – 57 с.
4. Гнатенко А.І. Зарубіжний досвід державного регулювання розвитку регіонів країн центральної та східної Європи / А.І. Гнатенко // Теорія та практика державного управління. – 2012. – Вип. 4(39). – С. 24–28.
5. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети : [монографія] / З.С. Варналій, В.Є. Воротін, В.С. Куйбіда [та ін.] ; за заг. ред. З.С. Варналія. – К. : НІСД, 2007. – 768 с.
6. Еволюція місцевого економічного розвитку в Канаді – аналіз концепція, практичні рішення та кращі практики / Проект «місцевий економічний розвиток міст України (проект МЕРМ)». – 2012. – 50 с.
7. Журавель В.В. Зарубіжний досвід фінансового регулювання розвитку регіону / В.В. Журавель // Вісник Харківського національного ун-ту ім. В.М. Каразіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ekhnuir.univer.kharkov.ua/bitstream/123456789/4534/2/Zgyravel.pdf>.
8. Институциональные меры реализации стратегии регионального развития: обзор международного опыта [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ecsocman.hse.ru/data/947/946/1223/259-277.pdf>.
9. Кушнір М. Щодо забезпечення дієвості агенцій та фондів регіонального розвитку у реалізації потенціалу розвитку регіонів України : Аналітична записка / М. Кушнір, І. Валюшко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/710>.
10. Лендьел М. Нові механізми регіонального розвитку в Європі / М. Лендьел // Регіональні студії. Випуск 1. – С. 18–28.
11. Основи регіонального управління в Україні / В.М. Вакуленко, М.К. Орлатий, В.С. Куйбіда [та ін.] ; за заг. ред. В.М. Вакуленка, М.К. Орлатого. – К. : НАДУ, 2012. – 576 с.
12. Регіональна політика в країнах Європи: Уроки для України / С. Максименко, Є. Кіш, М. Лендьел, І. Студенников ; за ред. С. Максименка. – К. : Логос, 2000. – 171 с.
13. Скібіцька Л.І. Регіональний аспект антикризового регулювання економічних та соціальних питань / Л.І. Скібіцька, О.М. Скібіцький // Теорія та практика менеджменту : мат. міжнар. наук.-практ. конф. (19 травня 2016 р.) / відп. ред. проф. Л.М. Черчик. – Луцьк : СЛУ ім. Л. Українки, 2016. – С. 370–371.
14. Сментина Н.В. Регулювання діяльності агенцій регіонального розвитку як інституційних посередників реалізації стратегій соціально-економічного розвитку територій / Н.В. Сментина // Економічний простір. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2013. – № 74. – С. 151–162.
15. Стимулювання економічного зростання на місцевому рівні : аналітична доповідь / С.О. Біла, О.В. Шевченко, М.О. Кушнір, В.І. Жук [та ін.]. – К. : НІСД, 2013. – 54 с.
16. Стратегії розвитку регіонів: шляхи забезпечення дієвості : збірник матеріалів «круглого столу» / За ред. С.О. Білої. – К. : НІСД, 2011. – 88 с.
17. Татт Б. Регіональний економічний розвиток / Б. Татт, Г. Пат, О.П. Крайник ; за заг. ред. О.П. Крайник. – Львів : Ліга-Прес, 2003. – 280 с.
18. Чужиков В. Модернізація регіональної політики в ЄС / В. Чужиков // Економіка України. – 2008. – № 3. – С. 51–58.
19. Local Economic Development. Developing and Implementing Local Economic Development Strategies and Action Plans / World Bank. – Washington, D. C., 2003.
20. Trousdale, William. Strategic Planning for Local Economic Development. The Manual. Vol. I: Concepts & Process / UNHabitat and Ecoplan International Inc., 2003.

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ІНТЕГРАЦІЇ ВІДНОВЛЮВАЛЬНОЇ ГЕНЕРАЦІЇ В ЕЛЕКТРИЧНІ МЕРЕЖІ

ECONOMIC ASPECTS OF INTEGRATION RENEWABLE GENERATION IN ELECTRICITY NETWORKS

УДК 338.64

Клопов І.О.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри інформаційних технологій та економічної безпеки бізнесу

Запорізька державна інженерна академія

У статті розглянуто особливості підключення електричних станцій, побудованих на основі використання відновлювальних джерел енергії (ВДЕ), до електричних мереж та їхній вплив на режим роботи таких мереж. Проаналізовано заходи політики, що реалізовані в країнах ЄС і фокусуються на умовах доступу до енергосистеми.

Ключові слова: альтернативна енергетика, відновлювальні джерела енергії, механізми державного регулювання, електричні мережі, підключення.

В статье рассмотрены особенности подключения электрических станций, построенных на основе использования возобновляемых источников энергии (ВИЭ), к электрическим сетям и их влияние на режим

работы таких сетей. Проанализированы меры политики, реализованные в странах ЕС и фокусирующиеся на условиях доступа к энергосистеме.

Ключевые слова: альтернативная энергетика, возобновляемые источники энергии, механизмы государственного регулирования, электрические сети, подключение.

The article describes the features of the connection of power plants that are based on the use of renewable energy sources to electric networks and their impact on these networks operation. Analyzed the policies implemented in the EU and focusing on conditions for access to the grid.

Key words: alternative energy, renewable energy, mechanisms of regulation of electric network connection.

Постановка проблеми. Об'єктивною передумовою подальшого розвитку альтернативної енергетики в Україні є формування ефективних і прозорих механізмів державного регулювання та забезпечення результативності їх функціонування. Отже, необхідне подальше удосконалення механізмів державного регулювання та стимулювання розвитку альтернативної енергетики в Україні, розробка відповідних заходів впливу держави, орієнтованих на створення сприятливих умов для подальшого її розвитку, що й зумовлює актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільш вагомими дослідженнями, в яких розглядаються проблеми формування ринку альтернативної енергетики, а також доводиться необхідність інвестування коштів у виробництво альтернативних видів палива, є праці О.Л. Волошина, П.С. Канигіна, С.О. Кудрі, С.П. Кунгаса, Н.М. Мхитаряна, С.В. Нараєвського, Б.Г. Ніколаєва, О.М. Суходолі, Б.В. Лукутіна, А.І. Шевцова. Нині опубліковано достатню кількість досліджень відновлюваної енергетики з точки зору технічних і екологічних аспектів. Проте недостатньо досліджень, які розкривають тенденції та особливості економічних аспектів інтеграції ВДЕ до енергосистеми країни.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування вибору схем фінансування приєднання відновлювальної генерації до електричних мереж.

Для досягнення мети були поставлені та вирішені такі завдання:

– досліджено міжнародний досвід фінансування приєднання до електричних мереж об'єктів, побудованих на основі використання відновлювальних джерел енергії;

– проаналізовано наявний стан політики приєднання до енергетичних мереж об'єктів електроенергетики, які виробляють електричну енергію з використанням альтернативних джерел енергії в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Двома основними видами витрат, пов'язаних із використанням ВДЕ, є розробка самого ресурсу (наприклад, установка вітряка або будівництво гідроелектростанції) і вартість підключення до розподільчої або передавальної мережі.

Тоді як витрати на розробку ресурсу повністю покладаються на інвестора, визначення та розподіл витрат на підключення між розробником і мережевою компанією часто є питанням політики або вибору регулюючого органу [2, с. 25].

Витрати на підключення нового генератора ВДЕ складаються з трьох елементів.

По-перше, вартість витрат на підключення, яка включає в себе установку кабелів і можливу зміну трансформаторних станцій до моменту підключення до енергосистеми. Ця вартість, головним чином, залежить від двох чинників: відстані від енергосистеми і рівня напруги в точці підключення.

Другим елементом є посилення енергосистеми, щоб вона могла пристосуватися до збільшеного навантаження. Виявлення цієї вартості набагато проблематичніше, ніж у разі вартості підключення. Вона залежить у цілому від розміру доданої потужності, структури енергосистеми і, отже, змін звичайної структури навантаження.

Третім елементом витрат є інвестиції в регульовані електростанції, які збільшують гнучкість системи для масивного прийняття ВДЕ, такі як гнучкі генератори, що працюють на газі, або різні установки для зберігання енергії (наприклад, насосні

гідроелектростанції або накопичувачі енергії на стислому повітрі). Ці установки переважно підключаються до системи передачі, але невеликі ємності для зберігання можуть також підключатися до розподільної мережі [3].

Роботи з підключення і пов'язані з цим витрати, як правило, поділяються між установками споживачів і оператором розподільної системи (ОРС) або оператором передавальної системи (ОПС). Межу між окремими тарифними зонами часто називають «межа поділу відповідальності». Це точка розподілу фінансової відповідальності між ОРС/ОПС і споживачем.

Що стосується робіт, які повинні бути виконані для здійснення підключення, то можна розглядати такі види активів (обладнання):

- устаткування для посилення мережі, необхідне для модернізації наявної системи ОРС/ОПС. Іноді розширення до наявної системи також називається посиленням мережі (тобто випадок «супердрібного підключення») [4, с. 27];

- розширення наявної системи до установок споживача. Іноді розширення називають нарощуванням;

- роботи з підключення обладнання, що належить споживачу, до розширеної системі ОРС/ОПС, як правило, у комерційних рамках проекту. Іноді вони називаються «безпосередні активи підключення» або «прямі активи».

Залежно від розташування межі поділу відповідальності може бути розроблена методика, що стосується «глибокого», «дрібного» або навіть «гібридного» підключення. Основними варіантами тарифних політик підключення є такі.

1. Політика дрібного підключення – передбачає стягування плати з проекту заявника за під'єднання ВДЕ до наявної системи, але часто передбачає плату за розширення системи і, як правило, буде припускати плату за безпосередні активи підключення.

Дрібний розподіл витрат вимагає, щоб виробники відновлюваної енергії оплачували тільки

витрати по підключенню. У цій моделі, використовуваної в більшості країн Європи, ОРС є тим, хто платить за будь-яке посилення енергосистеми. Ці витрати часто переносяться на споживачів. Основною перевагою є те, що тут немає високих бар'єрів для входження генераторів відновлюваної енергії, та оскільки витрати на підключення часто становлять 6–10% від усіх інвестиційних витрат, це допомагає поширенню цієї нової форми генерації (рис. 1). Крім того, витрати на підключення більш прозорі, і ОРС простіше розробляти і застосовувати відповідні правила визначення витрат і забезпечувати недискримінаційний доступ до енергосистеми.

2. Політика глибокого підключення – передбачає плату за підключення ВДЕ до наявної системи, а також за розширення і безпосередні активи підключення, тобто за все.

Глибокий розподіл витрат означає, що виробник відновлюваної енергії покриває як витрати підключення до енергосистеми, так і необхідні витрати на посилення енергосистеми. Таке регулювання застосовується, наприклад, в Іспанії та Хорватії. Його головна перевага полягає в тому, що він дає сигнал інвестору щодо розташування майбутнього об'єкту ВДЕ, оскільки точне місце розташування наявної мережі визначає витрати щодо посилення енергосистеми. І навпаки, головні недоліки полягають у тому, що попередні витрати на підключення такі високі, особливо під час утрудненого доступу до кредитів, що це унеможлиблює доступ на ринок. Оцінка частки однієї інвестиції у витрати щодо посилення мережі надзвичайно залежить від іншого рішення щодо генерації, і, таким чином, її дуже проблематично оцінювати. Проблема першого доступу в особливе місце розташування є невід'ємною, тобто так чи інакше перший учасник повинен оплачувати повну вартість і стимулювати наступних учасників повертати якусь частку (або надання права першому учаснику призначати плату наступним) [3, с. 67].

Існують також проміжні ситуації, орієнтовані на розвиток певних інтересів (наприклад, розвиток

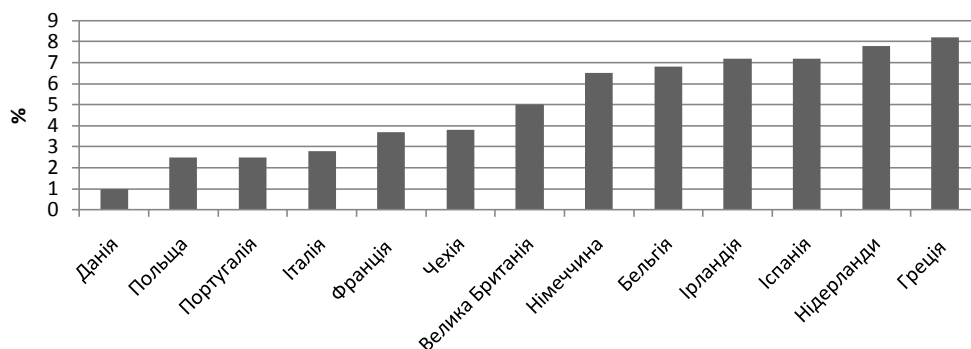


Рис. 1. Відносна вартість підключення вітрових електростанцій у різних країнах ЄС (середня вартість підключення як % від загальних інвестиційних витрат) [3, с. 68]

ВДЕ), які створюють так звану «гібридну» тарифну політику, у тому числі:

– «напівдрібну», за якої витрати на посилення і розширення мережі є спільними. Правила спільних витрат часто засновані на теоретичному розподілі витрат (тобто розподілі потужностей);

– «супердрібну», за якої межа поділу відповідальності проводиться за безпосередніми активами підключення, причому ОРС/ОПС оплачує посилення мережі, розширення системи й іноді – частину безпосередніх активів підключення.

Практика регулювання витрат на підключення різнилася і в США, і в ЄС. Федеральна Комісія з регулювання енергетики поки що не прийняла загальний стандарт, і тому в США методи, використовувані для віднесення витрат на нові лінії передач, розрізняються залежно від оператора системи передач. В ЄС витрати на підключення регулюються Національними регулюючими агентствами [2, с. 27].

У табл. 1 представлено огляд стандартних умов доступу до розподільчої мережі та додаткові заходи політики для стимуляції виробників електроенергії з відновлюваних джерел в Австрії, Данії, Німеччині та Польщі.

Усі наведені країни пропонують виробникам електроенергії з відновлюваних джерел сприятливі умови доступу до енергосистеми. Серед чотирьох країн Німеччина має найбільш вигідні умови, а Польща – найменш вигідні. Всі чотири країни дають доступ до розподільчої мережі разом із ліцензією на ведення бізнесу та постачальникам електроенергії, виробленої з відновлюваних джерел, законне право на пільгове під'єднання до мережі. У трьох країнах це відбувається безкоштовно. Три країни дають законне право на розширення енергосистеми для збільшення постачання електроенергії виробниками відновлюваних джерел енергії. Гарантія вхідного тарифу надається на період між 10 і 20 роками. Проте дуже сприятливі умови для виробників енергії з відновлюваних джерел у цих країнах створені за рахунок операторів енергосистеми, які мусять платити за фізичне під'єднання до енергосистеми та її розширення. Ці видатки потім перекладаються на

споживачів. Окрім того, гарантія вхідного тарифу, можливо, збільшує вартість електроенергії для бізнес-структур і домогосподарств.

Що стосується України, то відповідно до Закону «Про внесення змін до деяких законів України щодо плати за приєднання до мереж суб'єктів природних монополій», НКРЕКП під час схвалення інвестиційних програм та джерел їх фінансування для електропередавальних організацій урахує вартість послуг із приєднання генеруючих потужностей, які виробляють електричну енергію з використанням альтернативних джерел енергії, згідно з порядком фінансування послуг із приєднання електроустановок до електричних мереж [1, с. 118].

Оновлена редакція статті 17-2 Закону України «Про електроенергетику» визначає основні параметри фінансування: приєднання електроустановок замовника, яке не є стандартним приєднанням, фінансується в розмірі розрахованої плати за приєднання за рахунок коштів, отриманих як плата за приєднання замовника. У разі недостатності таких коштів для виконання в повному обсязі робіт, згідно з проектно-кошторисною документацією, ці роботи фінансуються за рахунок плати за приєднання інших замовників, які приєднуються до того самого місця забезпечення потужності, або складової частини тарифу на передачу або розподіл електричної енергії, або за зверненням замовника за рахунок поворотної фінансової допомоги, яка може надаватися електропередавальній організації. Додатково необхідні кошти для виконання в повному обсязі робіт згідно з проектно-кошторисною документацією передбачаються у складовій частині тарифу на передачу або розподіл електричної енергії в установленому законодавством порядку строком до п'яти років. Джерелом повернення коштів, залучених від замовника як поворотна фінансова допомога, є плата за приєднання інших замовників, що приєднуються до того самого місця забезпечення потужності, та складова частина тарифу на передачу або розподіл електричної енергії. Кошти, залучені від замовника як поворотна фінансова допомога, повертаються у строк до п'яти років відповідно до порядку фінансування послуг із приєднання електроуста-

Таблиця 1

Умови доступу до розподільчої мережі в деяких країнах ЄС [5, с. 44]

	Австрія	Данія	Німеччина	Польща
Ліберальний доступ до ринку для виробників із дозволом на господарську діяльність	+	+	+	+
Пільгове постачання електроенергії	+	×	+	×
Право на безоплатне фізичне під'єднання до розподільчої мережі	+	+ ¹	+	+ ²
Право на підвищення потужності	+	+ ¹	+	×
Гарантія вхідного тарифу (роки)	13	10	20	×

¹Залежно від наявної ємності

²Залежно від технічних можливостей: інвестор покриває витрати

новок до електричних мереж. Частка витрат для створення за рахунок тарифу на передачу або розподіл електричної енергії резерву потужності у місці забезпечення потужності, компенсована у складі плати за приєднання замовниками, приєднана потужність електроустановок яких забезпечується від того самого місця забезпечення потужності, враховується під час перегляду відповідної складової частини тарифу на передачу або розподіл електричної енергії шляхом виключення з тарифу відповідних сум.

Строк повернення поворотної фінансової допомоги замовнику встановлюється національною комісією, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг, відповідно до порядку фінансування послуг із приєднання електроустановок до електричних мереж і не може перевищувати 10 років. Джерелом повернення поворотної фінансової допомоги є складова частина тарифу на передачу або розподіл електричної енергії.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, з різних позицій були проаналізовані переваги та недоліки кожної політики підключення ВДЕ до енергосистеми країни. Досліджено досвід застосування політик, що фокусуються на фінансових аспектах доступу до енергосистем у країнах ЄС та Україні. Підхід до ціноутворення «глибокого підключення» зобов'язує виробника оплачувати всі витрати на підключення плюс витрати, пов'язані з розширенням і посиленням мережі. Такий підхід до ціноутворення «глибокого підключення» відображає витрати і забезпечує хороший «сигнал розташування», який зазвичай необхідний для ефективної і надійної передавальної мережі. Політика ціноутворення «дрібного підключення» означає, що споживач оплачує тільки вартість активів

підключення, які є ключовими для підключення до мережі; всі витрати на посилення мережі поділяються між мережами користувачів. Даний підхід не забезпечує «сигналу розташування» меншою мірою відображає витрати. Гібридна модель поєднує в собі переваги двох моделей, пропонуючи підхід «дрібного» підключення і забезпечуючи «сигнал розташування» за рахунок плати за потужність. Що стосується підключення електростанцій, що працюють на ВДЕ, то перевагу слід віддати політиці ціноутворення «дрібного» підключення, або «гібридної» політиці: коли всі витрати на посилення розділяються між користувачами, рентабельність проектів поліпшується, а ціна підключення не є перешкодою для виходу на ринок, як за політики «глибокого» підключення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Звіт «Дослідження, розробка рекомендацій та алгоритму дій суб'єктів господарювання, які мають намір реалізувати проекти з виробництва теплової та електричної енергії (з використанням «зеленого тарифу») з біомаси». – К., 2014. – 126 с.
2. Кадеряк П. Принципы регулирования для продвижения развития возобновляемых источников энергии в Черноморском регионе / П. Кадеряк. – К. : Naгus, 2012. – 70 с.
3. Кадеряк П. Регулирование возобновляемой энергии / П. Кадеряк, Ж. Пато, П. Солноки. – ERRА, 2011. – 113 с.
4. Мендельсонс А. Стимулирование инвестиций в сектор устойчивой энергетики в плане подключения к энергетической системе Беларуси / А. Мендельсонс, В. Янкаускас. – АНЕF.24.ВУ., 2014. – 46 с.
5. Сомма А. Залучення інвестицій у сферу відновлювальної енергії України / А. Сомма. – К. : OECD, 2012. – 57 с.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ТЕРМІНУ «ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ»

CONCEPTUAL APPROACHES TO THE DEFINITION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS

У статті розглянуто сутнісні характеристики терміну «інвестиційна привабливість», проведено порівняльну характеристику із поняттями «інвестиційне середовище» та «інвестиційний клімат». Визначено спільні та відмінні риси між зазначеними термінами. Подано концептуальну схему структури інвестиційного середовища, а також удосконалено та розширено визначення терміну «інвестиційна привабливість», що полегшує процес розробки подальшого оцінювання ефективності реалізації державної інвестиційної політики.

Ключові слова: інвестиційне середовище, інвестиційний клімат, інвестиційна привабливість, державна інвестиційна політика, інвестиційний потенціал, інвестиційні ризики.

В статье рассмотрены существенные характеристики категории «инвестиционная привлекательность», проведена сравнительная характеристика с понятиями «инвестиционная среда» и «инвестиционный климат». Определены общие и отличительные черты между указанными определениями. Подана концептуальная схема структуры инвестиционной среды,

а также усовершенствовано и расширено определение категории «инвестиционная привлекательность», что облегчает процесс разработки дальнейшего оценивания эффективности реализации государственной инвестиционной политики.

Ключевые слова: инвестиционная среда, инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность, государственная инвестиционная политика, инвестиционный потенциал, инвестиционные риски.

In the article were discussed the essential characteristics of the term «investment attractiveness», and the comparative description with the terms of «investment environment» and «investment climate» were conducted. Also the differences and similarities between these terms were detected. The conceptual diagram of the investment environment structure was developed, improved and expanded the definition of «investment attractiveness», which facilitates the development of further implementation of the state investment policy effectiveness evaluating.

Key words: investment environment, investment climate, investment attraction, public investment policy, investment potential and investment risks.

УДК 330.322.(477)

Литвин О.В.

здобувач

Львівський торговельно-економічний
університет

Постановка проблеми. Залучення значного обсягу інвестиційного капіталу є результатом сприятливого інвестиційного середовища та високої інвестиційної привабливості країни. Однак у наукових колах немає однозначного трактування цих термінів, що вимагає їх конкретизації. Кожен із науковців намагається відняти або додати певну групу оціночних індикаторів у зміст категорій, при цьому недостатньо обґрунтовуючи їх вибір. Проблема постає в необхідності розмежування термінів «інвестиційна привабливість», «інвестиційний клімат», «інвестиційне середовище» та виокремлення оціночної характеристики соціально-економічного стану держави для залучення внутрішніх та іноземних інвестицій. Отже, зазначені питання потребують вирішення із застосуванням індуктивного методу дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі визначення понять «інвестиційна привабливість» та «інвестиційне середовище» присвячено роботи О. Сталінської, А. Гайдуцького, В. Гомольської, О. Носової, С. Іщук, Т. Кулініч, Т. Уманець, Г. Харламової, І. Хмарської, І. Гришиної, В. Дорохова та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є уточнення сутнісних характеристик категорій «інвестиційне середовище», «інвестиційний клімат» та «інвестиційна привабливість», визначення їх спільних та відмінних ознак, а також розробка

авторського визначення категорії «інвестиційна привабливість».

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «інвестиційна привабливість» почали застосовувати у період становлення системи приватного підприємництва та розвитку ринкової конкуренції. До цього періоду більш широко використовувалось поняття «інвестиційне середовище».

В умовах формування ринкової економіки науковці більше стали досліджувати питання доцільності й ефективності інвестування, а також проблеми та процес залучення інвестиційних ресурсів. Унаслідок цього з'явилося багато суперечок щодо визначення сутності терміну «інвестиційна привабливість», її характеристик та процесу оцінювання.

А. Гайдуцький визначає інвестиційну привабливість як здатність сприймати великі інвестиційні вкладення, забезпечувати їх повне й ефективно використання, високу окупність і трансформацію у зростання виробництва, розширення впливу інвестора на ринок і гарантування повернення вкладеного капіталу [3]. Науковець чітко визначає результат вкладення коштів як «їх повне й ефективно використання, високу окупність і трансформацію у зростання виробництва».

На думку О. Носової, інвестиційна привабливість – «це узагальнена характеристика переваг і недоліків об'єкта інвестування, це індикатор,

показання якого дають змогу зробити висновки потенційним інвесторам про необхідність і доцільність вкладення фінансових засобів саме в даний об'єкт» [11, с. 120]. Науковець виділяє переваги та недоліки об'єкта інвестування, а також ураховуються цілі іноземного інвестора (доцільність вкладення, тобто ефективність).

На важливість урахування цілей інвестора в категорії «інвестиційна привабливість» вказує Д. Стеченко [16, с. 168]. Однак сам термін розглядається тільки як результат діяльності виробництва.

Доцільність та вигоду від процесу інвестування зазначають Т. Кулініч та С. Іщук [6, с. 72]. Однак ці науковці не враховують характеристики та чинники, які мають вплив на інвестиційну привабливість країни або об'єкта інвестування.

В. Дорохов та М. Піндур акцентують увагу на об'єктивних можливостях та обмеженнях, що мають вплив на інвестиційну привабливість та зумовлюють інтенсивність залучення інвестицій регіону або об'єкту інвестування. У подальшому наголошується на тому, що об'єктивні можливості щодо залучення інвестицій і є інвестиційним потенціалом, а об'єктивні обмеження, що перешкоджають реалізації програми інвестування, є інвестиційними ризиками, наявність яких визначає вірогідність неповної реалізації інвестиційного потенціалу регіону чи країни [4; 13]. До об'єктивних чинників, що впливають на інвестиційне середовище, належать географічне положення, населення країни або регіону, наявність та обсяги корисних копалин, кліматичні умови тощо, а до суб'єктивних – діяльність органів державної та регіональної влади, підприємств та організацій, приватних підприємців та різних товариств [4; 5, с. 73–74; 13].

За своєю суттю, на нашу думку, поняття «клімат» є статистичним охарактеризованим режимом умов, які характерні для певної території, макро- чи мікрорівневої системи. Він здатен змінюватися залежно від часового проміжку. Тому можна стверджувати, що кліматом є певна взаємодія середовища та об'єкту дослідження протягом певного періоду часу. Своєю чергою, це дає змогу виявити певні позитивні чи негативні наслідки такої взаємодії. Так, згідно з визначенням сутності поняття клімату, не доцільно зараховувати об'єктивні чинники впливу до категорії «інвестиційний клімат», оскільки він створюється за допомогою вищезазначених суб'єктивних чинників.

На нашу думку, більш коректними визначеннями, які характеризують зміст категорії «інвестиційна привабливість», є ті, в яких вона розглядається як оціночний параметр. Так, О. Сталінська визначає дану категорію як «інтегральний показник, що об'єднує комплекс формалізованих і неформалізованих критеріїв та характеризує

доцільність вкладення капіталу в досліджуваний потенційний об'єкт інвестування» [15, с. 68]. Однак у даному визначенні не простежуються цілі інвестора, тобто не визначається суть доцільності вкладення. Схожі визначення, які розкривають термін інвестиційної привабливості як оціночний параметр або інтегральну характеристику, знаходимо у роботах В. Федоренка, В. Захожая, О. Лисої, А. Дуки, Я. Задорожної та Л. Дяченка. У роботах Г. Харламової, Т. Уманець, В. Гомольської, І. Хмарської інвестиційна привабливість також визначається як інтегральна оцінка, однак науковці переважно дають визначення інвестиційного клімату або інвестиційного середовища і проводять оцінювання інвестиційної привабливості, не розмежовуючи ці терміни.

Звернімо увагу, що термін «привабливий» визначається як той, що викликає інтерес, відкриває цікаві можливості, заманливий, захопливий, приваблює до себе власними якостями та властивостями [12]. Звідси, бути інвестиційно привабливим означає бути цікавим, приваблювати до себе інвестора своїми якостями та властивостями, викликати інтерес до вкладення інвестицій.

Поняття «середовище» визначається як: (1) сукупність природних умов, в яких проходить життєдіяльність якого-небудь організму або (2) речовина, тіло, що заповнює який-небудь простір і має певні властивості. [14]. На основі цього можна визначити, що середовище є сукупністю тіл, явищ, з якими об'єкт чи організм знаходиться в безпосередніх або опосередкованих взаємовідносинах. Тобто, це поняття є швидше опосередкованим стосовно об'єкта дослідження і характеризує умови, які були створені для його функціонування.

Варто усвідомлювати й те, що в науковій літературі існують підходи, за якими у системі державної інвестиційної політики попри центральний (макроекономічний) рівень виділяють: а) регіональну інвестиційну політику (мезорівень); б) галузеву інвестиційну політику; в) інвестиційну політику окремих суб'єктів господарювання (мікрорівень) [10]. Цей аспект також не менш важливий і потребує врахування, адже, до прикладу, інвестиційна політика суб'єкта господарювання значно вужча. Державі потрібно здійснювати ефективні заходи управління на різних рівнях. Досліджувані категорії також будуть мати свої особливості в реалізації інвестиційної політики (табл. 1).

Беручи за основу результати досліджень науковців та на основі власних досліджень можемо зробити висновок, що категорія «інвестиційне середовище» є ширшим за своїм змістом і дає змогу уявити систему орієнтирів та цінностей, у межах якої діють інвестори, як вітчизняні, так й іноземні, що безпосередньо становить завдання державної інвестиційної політики. На рис. 1 подано авторське бачення структури інвестиційного середовища.

Зауважимо, що інвестиційний клімат є відображенням сформованого інвестиційного середовища, характеризується та оцінюється за допомогою таких індикаторів, як темпи зростання валового внутрішнього продукту, наявний рівень податків і пільг, відсоткових ставок, інфляції, тарифів і цін, валютних курсів, цін на корпоративні та державні цінні папери, а також особливості та стан правового забезпечення інвестиційної діяльності. [10]. При цьому, на думку О. Барановського, інвестиційний клімат розцінюється як ступінь сприятливості ситуації, що складається в тій чи іншій країні (галузі, регіоні, підприємстві) стосовно інвестування, яке могло би бути здійснене [2, с. 65].

У процесі дослідження характеристик інвестиційного клімату чи не головним чинником його фор-

мування вбачаємо методи непрямого державного регулювання інвестиційної діяльності. Так, інвестиційний клімат складається з комплексу економічних, політичних, соціальних, правових та інших факторів, що впливають на обсяги інвестицій, а також спрямованих на забезпечення захисту прав, інтересів і майна суб'єктів інвестиційної діяльності, забезпечення ефективності інвестування [1, с. 49–50; 4; 7, с. 88–89; 8, с. 77; 9, с. 110], а саме: стан економіки, соціально-економічна стабільність, рівень сформованості законодавчої бази, розвитку інвестиційної інфраструктури, наявності продуктивних сил, валютна і фіскальна політика, стан фінансово-кредитної системи та інвестиційного ринку, інвестиційна активність населення, статус іноземного інвестора та інші фактори [6, с. 72–74].

Таблиця 1
Порівняльна характеристика термінів «інвестиційне середовище» (ІС), «інвестиційний клімат» (ІК) та «інвестиційна привабливість» (ІП) (авторська розробка)

Характеристики	ІС	ІК	ІП
Застосовується на макро- та мезорівнях	+	+	+
Застосовується на мікрорівні	–	–	+
Включає систему орієнтирів та цінностей, у межах якої діють інвестори	+	+	±*
Є ринковою підсистемою, що забезпечує рух інвестицій (включає фінансову інфраструктуру)	+	+	–
Стосується інвестиційної активності країни або регіону	+	+	–
Піддається прямому впливу державних органів влади	+	+	±**
Змінюється залежно від часу	+	+	+
Характеризується взаємодією з об'єктом інвестування	–	±***	+
Визначається інвестиційним потенціалом та інвестиційними ризиками	–	–	+
Включає об'єктивні чинники впливу (географічне положення, кліматичні умови, обсяг корисних копалин, обсяг території, чисельність населення тощо)	+	–	–
Характеризує режим умов для території (оціночна характеристика)	–	+	+

* – орієнтири як статистичні дані. Інші можливі описові характеристики не належать до ІП

** – вплив більш опосередкований (дія інвестиційної політики для покращення статистичних показників)

*** – якщо розглядається мезорівень

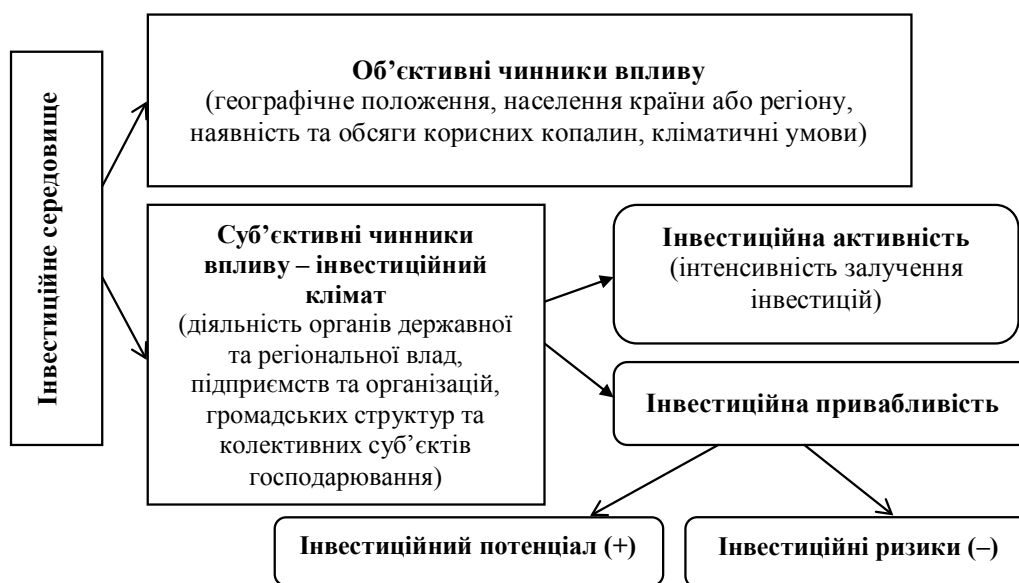


Рис. 1. Концептуальна структура категорії «інвестиційне середовище»

(авторська розробка)

Кожен із факторів інвестиційного клімату, беззаперечно, характеризується позитивним або негативним впливом на процес зацікавленості вітчизняного та іноземного інвестора. Вважаємо, що залежно від наслідків дії цих факторів впливу здійснюється їх поділ на такі, що формують інвестиційний потенціал або обумовлюють появу інвестиційних ризиків [4; 18, с. 74–75]. Інвестиційна активність є допоміжним фактором впливу на процес залучення інвестицій та більше відноситься до терміну «інвестиційний клімат», ніж до терміну «інвестиційна привабливість».

Таким чином, інвестиційний клімат створюється в інвестиційному середовищі, є його якісною та кількісною характеристикою та може бути сприятливим або не сприятливим для інвестора. Кількісне вираження категорії «інвестиційний клімат» реалізується показниками інвестиційної привабливості та інвестиційної активності, які складаються із власних внутрішніх компонент. Інвестиційний імідж є спрощеною та суб'єктивною оцінкою категорії «інвестиційне середовище», оскільки базується на його інформативному забезпеченні та ще й у найкращому світлі.

На нашу думку, одним із найбільш влучних визначень терміну «інвестиційна привабливість» є підхід В. Федоренка, за якого «інвестиційна привабливість є інтегральною характеристикою окремих територій держави з позиції інвестиційного клімату, рівня розвитку інвестиційної інфраструктури, можливостей залучення інвестиційних ресурсів та інших факторів, які істотно впливають на формування дохідності інвестицій та інвестиційних ризиків» [17, с. 237].

Проте, як було показано вище, у науковій літературі наявні й суттєво відмінні характеристики поняття «інвестиційна привабливість». На нашу думку, це настільки багатогранна категорія, що її доцільно розглядати в комплексному тривимірному представленні. Так, бути інвестиційно привабливим означає мати певні якості та властивості, які цікаві для інвестора (теоретична частина поняття). Із практичного боку це означає реалізувати інтерес інвестора до вкладення капіталу в країну, регіон, галузь чи окремий об'єкт інвестування. Схематично тривимірне трактування категорії «інвестиційна привабливість» можна представити як процес, засіб досягнення позитивного результату та безпосередньо результат (рис. 2). Таке трактування терміну допомагає кращому усвідомленню практичного застосування інвестиційної привабливості та необхідних заходів ефективного державного регулювання в інвестиційній сфері для її досягнення.

Інвестиційна привабливість країни (регіону) спочатку розглядається як процес удосконалення наявного потенціалу та можливостей економіки країни або її регіонів чи територій, що є основою для засобу досягнення позитивного результату, тобто залучення вітчизняних та іноземних інвестицій.

Опосередкований вплив інвестиційного клімату на інвестиційну привабливість із боку об'єктивних чинників (географічного розташування, забезпечення природними ресурсами тощо) визначає досліджувану категорію як засіб досягнення позитивного результату. Згідно з цим блоком термін «інвестиційна привабливість» розглядається як інструмент для покращення інвестиційного середовища.



Рис. 2. Напрями тривимірного трактування категорії «інвестиційна привабливість»

(авторська розробка)

Третім блоком у системі визначення терміну «інвестиційна привабливість» є результативна ознака, яка базується оцінюванні параметрів інвестиційного потенціалу та фінансово-інвестиційних можливостей економіки країни.

Між усіма трьома блоками існують взаємозв'язки. Найкращим відображенням інвестиційної привабливості може вважатися отриманий результат дії попередніх двох блоків, адже інвестиційна привабливість більшою мірою є оціночною характеристикою можливостей держави стосовно залучення інвестиційного капіталу, тому важливими є конкурентні переваги кожної території в інвестиційній сфері, які визначаються різними чинниками, що реалізуються самостійно або дія яких підсилюється регулюючими заходами держави.

Висновки з проведеного дослідження. На основі аналізу теоретичних наукових характеристик категорії «інвестиційна привабливість» нами сформульовано власне визначення досліджуваного поняття. Інвестиційна привабливість країни, на нашу думку, – це результат реалізації державної інвестиційної політики, що визначається інтегральною характеристикою бажань і можливостей внутрішніх та зовнішніх інвесторів здійснювати інвестування, яка коригується залежно від впливу чинників (політичних, соціально-економічних, правових та ін.) та змінюється в динаміці, підсилюється сформованим інвестиційним потенціалом, проте обернено пропорційна дії інвестиційних ризиків здійснення інвестиційної діяльності. На відміну від наявних це трактування дає можливість урахувати такі аспекти, як оціночна характеристика, яка базується на суб'єктивних чинниках впливу, а також із включенням інвестиційного потенціалу та інвестиційних ризиків, цілей інвестора, диференціації територій за рівнем інвестиційної привабливості та особливостей і умов реалізації інвестиційної політики. Подане визначення додатково врахує три аспекти практичного застосування терміну «інвестиційна привабливість»: процес, засіб досягнення позитивного результату та безпосередньо результат. Сутнісна характеристика досліджуваної категорії визначає важливий елемент мети державної інвестиційної політики – створення умов, що сприяють надходженню інвестицій як у цілому в економіку країни, так і в необхідні сектори та види економічної діяльності, слабші за соціально-економічним розвитком території тощо та забезпечення належного рівня успішної реалізації інвестиційного процесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Агеенко А.А. Методологические подходы к оценке инвестиционной привлекательности отраслей экономики региона и отдельных хозяйствующих субъектов / А.А. Агеенко // Вопросы статистики. – 2003. – № 6. – С. 48–51.

2. Барановський О.І. Інвестиційна безпека / О.І. Барановський // Фінанси України. – 1998. – № 9. – С. 65–67.

3. Гайдуцький А.П. Інвестиційна привабливість аграрного сектору економіки України на міжнародному ринку капіталу : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.05.01 / А.П. Гайдуцький ; Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. – К., 2005. – 20 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tiny.cc/a20hfy>.

4. Дорохов В. Инвестиционный климат. Инвестиционная привлекательность регионов и отраслей России / В. Дорохов, М. Пиндур [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://tiny.cc/rz9efy>.

5. Іващук І.О. Мотиваційні фактори формування інвестиційного клімату регіону / І.О. Іващук // Фінанси України. – 1998. – № 1. – С. 72–77.

6. Іщук С.О. Оцінювання інвестиційної привабливості регіону: методичний аспект / С.О. Іщук, Т.В. Кулініч // Регіональна економіка. – 2010. – № 3. – С. 71–78.

7. Крупка І.М. Формування макроекономічного інвестиційного середовища в Україні / І.М. Крупка // Фінанси України. – 2004. – № 4. – С. 87–96.

8. Купалова Г.І. Статистичне забезпечення аналізу інвестиційної привабливості регіонів України / Г.І. Купалова, Н.О. Коренева // Статистика України. – 2009. – №1. – С. 76–81.

9. Курило С.В. Інвестиційна політика, її сутність і роль у сучасних умовах / С.В. Курило // Держава та регіон. – 2009. – № 2. – С. 109–111.

10. Ляпін Д.В., Москвін С.О. Методика розрахунку індексу інвестиційного клімату в Україні / Д.В. Ляпін, С.О. Москвін // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 7. – С. 3–6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2010_7_3.

11. Носова О.В. Оцінка інвестиційної привабливості України: основні підходи / О.В. Носова // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 3. – С. 119–137.

12. Привабливий // Академічний тлумачний словник 1970–1980 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sum.in.ua/s/pryvablyvuyj>.

13. Рахимов Т.Р. Механизм формирования благоприятного инвестиционного климата в регионе : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 / Т.Р. Рахимов ; Томский политехнический университет. – Томск, 2007. – 24 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://sun.tsu.ru/mminfo/000234189/000234189.pdf>.

14. Середовище // Академічний тлумачний словник 1970–1980 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sum.in.ua/s/seredovyshhe>.

15. Сталинская Е. Оценка инвестиционной привлекательности регионов Украины / Е. Сталинская // Економіст. – 2003. – № 9. – С. 68–69.

16. Стеченко Д.М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика : [навч. посіб.] / Д.М. Стеченко ; 2-ге вид., випр. і доп. – К. : Вікар, 2002. – 374 с.

17. Федоренко В.Г. Шляхи підвищення інвестиційної діяльності в Україні : [монографія] / В.Г. Федоренко, Д.В. Степанов, О.Г. Чувадинський. – К. : Аспект-Поліграф, 2003. – 723 с.

18. Харламова Г.О. Оцінювання привабливості об'єктів інвестування / Г.О. Харламова // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 9. – С. 73–79.

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ ЯЛОВИЧИНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

BEEF MARKET INFRASTRUCTURE: PROBLEMS AND PROSPECTS

У статті розглянуто сучасний стан інфраструктури ринку яловичини в Україні. Визначено проблеми розвитку інфраструктури ринку яловичини. Проведено аналіз функціонування інфраструктури ринку яловичини у господарствах населення. Розглянуто питання формування ринків яловичини та телятини. Зроблено оцінку доцільності проведення сертифікації точок із забою великої рогатої худоби. Вказано перспективні напрями розвитку інфраструктури національного ринку яловичини.

Ключові слова: інфраструктура, оптові ринки, ринок яловичини, сертифікація, ринок живої худоби.

В статье рассматривается современное состояние инфраструктуры рынка говядины в Украине. Определены проблемы развития инфраструктуры рынка говядины. Проведен анализ функционирования инфраструктуры рынка говядины в хозяйствах населения. Рассмотрены вопросы формирования рынков говядины. Произведена оценка

целесообразности проведения сертификации точек по забою крупного рогатого скота. Указаны перспективные направления развития инфраструктуры национального рынка говядины.

Ключевые слова: инфраструктура, оптовые рынки, рынок говядины, сертификация, рынок живого скота.

In the article it has been reviewed current state of beef market infrastructure in Ukraine. It has been figured out the problems of beef market infrastructure. It has been conducted the analysis of market infrastructure beef farms functioning. It has been considered the question of beef and veal markets formation. It has been estimated the expediency of conducting certification point of slaughter cattle. It has been specified perspective areas of the national market beef infrastructure development.

Key words: infrastructure, wholesale markets, the market for beef, certification, market livestock.

УДК 338.433(477)

Ляховець В.О.

м.н.с., аспірант кафедри менеджменту біоресурсів і природокористування Тернопільський національний економічний університет

Постановка проблеми. Сьогодні розвиток скотарства неможливий без подальшої інтенсифікації, поглибленої спеціалізації та широкого впровадження у практику досягнень науково-технічного прогресу, а також потрібно не забувати про саму інфраструктуру ринку [1]. Як відомо, успіх на будь-якому ринку залежить від організації інфраструктури. У плані функціональності ринкова інфраструктура є недосконалою, і це стосується передусім ринку яловичини та телятини. З огляду на це, питання розвитку інфраструктури є актуальним і потребує опрацювання дієвого механізму щодо організації та збуту даного виду продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток ринку яловичини неможливий без розробки сучасних елементів інфраструктури – спеціалізованих торгових домів, ринків живої худоби, торговельно-посередницьких організацій, оптових ринків тощо, тенденції розвитку яких відображено у працях Польова О.Л., Півторак Я.І., Соболева Д.А., Жемойда О.В., Андросович І.І. та ін. Якщо розглянути всі наукові дослідження з порушеного питання, то функціонування інфраструктури ринку яловичини знаходиться на неналежному рівні і потребує подальшого доопрацювання і обґрунтування нових підходів та концепцій.

Постановка завдання. Мета і завдання дослідження – оцінити та проаналізувати сучасний стан інфраструктури ринку яловичини та визначити перспективи її розвитку на найближче майбутнє.

Виклад основного матеріалу дослідження. Першочерговою умовою для нормального функціонування ринку яловичини є створення та вдосконалення його інфраструктури: за її рівнем роз-

витку можна усвідомити та проаналізувати ступінь розвитку даної галузі в певній країні.

Для того щоб удосконалити інфраструктуру ринку яловичини, потрібно правильно використовувати елементи, які будуть безпосередньо пов'язані з обслуговуванням даної галузі. Також необхідно досягнути практичної реалізації таких функцій: забезпечити фінансову підтримку галузі через кредитування підприємств, які займаються вирощуванням та реалізацією ВРХ; надання певного роду пільг; страхування підприємницької діяльності; з боку держави потрібний ефективний контроль, який забезпечував би розвиток інфраструктури ринку яловичини.

В Україні спостерігається тенденція до зменшення виробництва яловичини. Цього року воно може скоротитися на 6–8%. Основною причиною стагнації галузі є велика збитковість вирощування ВРХ на м'ясо.

Як зазначили в УКАБ, зараз попит на яловичину на вітчизняному ринку досить стриманий унаслідок низької купівельної спроможності населення. Єдиним стабілізуючим фактором нині може бути тільки експорт. Однак кількість країн, в яких реалізується українська яловичина, незначна, а одним з основних ринків залишається Росія. Відсутність надійних ринків збуту і стриманий попит на яловичину на внутрішньому ринку призводять до значної стагнації галузі.

Враховуючи дефіцит яловичини на світовому ринку, її виробництво є перспективним в умовах існування надійних ринків збуту. В Україні є низка підприємств, які прагнуть експортувати свою продукцію до ЄС та інших країн, але не можуть цього

зробити через відсутність в Україні спеціального дозволу. Зараз досить багато розмов ведеться про вихід яловичини на європейський ринок, однак фактичні дії, які б реально наближали до цієї мети, практично відсутні [2].

Основними причинами стримування розвитку інфраструктури ринку яловичини є слабе законодавство, яке не регулює ринок м'ясного скотарства, тіньові канали збуту продукції, перенесення збуту в дрібнотоварні господарства, які працюють на отримання «живих» грошей. Нині формується така ситуація, за якої закупівельники яловичини, які працювали згідно з ринковими умовами, співпрацюють із постійними дрібними продавцями. Результатом такого становища стало збільшення реалізації ВРХ із подвір'я. В організації реалізації худоби через ринкові структури повинні бути зацікавлені місцеві органи самоврядування, це сприятиме формуванню місцевого бюджету, а в перспективі – регіонального, оскільки певна частина збору надходитиме до нього. Наприклад, якщо в певному регіоні діє оптовий ринок яловичини, то торги слід проводити через ринок, де все буде ефективно контролюватися як для продавця, так і покупця продукції.

Із метою підвищення ефективності функціонування ринку яловичини повинна бути проведена відповідна його структурізація. При цьому необхідно розрізнати організаційну структуру ринку та його інфраструктуру.

Інфраструктура ринку:

- товарні біржі, що торгують продукцією;
- аукціони худоби;
- агроторгові домів;
- допоміжна база ринку (сховища, складські приміщення, транспортні структури тощо).

При цьому повинна здійснюватися координація діяльності учасників ринку, яка повинна уникати дій монополістичного характеру.

В Україні, як і в інших країнах світу, проводяться аукціони племінної худоби. Вони діють на загальноукраїнському, обласному, районному рівнях. Аукціони стали одним з елементів ринкової інфраструктури, які регулюють попит та пропозицію на племінну худобу.

Функціонування ринку неможливе без належного інформаційного забезпечення [3]. Важливим елементом ринкової інфраструктури є свого роду інформаційний центр, де учасники ринку можуть отримати інформацію про стан справ на даному ринку.

Якщо правильно організувати весь економічний механізм ринку яловичини разом із його інфраструктурою, то для українських експортерів відкриваються нові світові ринки збуту в таких країнах, як, наприклад, Китай.

Наприкінці 2015 р. Міністерство сільського господарства КНР оголосило, що в рамках наступ-

ної п'ятирічки країна буде більше покладатися на закупівлю імпортних продуктів харчування, ніж на збільшення власного виробництва.

Україна збирається налагодити експорт м'ясної української продукції на ринки Китайської Народної Республіки. Про це в березні поточного року повідомила заступник Міністра аграрної політики та продовольства України з питань європейської інтеграції.

Китай споживає близько 6 млн. т яловичини. Ще в другій половині ХХ ст. яловичина вважалася делікатесом і була доступна тільки вищим верствам населення, а її виробництво і споживання почали різко зростати на початку 1990-х років.

На даний момент виробництво яловичини в Китаї розвивається не так стрімко, як виробництво інших видів м'яса, зокрема, через його високу вартість і необхідність виділення великих територій під пасовища. За кілька останніх років споживання яловичини збільшилося, тоді як виробництво залишається на колишньому рівні. Це призвело до значного збільшення імпорту яловичини. Та й у цілому імпорт м'ясних продуктів Китаєм зростає в середньому на 17% на рік починаючи з 2000 р.

Прагнення китайців до вживання здорової їжі, імідж України як аграрної країни і курс на виробництво якісних продуктів харчування можуть, за адекватної підтримки держави, сприяти просуванню української продукції на китайському ринку [4].

Важливою проблемою інфраструктури ринку яловичини залишається сертифікація боєнь. Вона вимагає законодавчого регулювання, тому що ветеринарно-санітарні правила всіх учасників забою ВРХ ніде не регламентовані. Процес сертифікації яловичини повинен контролюватися певним органом, оскільки на ринок повинна постачатися високоякісна продукція.

Сьогоднішня ситуація на ринку яловичини не є сприятливою для всього м'ясного сектору. Динаміка поголів'я ВРХ м'ясних порід залишається невтішною, протягом кількох років спостерігається його скорочення. Зі слів фахівців, виробники можуть як мінімум утричі більше виробляти яловичини. Справа в тому, що в Україні бички м'ясних порід забиваються у досить ранньому віці і не відгодовуються до тих позицій, які потрібні споживачам на світовому ринку. Просто українські фермери не мають ринків збуту, а на внутрішньому ринку вкрай низька культура споживання цього виду м'яса. Доводиться констатувати, що деякі господарства взагалі вирощують худобу собі у збиток. Через збитковість підприємства скорочують поголів'я ВРХ. У цілому ж, за відгуками гравців ринку, останнім часом найкращими результатами у виробництві яловичини можна вважати хоча б нульову рентабельність м'ясного скотарства. У майбутньому ж займатися цим бізнесом зможуть

тільки ті господарства, що мають доступ до дешевих кормів і знають ринки збуту.

Залишається невирішеною ще одна проблема українського ринку яловичини: ціна на якісне м'ясо спеціалізованих порід ВРХ не відрізняється від ціни на м'ясо молочних порід. Експерти зазначають, що на українському ринку вистачає яловичини вітчизняного виробництва, але населення віддає перевагу дешевшим видам м'яса, таким як курятина. Виробники вважають, що низький попит на яловичину пов'язаний із тим, що українці ще просто не знають про якісну м'ясну яловичину. Переважно на ринок надходить м'ясо молочних або м'ясо-молочних порід, а це далеко не високоякісна яловичина, яку звикли споживати європейці. У багатьох аграрних холдингах України м'ясне скотарство функціонує як підгалузь молочної галузі, де утримують бичків молочної або м'ясо-молочної порід [5].

У нашій країні спостерігається така тенденція, що поголів'я великої рогатої худоби м'ясної породи не утримується до необхідних вагових кондицій для отримання високоякісної яловичини. Наприклад, бички вагою до 250 кг йдуть на забій і продаються, а в деяких країнах, які спеціалізуються на виробництві яловичини, такі самі породи бичків відгодовуються до 400–500 кг, і в такому виді після забою отримується високоякісна яловичина.

Отже, нашим учасникам ринку потрібно вивчати інші інтенсивні технології виробництва яловичини, переймати досвід організації інфраструктури для виходу на світові ринки реалізації продукції.

Сьогодні яловичина – непопулярний різновид м'яса в Україні, а її експорт поки що обмежений через відсутність дозволів потенційних імпортерів. Як наслідок, аграрії вирізають за рік до 800 тис. голів телят молочних порід віком до 20 днів, тоді як могли б відгодувати бичків до м'ясної кондиції до 600–700-кілограмової ваги, як це роблять у Сполучених Штатах Америки, й експортувати їх як живу вагу чи продукти глибокої переробки, адже маємо гарні умови для цього: найдешевші у світі корми, географічне розташування поряд із найбільшими ринками збуту – ЄС і країнами Близького Сходу. Більш того, це забирало б із внутрішнього ринку приблизно 1 млн. т фуражу і 400 тис. т шроту, відходи харчової промисловості та створювало б робочі місця на селі, давало б додаткову виручку виробникам молока [6].

Вдосконалення внутрішньогосподарського економічного механізму, а також інфраструктури у м'ясному секторі економіки дасть змогу зацікавити всіх учасників галузі у збільшенні виробництва яловичини та інших видів м'яса. Наслідком цього буде підвищення продуктивності праці, збільшення обсягів продукції м'ясного скотарства, підвищиться економічна доцільність та ефективність галузі.

Висновки з проведеного дослідження. Згідно з проведеним аналізом інфраструктури ринку яловичини, основними проблемами, які стримують розвиток, є законодавче та фінансове забезпечення. Слабка наукова база, недотримання вимог законодавства, а також дефіцит бюджету стримують розвиток аграрної інфраструктури в цілому і ринку яловичини зокрема. Перспективними напрямками розвитку інфраструктури ринку яловичини повинно бути створення сертифікованих босень, організація регіональних ринків живої худоби, створення єдиної інформаційної системи, яка б забезпечила всіх учасників ринку необхідною інформацією для ефективного функціонування економічного механізму даної галузі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Костенко В.І. Практикум із скотарства і технології виробництва молока та яловичини / В.І. Костенко. – К. : Урожай, 1996. – С. 3.
2. Виробництво яловичини у світі у 2015 р. скоротиться на 1,5%, в Україні на 6–8% [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.rbc.ua/ukr/news/proizvodstvo-govyadiny-mire-g-sokratitsya-1432035708.html>.
3. Гладич Б.Б. Аграрний ринок : підручник / Б.Б. Гладич. – Тернопіль, 2002. – С. 22–37.
4. Лисенко В. М'ясна експансія: чи зможе Україна торгувати з Китаєм продукцією тваринництва / В. Лисенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1419084-myasna-ekspansiya-chi-zmozhe-ukrayina-torguvati-z-kitaem-produkcieyu-tvarinnictva>.
5. Ковальчук Т. Виклики перед м'ясною галуззю / Т. Ковальчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agro-business.com.ua/ekonomichnyigektar/4544-vyklyky-pered-miasnoiu-galuzziu>.
6. Іщенко Г. Бичків краще експортувати, ніж вирізати / Г. Іщенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/bichkiv-krashe-eksportuvati-nizh-virizati/>.

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ПРОЦЕСНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ПІДПРИЄМСТВА ЗАЛЕЖНО ВІД СТАДІЇ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ

FORMATION OF ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF THE TELECOMMUNICATION COMPANY ON THE PROCESS APPROACH BASIS DEPENDING ON A LIFECYCLE STAGE

У статті досліджено основні процеси за основними напрямками діяльності телекомунікаційного підприємства для формування процесно-орієнтованої організаційної структури управління. Розглянуто особливості організаційних структур залежно від стадії життєвого циклу. Запропоновано ключову організаційну структуру управління з можливістю її вдосконалення в процесі розвитку підприємства та переходу до інших стадій життєвого циклу.

Ключові слова: життєвий цикл, організаційна структура управління, процесний підхід, телекомунікаційне підприємство.

В статье исследованы основные процессы по основным направлениям деятельности телекоммуникационного предприятия для формирования процессно-ориентированной организационной структуры управления. Рассмотрены особенности организационных структур в зависимости от стадии

жизненного цикла. Предложена ключевая организационная структура управления с возможностью ее совершенствования в процессе развития предприятия и перехода к другим стадиям жизненного цикла.

Ключевые слова: жизненный цикл, организационная структура управления, процессный подход, телекоммуникационное предприятие.

In this article, we research basic processes on the main activities of the telecommunication company for forming of the process-oriented organizational structure of management. Features of organizational structures are considered depending on a lifecycle stage. The key organizational structure of management is offered, with its opportunity to enhance in development of the company and transition to other stage of lifecycle.

Key words: lifecycle, key organizational structure of management, process approach, telecommunication company.

УДК 658.5:654.07

Борисова Л.Є.

аспірант кафедри економіки підприємства та корпоративного управління
Одеська національна академія зв'язку імені О.С. Попова

Постановка проблеми. Для стабільного функціонування та подальшого розвитку телекомунікаційних підприємств України, особливо малих та середніх, необхідним є впровадження нових підходів до управління та організації виробництва. Сучасні підприємства у своїй діяльності використовують низку різноманітних видів організаційних структур, що сприяє досягненню стратегічної мети і цілей з урахуванням циклічності розвитку. Під циклічністю розвитку ми розуміємо розвиток за теорією життєвого циклу (ЖЦ) підприємства. Більшість із малих та середніх телекомунікаційних підприємств (МСТП) уже існують на ринку декілька років та більше, але досі мають просту лінійну чи лінійно-функціональну організаційну структуру. Виникає потреба у модифікації структури управління в напрямі відповідності останній поточній стадії життєвого циклу, що потребує певного наукового та методичного забезпечення. Одним із підходів до вирішення цього завдання є застосування наукових основ процесного підходу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема процесного підходу в управлінні та побудови процесно-орієнтованої організаційної структури присвячено праці таких вітчизняних та зарубіжних авторів, як: Ю.Б. Валуєв [2], В.В. Репін [6], М. Хаммер [7], Д. Чампи [7], А. Шеер. [8], В.Я. Швець [9], М. Феймант [10]. Особливостям

функціонування телекомунікаційних підприємств присвячені роботи В.М. Орлова [4], І.В. Новікова [5]. Дослідженням теорії ЖЦ підприємства займаються зарубіжні та вітчизняні вчені: І. Адізес [1], Р. Дафт [11] та ін. Незважаючи на наявність значної кількості наукових публікацій по зазначеній тематиці, подальшого опрацювання потребують проблеми побудови на основі стадії життєвого циклу дієвої організаційної структури управління МСТП із метою забезпечення сталого подальшого розвитку.

Постановка завдання. Метою статті є формування належної та дієвої організаційної структури телекомунікаційного підприємства для кожної стадії життєвого циклу підприємства з урахуванням їх особливостей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оскільки в ході діяльності підприємств під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників відбувається зміна стадій життєвого циклу (ЖЦ), виникає необхідність зміни стратегічної мети і, як наслідок, зміни організаційної структури. Ці зміни необхідні для досягнення нових цілей, реалізації стратегії або адекватного реагування на зміни інших чинників.

У цих умовах під впливом зміни стадій ЖЦ можна визначити основні аспекти, які є ключовими під час визначення організаційної структури, яка є чи буде відповідною стадії ЖЦ підприємства.

1. Організаційна структура визначає формальні стосунки звітності, включаючи число рівнів в ієрархії відповідно до граничного об'єму відповідальності менеджерів.

2. Організаційна структура ідентифікує групування працівників (фахівців) у відділи і потім відділи в загальну організацію.

3. Організаційна структура враховує побудову відповідно до вибраної системи управління, щоб забезпечити ефективну комунікацію, координацію та інтеграцію зусиль по відділах.

Перелічені аспекти є основою для побудови організаційних структур, забезпечуючи як горизонтальну співпрацю та інформаційну взаємодію, так і вертикальну ієрархію та ефективне управління. Крім того, організаційна структура повинна відповідати потребам МСТП, обраному підходу до управління на конкретній стадії ЖЦ та особливостям технологічних процесів підприємства. Задля задоволення перелічених вимог доцільно вдаватися до процесного підходу, який, на думку низки вчених, є оптимальним для даного типу завдань [3, с. 57–58].

Із самої назви процесного підходу стає зрозумілим, що основний акцент робиться саме на процесі виробництва телекомунікаційної послуги. Такий підхід є доцільним в умовах, коли приділяється більше уваги процесу, результатом якого є якість послуги, а не тільки кінцевого результату виробництва (самої послуги).

Для реалізації цього підходу передусім необхідно провести виокремлення процесів, які існують на МСТП, що дасть змогу виявити та кла-

сифікувати процеси, необхідні для системи управління; визначити послідовність цих процесів і їх взаємозв'язків; визначити підходи до оцінки ефективності управління виділеними процесами тощо. У підсумку це дасть змогу створити частину організаційної структури на основі процесного підходу до управління.

Для реалізації цього завдання на рис. 1 наведено основні процеси за основними напрямками діяльності, які притаманні МСТП. Виокремлення цих процесів здійснено на підставі дослідження автором особливостей МСТП, аналізу літературних джерел [2, с. 187–220; 6, с. 37–44; 9, с. 74–75; 8] та попередніх власних досліджень [3, с. 55–58].

Розглянемо докладно процеси, визначені на рис. 1.

Усі процеси розподілені за основними центрами відповідальності (виробничими функціями): технічним, виробничим, фінансово-економічним та кадровим. Ці процеси забезпечують технологічний цикл із надання послуг.

Інженерно-технічний центр відповідальності займається техніко-технологічними процесами надання послуг та обслуговує всі інші відділи у питаннях технічної підтримки процесу надання послуг, тісно працює з відділом продажу послуг. Тобто тут проходить процес виробництва за допомогою обладнання, певного набору інженерно-технічних процедур, на виході надається послуга й отримується дохід.

До завдань центру відповідальності з безпеки належать питання безпеки, забезпечення інформаційної безпеки, електронної безпеки робочого

Інженерно-технічний центр відповідальності	Центр відповідальності з безпеки	Операційний центр відповідальності	Центр відповідальності з продажу	Фінансовий центр відповідальності	Центр відповідальності за управління
Процеси інженерно-технічного відділу - виконання інженерних робіт - розвиток інженерних робіт - технічна підтримка - координація операцій з установкою зовнішнього обладнання - інженерні роботи по установці налашту устаткування і кабелю, зовнішніх ТК пристроїв	Процеси запобігання загроз - підтримка кібер-безпеки - підтримка безпеки публічної (клієнтської) інформації - контроль стажерів та тимчасових робітників	Процеси операційного відділу - операційні розробки - розробка нових послуг - управління по співпраці з надавач послуг - підтримка роботи зовнішніх ТК пристроїв	Процеси продажу послуг - продаж послуг - служба підтримки клієнта - розвиток нових послуг - служба розвитку та навчання кадрів	Процеси відділу фінансів - обробка замовлень на послуги ТКП - обробка закупівель ресурсів на склад - обробка кредиторської заборгованості - фінансова контракти - фінансова складова стратегічних проєктів	Процеси управління, обміну інформацією - контроль за операціями (4.2) - комунікація серед робітників - обмін інформацією - зв'язок процесів на підприємстві, через планування та організацію - юридичні послуги - оцінка, розвиток та навчання працівників - підбір та найм кадрів

Рис. 1. Основні процеси за основними напрямками діяльності МСТП

Джерело: розробка автора

простору МСТП, в якому функціонують усі програми та електронні системи, що підтримують процес надання послуг кінцевому споживачу, безпеки публічної інформації, яка потрапляє до системи МСТП у процесі надання послуг.

Операційний центр відповідальності виконує оперативні та поточні процеси організації, контролю виконання та регулювання своєчасного виконання робіт, пов'язаних із виробничою діяльністю (контрактів (договорів) з надання послуг), центром експлуатації мереж, широкосмугового інформаційного центру тощо. Мета цього центру – забезпечення високої доступності послуг із мінімальними втратами, при цьому своєчасне надання конкретної послуги у процесі виконання різних видів завдань (переміщення, додавання, змінення й обслуговування). Також центр повинен координувати й організувати мережеві зміни та логістику.

Центр відповідальності з продажу безпосередньо займається процесами продажу послуг з урахуванням специфіки роботи з інформацією. Співробітники цих центрів повинні мати певні технічні знання для більш точного визначення методів роботи, потреб споживачів щодо послуг зв'язку та методів задоволення цих потреб. Тут особливого значення набуває урахування стадії ЖЦ послуги зв'язку та можливість центру усунути з виробничого циклу послуги, які є морально застарілими (не користуються попитом) та, навпаки, шукати й упроваджувати нові перспективні послуги. Цей центр має містити у собі служби підтримки послуг із метою виявлення напрямів підвищення рівня роботи з клієнтами.

Фінансовий центр відповідальності забезпечує протікання всіх фінансових процесів на підприємстві, а також може поєднувати бухгалтерський, податковий облік та аудит згідно з чинним законодавством України. Він відповідає також за наявність ресурсів у підприємства для виконання

операційних і стратегічних цілей об'єкта господарювання.

Центр відповідальності за управління з точки зору процесного підходу пронизує всі інші процеси задля забезпечення своєчасного планування, організації та регуляції їх діяльності відповідно до їх напрямку та загальної стратегії розвитку МСТП з урахуванням законодавства. Цей центр виконує підбір та розміщення людських ресурсів, тестування та подальше навчання робітників МСТП, разом із центром фінансової відповідальності забезпечує розрахунок зарплати та інших фінансових винагород відповідно до контрактів робітників тощо.

Усі перелічені процеси та відповідні центри відповідальності мають місце на кожній стадії ЖЦ підприємства. Втім, залежно від стадії ЖЦ кожен із процесів визнає різні стадії свого розвитку, важливі для результатів діяльності підприємства, і, як наслідок, ступінь уваги до нього з боку керівництва. Тому і організаційна структура підприємства, яка взаємопов'язана із процесами, повинна змінюватися під впливом тих акцентів, які розставляє стадія ЖЦ між процесами. У загальному вигляді систематизація ознак ЖЦ та оптимальні типи оргструктури наведено в табл. 1.

Перша стадія ЖЦ, по суті, є процесом виникнення підприємства, якому передують етап підготовки до виникнення нового суб'єкту господарювання. Для цього необхідно провести аналіз ринку, визначити цільовий сегмент, на якому є певний обсяг незадоволених потреб кінцевих споживачів, провести аналіз конкурентів тощо. У результаті формується ідея стосовно потенційної можливості та спроможності нового МСТП задовольнити цей попит. Для цього на початковому етапі організаційна структура управління може бути достатньо простою, лінійно чи лінійно-функціональною.

Відповідно до такої структури, існує чітка спрощена ієрархія, де на першому рівні – засновник

Таблиця 1

Систематизація ознак ЖЦ та оптимальні типи оргструктури МСТП

Стадія життєвого циклу МСТП	Характерні ознаки	Діапазон оцінних балів	Головний орієнтир	Оптимальна організаційна структура
1. Поява	Швидкість прийняття рішень, нестача коштів, неформальні зв'язки між працівниками	0÷2	Зовнішній фокус, орієнтація на споживача	Спрощена лінійно-функціональна
2. Зростання	Удосконалення послуг з урахуванням попиту та вимог ринку	2÷4	Контроль, планування та зростання ефективності	Лінійно-функціональна з елементами процесної організаційної моделі
3. Зрілість	Підвищення ефективності надання послуг	3÷5	Стабільність та контрольованість, підтримка комунікації	Перехід до процесно-функціональної структури
4. Відродження/Спад	Скорочення обсягів виробництва / Впровадження нових послуг або модернізації наявних	2,5÷5	Внутрішні відносини, контрольованість процесів, бюрократизм	Процесно-функціональна структура, наявність центрів відповідальності

Джерело: розробка автора

та директор в одному лиці, а на другому рівні, який звітує першому, – технік (програміст, системний адміністратор), один чи декілька менеджерів із продажу послуг (офіс-менеджер), бухгалтер (кадровик) та допоміжний персонал. У дужках зазначені ті посади, які зазвичай об'єднуються в тих, що вже вказані. Водночас між працівниками другого рівня існують горизонтальні зв'язки співпраці та зацікавленість у співпраці. Як результат, підприємство отримує прибуток, який спрямовується на подальший розвиток та перехід до наступної стадії ЖЦ.

Уже на цьому етапі зрозуміло, що всі господарські процеси, які пов'язані з закінченим виробничим циклом, тобто від «входу» ресурсів, їх обробки та послуги на «виході», повинні бути формалізованими, тобто мати так званого «господаря» процесу чи центри відповідальності. Останні повинні регулюватися та контролюватися, що досить складно на першій стадії з огляду на спрощену організаційну структуру. Поступово ускладнюється більшість процесів завдяки росту обсягів надання послуг, змінам у технологічному процесі надання послуг, розширенню маркетингових досліджень тощо. Виникає необхідність не стільки в ускладненні організаційної структури, скільки у переході її до іншого принципу побудови, тобто переходу до процесної організаційної моделі у відповідь вимогам підприємства, яке якісно та кількісно збільшилося.

Із переходом до другої стадії ЖЦ виникає необхідність застосувати нові підходи в управлінні, доцільно поступово інтегрувати ці підходи до наявної організаційної структури. Інтеграція надасть можливість не витратити кошти на зайві процеси та спеціалістів, делегуючи нові обов'язки вже працюючим робітникам підприємства. Це не зруйнує вже створену систему діяльності підприємства, яка на шляху розвитку потребує розширення, а не руйнування.

На другій стадії ЖЦ організаційна структура управління повинна бути орієнтована на потреби кінцевого споживача й самотужки вирішувати та вміти долати проблеми, пов'язані зі змінами зовнішнього середовища. Таким чином, ми доходимо висновку, що на цьому етапі доцільним є продовження застосування лінійно-функціональної оргструктури, вводячи до неї елементи процесної організаційної моделі.

Ще одним важливим чинником на шляху розробки процесно-орієнтованої структури є її гнучкість із можливістю подальшого розвитку та інтеграції, оскільки вона стане основою для подальшого її вдосконалення та змін.

На другій стадії ЖЦ для переходу до процесно-орієнтованої структури виникає необхідність виокремлення процесів, оскільки на попередній стадії підприємства здебільшого працюють без чіткого врахування функцій процесів управління та функцій самого об'єкту управління (процесів виробництва та надання телекомунікаційних послуг). Так формується процесна частина організаційної моделі. Саме виокремлення процесів дає змогу виділити необхідні для децентралізації управління функції управління: планування, облік, контроль та аналіз, мотивацію та регулювання.

Далі відбувається виділення вищого рівня організаційної структури, де відбуваються формування стратегії діяльності підприємства, здійснюється управління функціями планування й організації, аналізу й регулюванню, контролю, мотивації діяльності. Ці функції в організаційній структурі реалізуються так (рис. 2).

Таким чином, усі ці функції на рівні процесів виконуються в оперативному та поточному режимах. Тобто поєднання вищого рівня управління, вертикальної частини організаційної структури, який здебільшого виконують контролюючу, мотивуючу та регулюючу (за допомогою аналізу) функції

Функції	Реалізація функцій
Організаційна функція	через цю функцію створюється сама організація, вертикальна та горизонтальна структура підприємства, формуються відділи, призначаються їх керівники задля забезпечення підпорядковані стратегії та кінцевої цілі підприємства
Функція планування та аналізу	через ці функції та аналіз попередніх результатів з урахуванням стратегічних цілей та ресурсів формуються довгострокові плани розвитку підприємства
Функція контролю	через цю функцію проводиться моніторинг діяльності підприємства, проактивний та превентивний контроль на рівні оперативного та поточного управління, тобто у відділах, де безпосередньо ведеться господарська діяльність і є «господарі процесів» (центр відповідальності)
Функція мотивації	через цю функцію здійснюється розробка концепції стимулювання та мотивації робітників через матеріальні та нематеріальні стимули задля досягнення кінцевої мети МСТП на всіх рівнях організаційної структури
Функція регулювання	через цю функцію здійснюється аналіз відхилень у діяльності підприємства, які можуть призвести до глобальних змін (наприклад, до зміни пакета послуг, що надаються підприємством, переорієнтації діяльності підприємства, яка потребує реорганізації, великих позичок, інвестицій) та, як наслідок, зміни стратегії та головної цілі

Рис. 2. Функції вищого рівня організаційної структури

Джерело: розробка автора

ції з урахуванням стратегічних цілей підприємства та другого рівня, на якому проводиться оперативна та поточна діяльність на основі виділених процесів, дає можливість підприємству ефективно та продуктивно функціонувати та побудувати організаційну структуру, яка поєднає ці два рівні горизонтальних та вертикальних рівнів.

Лінійно-функціональна структура дає змогу здійснити горизонтальне розподілення функцій та є підставою для формування окремих процесів, тобто підґрунтям для формування процесно-орієнтованої організаційної структури МСТП. Приклад такої структури, яка має бути впроваджена на другій стадії ЖЦ МСТП, містить у собі лінійно-функціональний базис з елементами процесного підходу, наведено на рис. 3. Як видно з наведеної структури, вона містить декілька рівнів ієрархії, на останньому з яких закладено основи для виокремлення процесів, які є підґрунтям для формування оргструктури на наступній стадії життєвого циклу МСТП.

Організаційна структура, яка має бути побудована на третій стадії життєвого циклу МСТП, є розвиненням структури, яка наведена на рис. 3 та спирається на виокремленні раніше (рис. 1) процеси. Таке поєднання буде надавати можливість її вдосконалювати в процесі розвитку підприємства та переходу до інших стадій ЖЦ. Організаційна структура, яка є оптимальною на третій стадії ЖЦ МСТП, наведена на рис. 4. Вона втілює процесно-функціональний підхід до управління розвитком підприємства і показує поєднання рівня стратегічного управління на основі функціонального підходу та поточного управління на основі процесів, що зумовлюються наданням послуг МСТП.

На нашу думку, такий вигляд організаційна структура повинна мати під час переходу від другої стадії ЖЦ на третю. На цьому етапі розвитку підприємство вже має стратегічну мету розвитку, чіткі та формалізовані процеси та механізми їх функціонування, тому така організаційна структура у повному обсязі відповідає стану та перспективам розвитку підприємства.

Розглянемо запропоновану структуру за складниками. На першому рівні знаходяться засновники МСТП, які одночасно можуть сполучати діяльність, притаманну другому рівню. На другому рівні здійснюються планування, організація, мотивація та контроль над діяльністю всього підприємства, встановлюються чіткі поточні та стратегічні цілі щодо напрямку діяльності МСТП відповідно до загальної стратегії. Дії ревізійної групи та аудит може здійснювати одна людина, яка діє конфіденційно.

Керівники бухгалтерії, кадрової служби тощо здійснюють загальний нагляд за діяльністю підприємства з позиції визначеної специфіки своєї діяльності, що мають повноваження здійснювати операційний вплив на вище керівництво, управляти відповідною конфіденційною інформацією.

На нашу думку, правління необхідно, коли підприємство містить у собі значну кількість підрозділів, чисельність працівників постійно зростає і потребує більшої організованості в роботі.

У процесі розвитку підприємства може з'явитися потреба у розробці нової послуги чи вдосконаленні наявної. На нашу думку, такий процес буде доцільним втілювати за допомогою виділення проектної групи матричного типу із залученням спеціалістів того ж підприємства (які зацікавлені у розширенні спектра послуг і в результаті підвищення доходу), яка буде працювати до моменту реалізації послуги і виявлення її життєздатності. Така проектна група є більш гнучкою, прийняття рішень проходить швидше, оскільки має відповідального за цей процес створення та втілення у діяльність підприємства послуги.

На третьому рівні знаходяться керівники (господарі) процесів, які визначаються за видами діяльності МСТП. Це здебільшого керівники відділів, цехів, ділянок тощо (відповідно до особливостей визначених процесів). Четвертий рівень – це безпосередньо виконавці процесів. На рис. 4 біля деяких позицій у дужках зазначено інтервал (1..n), це означає, що із розвитком МСТП може виникнути потреба у збільшенні цих спеціалістів від 1 до

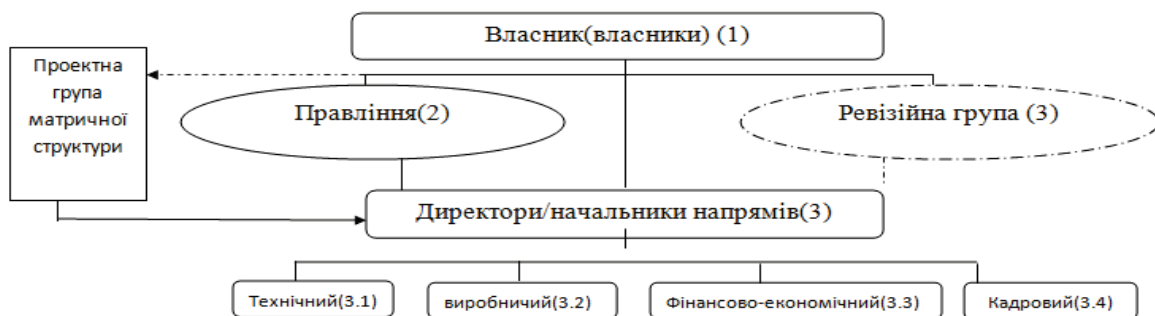


Рис. 3. Організаційна структура другої стадії ЖЦ МСТП

Джерело: розробка автора

п пропорційно кількості відповідних операцій, які становлять цей процес. Це також може викликати потребу у закупці нового обладнання.

Запропонована організаційна структура управління МСТП є ключовою для даного дослідження, оскільки, як доведено у попередніх дослідженнях, більшість вітчизняних телекомунікаційних підприємств знаходяться саме на третій стадії ЖЦ та потребують саме такої структури управління

На четвертій стадії ЖЦ постає ключове питання подальшого розвитку підприємства. Як відомо, є два варіанти: скорочення чи відродження. МСТП, розвиток якого добігає кінця третьої стадії ЖЦ, повинно відповідати динамічному й інноваційному ринку телекомунікацій, що приводить до створення нових послуг та продуктів. Інновації можуть носити підтримуючий або проривний характер. Якщо МСТП вдається до реалізації підтримуючої стратегії розвитку послуг, воно упускає момент зміни стратегії надання послуг, що досягли межі свого потенціалу. У такому разі МСТП поступово втрачає свої позиції на ринку телекомунікаційних послуг і припиняє своє існування. У цьому разі питання розвинення організаційної структури змінюється питанням раціонального скорочення чи ліквідації.

Якщо МСТП вдається до стратегії впровадження інноваційних продуктів та послуг, воно має шанс до відродження та переходу від четвертої до другої стадії ЖЦ. Підприємство у цей період повинне визначити нові процеси, притаманні новітнім технологіям, і, відповідно, сформулювати нову організаційну структуру за типом, наведеним на рис. 3, що сприятиме запобіганню процесам занепаду та забезпеченню ефективної роботи підприємства за новими технологіями та послугами.

Висновки з проведеного дослідження. МСТП у процесі свого функціонування проходять певні стадії розвитку, кожній з яких відповідає своя організаційна структура управління. Більшість вітчизняних МСТП знаходяться на третій стадії ЖЦ. Ураховуючи вищезазначене, запропоновано підхід до формування організаційної структури для кожної стадії ЖЦ, в основу якого положено наукові засади процесно-функціонального підходу з урахуванням стадії ЖЦ. Цей підхід здатен забезпечити сталий розвиток МСТП на ринку телекомунікаційних послуг.

У подальших дослідженнях планується прикладна реалізація запропонованого підходу для визначення їх дієвості та оцінки ефективності.

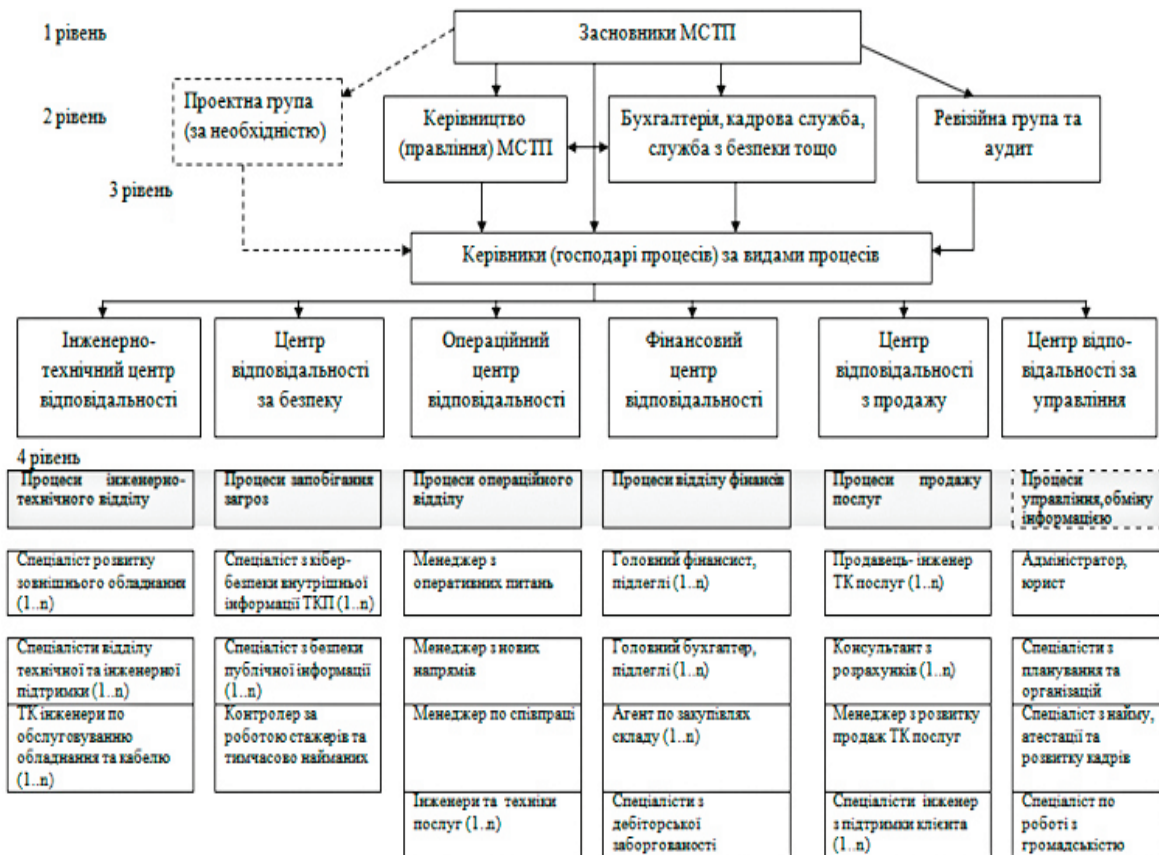


Рис. 4. Організаційна структура управління на основі процесно-функціонального підходу

Джерело: розробка автора

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Адизес И.К. Управление жизненным циклом корпораций / И.К. Адизес ; пер. с англ. В. Кузина. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 512 с.
2. Валуєв Ю.Б. Процесно-функціональне управління промисловим підприємством : [монографія] / Ю.Б. Валуєв. – Одеса : Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2011. – 298 с.
3. Борисова Л.Є. Процесно-функціональний підхід у системі управління сучасного телекомунікаційного підприємства / Л.Є. Борисова // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – № 11. – С. 55–58.
4. Економіка телекомунікацій : [навч. посіб. для студ. ВНЗ] / С.П. Воробієнко, В.М. Гранатуров, Л.А. Захарченко [та ін.] ; за заг. ред. В.М. Орлова. – Одеса : ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2014. – 512 с.
5. Новикова І.В. Пріоритетні напрями розвитку та особливості вітчизняного і світового ринків телекомунікації / І.В. Новикова // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2013. – № 5–6. – С. 53–58.
6. Репин В.В. Бизнес-процессы компании: построение, анализ, регламентация / В.В. Репин. – М. : Стандарты и качество, 2007. – 239 с.
7. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Д. Чампи ; пер. с англ. – М. : Манн, Иванов и Фербер. – 276 с.
8. Шеер А. Бизнес-процессы: основные понятия, теория, методы / А. Шеер ; пер. с англ. ; 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Просветитель, 1999. – 154 с.
9. Швець В.Я. Процесний підхід до управління підприємством / В.Я. Швець, М.В. Дроботова, А.Р. Музичка // Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 1(18). – С. 74–79.
10. Fiammante M. Dynamic SOA and BPM: From simplified integration to dynamic processes // Dynamic SOA and BPM: Best Practices for Business Process Management and SOA Agility. – 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.servicetechmag.com/132/0909-2>.
11. Daft R.L. Organization Theory and Design / R.L. Daft. – Mason. : South-Western Cengage Learning. – 2010. – 649 p.

БРЕНД-МАРКЕТИНГ – ІНОВАЦІЙНИЙ НАПРЯМ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ

BRENMARKETING – AN INNOVATIVE LINE OF PRODUCTS ENHANCE COMPETITIVENESS

У статті досліджено еволюцію факторів конкурентоспроможності підприємств та відображено зростання ролі брендингу. Визначено місце брендингу в системі розвитку підприємства, форми його інтеграції та зв'язок із концепціями маркетингу.

Ключові слова: фактори конкурентоспроможності, бренд, сучасні концепції маркетингу, система маркетингу підприємства, тенденції розвитку ринків.

Ключевые слова: факторы конкурентоспособности, бренд, современные концепции маркетинга, система маркетинга предприятия, тенденции развития рынков.

In the article the evolution of the competitiveness of enterprises and shows the growing role of branding. Overview market trends and added key marketing priorities of enterprises in modern conditions. The essence of the new marketing concepts, embodying various sources enhance competitiveness products. The place branding in the marketing system enterprise forms its integration communication and concepts of marketing.

Key words: factors of competitiveness, brand, modern marketing concept, the enterprise marketing system, trends in the markets.

УДК 338.58:65.014

Гуштан Т.В.

асистент кафедри товарознавства та комерційної діяльності
Ужгородський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

В статье исследована эволюция факторов конкурентоспособности предприятий и отражено возрастание роли брендинга. Определены место брендинга в системе развития предприятия, формы его интеграции и связь с концепциями маркетинга.

Постановка проблеми. У період глобалізаційного розвитку спостерігаються посилення конкуренції, поглиблення спеціалізації країн, зміна джерел забезпечення конкурентоспроможності. Безумовно, такі процеси відображаються на розвитку теоретико-методичних підходів до маркетингу. Крім традиційних еволюційних концепцій маркетингу, є й нові: маркетинг мережевої взаємодії, холістичний маркетинг та ін. Водночас в умовах, коли серед ключових факторів успіху підприємств виокремлюють відносини зі споживачами, персонал та нематеріальні активи,

концепція брендингу набуває більшого значення і стає відповіддю на потреби в нових формах забезпечення конкурентоспроможності товарів та послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження ролі конкурентоспроможності та бренд-маркетингу присвячено праці Котлера Ф., Асплунда К., Рейна І., Хайдера Д., Мойланена Т. і Райністо С., Го Ф. та Говерса Р., токійського вченого Дінні К., учених з ізраїльського університету Аврахама Е. та Кеттера Е., Андерсена М. і Шваба М., Ешворта Г. та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення місця брендингу в сучасних маркетингових концепціях, дослідження його зв'язку з розвитком маркетингової теорії, місця бренда в системі маркетингу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній науці все більше поширюється нова галузь знань і практичної діяльності – брендинг. На сьогоднішній день це явище ще остаточно не сформувалося і, як наслідок, до кінця не вивчено.

Відразу варто зазначити, що не існує загальноприйнятої дефініції «брендинг». У практичній діяльності використовується таке визначення: «Бренд – інтелектуальна частина товару або послуги, що володіє стійкою позитивною комунікацією зі споживачами і додає в їхніх очах товару або послуги додаткову цінність (вартість)» [2, с. 7].

Брендинг – це наука і мистецтво створення і просування торговельних марок із метою формування довгострокової переваги. Сильна торговельна марка вдало придумана, юридично захищена і добре розкручена, це величезний капітал, який щодня працює на вас.

Брендинг (бренд-маркетинг) нині – одна з найефективніших маркетингових стратегій. І, що важливо, сама рентабельна.

Залежно від конкретної ситуації створення бренда проходить усі або деякі з таких етапів.

1. Ідеологія бренда. Спочатку потрібно розібратися у тому, що є даний бренд або бренд, що буде створюватися, у чому його основна ідея.

2. Стратегічне позиціонування і просування бренда в короткостроковому і довгостроковому періодах є розумним продовженням попереднього етапу.

3. Наймінг. Розробка назви – окрема і, треба сказати, досить непроста робота. Під час розробки назви використовується близько десяти різних методик оцінки його якості.

4. Розробка упаковки. За основу виконання робіт цього етапу беруться раніше проведені маркетингові дослідження і дані щодо загального позиціонування й ідеології бренда.

5. Щоб просувати бренд на ринку, треба використовувати різні елементи (та їх сполучення) маркетингових комунікацій. Тому наступним етапом є розробка креативних концепцій реклами, використаної для створення і посилення позицій бренда. Також формулюються основні вектори PR і готуються пропозиції щодо використання нетрадиційних способів просування бренда.

6. Завершальним етапом є оцінка ефективності брендингу і розробка пропозицій щодо внесення коректив у поточне просування бренда на основі отриманого зворотного зв'язку.

Торговельна марка, або бренд, – це товарний знак плюс усе те, що знають і думають про нього, чого очікують від нього споживачі. Це той образ,

що виникає у свідомості споживача, який побачив товарний знак. Можна сказати ще точніше: торговельна марка – це обіцянка продавця постійно надавати покупцеві специфічний набір якостей, цінностей і послуг.

Брендом може бути названа лише дуже відома марка, що надійно зв'язана у свідомості споживача з конкретними товарами або послугами. Бренд може багато чого сказати покупцеві про достоїнства товару і без спеціальної реклами. Він дає власнику величезні переваги в конкурентній боротьбі і сам по собі коштує чималих грошей.

Аналіз ринкової ситуації є першим кроком у формуванні бренда. На даній стадії необхідно одержати інформацію по чотирьом основним напрямкам [3, с. 23].

1. Поточна ситуація. Необхідно вивчити внутрішній стан організації (фінансова стабільність, наявність основних засобів, ситуація в області кадрів та ін.), а також зовнішні фактори (партнери, конкуренти, агенти, споживачі, власні і конкурентні товари та ін.), які створюють істотний вплив на її діяльність.

2. Плановані перспективи. Необхідно намітити реалістичну мету розвитку бренда.

3. Ключові фактори успіху. Необхідно вивчити всі фактори внутрішнього і зовнішнього середовища, що будуть сприяти досягненню мети.

4. Негативні фактори. Визначаються всі наявні і потенційно можливі небезпеки, здатні перешкодити формуванню бренда.

Під час дослідження товару вивчаються такі основні фактори:

- якість товару («якість виробника» і «якість споживача»);
- надійність товару;
- відповідність заявленому призначенню;
- співвідношення «ціна/якість».

На основі отриманих даних необхідно зробити висновок про збереження, видозміну або зняття з виробництва тієї або іншої продукції.

Під час проведення сегментування здійснюється поділ споживачів на групи по одній значимій ознаці. З урахуванням того, що в кожному сегменті покупці однаково відносяться до пропонованого товару, стосовно них усім можна реалізовувати єдину програму формування і розвитку бренда. У всіх організацій можуть бути свої критерії сегментування. Найбільш розповсюдженими нині є такі:

- стать;
- вік;
- місце перебування;
- родинний стан;
- рівень доходів;
- соціальний статус;
- модель прийняття рішень та ін.

Конкурентний аналіз є вивченням присутніх на ринку конкурентів з одержанням інформації про їх

діяльність у значимих із погляду брендинга областях, як то: виробництво, маркетингові комунікації, НІОКР і т. д.

У процесі дослідження проводиться вивчення конкурентів зі «своєї» товарної категорії, групи товарів-замінників, що примикають до цінових сегментів та інших значимих груп.

У практиці формування і керування брендом часто виникають ситуації, що змушують звертатися до правового захисту інтелектуальної власності під час одержання патентів на винаходи або свідчень на товарні знаки. З метою запобігання необґрунтованим грошовим витратам і втратам часу виконується вивчення можливості здійснення реєстрації й одержання патенту або свідчення на той або інший атрибут бренду.

На стадії «Визначення позиції і розробка ідентичності бренду» необхідно визначити істотні характеристики, що роблять бренд унікальним, його місце у свідомості споживачів, а також розробити те сприйняття бренду, що повинне в ідеальному випадку скластися в людей.

Намагаючись зробити свій бренд унікальним, насамперед варто провести чітку межу між ним і всім іншим. Могутнім інструментом у даному разі є розробка відмінностей, що мають два основних види [4, с. 11]:

- наявні. До даного виду належать усі відмінності, що реально існують, незалежно від того, чи можна їх знайти за допомогою органів почуттів чи ні (довжина, ширина, висота, маса, колір, звук, запах, смак, а також довговічність, надійність, гарантія й ін.). До них звертаються в маркетингових комунікаціях, демонструючи перевагу в розмірах, яскравість кольору, довгостроковість гарантії і т. д.;

- вигадані. До даного виду прибігають у тому разі, якщо існуючих відмінностей немає, або вони не значимі. Найбільш яскравим прикладом є заява про існування компонента «Х», що додає продукції унікальні властивості, хоча споживачу ніколи не вдасться перевірити, чи дійсно даний інгредієнт присутній у продукції.

Із метою посилення ефекту від відмінностей необхідно розробити порівняння, що дають змогу зміцнити у свідомості споживачів унікальність бренду і продемонструвати його переваги. Існує кілька різновидів порівнянь (приведемо лише ті, котрі дозволені законодавством нашої країни):

- зі «звичайним товаром»;
- з іншою товарною категорією;
- із застарілим товаром;
- порівняння без конкретизації об'єкта порівняння;
- вигадане порівняння;
- поворотне порівняння.

Відмінності і порівняння дають змогу підкреслити переваги, яким володіє даний бренд.

Позиціонування – це процес формування і підтримки необхідної думки споживача щодо місця (позиції) вашого бренду стосовно конкуруючих. Квінтесенція позиціонування бренду полягає в концепції позиціонування, що визначає «місце» бренду у свідомості людей та є основою всіх маркетингових комунікацій даного бренду.

Концепція позиціонування повинна вказувати призначення бренду, його цільову аудиторію, містити правильно підібрані відмінності, порівняння і переваги.

Ідентичність бренду – сукупність характеристик, що дають змогу безпомилково ідентифікувати бренд. Під індивідуальністю бренду розуміють його опис у термінах характеристик людини: добрий, сильний, упевнений, ніжний, мужній, розбитий і т. д. Це дає змогу зробити бренд більш зрозумілим і легше інтегрувати його в життя людей. Споживачі можуть порівнювати дані характеристики зі своїм способом життя, уявленнями і підвалинами. Роблячи вибір на користь даного бренду, вони, по суті, заявляють про своє бажання спілкуватися з тією людиною, якості якої уособлює бренд.

Розробка цінностей бренду має на увазі визначення сукупності цінностей, з якими він має асоціюватися й які будуть прийняті цільовою аудиторією. Цінності повинні бути значимі для визначеної групи осіб, до якої споживач бажає прилучитися. Бренд повинний поєднувати людей, що розділяють однакові цінності. Водночас дані цінності повинні бути неповторні, що робить бренд унікальним.

Розробка сприйняття якості бренду (якості споживача) існує два види якості товару: якість виробника і якість споживача. Перша залежить від умов виробництва, технічного рівня устаткування, сировини, підготовки персоналу, стандартів і ін. Друга ж визначається думкою споживача щодо продукції і дуже слабко зв'язана з першою. З погляду формування бренду ключове значення мають формування і підтримка якості споживача.

Асоціації бренду – почуття і думки, що виникають у споживача під час контакту з брендом. При цьому вони можуть бути викликані як самим товаром, атрибутами бренду (назвою, упаковкам, запахом і т. д.), так і елементами маркетингових комунікацій (рекламою, PR-матеріалами й ін.).

Як і у випадку з концепцією позиціонування, суть бренду є квінтесенцією ідентичності бренду, сформульованої в лаконічній пропозиції. При цьому суть бренду визначає значення основу всіх комунікацій, в яких бере участь бренд.

Усі бренди мають атрибути-комунікатори, які споживач може сприймати за допомогою органів почуттів. Незважаючи на безліч думок, найбільш значимим атрибутом, що постійно працює на формування і розвиток бренду, є ім'я, до розробки якого треба підійти з особливою старанністю.

Ім'я бренда, будучи центральним атрибутом, бере участь у переважній більшості комунікацій. Це можуть бути написання імені, вимова, зображення у виді графічного образу і простий спогад. У свідомості більшості споживачів ім'я фактично тотожне бренду.

Розробляючи ім'я бренда, необхідно зробити його лаконічним, але ємним, легким у вимові, емоційно пофарбованим. Необхідно також уникнути немилозвучності, двозначного трактування і бажання «перейменувати» у безсторонню форму. Крім цього, бажано, щоб ім'я сприяло позиціонуванню бренда і розкривало його суть.

Другим по поширеності атрибутом бренда є знак, логотип і шрифтове накреслення. Три ці поняття, як правило, плутають, а то й зовсім дорівнюють один одного. Знак – це унікальний графічний символ, а логотип – знак у сукупності зі шрифтовим накресленням імені.

Розробляючи даний атрибут, необхідно звернути увагу на те, що він повинний сприяти диференціації бренда, формуванню ідентичності, бути приємним для сприйняття і легко запам'ятовуватися.

Визначення кольору або сполучення кольорів як основних для фірми або продукту дає змогу підсилити вплив на цільову аудиторію, ще більш виділитися серед конкурентів. Обрані кольори повинні бути присутні скрізь: у логотипі, упакуванні, бланках, формі персоналу, обстановці приміщень і т. д.

Прихильність визначеній колірній палітрі може дати додаткові результати, якщо вона є протилежною кольорам основного конкурента. Крім того, необхідно підібрати колір, що підходить конкретній товарній групі, що створює позитивні асоціації, і підкреслює основні переваги бренда.

Будучи неодмінним атрибутом ділового спілкування і переписки, візитні картки, бланки і конверти повинні створювати і підтримувати сприйняття бренда передусім у бізнес-партнерів і представників державних структур. Як правило, вони несуть на собі загальну стилістику бренда, при цьому необхідно приділити особливу увагу вибору паперу, форми і дизайну даних атрибутів. Це вдвічі важливо, якщо врахувати той факт, що візитки, бланки і конверти нерідко допомагають створити потрібне перше враження.

Поряд з іншими атрибутами таблички і вивіски допомагають підсилити вплив бренда на людину, що знаходиться в приміщенні організації або дивиться на її будинок. Незважаючи на те що вони працюють на обмежене коло осіб, це дає змогу додати бренду додаткову вагу в очах української групи осіб – співробітників, клієнтів і партнерів.

Виходячи з практики, можна затверджувати, що упаковка є другим по значимості атрибутом бренда, забезпечуючи значну кількість комунікацій із цільовою аудиторією. При цьому необхідно мати на увазі, що з погляду брендинга упаковка важ-

лива не як засіб збереження товару, а як спосіб донесення до споживачів інформації службового і рекламного характеру. Упаковка також допомагає споживачу швидше знайти «свій» товар, створити додаткові враження від бренда, виділити товар із безлічі конкуруючих найменувань.

Нині все більшого поширення набуває використання фірмами трьох типів музичних добутоків: гімнів, пісень/мелодій і джінглів. Усі вони можуть і повинні бути використані в процесі брендинга, тому що дають змогу додати емоційного фарбування, а також роблять бренд пізнаваним, коли основні атрибути (ім'я й упаковка) не видні.

Розробка і введення єдиної форми дає змогу підкреслити турботу про споживача, тим самим зміцнивши враження про бренд як про націлений на задоволення покупця. Крім цього, уніформа додає бренду у свідомості споживачів солідності і надійності, що особливо важливо під час здійснення дорогих покупок і придбання товарів тривалого користування.

Використання персонажа дає змогу «оживити» бренд, зробити його близьким і зрозумілим. Нерідко персонаж утілює індивідуальність бренда, даючи споживачеві змогу легше співвіднести себе з даним образом. Окрім того, персонаж стає головною діючою особою більшості рекламних кампаній і ще однією «візитною картою» бренда.

Мова персоналу, фірмове вітання і звертання до клієнтів, стандартизовані жести, алгоритм телефонної розмови – усе це і багато чого іншого підсилює враження від бренда і є останнім аргументом у виборі споживача. До супутніх атрибутів даної категорії можна віднести всі ті речі, що дають змогу створити додаткові комунікації бренда й увесь час нагадують про товар або послугу: поліетиленові пакети в супермаркетах, дисконтні картки, ручки, запальнички, календарики та ін.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, головне завдання бренда – визначити, висловити всі особливості та проінформувати споживачів, якою перевагою він володіє. Виробники також уважають за краще отримувати об'єктивну інформацію про цінності бренду, оскільки тільки на такій основі формується доброзичливе ставлення до марки, яке, своєю чергою, сприяє реалізації товарів за вищими цінами, дає можливість розширювати позиції бренду і стимулювати ефективність маркетингової технології. Крім безпосереднього зіткнення споживача з товаром або послугою, «спілкування» бренда з покупцем відбувається за рахунок здійснення маркетингових комунікацій, у процесі яких люди одержують інформацію, необхідну для формування і розвитку даного виду нематеріальних активів. Завдяки комунікаціям цільова аудиторія прилучається до цінностей бренда, стикається з атрибутами, довідується про його індивідуальність та ін. Здатність бренду вико-

нувати своє призначення є основною характеристикою його якості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аакер Д. Бренд-лидерство: новая концепция брендинга / Д. Аакер, Э. Йохимштайлер. – М. : Изд. дом Гребенникова, 2003. – 464 с.
2. Біловодська О.А. Стратегічний підхід до формування бренда міста (на прикладі м. Суми) /

О.А. Біловодська, Н.В. Гайдабрус // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 2. – С. 34–39.

3. Ілляшенко С.М. Маркетинг: бакалаврський курс : [підручник] / С.М. Ілляшенко. – Суми : Університетська книга, 2009. – 1134 с.

4. Матвієнко М.І. Методика оцінки вартості брендів / М.І. Матвієнко // Економіка та управління. – 2011. – № 6. – С. 125–130.

5. Телетов О.С. Маркетингові дослідження : [навч. посіб.] / О.С. Телетов. – К. : Знання України, 2010. – 299 с.

ГЕНЕЗИС ПОНЯТТЯ «КОНТРОЛІНГ» GENESIS OF THE CONCEPT CONTROLLING

УДК 658.005.331

Другова О.С.

к.е.н, доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та фінансів
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

У статті вивчено основні підходи до трактування поняття «контролінг», проаналізовано його еволюцію. Розглянуто місце і роль контролінгу на сучасних промислових підприємствах. Обґрунтовано необхідність управління підприємством із застосуванням базисних основ контролінгу.

Ключові слова: контролінг, управління, підходи, стратегічне управління, промислове підприємство.

В статье изучены основные подходы к трактованию термина «контроллинг», проанализирована его эволюция. Рассмотрены место и роль контроллинга на современных

промышленных предприятиях. Обоснована необходимость управления предприятием с применением базисных основ контроллинга.
Ключевые слова: контроллинг, управление, подходы, стратегическое управление, промышленное предприятие.

The paper studied the main approaches to the interpretation of the term controlling. The evolution of the concept. The place and role of controlling in modern industrial enterprises. The necessity of enterprise management with the basic fundamentals of controlling.

Key words: controlling, management approach, strategic management, industrial enterprise.

Постановка проблеми. Актуальність досліджуваного питання зумовлена тим, що нині з боку вітчизняних підприємств продовжує підвищуватися інтерес до відносно нової для українських підприємств функції в системі управління підприємством – контролінгу. Існує безліч практичних прикладів впровадження і теоретичних концепцій контролінгу. Але як в Україні, так і за кордоном немає сформованого і визнаного всіма поняття «контролінг». Очевидно, що потрібні розвиток і уточнення цього поняття, його подальша деталізація та впровадження на практиці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія контролінгу як новий науковий напрям дослідження економічних процесів знаходиться в центрі уваги вчених-економістів. І. Вебер, А. Дайле, Х.Ю. Кюппер, Е. Мане, Т. Райхман, Д. Хана, П. Хорват сформували основи методології контролінгу, а вітчизняні вчені Ю.П. Аніскін, А.Л. Градов, Л.А. Давидова, Н.Г. Данілочкіна, О.А. Дедов, В.Б. Івашкевіч, А.М. Кармінській, Л.А. Малишева, Н.І. Оленев, А.М. Павлова, А. Г. Прімак, С.Г. Фалько розвивають контролінг з урахуванням потреб вітчизняних підприємств. Однак проблемі розвитку контролінгу в системі управління матеріальними ресурсами виробництва на промислових підприємствах при-

діляється ще недостатньо уваги: відсутні науково-методичні рекомендації створення контролінгу в системі управління підприємством.

Постановка завдання. Метою статті є визначення економічної сутності контролінгу в сучасних умовах господарювання. Відповідно до цього поставлено такі завдання: визначити економічну сутність контролінгу, сформулювати мету та цілі контролінгу, розглянути наявні функції і принципи контролінгу, представити розширену класифікацію контролінгу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Контролінг – достатньо нове явище в теорії і практиці сучасного управління, що зумовлює недостатній рівень дослідження питань його ефективного впровадження у сучасній фінансово-економічній літературі. Зокрема дискусійним залишається трактування сутності самого базового поняття «контролінг», про що свідчить наявність різних підходів у працях вітчизняних і закордонних науковців, присвячених проблемам менеджменту. Дана обставина зумовлює відсутність чітких рекомендацій щодо формування цілісних концептуальних основ фінансового контролінгу як складової частини стратегічного управління економічними процесами на підприємстві. Слово «контролінг»

походить від англійського to control – контролювати, управляти, яке, своєю чергою, є похідним від французького слова, що означає «реєстр, список перевірки». Вперше цей термін почав використовуватися в XV ст. у Великобританії для визначення виду діяльності з документування і контролю грошових і товарних потоків у сфері державного управління, а з метою визначення і вирішення фінансово-економічних проблем підприємства – у 80-х роках XIX ст. у США. Але незважаючи на те що найповніше його система вперше була описана і застосована у США, в англійських джерелах термін «контролінг» практично не використовується: у Великобританії і США укорінився термін «управлінський облік» (managerial accounting, management accounting), хоча працівників, до чітких посадових обов'язків входить ведення управлінського обліку, там називають контролерами (controller). Власне, термін «контролінг» прийшов у вітчизняну практику фінансового менеджменту з Німеччини [1]. Аналіз досліджень з даної проблематики дає змогу стверджувати, що існує неоднозначність трактувань, які характеризують внутрішній зміст поняття «контролінг», при цьому найчастіше його ідентифікують як:

- діяльність щодо забезпечення ефективного управління;
- управління процесом одержання прибутку;
- діяльність з інформаційного забезпечення управління;
- механізм саморегулювання діяльності;
- механізм координації системи управління;
- контроль, що охоплює всі сторони діяльності;
- управлінський облік;
- коментуюча функція менеджменту;
- діяльність, спрямована на оцінку всіх сторін господарювання;
- обліково-аналітична система.

Це певною мірою пов'язано з історичним розвитком системи поглядів на процес управління фінансовими ресурсами суб'єктів господарювання, який супроводжувався ускладненням і розмежуванням облікових, фінансових та управлінських функцій і завдань, їх розподілом за стадіями процесу управління та функціональними підрозділами підприємства. Спочатку під контролінгом розуміли сукупність завдань у сфері обліку і фінансів, а контролер був головним бухгалтером. Потім це поняття почали трактувати ширше: до функцій контролінгу стали відносити фінансовий контроль і оптимізацію використання фінансових ресурсів і джерел. Багато уваги у своїх працях щодо еволюції контролінгу і розгляду його місця в економіці підприємства приділив В. Килимнюк [2], визначивши основні принципи побудови контролінгу і мислення підприємців. Він розуміє його як систему забезпечення діяльності підприємства у двох аспектах: короткотерміновому (оптимізація прибутку) і дов-

готерміновому (зберігання та підтримка гармонійних відносин і взаємозв'язків певного підприємства із зовнішнім середовищем – природною, соціальною, господарською сферами). Л. Сухарева [3] запропонувала шляхи вирішення проблеми адаптації і передумови організації в економіці. О. Терещанко [4] присвятив свої дослідження контролінгу в системі антикризового управління підприємством. Р. Манн характеризує контролінг як систему регулювання витрат і результатів діяльності, що допомагає в досягненні мети підприємства та дає змогу уникнути несподіванок (коли економіці підприємства загрожує небезпека), що потребує гарантії заходів для протидії [5, с. 19]. З погляду Е.Л. Попченко, «контролінг – це новітня концепція ефективного управління підприємства для забезпечення його довготермінового існування на ринку» [6, с. 20]. А.М. Кармінський, Н.І. Оленев, А.Г. Приймак, С.Г. Фалько розглядають контролінг як нову концепцію системного управління, породжену практикою сучасного менеджменту [7, с. 5]. Ю.П. Яковлев убачає майбутнє контролінгу в розвитку інформаційних технологій [8, с. 7]. М.С. Пушкар визначає контролінг як систему, що створюється для відстеження ситуацій у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства, а тому вона повинна бути побудована з урахуванням індивідуальних особливостей підприємства [9]. Деякі автори визначають контролінг як принципово нову концепцію інформації і управління, що забезпечує підтримку внутрішнього балансу економіки підприємства шляхом формування інформації про витрати і доходи як основи прийняття ефективних (оптимальних) управлінських рішень [10]. Автори по-різному трактують суть контролінгу, тому в літературних джерелах ще досі не сформовано єдиного погляду стосовно визначення його сутності.

Завдання контролінгу також виділяються по-різному в інтерпретації різних авторів. Більшість із них виділяють завдання по кожній функції управління або в розрізі функцій самого контролінгу.

Наукова дискусія щодо визначення ролі контролінгу в системі управління підприємством досі триває. У дослідженні також виникло завдання щодо змісту та ролі контролінгу в управлінні розвитком інноваційно-активного підприємства. Потрібно встановити, що він уявляє собою змістовно: чи є процесом, механізмом або технологією управління розвитком підприємства.

Для цього зроблено огляд наукових джерел, який дав змогу виділити три основних підходи до розгляду концепції контролінгу, які розрізняються орієнтацією та масштабністю завдань контролінгу:

- концепція інформаційної підтримки управлінських рішень на базі облікових даних, зорієнтована на систему обліку та американську модель контролінгу;

- концепція створення єдиної інформаційної системи управління, зорієнтована на оптимізацію інформаційних потоків та баз даних;

- концепція формування управлінського процесу, який має забезпечувати ефективне виконання функцій управління, їх інтеграцію та координацію, втілює німецьку модель контролінгу.

Концепції контролінгу в країнах із ринково орієнтованою економікою мають спільні риси, їх відмінності полягають лише в розумінні ролі двох аспектів: прагматизму контролінгу та ступеню вдосконалення системи відповідно до менталітету управлінського персоналу (користувачів).

Отже, можна констатувати наявність трьох концептуальних підходів: 1) на основі концепцій базових положень контролінгу; 2) на основі концепцій до визначення завдань контролінгу; 3) на основі концепції функціонального обґрунтування контролінгу.

Перший концептуальний підхід заснований на уявленні підприємства як складної відкритої соціально-економічної системи, яка бажає існувати тривалий час, забезпечувати ріст ціни капіталу і добробуту свого персоналу. Як видно, підхід обмежує завдання контролінгу фінансово-економічної сфери, не висвітлюючи такі сфери, як соціальна, культурна, екологічна та ін.

Другий концептуальний підхід розглядає управління як процес постановки та реалізації завдань за допомогою відомих етапів прийняття управлінських рішень (постановка проблеми, пошук альтернатив, оцінки, прийняття рішення, реалізації і контролю). У такий спосіб уявляються інтеграція і координація систем планування і контролю діяльності підприємства. Як видно, у підході досягається деталізація функцій контролінгу в управлінні, хоча і спрощено, обмежуючи їх лише плануванням і контролем. На жаль, підхід не враховує те, що контролінг забезпечує зворотний зв'язок управління підприємством, тому є певним механізмом саморегулювання, якому потрібно виконувати інформаційну та аналітичну функції.

Саме третій концептуальний підхід розглядає контролінг як інтегруючу і координуючу систему не тільки в аспекті інтеграції етапів прийняття рішень, але й в аспекті об'єднання і координації планів різних функціональних сфер, структурних одиниць і цільових проектів. Це дає змогу узгоджувати плани підприємства на різних функціональних рівнях, необхідність яких виникає за ускладнення господарських систем. Тим самим підхід значно розширює коло завдань контролінгу, посилює його роль в управлінні, а контролер стає виконавцем, який оцінює діяльність функціональних підрозділів із позиції завдань підприємства та вирішує проблему узгодження його планів.

В українській мові ці терміни близькі за звучанням, але відрізняються за лексичним значенням: на перший погляд, контролінг – це система контролю, а контролер здійснює контролювання стану економіки і фінансів підприємства. Проте зміст контролінгу і робота контролера не обмежуються тільки цими функціями, не випадково в сучасній німецькій мові відрізняються за написанням та звучанням слова die Kontrolle та das Controlling [11; 12].

Отже, критичний аналіз наведених концептуальних підходів та концепцій контролінгу дає змогу зробити висновок, що контролінг виконує функцію підтримки процесу управління, а контролер планує, облікує факти та аналізує результати господарської діяльності підприємства. Разом із цим формування методики планування та контролювання показників діяльності підприємства, вдосконалення роботи в даному напрямі, визначення складників, джерел та способів отримання інформації для прийняття управлінських рішень є головними завданнями контролінгу. Із цього випливає, що для цілей даного дослідження більш за все підходить саме третій концептуальний підхід, оскільки функціональною метою, на забезпечення якої мають спрямуватися завдання контролінгу, стає розвиток інноваційно активного підприємства, по суті, інноваційний розвиток.

Систематизувавши наявні в літературі точки зору на визначення цілей контролінгу, можна зробити висновок, що мета контролінгу, як правило, ставиться у залежність від цілей підприємства. На нашу думку, основна мета контролінгу полягає в наданні рекомендацій менеджерів різних рівнів управління з метою прийняття ефективних і своєчасних управлінських рішень та забезпечення довгострокового функціонування підприємства в динамічному зовнішньому середовищі. Аналізуючи роль контролінгу в управлінні підприємством, можна стверджувати, що контролінг є важливим засобом ефективності підприємства, тому що вчасно забезпечує точною інформацією, необхідною для прийняття управлінських рішень шляхом інтеграції процесів менеджменту; аналізує ступінь досягнення цілей та за необхідності дає змогу вчасно провести коригуючі дії; підвищує конкурентоспроможність підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Контролінг є самостійною складовою частиною системи управління підприємством й забезпечує підвищення рівня ефективності всіх напрямів діяльності суб'єкта господарювання. Дослідження, які проведено у статті, є базою для подальшої розробки механізму і моделі функціонування контролінгу, розробки практичних заходів щодо впровадження й адаптації інструментарію контролінгу до мінливих вимог макро- і мікросередовища підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стефанюк І.Б. Поняття, сутність і причини виникнення контролінгу / І.Б. Стефанюк // *Фінанси України*. – 2005. – № 2. – С. 146–154.
2. Килимнюк В. Еволюція контролінгу, його місце та роль в економіці підприємства / В. Килимнюк // *Економіст*. – 2004. – № 1. – С. 23–29.
3. Сухарева Л. Проблеми адаптації і передумови організації контролінгу у вітчизняній теорії і практиці / Л. Сухарева // *Бухгалтерський облік і аудит*. – 2001. – № 8. – С. 11–17.
4. Терещенко О.О. Контролінг у системі антикризового управління підприємством / О.О. Терещенко // *Фінанси України*. – № 12. – С. 26–32.
5. Манн Р., Майер Э. Контролінг для начинающих. Система управління прибутком / Р. Манн, Э. Майер. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 301 с.
6. Попченко Е.Л., Ермаков Н.Б. Бизнес-контролінг / Е.Л. Попченко, Н.Б. Ермаков. – М. : Альфа-Пресс, 2006. – 288 с.
7. Контролінг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / А.М. Карминский и др. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 256 с.
8. Яковлев Ю.П. Контролінг на базі інформаційних технологій / Ю.П. Яковлев. – К. : Центр навч. літератури, 2006. – 318 с.
9. Пушкар М.С. Пушкар Р.М. Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту : [монографія] / М.С. Пушкар, Р.М. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2004. – 370 с.
10. Портна О.В. Контролінг : [навч. посіб.] / О.В. Портна. – Львів : Магнолія-2006, 2007. – 190 с.
11. Млинко І.Б. Контролінг маркетингової діяльності на приладобудівних підприємствах : автореф. дис. ... канд. економ. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / І.Б. Млинко. – К., 2014. – 24 с.
12. Федулова І.В. Синергетична еволюційна модель інноваційного розвитку підприємства / І.В. Федулова // *Наук. пр. Нац. ун-ту харчових технологій*. – 2010. – № 36. – С. 114–118.

ІННОВАЦІЙНЕ ОНОВЛЕННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

INNOVATIVE UPGRADING OF INDUSTRIAL ENTERPRISES OF UKRAINE: PROBLEMS AND PROSPECTS

У статті досліджено передумови інноваційного розвитку вітчизняних промислових підприємств. Здійснено аналіз їх інноваційної активності на підставі статичних даних обсягу випуску продукції, понесених на неї витрат та джерел фінансування. Визначено стримуючі фактори розвитку інноваційної діяльності в Україні та виділено потреби створення сприятливих умов для її ведення. Запропоновано напрями активізації інноваційної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання. Встановлено напрями взаємодії промислових підприємств та держави у сфері виробництва інноваційної продукції.
Ключові слова: інновації, оновлення, промислове підприємство, інноваційна діяльність, інноваційна стратегія, інноваційна активність, інноваційна модель.

В статье исследованы предпосылки инновационного развития отечественных промышленных предприятий. Осуществлен анализ их инновационной активности на основании статических данных объема выпуска продукции, понесенных на нее расходов и источников финансирования. Определены сдерживающие факторы развития инновационной деятельности в Украине и выделена необходимость создания благо-

приятных условий для ее ведения. Предложены направления активизации инновационной деятельности отечественных субъектов хозяйствования. Установлены направления взаимодействия промышленных предприятий и государства в сфере производства инновационной продукции.
Ключевые слова: инновации, обновление, промышленное предприятие, инновационная деятельность, инновационная стратегия, инновационная активность, инновационная модель.

The article examines the preconditions of innovative development of domestic industrial enterprises. The analysis of their innovation activity on the basis of static data in output incurred on it costs and sources of funding. Identified constraints to the development of innovation in Ukraine and highlighted the need to create favorable conditions for its conduct. The directions of activation of innovative activity of domestic enterprises. The areas of interaction of industrial enterprises and the state in the production of innovative products.
Key words: innovation, renewal, industrial enterprise, innovation, innovation strategy, innovation activity, innovation model.

УДК 330.341.1

Думанська І.Ю.
 к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин
 Хмельницький національний університет

Постановка проблеми. У сучасному світі якість управління інноваційними процесами та їх державне стимулювання стали визначальним фактором конкурентоспроможності національних економік. Через

непослідовність у проведенні науково-технологічної та інноваційної політики в Україні закріплюються тенденції до технологічного відставання від розвинених країн світу. Наслідком цього стає зниження конку-

рентоспроможності національної економіки, гальмування розвитку високотехнологічних галузей промисловості, падіння кваліфікованості робочої сили. Це зумовлює зростання загроз національній безпеці, подальше відставання України від економічно розвинених країн світу та перетворення її в ресурсний придаток країн-лідерів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливість інноваційної діяльності промислових підприємств для покращення стану економіки України доведено багатьма вітчизняними та зарубіжними науковцями, зокрема В.П. Александровою, А.С. Гальчинським, В.М. Геєцем, Л.І. Федуловою, С.М. Ілляшенко, А.В. Савчук та ін. Разом із тим потребують додаткового розгляду питання передумов інноваційного розвитку вітчизняних суб'єктів промисловості та факторів, що стримують їх інноваційну діяльність, на тлі останніх економічних реформ в Україні.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз сучасного стану та перспективи інноваційного розвитку промислових підприємств України в системі ключових чинників та тенденцій господарської діяльності суб'єктів господарювання та державної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Після підписання Угоди про партнерство і співробітництво з Європейськими співтовариствами Указом Президента України затверджено «Стратегію інтеграції України до Європейського Союзу» [3], якою визначено курс на розвиток національної економіки за інноваційною моделлю. Обрання такого курсу означало, що головним джерелом економічного зростання країни мають стати нові наукові знання та процеси їх розширеного продукування і комерційного використання.

Для забезпечення основних засад реалізації економічного розвитку України за інноваційною моделлю була створена відповідна законодавча основа. Ця нормативно правова база поряд із таким документом, як Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності» [4], певною мірою створила необхідне нормативне поле для провадження суб'єктами господарювання в Україні інноваційної діяльності. Однак варто зазначити, що починаючи з 1991 р. в Україні жодного бюджетного року не була виконана визначена ст. 34 Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» норма щодо забезпечення державою бюджетного фінансування наукової та науково-технічної діяльності обсягом не менше 1,7% валового внутрішнього продукту (ВВП) України. Типова щорічна цифра видатків на науку становила 0,3–0,5% ВВП, унаслідок чого наука в нашому суспільстві відігравала переважно соціокультурну функцію [9, с. 17]. Відомо, що економічна функція науки починається з обсягів фінансування, більших від 0,9% ВВП.

Зниження рівня фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР)

призвело до відтоку з України кваліфікованих наукових та технічних кадрів, занепаду багатьох наукових шкіл, стрімкої деградації матеріально технічної бази наукових та науково-технологічних досліджень, переважного впровадження в Україні запозичених технологій не найвищої якості, зростання ролі іноземних інвесторів.

Як наслідок, протягом останніх 15 років зростає залучення носіїв нових (наукових) знань українського походження та здобутих ними результатів у сферу інноваційної діяльності сусідніх держав, зменшуються обсяги можливої бази об'єктів інноваційної діяльності в Україні, знижується кількість інноваційно-активних підприємств (26% у 2007 р. проти 14,2% у 2015 р.) [6].

У 2015 р. інноваційною діяльністю в промисловості займалися 824 підприємства, або 17,3% обстежених промислових. Серед регіонів вищою за середню в Україні частка інноваційно-активних підприємств була в Миколаївській, Харківській, Кіровоградській, Івано-Франківській, Запорізькій, Херсонській, Сумській, Одеській, Львівській і Тернопільській областях (табл. 1).

У розрізі видів економічної діяльності слід виокремити підприємства з виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів (47,5%), автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів (38,2%), комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (37,5%), інших транспортних засобів (36,1%), коксу та продуктів нафтопереробки (28,6%), електричного устаткування (28,2%).

У 2015р. на інновації підприємства витратили 13,8 млрд. грн., у т. ч. на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 11,1 млрд. грн., на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки – 2,0 млрд. грн., на придбання інших зовнішніх знань (придбання нових технологій) – 0,1 млрд. грн. та 0,6 млрд. грн. – на навчання та підготовку персоналу для розробки та запровадження нових або значно вдосконалених продуктів та процесів, діяльність щодо ринкового запровадження інновацій та інші роботи, пов'язані зі створенням та впровадженням інновацій (інші витрати) (рис. 1).

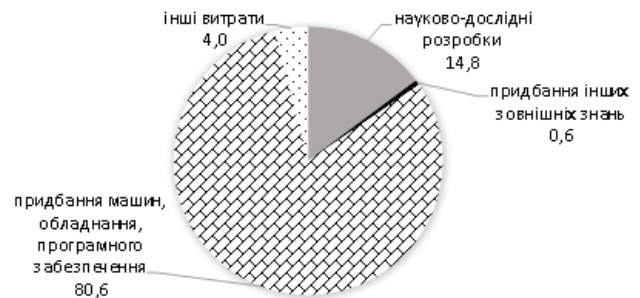


Рис. 1. Розподіл обсягу витрат за напрямками інноваційної діяльності промислових підприємств України в 2015 р., %

Джерело: складено за даними [6]

Інноваційна діяльність промислових підприємств України за регіонами в 2015 р.

Область	Кількість інноваційно активних підприємств		Обсяг витрат на інноваційну діяльність, млн. грн.	Обсяг реалізованої інноваційної продукції, усього, млн. грн.
	усього, од	у % до загальної кількості обстежених підприємств		
Вінницька	25	14,7	575,3	192,4
Волинська	12	11,5	65,3	383,6
Дніпропетровська	63	13,0	7568,9	1145,5
Донецька	28	11,7	827,6	4591,8
Житомирська	28	15,5	32,6	372,3
Закарпатська	14	10,1	22,5	583,2
Запорізька	49	20,9	321,0	3162,3
Івано-Франківська	27	21,6	92,2	242,0
Київська	44	13,3	144,8	618,8
Кіровоградська	25	24,8	127,7	354,7
Луганська	9	11,3	24,3	373,2
Львівська	64	19,3	277,8	1193,9
Миколаївська	29	31,2	291,6	71,2
Одеська	36	19,4	49,7	544,4
Полтавська	30	16,2	128,5	1938,5
Рівненська	13	10,6	6,9	67,3
Сумська	23	19,8	162,3	1751,9
Тернопільська	16	17,4	14,6	249,3
Харківська	117	28,6	667,0	2742,4
Херсонська	19	20,7	70,1	175,4
Хмельницька	18	12,3	66,7	127,1
Черкаська	25	17,2	53,5	289,7
Чернівецька	9	17,0	18,8	100,0
Чернігівська	15	13,3	35,0	95,9
м. Київ	86	17,3	2169,0	1683,3
Всього	824	17,3	13813,7	23050,1

Джерело: складено за даними [6]

Найбільше коштів витрачено підприємствами м. Київ, Дніпропетровської, Донецької, Харківської та Вінницької областей; серед видів економічної діяльності – підприємствами металургійного виробництва (56,3%), із виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів (11,5%), харчових продуктів (8,3%), машин і устаткування (5,4%).

Основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств – 13427,0 млн. грн. (97,2% загального обсягу витрат на інновації). Кошти державного бюджету отримало 11 підприємств, місцевих бюджетів – 15, загальний обсяг яких становив 589,8 млн. грн. (0,7%); кошти вітчизняних інвесторів отримали дев'ять підприємств, іноземних – шість, загалом їхній обсяг становив 132,9 млн. грн. (1,9%); кредитами скористалося 11 підприємств, обсяг яких становив 113,7 млн. грн. (0,8%) [6].

У 2015р. 87,7% інноваційно активних промислових підприємств упроваджували інновації (15,2% обстежених).

У 2015 р. промислові підприємства впровадили 3136 інноваційних видів продукції, з яких 548 – нових тільки для ринку, 2 588 – нових лише для підприємства. Із загальної кількості впровадженої продукції 966 – нові види машин, устаткування, приладів, апаратів тощо. Найбільшу кількість інноваційних видів продукції впроваджено на підприємствах Тернопільської (27,2% загальної кількості впроваджених видів інноваційної продукції), Запорізької (12,7%), Львівської (8,0%), Харківської (6,6%) областей та м. Київ (14,4%); за видами економічної діяльності – на підприємствах з виробництва машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (22,9%), паперу та паперових виробів (16,2%), харчових продуктів (11,3%), металургійного виробництва (5,5%).

Кількість упроваджених інноваційних технологічних процесів (нових або вдосконалених методів обробки та виробництва продукції) становила 1217, найбільше з яких впровадили підприємства Харківської (17,4%), Сумської (15,2%), Запорізької (9,4%), Дніпропетровської (6,3%) областей

та м. Київ (12,5%); за видами економічної діяльності – на підприємствах із виробництва машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (25,3%), інших транспортних засобів (12,3%) та харчових продуктів (7,8%). Із загальної кількості впроваджених інноваційних технологічних процесів 458 – маловідходні, ресурсозберігаючі.

У 2015 р. 570 підприємств реалізувало інноваційну продукцію на 23,1 млрд. грн. Серед таких підприємств 37,4% реалізували продукцію за межі України, обсяг якої становив 10,8 млрд. грн. Кожне четверте підприємство реалізовувало продукцію, що була новою для ринку. Обсяг такої продукції становив 7,3 млрд. грн., майже дві її третини підприємства поставили на експорт. Значна кількість підприємств (86,0%) реалізовувала продукцію, яка була новою тільки для підприємства. Її обсяг становив 15,8 млрд. грн. Кожне третє підприємство реалізувало за межі України 40,1% такої продукції.

Із метою здійснення нововведень 181 підприємство придбало 1 131 нову технологію, з яких 66 – за межами України. Із загальної кількості тех-

нологій 439 придбано з устаткуванням, з яких 43 – за межами України; 393 – як результат досліджень і розробок (12); 120 – за договорами на придбання прав на патенти, ліцензіями на використання винаходів, промислових зразків, корисних моделей (8); 37 – за угодами на придбання технологій та наука (3); 129 – разом із цілеспрямованим прийомом на роботу кваліфікованих фахівців [6].

У результаті інноваційної діяльності дев'ять підприємств створили нові технології, з яких 98 було передано іншим підприємствам, зокрема 20 – за межі України.

Водночас майже п'ята частина наукового потенціалу України в галузі технічних наук працює на іноземні замовлення. На перший погляд може видатися, що своїм фінансуванням вони підтримують нашу країну. Якоюсь мірою це так, але в реальності ми втрачаємо набагато більше. По-перше, Україна залишається без авторських прав на інтелектуальну власність, створену вітчизняними науковцями, по-друге, підприємці потім змушені платити надвисоку інноваційну ренту,

Таблиця 2

Кількість підприємств України, що впроваджували інновації, за типами інновацій та регіонами в 2015 р., од.

Область	Кількість підприємств	У т. ч. впроваджували				
		інноваційні види продукції	з них		інноваційні процеси	з них маловідходні, ресурсозберігаючі
			нові для ринку	нові для підприємства		
Вінницька	22	15	5	12	11	5
Волинська	11	4	1	4	6	1
Дніпропетровська	43	28	10	20	21	10
Донецька ¹	17	11	5	8	7	7
Житомирська	27	11	3	8	16	3
Закарпатська	11	6	–	6	7	2
Запорізька	45	35	10	30	20	11
Івано-Франківська	23	11	2	11	14	5
Київська	43	17	3	16	27	4
Кіровоградська	22	12	2	10	8	5
Луганська ¹	7	3	–	3	5	2
Львівська	61	27	10	21	44	11
Миколаївська	22	11	2	9	9	3
Одеська	32	13	2	11	16	6
Полтавська	27	19	1	19	10	4
Рівненська	12	5	1	4	8	2
Сумська	22	15	7	11	9	6
Тернопільська	16	9	5	6	10	5
Харківська	97	44	13	35	67	30
Херсонська	19	12	3	10	10	3
Хмельницька	18	11	2	10	8	5
Черкаська	25	16	4	14	12	4
Чернівецька	9	6	–	6	5	3
Чернігівська	14	10	2	8	7	4
м. Київ	78	63	21	50	43	14
Україна	723	414	114	342	400	155

Джерело: складено за даними [6]

імпортуючи інноваційний продукт, і, по-третє, таким чином Україна поступово втрачає ринковий сегмент інноваційної продукції та інноваційну чутливість до формування національної інноваційної стратегії [7; 8].

Неефективною залишається галузева структура інновацій у виробничій сфері. У структурі інновацій розвинутих країн світу близько 60% припадає на високотехнологічні види виробництва (радикальні інновації), і тільки 10–12% – це інновації поліпшень у традиційних галузях. Сьогодні в Україні ситуація протилежна. Серед підприємств, які займалися інноваційною діяльністю, домінують виробництва Третього та Четвертого технологічних укладів (важке машинобудування, виробництво і прокат сталі, суднобудування, кольорова металургія, органічна та неорганічна хімія), частка яких разом становить майже 90%. П'ятий уклад (комп'ютеризація, інформатизація, сучасні галузі електротехнічної промисловості і приладобудування, авіаційна, медична, хімічна, фармацевтична промисловість) не перевищує 10%, Шостий (мікробіологічна промисловість, наукоємна і високотехнологічна медична техніка, види діяльності, засновані на біотехнологіях, генній інженерії) – 1% [2, с. 115].

Недосконалість механізму впровадження високотехнологічних розробок у виробництво в Україні робить ці сфери непривабливими для інвесторів. Майже 75% інвестицій спрямовується у Третьюму укладі тільки 20 і 4,5% у Четвертий і П'ятий технологічні уклади відповідно. У технологічній частині капітальних вкладень (технічне переозброєння і модернізація) теж домінує Третій технологічний уклад – 83%, і тільки 10% припадає на Четвертий. У деяких сферах, таких як інформаційні та телекомунікативні технології, окремі напрями радіоелектроніки, біотехнології, рівень українських розробок значно нижчий за світові стандарти. А необхідні витрати на освоєння і підтримку сучасного рівня продукції настільки великі, що вигідніше її імпортувати. Типові приклади такого стану – виготовлення сучасних ліків або окремих елементів комп'ютерної техніки. Внаслідок цього структура українського експорту залишається вкрай незадовільною [1].

На відміну від країн ЄС, де більшість науковців працюють у промисловості, в Україні такі фахівці зосереджені переважно у науково-дослідних організаціях. Такий розподіл науковців не сприяє якісному та ефективному використанню нововведень у виробництві.

Низьким є рівень комерціалізації результатів наукових досліджень, відсутні ефективні зв'язки науки і виробництва, повільно і безсистемно розвивається мережа сучасних інноваційних структур (технопарків, бізнес-інкубаторів, венчурних фондів) [5].

Держкомстат України проводить регулярні опитування керівників підприємств щодо причин низької інноваційної активності останніх. Найвагомішими факторами, які перешкоджають здійсненню інновацій, названі такі: нестача власних коштів (вказали майже 83% промислових підприємств), недостатня фінансова підтримка держави (56,6%), великі витрати на нововведення (55,9%), високий економічний ризик (38,9%), недосконалість законодавчої бази (37,7%), тривалий термін окупності нововведень (34,6%), відсутність коштів у замовників (31,7%), відсутність кваліфікованого персоналу (17,2%). Дані таких опитувань дають змогу зробити висновок, що фінансове забезпечення та високі ризики залишаються найбільш проблемною ланкою у здійсненні інновацій [6].

Зазначимо, що серед країн Європейського Союзу мінімальні показники інноваційної активності мають Португалія – 26% та Греція – 29%, але навіть вони у два рази вищі, ніж в Україні. Порівняно з країнами лідерами, такими як Нідерланди (62%), Австрія (67%), Німеччина (69%), Данія (71%) та Ірландія (74%), розрив з Україною ще більший (три-чотири рази) [9, с. 19].

Як показує досвід розвинених країн світу, вплив інноваційного фактора на економіку має відбуватися шляхом узгодження інноваційної політики з науково-технічною, бюджетно-фінансовою, грошово-кредитною, промисловою та зовнішньоторговельною політикою й за умови Досягнення єдності інтересів і встановлення злагоджених стосунків між суспільством, державою, владою, бізнесом та іншими громадськими і науковими інституціями.

В Україні наявні всі ланки господарського механізму, здатного продукувати конкурентоспроможну продукцію. Проблема як така сьогодні лежить у площині організації їх ефективної взаємодії з огляду на потрібний державі результат. Основним змістом державного управління інноваційним розвитком має стати саме координація злагодженої роботи усіх ланок господарського механізму, налаштованого на продукування конкурентоспроможної високотехнологічної інноваційної продукції. Результатом цього має стати істотне прискорення економічного зростання країни та конкурентоспроможності її економіки.

Безперервна трансформація органів державного управління науково-технічною та інноваційною діяльністю, відсутність унаслідок цього виваженої і довгострокової політики, які мали місце за останні півтора десятиліття років в Україні, й спричинили погіршення стану інноваційної сфери та інноваційної культури суспільства.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи вищевикладене, варто зауважити, що інноваційна діяльність в Україні хоча і характеризується деякими позитивними абсолютними

показниками, проте розвивається досить повільними темпами. Досі в країні практично не створено сприятливих умов для її здійснення. Водночас підвищення ефективності інноваційної діяльності підприємств дасть змогу перейти до створення і використання технологій, продукції більш високого рівня та економічного зростання, яке сьогодні вкрай необхідне Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барановська С.П. Планування розвитку інноваційних структур у машинобудівній промисловості / С.П. Барановська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/VNULP/Management/2008_624/24.pdf.
2. Герасимова І.Ю. Інноваційний розвиток економіки як основа економічної безпеки України / І.Ю. Герасимова // Проблеми і перспективи інноваційного розвитку економіки України : мат. міжнар. наук.-практ. конф. – Д. : НГУ, 2012. – Т. I. – С. 115–116.
3. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року, затверджена Постановою Каб-

міну № 1001 від 21.07.2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

4. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» № 3715-VI Відомості Верховної Ради України. – 2011.

5. Кузьмин О. Фактори інноваційного розвитку підприємств / О. Кузьмин, Т. Кужда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.masters.donntu.edu.ua/2010/iem/yevdokimova/library/article5.htm>.

6. Офіційний сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

7. Стратегія інноваційного розвитку на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://krada.gov.ua>.

8. Чижов С.В. Інноваційний фактор у підвищенні конкурентоспроможності промисловості України / С.В. Чижов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://iee.org.ua/files/alushta/89-4ijov-innov_factor.pdf.

9. Концептуальні основи стратегії розвитку промисловості України на період до 2017 року / М. Якубовський, В. Новицький, Ю. Кіндзерський // Економіка України 2007. – № 11 – С. 4–20.

АНАЛІЗ БАЗОВИХ ТЕОРІЙ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

ANALYSIS OF BASIC THEORIES OF MOTIVATION OF PERSONNEL

УДК 331.101.3:303.725.2

Задорожнюк Н.О.

к.е.н., доцент кафедри економічних систем і управління інноваційним розвитком
Одеський національний політехнічний університет
Кващук Ю.О.
студентка
Одеський національний політехнічний університет

У статті досліджено наукові підходи до розкриття сутності поняття «мотивація». Виявлена необхідність урахування додаткових чинників (психологічного та економічного) для більш глибокого дослідження мотивації. Мотивацію персоналу розглянуто як процес. Запропоновано схематичне відображення можливих етапів мотивації персоналу з точки зору процесного підходу. Проаналізовано базові теорії мотивації персоналу, виявлено переваги, недоліки та можливість практичного застосування кожної.

Ключові слова: потреби, мотивація, процес, поведінка, теорії мотивації персоналу.

В статье исследованы научные подходы к раскрытию сущности понятия «мотивация». Выявлена необходимость учета дополнительных факторов (психологического и экономического) для более глубокого исследования мотивации. Мотивация персонала рассмотрена как процесс.

Предложено схематическое отображение возможных этапов мотивации персонала с точки зрения процессного подхода. Проанализированы базовые теории мотивации персонала, выявлены преимущества, недостатки и возможность практического применения каждой.

Ключевые слова: потребности, мотивация, процесс, поведение, теории мотивации персонала.

The article explored scientific approaches to disclosure of the concept of «motivation». Revealed the need to consider additional factors (psychological and economic) for a deeper study of motivation. Motivation of staff is considered as a process. A schematic display of possible stages of motivation in terms of process approach. Analyzed the basic theories of motivation, discovered the advantages, disadvantages and the possibility of practical applications of each.

Key words: needs, motivation, process, behavior, theories of motivation.

Постановка проблеми. Вивчення питань, пов'язаних із мотивацією поведінки і діяльності людини, зумовлене необхідністю активізації та підвищення ефективності діяльності трудового колективу підприємства/організації, тому проведення дослідження теоретико-методичних основ мотивації персоналу та можливість застосування базових мотиваційних інструментів у сучасних умовах є актуальними проблемами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти мотивації наведено у працях Минасяна С.С., Крячко К.С., Колота А.М., Грішнєвої О.А., Співака В.В., Хабалі Н.В., Різника В.В. та ін. [1–7]. Аналіз праць цих учених показав, що проблема мотивації є гостро дискусійною та потребує подальшого вирішення.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження базових теорій мотивації персоналу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасному менеджменті особливого значення набувають мотиваційні чинники. Мотивація персоналу є основним засобом забезпечення оптимального використання ресурсів, мобілізації наявного кадрового потенціалу. Основна мета процесу мотивації – отримання максимальної віддачі від використання наявних трудових ресурсів, що дасть змогу підвищити загальну результативність і прибутковість діяльності підприємства.

Існує велика кількість мотиваційних теорій, в яких зроблена спроба визначити сутність понять «потреби» та «мотивація», запропоновано науковій підході до вивчення мотивації персоналу та засобів її підвищення.

Так, наприклад, мотивація праці – це внутрішній процес, що відбувається під впливом потреб у благах [8, с. 41]. Цей процес виражається у формуванні мотиву поведінки людини з метою активізації її трудової діяльності

Мотивація – це стан людини, що визначає міру активності та спрямованості дій людини в конкретній ситуації [9, с. 61].

Мотивація праці – це стимулювання працівника або групи працівників до діяльності з досягнення цілей підприємства через задоволення їх власних потреб [10, с. 60].

Також мотивація – спонуки, що викликають активність організму і визначають його спрямованість [11, с. 384].

На нашу думку, найбільш глибоко розкриває сутність поняття «мотивація» визначення Ромашова О.В.: «Мотивація – це вербальна поведінка, спрямована на вибір мотивів (суджень) для пояснення реальної трудової поведінки» [12, с. 50]. Цей підхід до визначення поняття «мотивація» враховує психологічні чинники, що є важливою складовою частиною ефективності роботи персоналу. Проте доцільно враховувати також економічні чинники, які дадуть змогу посилити мотивацію та підвищити ефективність праці.

Створення та підтримка мотивації є складним процесом, тому що діючі мотиви людини трансформуються залежно від поставлених завдань, часу, психологічних та фізіологічних особливостей людини. Мотивація персоналу в сучасному баченні відображена у привабливості праці та її творчому й інноваційному характері.

Стосовно практичного застосування мотиваційних інструментів та заходів, то, наприклад, в Україні існує низка проблем, які пов'язані з мотивацією, і головним бар'єром є небажання управлінського персоналу створювати гідні умови праці. У зв'язку із цим особливу увагу слід приділяти нематеріальному стимулюванню, наприклад через застосування «емоційного підйому підлеглих», що дасть змогу досягти більш якісних результатів. У сучасних умовах нематеріальна мотивація співробітни-

ків в організації можлива і навіть потрібна, тому що вона підвищує лояльність та зміцнює «командний дух».

На думку авторів, мотивацію на основі процесного підходу можна представити у вигляді схеми послідовних етапів (рис. 1).



Рис. 1. Мотивація як процес

Джерело: розроблено авторами на основі [13]

Мотивація як процес характеризується декількома етапами.

Так, перший етап – наявність сучасних потреб. Людина відчуває, що їй чогось бракує, тобто виникає необхідність у задоволенні конкретних потреб.

Другий етап – пошук інструментів та заходів, які забезпечать задоволення потреб.

Третій етап – шляхи застосування інструментів та заходів. На цьому етапі визначається, яким чином можна задовольнити потреби.

Четвертий етап – здійснення відповідних дій. Людина робить зусилля, щоб здійснити дії, які відкривають їй можливість придбання всього необхідного для задоволення потреби. Оскільки процес цієї роботи впливає на мотивацію, то на цьому етапі може відбуватися коригування цілей та навіть відмова від досягнення мети щодо задоволення потреби.

П'ятий етап – отримання винагороди. Виконавши необхідну роботу, людина отримує те, що вона може використати для задоволення потреби. На цьому етапі виявляється, наскільки виконання дій забезпечило бажаний результат та відбувається зміна мотивації відповідно до конкретної дії.

Шостий етап – задоволення сучасних потреб. На цьому етапі людина повністю (інколи частково) задовольняє потреби, після чого знову починається перший етап. Тобто цей процес стає безперервним.

Також важливо враховувати випадки, коли людина припиняє свою діяльність із задоволення потреб (сьомий етап) у зв'язку зі зникненням мотивації.

Слід зазначити, що знання логіки процесу мотивації не дає «гарантії» щодо підвищення ефективності управління. Це пов'язано з тим, що процес мотивації кожної конкретної людини є унікальним, його неможливо повністю передбачити завдяки різним мотиваційним структурам та різним ступеням впливу однакових мотивів на різних людей. Таким чином, процес мотивації є дуже складним і неоднозначним, тому що пов'язаний із психологією особистості.

Запропонований механізм мотивації як процесу (рис. 1) дає змогу стверджувати, що як тільки з'являється одна потреба і людина її задовольняє, то за нею йдуть наступні, які теж слід задовольнити у майбутньому, що підтверджує безперервність цього процесу.

Теорії мотивації на основі процесуального підходу також визнають мотивуючу роль потреб, проте сама мотивація розглядається в них із точки зору того, що примушує людину направляти зусилля на досягнення різних цілей. Найбільш поширеними змістовними теоріями мотивації є теорії А. Маслоу, Д. МакКлелланда, Ф. Герцберга та Д. МакГрегора [14].

Для виявлення особливостей кожної теорії мотивації з'являється необхідність провести порівняльний аналіз цих теорій (табл. 1).

Проведений аналіз дає змогу визначити ключові аспекти кожної з базових теорій мотивації; виявити їх переваги та недоліки; визначити можливість їх практичного застосування. Отримані результати аналізу дають змогу спростити механізм прийняття управлінських рішень щодо мотивації персоналу. Проте кожен керівник підприємства або організації самостійно вирішує, теоретичні аспекти якої з базових теорій підійдуть до практичного застосування з урахуванням особливостей діяльності суб'єкту господарювання.

Висновки з проведеного дослідження. У результаті проведеного дослідження можна зробити такі висновки.

1. Досліджено різні наукові підходи щодо розкриття сутності поняття «мотивація», які підтверджують багатогранність цього процесу. Виявлено необхідність урахування додаткових чинників: психологічного, тому що мотивація тісно пов'язана з психологією особистості, та економічного, оскільки

Таблиця 1

Порівняльний аналіз базових теорій мотивації

Критерії	Теорія А. Маслоу	Теорія Д. МакКлелланда	Теорія Ф. Герцберга	Теорія Д. МакГрегора
Складники теорії	Потреби згруповано у первинні (фізіологічні, безпека), вторинні (соціальні, самовираження, духовні), розташовані ієрархічно у вигляді піраміди	Визначено групи потреб: у владі, в успіху, у причетності. Відсутня ієрархія задоволення потреб	Визначено дві групи чинників: гігієнічні та мотиваційні	В основі лежать теорії Х і У, які характеризують два типи людей
Працівники	Застосовна для всіх	Застосовна для всіх	Застосована в організаціях	Застосована тільки в професійній діяльності
Сфера застосування	Важко піддається адаптації у практиці управління	Через задоволення та розвиток потреб менеджерів	Ефективно використовувалася в організаціях, але були критичні зауваження щодо методів дослідження	Застосовується на підприємствах
Переваги	Мотивація людей визначається широким спектром їх потреб і тому необхідно спостерігати за працівниками, щоб виявити їх	Групи потреб не виключають одна одну і не є ієрархічними. Прояви впливу цих потреб на поведінку людини залежать від їх взаємовпливу	Менеджери передусім повинні звертати увагу на чинники, що викликають незадоволення, тому необхідно домагатися «добрих» результатів	Аналіз діяльності виконавця на робочому місці дає керівнику змогу контролювати параметри, що визначають дію виконавця
Недоліки	Не враховуються індивідуальні особливості і відмінності людей. Щоб більш високий рівень потреб почав впливати на людину, не обов'язково задоволення подібної структури в чистому вигляді	Не показаний механізм задоволення потреб нижчого рівня. Недостатньо враховані індивідуальні особливості кожного працівника	Один і той самий чинник може викликати задоволення у однієї людини і незадоволення – в іншої	Стиль управління Х, має значно більше шансів викликати негативний ефект на великих підприємствах

Джерело: здійснено авторами на основі [15–17]

необхідно забезпечити появу економічного інтересу, який буде спонукати людину до дії.

2. Мотивацію розглянуто як процес. Запропоновано схематичне відображення цього процесу. Виявлено два можливих сценарії: коли потреби задовольняються і з'являються нові, тобто цей процес характеризується безперервністю; коли мотивація знижується або зникає зовсім і людина відмовляється від задоволення потреб.

3. Здійснено аналіз базових теорій мотивації персоналу А. Маслоу, Д. МакКлелланда, Ф. Герцберга, Д. МакГрегора та К. Альдерфера, у результаті якого визначено переваги та недоліки кожної з теорій та виявлена можливість їх практичного застосування в сучасних вимогах.

4. Підтверджено, що мотив виступає як привід, причина, об'єктивна необхідність щось зробити, спонукання до будь-якої дії, яка дасть змогу задовольнити актуальні потреби. Створення і підтримка мотивації є досить складним процесом, оскільки діючі мотиви трансформуються залежно від особливостей працівників, поставлених завдань і часу. Проте важливо враховувати загальні принципи формування і збереження мотивації, і у зв'язку з цим менеджер покликаний за можливості шукати мотивацію персоналу в «привабливості праці», інноваційному та творчому її характері.

На сьогодні в Україні існує низка проблем, пов'язаних із мотиваційною політикою на підприємствах, а саме: проблема взаємовідносин із керівництвом, незадоволення розміром заробітної плати, умовами праці, психологічним кліматом у трудовому колективі тощо. Для вирішення позначених проблем слід приділяти особливу увагу як матеріальному, так і нематеріальному стимулюванню персоналу, створювати гнучку систему пільг для працівників та сприятливі психологічні умови у трудовому колективі.

Таким чином, дослідження базових теорій мотивації персоналу є важливим і актуальним напрямом дослідження, який може бути успішно застосований у практичній діяльності сучасних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Минасян С.С. Мотивация персонала / С.С. Минасян // Молодой ученый. – 2014. – № 1(60). – С. 401–403.
2. Крячко К.С. Эффективная мотивация персонала / К.С. Крячко // Экономическая наука и практика :

материалы II междунар. науч. конф. (20–23 февраля 2013 г.). – Чита : Молодой ученый, 2013. – С. 65–71.

3. Колот А.М. Мотивация персонала : [підручник] / А.М. Колот. – К. : КНЕУ, 2011. – 345 с.

4. Грішнова О.А. Соціальні інновації у трудовій сфері: сутність, види, особливості реалізації в Україні / О.А. Грішнова, Г.Ю. Міщук // Демографія та соціальна економіка. – 2013. – № 2. – С. 167–178.

5. Співак В.В. Мотивація як засіб ефективного менеджменту персоналу підприємств / В.В. Співак // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 6. – С. 178–181.

6. Хабаль Н.В. Мотивація персоналу як один із факторів підвищення продуктивності праці / Н.В. Хабаль, В.А. Літинська // Вісник Луганського національного університету ім. Тараса Шевченка. – 2014. – № 2. – С. 237–244.

7. Різник В.В. Сучасні тенденції мотивації праці управлінського персоналу / В.В. Різник // Економічний вісник університету. – Переяслав-Хмельницький, 2010. – Т. 15/1. – С. 58–62.

8. Кибанов А.Я. Мотивация трудовой деятельности : [учеб. пособ.] / А.Я. Кибанов, Н.А. Баткаева, Г.П. Гагаринская. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 288 с.

9. Уткин Э.А. Курс менеджмента : [учебник для вузов] / Э.А. Уткин. – М. : Зерцало, 1998. – 448 с.

10. Яркіна Т.В. Основы экономики предприятия : [учеб. пособ.] / Т.В. Яркіна. – М. : РГИУ, 2005. – 85 с.

11. Бразингтон Р. Большая психологическая энциклопедия / Р. Бразингтон ; под ред. Р. Корсини, А. Ауэрбаха. – М. : Эксмо. – 2007. – С. 1813.

12. Ромашов О.В. Социология труда : [учеб. пособ.] / О.В. Ромашов. – М. : Гардарики, 2001. – 115 с.

13. Чернышова С.В. Понятие мотивации и процесс мотивирования / С.В. Чернышова, Д.О. Камышный, А.И. Воронько [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.rusnauka.com/11_EISN_2010/Economics/64046.doc.htm.

14. Основные теории мотивации потребностей / Энциклопедия Экономиста [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.grandars.ru/college/psihologiya/osnovnye-teorii-motivacii.html>.

15. Рульев В.А. Управление персоналом : [навч. посіб.] / В.А. Рульев, С.О. Гуткевич, Т.Л. Мостенська. – К. : Кондор, 2012. – 310 с.

16. Тужилкіна О.В. Підвищення вагомості нематеріальних чинників мотивації праці у формуванні людського капіталу сучасного підприємства в Україні / О.В. Тужилкіна // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 9. – С. 37–41.

17. Нікіфоренко В.Г. Управление персоналом : [навч. посіб.] / В.Г. Нікіфоренко ; 2-ге вид. – Одеса : Атлант, 2013 – 275 с.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА СТАДІЇ ЇХ ФОРМУВАННЯ

CONCEPTUAL FOUNDATIONS OF COST MANAGEMENT AT THE STAGE OF THEIR FORMATION

У статті досліджено ключові концепції управління витратами на стадії їх формування. Здійснено їх критичний аналіз із позицій впливу на результативність діяльності підприємства. Обґрунтовано потребу синтезу концепцій управління витратами для досягнення високого рівня результативності господарювання. Розроблено матрицю їх вибору для економічного та облікового аспектів менеджменту витрат. Запропоновано матричне зонування концепцій управління витратами для їх оптимального синтезу з метою впровадження в господарську діяльність.

Ключові слова: концепція, витрати, витратоутворюючі фактори, управління, ефективність, підприємство, трансакційність, стратегія.

В статье исследованы ключевые концепции управления затратами на стадии их формирования. Осуществлен их критический анализ с позиций влияния на результативность деятельности предприятия. Обоснована необходимость синтеза концепций управления затратами для достижения высокого уровня результативности хозяйствования.

Разработана матрица их выбора для экономического и учетного аспектов менеджмента затрат. Предложено матричное зонирование концепций управления затратами для их оптимального синтеза с целью внедрения в хозяйственную деятельность.

Ключевые слова: концепция, расходы, затратообразующие факторы, управление, эффективность, предприятие, трансакционность, стратегия.

The article examines the key concepts of cost management at the stage of their formation. Carried out critical analysis from the standpoint of impact on the performance of the enterprise. The necessity of synthesis of the concepts of cost management to achieve the highest level of performance management. Developed a matrix of their choice for the economic and accounting aspects of cost management. The proposed zoning matrix the concepts of cost management for their optimal synthesis with a view to implementation in economic activity.

Key words: concept, costs, expense form factors, management, efficiency, enterprise, transacting, strategy.

УДК 330.338.5

Іванов М.В.

аспірант кафедри економіки підприємства і підприємництва Хмельницької національної університету

Постановка проблеми. Ефективність господарювання, головним чином, залежить від добре впорядкованого управління витратами підприємства, тому постає необхідність дослідження відповідних концепцій із позиції аналізу основних їх складників та подальшого синтезу найбільш прийнятної для вітчизняних підприємств. Попередження економічно необґрунтованих витрат на початкових етапах виробництва повинно супроводжуватися вдалим менеджментом та базуватись на концепціях ефективного використання ресурсів та капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методологічні аспекти формування витрат та управління ними знайшли своє відображення у роботах І.А. Басманова, П.С. Безруких, Є.А. Бельтюкова, М.А. Вахрушиної, М.П. Войнаренка, В.М. Гальперіна, С.Ф. Голова, Т.П. Карпової, Г.В. Козаченко, Е.П. Козлової, В.В. Лук'янової, А.Ш. Маргуліса, В.М. Нижника, П.П. Новіченка, О.О. Орлова, В.Ф. Палія, Є.Г. Рясних, Я.В. Соколова, С.А. Стукова, В.І. Ткача, М.В. Ткача, Ю.С. Цал-Цалко, М.Г. Чумаченка, А.Д. Шеремета та ін. Великі обсяги інформації про менеджмент витрат та різноманітність підходів до їх дослідження, які розроблено наукою, потребують розробки концептуальних засад управління ними на стадії їх формування, що на сьогодні є актуальним за умов зростаючої конкуренції.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз наявних концепцій управління витратами та побудова матриці їх вибору на етапі формування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Концепція (від лат. *conceptio* – розуміння, система) – певний спосіб розуміння, трактування якого-небудь предмета, явища, процесу, основна точка зору на предмет та ін., керівна ідея для їх систематичного висвітлення [3, с. 98].

Проаналізувавши різні підходи до визначення поняття «управління витратами», нами надано пріоритет визначення, наданого Пилипенком А.А.: «Управління витратами слід розглядати як систему принципів і методів розробки й реалізації управлінських рішень, засновану на використанні об'єктивних економічних законів відносно формування й регулювання витрат, забезпечення ефективного використання ресурсів і капіталу підприємства в різних видах його діяльності відповідно до стратегічних та поточних цілей розвитку» [6, с. 117].

Таким чином, можна стверджувати, що концепція управління витратами – це основна ідея, яка є рушійною силою розробки та реалізації управлінських рішень стосовно формування й регулювання витрат, забезпечення ефективного використання ресурсів і капіталу підприємства відповідно до стратегічних та поточних цілей його розвитку. Із цієї метою науковцями обґрунтовано низку концепцій (табл. 1).

Першою концепцією, що дала поштовх розвитку наукового підходу до управління витратами, стала концепція витратоутворюючих факторів. Вона полягає у тому, що на витрати підприємства впливає низка факторів, як структурних, так і функціональних. До структурних належать масштаб діяльності й обсяг інвестицій; горизонтальна і вертикальна інтеграція; крива обсягів реалізації продукції; технології, що використовуються на кожній стадії ланцюжка витрат, тощо [4, с. 79].

У рамках концепції доданої вартості складники витрат розглядаються на всіх стадіях додавання вартості починаючи із закупівель сировини і матеріалів і закінчуючи реалізацією власної продукції, робіт, послуг [1, с. 5].

Концепція ланцюжка цінностей зосереджує увагу на дослідженні витрат на процеси, що відбуваються за межами підприємства. Концепція альтернативних витрат ґрунтується на тому, що будь-яке фінансове рішення приймається у результаті порівняння альтернативних витрат, і реалізація певного обраного рішення означає відмову від усіх інших альтернативних варіантів. Альтернативні витрати – це ціна шансу або ціна втрачених можливостей, вони є сумою економії, яку могло б одержати підприємство, якби обрало інший варіант використання ресурсів [7, с. 142].

Основною ідеєю концепції трансакційних витрат є той факт, що в будь-якій економіці є два види витрат: виробничі та трансакційні. Базовою одини-

цею концепції є економічна угода, операція, взаємодія, трансакція, витрати щодо здійснення яких і визнаються трансакційними. Тобто до цих витрат належать витрати, пов'язані з накопиченням та обробкою інформації, проведенням переговорів і прийняттям рішень, контролем та юридичним захистом виконання контрактів в умовах ринку [6, с. 65].

Концепція ABC заснована на твердженні, що продукція не є причиною виникнення витрат, а є причиною операцій, у результаті яких виникають витрати. Ключовим поняттям концепції є поняття діяльності, яка споживає ресурси. Основою застосування концепції на практиці є найбільш точний розподіл накладних витрат на кінцеві продукти або послуги через бізнес-процеси (види діяльності) підприємства.

Ключовою ідеєю концепції стратегічного позиціонування є включення до сфери управлінського обліку й аналізу витрат докладної інформації про стратегічний розвиток підприємства, галузі і економіки в цілому [3, с. 99]. Стратегічне позиціонування впливає на процеси управління витратами підприємства залежно від його стратегічного вибору у створенні конкурентних переваг. Таким чином, підходи до управління витратами будуть відрізнятися залежно від стратегічного позиціонування.

Концепція стратегічного управління витратами (SCM) базується на фундаментальних поняттях і принципах стратегічного менеджменту. Вона з'явилася в результаті злиття трьох напрямів: ана-

Таблиця 1

Концепції управління витратами

№ п/п	Концепції управління витратами	Час виникнення	Розробники
1	Концепція витратоутворюючих факторів	80-ті роки XX ст.	Шерер, Остер, Каплан, Дікін, Махер та ін.
2	Концепція доданої вартості	90-х роки XX ст.	Б.Стюарт, Д.Стерн
3	Концепція ланцюжка цінностей	80-ті роки XX ст.	М. Портер
4	Концепція альтернативних витрат	80-ті роки XX ст.	Ф. Визер, Д. Грін, Г. Давенпорт
5	Концепція трансакційних витрат	60–70-ті роки XX ст.	Р. Коуз, О. Уільямсон
6	Концепція ABC (activity based costing)	80–90-ті роки XX ст.	Р. Купер, Р. Каплан
7	Концепція стратегічного позиціонування	90-ті роки XX ст.	Дж. Шанк, В.Говіндараджан
8	Концепція стратегічного управління витратами SCM (strategic cost management)	90-ті роки XX ст.	Дж. Шанк, В.Говіндараджан
9	Концепція життєвого циклу продукції LCC (lifecycle costing) або TLCC (total-life-cycle costing)	60-ті роки XX ст.	Міністерство оборони США
10	Концепція цільової собівартості (Target costing)	60-ті роки XX ст.	Тоширо Хіромото, корпорація Toyota
11	Концепція «кайзен-костинг»	80-ті роки XX ст.	Ясухіро Монден, Сейзо Ікута та ін.
12	Концепція ощадливого виробництва (lean production)	50-ті роки XX ст.	Таїті Оно, корпорація Toyota
13	Бенчмаркінг витрат	70-ті роки XX ст.	Корпорація Херох
14	«Енвайронментал костинг» (environmental costing) або Environmental Cost Management	90-ті роки XX ст.	Міністерство охорони довколишнього середовища Німеччини
15	Концепція управління конкурентоспроможними витратами	80-ті роки XX ст.	М. Портер
16	Концепція витрат, що пов'язана з якістю	1956 р.	Арманд В. Фейгенбаум

Джерело: узагальнено автором на основі [1–9]

лізу ланцюжків цінностей, стратегічного позиціонування та аналізу витратоутворюючих факторів.

Концепція життєвого циклу продукції описує процес управління витратами на виготовлення продукту на всіх стадіях його життєвого циклу. Залежно від фази життєвого циклу використовуються різні методи управління. Як правило, це «таргет-костинг» для першого етапу (циклу досліджень, розробок та проектувань), система «стандарт-кост», або «кайзен-кост», – для другого (виробничого циклу), та система «стандарт-кост» – для третього етапу (циклу післяпродажного обслуговування, виведення з ринку та утилізації). Таким чином, концепція LCC (TLCC) розширює межі традиційних підходів до управління витратами, оскільки дає можливість оцінити та врахувати витрати за весь термін існування продукту, визначити, чи дає змогу прибуток, отриманий від товару на етапі виробництва покрити витрати, понесені на більш ранніх чи пізніх етапах [8; 9].

Кайзен-костинг використовують паралельно з таргет-костингом, тому що вони вирішують практично одне й те саме завдання – зниження рівня окремих статей витрат і собівартості кінцевого продукту до деякого прийнятного рівня, але на різних стадіях життєвого циклу продукту. Таргет-костинг вирішує дане завдання на стадії планування і розробки продукту, кайзен-костинг – на стадії виробництва.

Концепція ощадливого виробництва (lean production) – це система організації й управління розробкою продукції, виробництвом, взаємовідносинами з постачальниками і споживачами, коли продукція виготовляється в точній відповідності до запитів споживачів і з меншими втратами порівняно з масовим виробництвом великими партіями. Бенчмаркінг витрат – це процес виявлення, дослідження, запозичення та адаптації передового досвіду підприємств-конкурентів із метою підвищення ефективності управління витратами підприємства та зниження загального їх рівня.

Концепція environmental costing концентрує свою увагу на постійному моніторингу та можливому запобіганню екологічним витратам. Ця концепція враховує вибір постачальників, філософію і практику взаємодії з навколишнім середовищем, що узгоджується з філософією та практикою покупця, утилізацію відходів під час процесу виробництва та виведення продукту з ринку, його утилізацію [7, с. 143].

Концепція управління конкурентоспроможними витратами базується на положенні, що для забезпечення низьких витрат підприємству потрібно випереджати конкурентів у володінні ринком.

Концепція витрат, що пов'язана з якістю, зорієнтована на зниження витрат за рахунок поліпшення управління якістю, що дає змогу підприємству отримати відповідні конкурентні переваги.

Таким чином, проаналізовані концепції управління витратами розглядають основні напрями підвищення ефективності управління витратами підприємств, яке стає неможливим без комплексного використання окремих їх положень. У ході дослідження низки концепцій було виявлено, що в практичній діяльності підприємств застосовуються певні комбінації концепцій (кайзен-костинг поряд із таргет-костингом), деякі з них є синтезом двох або більше концепцій (концепція стратегічного управління витратами). Переваги та недоліки представлених концепцій проаналізовані в табл. 2.

Представлені концепції, що досліджувалися, не є однорідними. Одні з них (функціональних витратоутворюючих факторів, доданої вартості) ґрунтуються на облікових характеристиках витрат і стосуються бухгалтерської сторони управління витратами. Інші концепції (структурних витратоутворюючих факторів, ланцюжка цінностей, ABC, стратегічного позиціонування) розглядають витрати як об'єкт управління в економічному аспекті.

Проаналізувавши підходи вітчизняних та зарубіжних економістів, було виявлено, що в процесі розгляду концептуальних засад управління витратами підприємств, більшість із них схиляється до одночасного застосування у практичній діяльності суб'єктів господарювання декількох положень різних концепцій. Так, Г.М. Кононенко пропонує систему управління витратами під час виготовлення замовлень промисловими підприємствами дрібносерійного виробництва, основу якої становлять «концепція стратегічного управління витратами, управління по цільовій собівартості, таргет-костинг та кайзен-костинг» [3, с. 99]. А.А. Пилипенко обґрунтував систему стратегічного управління витратами підприємства, використавши положення концепцій ABC, ланцюжка цінностей, доданої вартості та цільової собівартості [5, с. 134–151]. Н. Розтокі [9] представив систему вимірювання витрат та ефективності діяльності, яка інтегрує в собі положення концепції ABC та EVA (економічної доданої вартості).

На думку автора, для вітчизняних суб'єктів господарської діяльності необхідно розробити та впровадити синтезовану концепцію управління витратами, яка буде враховувати не тільки особливості підприємств, але й буде чутливою до будь-яких змін стратегій їх діяльності.

Таким чином, неоднорідність розгляду витрат на рівні внутрішньофірмового менеджменту дає змогу систематизувати наявний досвід в означеній сфері дослідження й розробити за допомогою графічного методу відповідну матрицю порівняння концептуальних підходів щодо управління витратами (рис. 1).

Структуру матриці порівняння створено на основі її поділу на чотири квадранти-сектори

(I, II, III і IV), що відповідають зонам сполучення рівнів віднесення змістовного наповнення підходу до економічного чи облікового аспектів управління. Елементи з відповідними порядковими номерами – це аналізовані підходи до управління витратами, сутність яких було розкрито вище.

Перший квадрант матриці поєднує в собі однаково незначний рівень віднесення концепції стратегічного управління витратами (SCM) та концепції центрів відповідальності. Другий сектор матриці (II квадрант) містить такі наукові підходи: концепцію витратоутворюючих факторів (стосовно розгляду її структурних факторів); концепцію ланцюжка цін-

ностей; концепцію «директ-костинг» та концепцію «стандарт-костинг». Висока інтеграція облікового та економічного аспектів дає змогу розподілити до III квадранту матриці концепцію трансакційних витрат та концепцію витратоутворюючих факторів, до спільних рис яких належить базування на змісті операційних витрат підприємства. При цьому трансакційний підхід оперує поняттям трансакційних витрат і потребує чіткого обліку всіх операцій непродуктивного характеру. Четвертий сектор (IV квадрант) матриці порівняння містить концепцію доданої вартості, концепцію альтернативності витрат та концепцію ABC.

Таблиця 2

Переваги та недоліки окремих концепцій управління витратами

Назва концепції	Переваги	Недоліки
Концепція структурних витратоутворюючих факторів	За деяких припущень можливо виявити вплив на витрати кожного зі структурних факторів. Наприклад, роль вертикальної інтеграції у формуванні витрат на збут (вертикальна інтеграція «вгору») або витрат на сировину та матеріали (вертикальна інтеграція «вниз»)	Складність застосування через консервативність облікових систем, які формують інформаційну базу управління витратами, що не дає змоги об'єктивно оцінити вплив деяких структурних факторів на витрати підприємства
Концепція функціональних витратоутворюючих чинників	Необхідна інформація міститься серед облікових даних підприємства, що значно спрощує процес управління витратами. Наприклад, ефективність виробництва продукції можливо розрахувати виходячи з даних про обсяги виробництва продукції та витрат на виробництво	Не враховується значна кількість факторів, що мають суттєвий вплив на витрати підприємства (зокрема, структурних факторів: масштабу діяльності, обсягу інвестицій, технології та ін.)
Концепція доданої вартості	Є ефективною у застосуванні в нематеріальних галузях (надання послуг чи виконання робіт), оскільки дає змогу максимізувати різницю між закупівлями та реалізацією	Із процесу контролю випадає велика частина матеріальних витрат, що є важливими для матеріалоємних підприємств [4]
Концепція альтернативних витрат	Є досить ефективною у застосуванні, оскільки дає право вибору підприємцю	Певна обмеженість використання пов'язана з тим, що у складних технологічних виробництвах витрати втрачених можливостей не завжди можна достовірно та об'єктивно оцінити, тому є присутнім суб'єктивний момент
Концепція трансакційних витрат	Дає змогу виявити та оптимізувати витрати з обслуговування операцій	Проблематичний облік на вітчизняних підприємствах через високу частку подібних витрат, що носять тінювий характер, та через труднощі їх виділення із сукупності легальних витрат, оскільки у вітчизняному бухгалтерському обліку не передбачено поняття трансакційних витрат
Концепція стратегічного позиціонування	Дає змогу під час аналізу витрат піднятися на вищий рівень причин їх появи. Є можливість після прийняття стратегічного рішення на верхньому рівні одразу позбутися від значної кількості факторів нижчого рівня	Необхідність ретельної перевірки та обґрунтування кожного структурного елемента стратегічного рішення, оскільки скорочення витрат може призвести до зниження ступеня задоволення споживачів. Практична реалізація у вітчизняному господарському середовищі потребує більш високого рівня фінансового менеджменту
Концепція ABC	Економічні розрахунки реальної собівартості товарів, робіт, послуг не вимагають щомісячного моніторингу, не залежать від бухгалтерських розрахунків і мають довгостроковий характер	Складність реалізації причинно-наслідкового розподілу непрямих витрат
Концепція ланцюжка цінностей	Налагодження взаємного співробітництва з усіма учасниками ланцюжка цінностей сприяє створенню високоефективних систем формування вартості, які забезпечують організаціям-учасницям суттєві конкурентні переваги	Важка для реалізації у вітчизняному господарському середовищі через відсутність необхідної інформації

Джерело: авторський результат дослідження на основі [1–9]

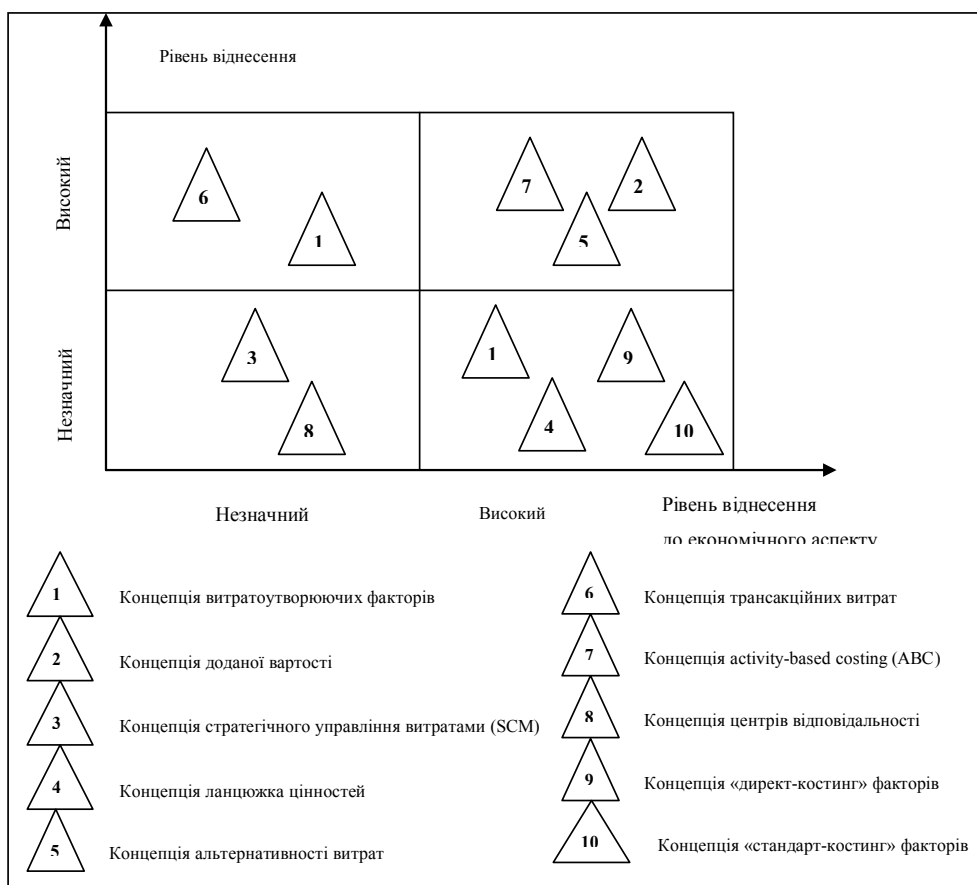


Рис. 1. Матриця порівняння концептуальних підходів до управління витратами

Джерело: авторська розробка

Виходячи з аналізу матриці, можна зробити такі висновки:

- по-перше, основна концентрація концептуальних підходів до управління витратами приходить на II квадрант матриці (чотири підходи), що зумовлює перевагу економічного аспекту управління над обліковим через первинність природи походження категорії «витрати»;

- по-друге, управління витратами із суто облікової точки зору передбачає аналіз витрат переважно за операційними факторами і не дає змоги приділити достатньо уваги складникам зовнішнього впливу;

- по-третє, значний рівень віднесення до обох управлінських сторін викривляє процедуру оцінки витрат та ускладнює їх розмежування за тією чи іншою класифікаційною ознакою через подвійність віднесення до облікового чи економічного аспектів.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, нами досліджено основні концепції управління витратами з позиції їх ефективного формування. Визначено, що для вітчизняних суб'єктів господарської діяльності необхідно розробити та впровадити синтезовану концепцію управління витратами, яка буде враховувати аспекти матричного зонування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Адамов Н.А. Учёт затрат и калькулирование себестоимости строительной продукции : автореф. дис. ... канд. эконом. наук / Н.А. Адамов. – М., 2001. – 14 с.
2. Даньків Й.Я. Аналітичні та контрольні процедури в процесі управління витратами підприємств / М.Я. Остап'юк, О.П. Хом'як, Й.Я. Даньків // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – Ужгород, 2012. – № 1(35). – С. 188–193.
3. Кононенко Г.М. Концептуальний погляд щодо удосконалення системи управління ефективністю виробництва / В.А. Грекова, Г.М. Кононенко // Економіка: проблеми теорії та практики. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2006. – Вип. 222. – Т. I. – С. 96–102.
4. Назарчук Т.В. Оптимізація загальної структури управління підприємством як об'єкта формування витрат / Т.В. Назарчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2006. – № 2. – Т. 2. – С. 78–82.
5. Пилипенко А.А. Організація обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства : наукове видання / А.А. Пилипенко. – Х. : ХНЕУ, 2007. – 276 с.
6. Олійник О.В. Поняття витрат в працях вчених-економістів / О.В. Олійник // Механізм господарювання і економічна динаміка в АПК : Міжнародна науково-практична конференція присвячена 185-й

річниці заснування Харківського державного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. – Харків : Вісник ХДАУ, 2001. – С. 65–66.

7. Шеремета О.В. Планування управлінських витрат / О.В. Шеремета // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2007. – Т. 1. – № 3. – С. 141–144.

8. Hicks D. Activity-Based Costing: Making It Work For Small and Mid-Sized Companies / D. Hicks. – 1999. – 352 p.

9. Roztocki N., Needy K. Integrating activity-based costing and economic value added in manufacturing / N. Roztocki, K. Needy // Engineering Management Journal. – 1999. – Vol. 11. – № 2 (June). – P. 17–22.

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ПІДПРИЄМСТВ: ІСТОРІЯ ВИНИКНЕННЯ ТА СУТНІСТЬ

THE HISTORY AND ESSENCE OF THE CORPORATE CULTURE

У статті досліджено історію формування науки про корпоративну культуру підприємств як елемента теорії управління. Узагальнено дослідження щодо розуміння сутності категорії «корпоративна культура» і запропоновано авторське визначення. Досліджено взаємозв'язок корпоративної культури з корпоративною етикою, філософією бізнесу, організаційною поведінкою.

Ключові слова: підприємство, корпоративна культура, кодекс етики, корпоративна етика, філософія бізнесу, організаційна поведінка.

В статье исследована история формирования науки о корпоративной культуре компаний как элемента теории управления. Проведен обзор относительно понимания сущности категории «корпоративная культура» и предложено авторское опре-

деление. Исследована взаимосвязь корпоративной культуры с корпоративной этикой, философией бизнеса, организационным поведением.

Ключевые слова: предприятие, корпоративная культура, кодекс этики, корпоративная этика, философия бизнеса, организационное поведение.

Paper examines the history of the formation of the science of the corporate culture as part of management theory. Overview research on understanding the essence of the notion of corporate culture and presented the author's definition. Investigated relations between corporate culture and corporate ethics, philosophy of business, organizational behavior.

Key words: business, corporate culture, code of ethics, corporate ethics, business philosophy, organizational behavior.

УДК 338.4:330.3:658

Копитко М.І.

д.е.н., доцент,
професор кафедри менеджменту
Львівський державний університет
внутрішніх справ

Постановка проблеми. У світі з кожним днем зростає роль корпоративної культури для успішності бізнесу. Це підтверджується дослідженнями журналу Forbes, відповідно до яких 86% підприємств у світі визнали, що успішність їхньої діяльності збільшується завдяки залученню персоналу, при цьому якість роботи зростає на 44%, а прибутковість – на 22% на рік.

Така ситуація зумовлює важливість вивчення проблеми формування належного рівня корпоративної культури на вітчизняному підприємницькому просторі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значна кількість науковців починаючи з 80-х років ХХ ст. досліджували проблеми формування корпоративної культури. Впродовж останніх років такі дослідження активізувалися, що зумовлено вагомістю даного фактора для конкурентоздатності суб'єктів господарювання. У зв'язку з тим, що вивченням даних питань займаються науковці з різних сфер (філософи, психологи, економісти тощо), на даний момент відсутні уніфіковані підходи до розуміння даної категорії. Крім того, є дуже мало наукових праць, в яких дана категорія

пов'язується з рівнем економічної безпеки підприємств, що особливо важливо в умовах вітчизняного бізнес-середовища.

Постановка завдання. Мета статті – дослідити основні віхи в історії розвитку феномену «корпоративна культура» і на основі систематизації глущачень даної категорії визначити авторський підхід до її розуміння.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз питань корпоративної культури розпочався у середині ХІХ ст. Вперше термін «корпоративна культура» використав німецький фельдмаршал Г. Мольтке щодо обумовлення відносин в офіцерському середовищі [1].

У другій половині ХХ ст. все більше науковців почали вивчати питання корпоративної культури, що дало змогу пояснити даний феномен як явище духовного і матеріального життя колективу та домінуючі в ньому моральні норми та цінності, кодекс поведінки [2].

Подальше вивчення корпоративної культури базувалося на тому факті, що завдяки розвинутій корпоративній культурі підприємства можна вирішити дві проблеми: встановити і налагодити

зв'язки із зовнішнім середовищем (зовнішня адаптація) та сприяти стабільній роботі персоналу на партнерських засадах (внутрішня інтеграція) [3].

На початку 80-х років ХХ ст. у теорії управління вперше почали використовувати концепцію корпоративної культури. Масштабні дослідження корпоративної культури у цей період відбувалися у США з метою вивчення особливостей діяльності американських корпорацій. Специфіка полягала в тому, що основу вивчення становила культура кожного з підрозділів корпорацій, які переважно знаходилися в різних географічних регіонах. Саме тому корпоративна культура розглядалася з позиції культури саме корпорацій [4, с. 16].

Американські компанії почали першими розробляти етичні кодекси у зв'язку з тим, що суспільну думку про чесність і добропорядність уважали більш пріоритетним напрямом діяльності, ніж максимізацію прибутку.

Метою розробки цих кодексів було [5]:

- формування комплексу цінностей, на основі яких менеджери повинні були приймати рішення;
- зобов'язання всіх працівників зважати на психологічні та етичні аспекти рішень, які вони приймають;
- формування переліку норм поведінки з клієнтами і конкурентами.

Із початку 50-х років ХХ ст. процес прийняття кодексів поширюється і на європейські, канадські та японські фірми.

Структура японських кодексів була такою [6]:

1. Ставлення до компанії:

- відданість;
- вдячність.

2. Ставлення до роботи:

- ретельність;
- відповідальність;
- старанність;
- ошадливість;
- почуття гордості за свою роботу.

3. Ставлення до старших:

- повага;
- чемність.

4. Ставлення до співробітників:

- співробітництво;
- визнання заслуг.

Із кожним роком до структури кодексів вносилися нові пункти, їх почали доповнювати нормами про отримання подарунків, хабарництво, відносини з клієнтами та контрагентами, про захист навколишнього середовища, переліком санкцій за порушення норм кодексу.

У праці О.Й. Лесько [5] наводяться результати досліджень розробки та дотримання етичних кодексів у провідних світових корпораціях. Так, прикладом розробки сучасного кодексу може бути Кодекс ділової етики компанії «Проктер енд Гембл», в якому зазначені основні

морально-етичні цінності та принципи діяльності компанії.

Цінності, які є основою діяльності компанії [7]:

- колектив, який складається з найкращих у світі спеціалістів;
- господарське ставлення до майна компанії (як до власного); прагнення до забезпечення довгострокової успішної діяльності компанії, до виконання покладених завдань, підвищення ефективності праці;
- чесність і відкритість у відносинах між робітниками; дотримання букви закону; прийняття рішень на основі повної інформації й обґрунтування її оцінки на основі можливих ризиків;
- намагання бути кращими у виконанні покладених завдань; підвищення якості роботи; здійснення лідерства у своїй сфері;
- взаємна довіра у стосунках між колегами, замовниками і користувачами.

Принципи і правила поведінки, що відображають моральні цінності:

- повага до особистості кожної людини;
- нероздільність інтересів компанії і кожного робітника;
- цілі і принципи чітко визначені і погоджені;
- основою успіху є новаторство;
- орієнтація у виробничій сфері на запити споживачів, на тісні, взаємовигідні відносини із замовниками і суміжниками;
- заохочення професійної майстерності робітників;
- намагання бути кращими в усіх галузях, які мають для компанії певне значення;
- спільна діяльність у дусі взаємної довіри і партнерські відносини із замовниками, постачальниками, вищими навчальними закладами, державними органами.

У компанії «Техас Інструментс» розроблена етична програма для всіх 60 тис. працівників, які працюють у офісах компанії по всьому світу. Керівником даної програми є директор із річною зарплатою у 700 тис. дол. Компанія по своїй всесвітній електронній мережі постійно здійснює розсилку статей про правила прийому подарунків, про випадки крадіжок, незаконне копіювання програмного забезпечення, прийняті в різних країнах нагороди за дотримання етичних принципів компанії. З директором з етики можна зв'язатися безкоштовною «гарячою» телефонною лінією, у розмові працівники мають право не називати свого імені та прізвища і зробити повідомлення або відправити листа за спеціальною адресою або електронною поштою. Увага до питань етики в компанії зумовлена її стратегічною позицією: «Наша добра репутація так само важлива, як і технології, які ми виробляємо». Ця компанія свій перший моральний кодекс розробила в 1961 р. і в подальшому його строго дотримувалася [8].

У компанії «Мак Донелл Дуглас» кожен співробітник одержує картку, на якій є скорочений варіант морального кодексу компанії і правила прийняття етично правильних рішень. У ньому зазначено: «Чесність і етика існують винятково всередині людини або зовсім відсутні. Або індивід веде себе чесно й етично, або ні. Щоб чесність та етичність були символами, ми, члени Корпорації, повинні старатися:

- бути чесними, такими, що заслуговують на довіру;
- виконувати поставлені перед нами завдання і взяті на себе зобов'язання;
- конструктивно співробітничати, допомагати колегам у будь-якій роботі;
- чесно і розумно відноситися до своїх колег, покупців та інших людей;
- дотримуватися законів у всіх наших діях;
- вірно служити своїй компанії, докладати всіх своїх сил до покращення якості життя у світі, в якому ми живемо.

Чесність і дотримання високих етичних стандартів вимагає важкої роботи, мужності і (часом) нелегкого вибору, деколи нам доводиться відмовлятися від спокусливих можливостей. Але, зрештою, наші добрі справи ідуть нам же на користь» [8].

На підприємствах поширеним є створення комітетів з етики, до складу яких входять представники вищого керівництва і які відповідають за дотримання робітниками етичних принципів і винесення рішень у разі виникнення спірних ситуацій. Наприклад, комітет з етики компанії «Моторола» має право інтерпретувати і корегувати основні поло-

ження морального кодексу, інформувати співробітників про внесені в нього зміни, а також виносити рішення щодо робітників, які порушують кодекс.

Досить поширеними є використання навчальних програм, які спрямовані на розповсюдження принципів етики серед робітників. За даними досліджень, майже всі великі американські корпорації та половина невеликих фірм мають свої етичні кодекси.

У Західній Європі існує певна недовіра до ефективності впливу кодексів на моральне вдосконалення співробітників. Кодекси тут з'явилися лише в середині 80-х років, а процес їх розробки і впровадження проходить дещо повільніше, ніж у США. Так, у Канаді кодекси мають приблизно 50% компаній, а в Англії – близько 40%.

Узагальнення теорії та практики менеджменту в історичному аспекті та у взаємозв'язку з розвитком корпоративної культури представлено в табл. 1.

Таким чином, у табл. 1 визначено основні етапи, під час яких формувалися наукові напрями та школи світового менеджменту, які стали основою для розвитку об'єктів та елементів менеджменту, а також еволюційні зміни цінностей і типів корпоративної культури.

Незважаючи на тривалі дослідження корпоративної культури, на сьогоднішній день не існує єдиного підходу до розуміння її сутності. Така ситуація пояснюється різноаспектними підходами то пояснення значення терміну «культура» на різних континентах та залежно від сфери використання.

Узагальнення досліджень щодо розуміння сутності категорії «корпоративна культура» подано у табл. 2.

Таблиця 1

Еволюція систем менеджменту та корпоративної культури

Етапи і наукові школи менеджменту	Домінуючі цінності	Домінуючий вид культури	Основні акценти в менеджменті
Науковий менеджмент. Класична школа менеджменту, 1890–1935 рр.	Праця як засіб життєдіяльності, продуктивність праці, технологія	Культура праці Культура виробництва	Нормування праці Правила Закони, норми Інструкції
Школа людських відносин і поведінкових наук, 1936–1955 рр.	Якість трудового життя	Культура відносин	Мотивування
Кількісний і системний підходи, 1956–1970 рр.	Інформаційні потреби	Культура управління	Моделювання Дослідження операцій Комп'ютеризація
Ситуаційний підхід, 1971–1985 рр.	Творча праця, Нові ідеї	Інноваційна культура	Стратегія Інновації
Нові підходи і теорія змін, 1986–1990 рр.	Знання	Корпоративна культура загалом	Корпоративні зміни Корпоративний розвиток Самоменеджмент
Етичний, соціально орієнтований менеджмент, середина XXI ст.	Творчість Духовні здібності	Культура духу	Управлінські рішення на якісно іншій основі (інтуїції, наприклад). Зміна ідеології управління і підходів до лідерства

Джерело: складено на основі [4, с. 74]

Підходи до розуміння сутності категорії «корпоративна культура»

Визначення корпоративної культури	Джерело
Сфера управління	
Сфера менеджменту, пов'язана з розвитком інтеграційних процесів управління, яка дає змогу значно підвищити продуктивність праці, звести до мінімуму плинність кадрів, коли конкуренція загострюється, і отримати максимальний прибуток	9
Спосіб дії та мислення, який більшою чи меншою мірою поділяють усі працівники підприємства і який повинен бути засвоєний і хоча б частково прийнятий новачками, щоб нові члени колективу стали «своїми»	10
Система цінностей	
Фактор конкурентоспроможності підприємства, що визначає систему цінностей, переконань, традицій і норм поведінки працівників, що розуміються, сприймаються і підтримуються всіма членами колективу, причому такі цінності повинні формувати цілісність компанії за рахунок створення єдиних, визнаних правильними стандартів поведінки і мислення. Крім того, це інструмент у сфері управління, що дає змогу керувати персоналом, підвищити конкурентоспроможність організації, ступінь довіри до корпоративних прав, забезпечити захист власників, підвищити якість продукції і задовольнити вимоги споживачів. Фактично вона виступає правилами ведення бізнесу як у національному, так і в міжнародному середовищі, прийняття управлінських рішень, делегування повноважень, організації комунікативного процесу, поліпшення якості, створення соціального клімату	11
Система цінностей, переконань, вірувань, уявлень, очікувань, символів, а також ділових принципів, норм поведінки, традицій, ритуалів, які склалися в організації або її підрозділах за час діяльності та які приймаються більшістю співробітників	12
Сукупність типових для неї цінностей, норм і точок зору або ідей, які свідомо чи підсвідомо формують зразок поведінки для співробітників організації	13
Сукупність переконань, відносин, норм поведінки і цінностей, спільних для всіх співробітників даної організації. Вони можуть не бути чітко виражені, але за відсутності прямих інструкцій визначають спосіб дій і взаємодії людей і значною мірою впливають на хід виконання роботи	14
Поведінка працівників організації, їхні переконання і цінності, традиції, рівень взаємовідносин між менеджерами і працівниками, між компанією, її клієнтами і постачальниками	15
Складна та багатоаспектна система цінностей, переконань, ділових принципів, норм поведінки, традицій, що стає важливим нематеріальним ресурсом підприємства, оскільки забезпечує соціальні зв'язки, комунікативно-інформаційне спілкування, гармонізує відносини між роботодавцями і найманими працівниками і, таким чином, суттєво впливає на ефективність та конкурентоспроможність підприємства	16
Набір елементів для мотивації персоналу та роботи із зовнішніми контрагентами	
Набір елементів, покликаних забезпечити мотивацію співробітників без будь-яких додаткових грошових виплат, створюючи сприятливий мікроклімат для роботи	17
Сукупність правил, що стосуються всіх форм ділового спілкування, прийнятих у конкретній організації (ділова розмова, ділові переговори, суперечка, дискусія, полеміка, ділова нарада, публічний виступ, телефонні переговори, ділове листування, стиль одягу, спосіб проводити разом неробочий час)	18
Сукупність моделей поведінки, які набулі організацією в процесі адаптації до зовнішнього середовища і внутрішньої інтеграції, що показали свою ефективність і приймаються більшістю членів організації	19
Комплекс базових пропозицій, винайдених, виявлених або розроблених групою для того, щоб навчитися справлятися з проблемами зовнішньої адаптації та внутрішньої інтеграції	20
Комплекс базових припущень, винайдений, виявлений або розроблений групою для того, щоб навчитися справлятися з проблемами зовнішньої адаптації внутрішньої інтеграції, що функціонує досить довго, щоб підтвердити свою спроможність, і передається новим членам організації як єдино правильний	21
Корпоративна культура охоплює більшу частину явищ духовного і матеріального життя колективу: домінуючі в ньому моральні норми і цінності, прийнятий кодекс поведінки й укорінені ритуали, манера персоналу одягатися, встановлені стандарти якості продукту, що випускається	22
Складне, багатозарове, динамічне явище, що включає і матеріальне, і духовне в поведінці організації відносно суб'єктів зовнішнього середовища і власних співробітників	23
Комплекс переконань і очікувань, що розділяється членами організації, ці переконання й очікування формують норми, які значною мірою визначають поведінку в організації окремих особистостей і груп	24
Інструмент стратегічного розвитку організації	
Інструмент стратегічного розвитку організації через стимулювання інновацій та управління змінами. Набуваючи професійного й особистісного досвіду, члени колективу формують своє ставлення до різних явищ, а саме: місії організації, планування, чинників мотивації, виробництва, якості праці	25
Сукупність певних норм і цінностей, які повинні відповідати стратегії і зовнішньому середовищу організації	26
Спосіб здійснення діяльності та її специфічні характеристики	
Унікальні характеристики організації, що відрізняють її від усіх	27
Один із способів здійснення організаційної діяльності за допомогою використання мови, фольклору, традицій та інших засобів передачі основних цінностей, переконань, ідеології, які спрямовують діяльність підприємства в потрібне русло	28
Неявна, невидима і неформальна свідомість організації, яка керує поведінкою людей і, своєю чергою, саме формується під впливом їхньої поведінки	29
Характер і особисті якості компанії, що ґрунтуються на досвіді багатьох поколінь співробітників, який дає змогу працівникам фірми певним чином, без особливих роздумів реалізовувати місію компанії	30

Джерело: узагальнено автором

Аналізуючи табл. 2, можна запропонувати авторське визначення, відповідно до якого корпоративна культура підприємства – це інструмент сфери управління, який дає змогу забезпечити відповідний рівень конкурентоздатності підприємства та його економічної безпеки шляхом формування системи цінностей та норм поведінки, спільних для всіх працівників, створюючи сприятливий мікроклімат для роботи і формуючи правила ведення бізнесу на всіх рівнях.

Базуючись на запропонованому визначенні корпоративної культури можна стверджувати, що вона демонструє притаманну підприємству ідеологію управління, що спрямована, головним чином, на підвищення рівня ділової активності, через:

- взаємовідносини працівників з організацією;
- основні принципи діяльності працівників та організації загалом;
- відносини організації до ділових партнерів, конкурентів, споживачів;
- позиціонування щодо суспільства;
- загальні світоглядні позиції.

Як зазначено у праці професора Г.М. Захарчин [4, с. 18–19], корпоративна культура тісно взаємопов'язана з корпоративною етикою, філософією бізнесу, організаційною поведінкою.

Корпоративна етика – це сукупність етичних правил, що містяться в документах, прийнятих добровільно представниками будь-якої професії, галузі, громадського об'єднання й обов'язкові для виконання особами, що є членами об'єднання, яке прийняло цей документ.

Окрім офіційної чи корпоративної етики, існують взаємини, не врегульовані будь-якими правилами, крім вимог загальної вихованості й внутрішньої інтелігентності людини. Етична норма на відміну від норми правової не спричиняє санкцій, передбачених законом, якщо порушення етичних вимог не переростає в правопорушення. Етичні норми містять переважно рекомендаційний характер. Основна відмінність між правовою й етичною нормами полягає в тому, що правова забезпечується державним принципом, а етична – громадським, корпоративним впливом і має за мету підтримку високоморального клімату в суспільстві.

Взаємозв'язок КК із філософією бізнесу проявляється через призму світосприйняття й ідеологію поведінки.

Взаємозв'язок КК і організаційної поведінки лежить у площині формування єдино спільних законів поведінки і відносин між індивідом, групою й організацією. Організаційна поведінка є зовнішнім проявом організаційної культури і, очевидно, її наслідком.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, здійснено вивчення основних етапів розвитку феномену «корпоративна культура» як елементу теорії управління, що дало змогу вста-

новити факт досить нетривалого періоду вивчення даної категорії, але щораз більшої актуальності для успішного ведення бізнесу в сучасних умовах.

На основі узагальнення та систематизації наукових підходів до розуміння корпоративної культури запропоновано авторське розуміння, що дало змогу врахувати всі аспекти впливу на діяльність підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Савчук Л. Развитие корпоративной культуры в Украине / Л. Савчук, А. Бурлакова // Персонал. – 2005. – № 5. – С. 86–89.
2. Носков В. Психологичні детермінанти корпоративної культури / В. Носков, А. Кальянов, О. Єфросиніна // Політичний менеджмент. – 2006. – № 3(17). – С. 76–88.
3. Смоленюк П.С. Корпоративна культура як основа розвитку організації / П.С. Смоленюк // Наука й економіка. – 2010. – № 1. – С. 123–128.
4. Захарчин Г.М. Корпоративна культура : [навч. посіб.] / Г.М. Захарчин, Н.П. Любомудрова, Р.О. Винничук, Н.В. Смолінська. – Львів : НУЛП, 2011. – 317 с.
5. Лесько О.Й. Етика ділових стосунків : [навч. посіб.] / О.Й. Лесько, М.Д. Прищак, Г.Г. Рузакова, О.Б. Залюбівська. – Вінниця : Вінниц. нац. техн. ун-т., 2009. – 187 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://posibnyky.vntu.edu.ua/etika/p5.html>.
6. Статінова Н.П. Етика бізнесу : [навч. посіб.] / Н.П. Статінова, С.Г. Радченко. – К. : КНТЕУ, 2001. – 280 с.
7. Гах Й.М. Етика ділового спілкування : [навч. посіб.] / Й.М. Гах. – К. : Центр навч. літератури, 2005. – 160 с.
8. Герчикова И.Н. Деловая этика и регулирование международной коммерческой практики : [учеб. пособ.] / И.Н. Герчикова. – М. : Консалтбанк, 2002. – 576 с.
9. Корпорації: управління та культура : [монографія] / За ред. А.Е. Воронкової. – Дрогобич : Вимір, 2006. – 376 с.
10. Jaques E. The changing culture of a factory. – New York: Dryden Press, 1952. – P. 251.
11. Пітель Н.Я. Корпоративна культура підприємства в умовах глобалізації / Н.Я. Пітель // Інформаційна економіка. – 2012. – № 6. – С. 62.
12. Формирование корпоративной культуры [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ir-sintez.com/content/view/78/84/>.
13. Одегов Ю.Г., Журавлев П.В. Управление персоналом / Ю.Г. Одегов, П.В. Журавлев. – М. : Финстанформ, 1997. – 128 с.
14. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / М. Армстронг. – СПб. : Питер, 2004. – 832 с.
15. Рудінська О.В. Менеджмент : [навч. посіб.] / О.В. Рудінська, С.А. Яроміч, І.О. Молоткова. – К. : Ельга-Ніка-Центр, 2002. – 336 с.
16. Кицак Т.Г. Формування корпоративної культури в процесі розвитку соціально-трудова відносин на підприємстві : автореф. дис. ... к.е.н. : спец.

08.00.04 / Т.Г. Кицак ; Київський національний університет ім. Т. Шевченка. – К., 2008. – 20 с.

17. Бурма О. Лучшие способы мотивации сотрудников / О. Бурма [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rynok.biz/article/2010/5/24/luchshie_sposobi_motivacii_sotrudnikov.

18. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс / Ф. Котлер ; 2-е изд. ; пер. с англ. под ред. С.Г. Божук. – СПб. : Питер, 2006. – 464 с.

19. Вікіпедія. Інтернет-енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ru.wikipedia.org/wiki/Корпоративна_культура.

20. Рудінська О.В. Менеджмент: Теорія менеджменту, організаційна поведінка, корпоративний менеджмент : [посібник] / О.В. Рудінська, С.А. Яромич. – К. : Ельга, Ніна-Центр, 2002. – 336 с.

21. Шейн Э. Организационная культура и лидерство / Э. Шейн ; пер. с англ. под ред. Т.Ю. Ковалевой ; 3-е изд. – СПб. : Питер, 2007. – 336 с.

22. Кричевский Р.Л. Если вы руководитель. Элементы психологии менеджмента в повседневной работе / Р.Л. Кричевский. – М. : Дело, 2003. – 115 с.

23. Спивак В.А. Корпоративная культура / В.А. Спивак. – СПб. : Питер, 2001. – 223 с.

24. Schwartz H. and Davis S. M. Matching Corporate Culture and Business Strategy. *Organizational Dynamics*, Summer 1981. – P. 30–48.

25. Поліщук Н.С. Вплив моральних цінностей та особистих потреб на формування корпоративної культури державних службовців / Н.С. Поліщук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/ejournals/tppd/2008-3/R_3/08pnskds.pdf.

26. Соловйова Р.П., Беляєв Є.Ю. Корпоративна культура / Р.П. Соловйова, Є.Ю. Беляєв // Корпоративна культура XXI століття: 36 наукових праць ; за заг. ред. Г.Л. Хаєта. – Краматорськ : ДДМА, 2005. – 100 с.

27. Gold K. Managing for Success: A comparison of the private and public sectors // *Public Administration Review*. – 1982. – Nov.- Dec. – P. 24.

28. Morgan G. *Images of Organization*. – Beverly Hills, CA.: Sage, 1986. – P. 421.

29. Шольц К. Управління для успіху: порівняння приватного та державного секторів / К. Шольц // *Державне управління*. – 1982. – 134 с.

30. Кох Р. Менеджмент и финансы: От А до Я / Р. Кох ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 1999. – 496 с.

РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

ВПЛИВ ЗОВНІШНІХ ТА ВНУТРІШНІХ ФАКТОРІВ НА ФОРМУВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

THE INFLUENCE OF EXTERNAL AND INTERNAL FACTORS ON THE FORMATION OF LABOUR POTENTIAL OF REGION

У статті визначено особливості формування та ефективного використання трудового потенціалу регіону через всебічну оцінку факторів впливу. Проведено класифікацію факторів формування та використання трудового потенціалу регіону за середовищем та характером дії. Встановлено, що різновиди факторів за різними класифікаційними ознаками перекликаються між собою.

Ключові слова: трудові ресурси, регіон, фактори впливу, трудовий потенціал, фактори формування.

В статье определены особенности формирования и эффективного использования трудового потенциала региона за всестороннюю оценку факторов влияния. Проведена классификация факторов формирования

и использования трудового потенциала региона за средой и характером действия. Установлено, что разновидности факторов по различным классификационным признакам перекликаются между собой.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, регион, факторы влияния, трудовой потенциал, факторы формирования.

In the article the features of formation and effective use of labor potential of the region for a comprehensive assessment of the influencing factors. The classification of factors of formation and use of labor potential of the region environment and the nature of the action. It is established that the varieties of factors on different classification criteria interact among themselves.

Key words: labor resources, region, factors of influence, labor potential, factors of forming.

УДК 332

Дубинська І.І.

аспірант

Міжнародний університет
бізнесу і права

Постановка проблеми. Для успішного функціонування будь-якого регіону України важливим є постійний моніторинг наявних ресурсів, проведення їх економічної оцінки, визначення факторів впливу на них. Серед факторів впливу слід розглядати причинні зв'язки, які зумовлюють специфічні для кожного регіону закономірності розвитку. Серед факторів впливу можуть бути кількісні та якісні характеристики, варіаційні та атрибутивні ознаки господарської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам дослідження факторів формування трудових ресурсів на національному та регіональному рівнях присвячені роботи багатьох вітчизняних вчених, серед яких слід відмітити: З. Варналій, М. Долішнього, С. Дорогунцов, С. Злупко, О. Крушельницька, А. Колота, Е. Лібанову, С. Мельника, О. Сардака, Л. Столяренко та інших. Але незважаючи на значний вклад вчених, в окремі аспекти цього напрямку дослідження залишаються недостатньо вивченими.

Формулювання цілей статті. Метою нашого дослідження стало систематизація впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на формування трудового потенціалу регіону.

Вклад основного матеріалу. Фактори ресурсного потенціалу регіону впливають на обсяги і напрями економічної діяльності, на визначення соціальних пріоритетів, вони є практичним інструментом вирішення економічних

завдань [1, с. 62]. Під факторами також розуміються «ресурси виробничої діяльності і економіки в цілому (земля, праця, капітал, підприємництво); рушійні сили економічних, виробничих процесів, що впливають на результат виробничої, економічної діяльності» [2, с. 363].

На формування та використання ресурсного потенціалу регіону впливають загальні економічні закони: сталого розвитку продуктивних сил; територіального поділу праці; погодження інтересів; наукової організації управління; регіоналізації та глобалізації. Найбільшу роль відіграє закон сталого розвитку продуктивних сил, оскільки він визначає стратегічний напрям досягнення соціально-економічного розвитку регіону на основі існуючого ресурсного потенціалу. Регіональні фактори розвитку ресурсного потенціалу і активізації економічного зростання за своєю природою мають загальносуспільне значення, оскільки є факторами розвитку всіх галузей у регіоні [3, с. 100].

Для визначення особливостей формування та ефективного використання трудового потенціалу регіону необхідно здійснювати всебічну оцінку факторів впливу. Класифікацію факторів формування та використання трудового потенціалу регіону можна здійснювати за різними класифікаційними ознаками. На рисунку 1 представлена класифікація за середовищем та характером дії. Різновиди факторів за різними класифікаційними ознаками перекликаються між собою.

За середовищем дії на трудовий потенціал регіону можна виокремити зовнішні і внутрішні фактори. Зовнішні не залежать від дії регіональних органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, а пов'язані з податковою та фінансовою системами, законодавчою базою, економічною і політичною ситуацією в країні і світі. Соціально-економічне становище держави впливає на всі сфери господарювання та на інвестиційний клімат регіону, цей фактор регулює ступінь ризику вкладення капіталу та вартісний вимір ресурсного потенціалу регіону. Стабільність економіки держави збільшує можливість достовірно прогнозувати кон'юнктуру ринку та особливості трудового потенціалу.

Важливим фактором формування та використання трудового потенціалу регіону є ліберальна система оподаткування із спрямуванням фіскальної та регулюючої функції податків на розвиток підприємництва та бізнесу. Державна система формування місцевих бюджетів повинна забезпечувати мобілізацію фінансових ресурсів, інвестицій для розвитку регіону. Інвестиції є одним з важливих факторів розвитку трудового потенціалу регіону.

Наступним фактором, що впливає на формування та використання ресурсного потенціалу, є географічне розташування регіону, яке базується на його сусідстві з іншими регіонами та європейськими державами. На ресурсний потенціал впливають і природні умови, які завдяки розвитку науки і техніки отримують дедалі більшу економічну оцінку та переходять до розряду природних ресур-

сів [4, с. 83]. Природні умови можуть бути сприятливими і несприятливими, від чого залежить використання трудового потенціалу.

Внутрішні фактори формування та використання трудового потенціалу регіону визначають стратегію його соціально-економічного розвитку. До внутрішніх факторів належать: регіональна соціально-економічна політика; соціально-економічний стан регіону; економічний потенціал регіону; внутрішні інвестиції; інфраструктура регіону.

Соціально-економічна політика регіону визначає ефективність використання його потенціалу та може бути поштовхом до певних процесів розвитку. Від рівня розвитку інфраструктури залежить соціально-економічний стан та можливості використання трудового потенціалу. Інфраструктура покликана забезпечувати рух ресурсів. Забезпеченість транспортними засобами та якість сполучення – це важливий фактор розвитку трудових ресурсів регіону.

На особливості формування та використання трудового потенціалу регіону впливають об'єктивні і суб'єктивні фактори. Об'єктивні фактори переважно формуються за рахунок історичних. До основних об'єктивних факторів належать: природно-ресурсний потенціал; виробничий потенціал; соціальний потенціал; інституційно-інвестиційний потенціал; економіко-географічне розташування.

Суб'єктивні фактори формуються за рахунок діяльності різних структур, суб'єктів, організацій, органів влади тощо. В межах регіону суб'єктивні

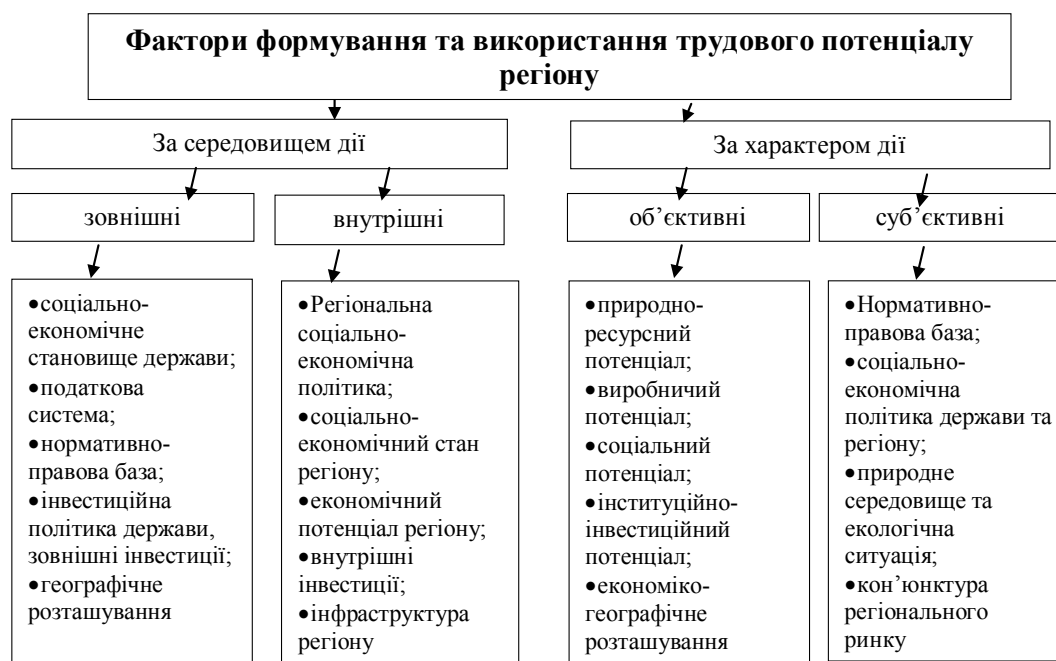


Рис. 1. Класифікація факторів формування та використання трудового потенціалу регіону

Узагальнено автором

фактори відіграють важливу роль. До них належать: нормативно-правова база; соціально-економічна політика держави та регіону; природне середовище та екологічна ситуація; кон'юнктура регіонального ринку.

Важливим суб'єктивним фактором трудового потенціалу регіону виступає політика держави на різних рівнях влади. Регіональна політика, зокрема, встановлює взаємозв'язок зовнішніх і внутрішніх, об'єктивних і суб'єктивних чинників.

Найважливішим компонентом навколишнього природного середовища, який використовується у процесі суспільного виробництва, є природні ресурси. Наявність і різноманітність природних ресурсів багато в чому визначають можливості господарського механізму. Природні ресурси поділяють на мінеральні, кліматичні, земельні, водні, лісові, рекреаційні тощо. Структура природних ресурсів, кількість їх запасів, якість, ступінь вивченості і напрями господарського освоєння безпосередньо впливають на ресурсний потенціал. Наявність багатих та ефективних природних ресурсів дає широкий простір для економічного розвитку регіонів.

Слід зазначити, що саме природні фактори, здебільшого, визначають можливість, за наявності інших необхідних умов, формування і функціонування в межах регіону того чи іншого підкомплексу, тобто обумовлюють спеціалізацію території. Екологічний фактор відіграє вирішальну роль у використанні ресурсного потенціалу регіону. За сучасних умов вплив цього фактора надзвичайно посилюється. Різко зросли масштаби промислового і сільськогосподарського виробництва, що призвело до безгосподарського витрачання природних ресурсів, забруднення навколишнього середовища [3, с. 99].

Забезпеченість трудовими ресурсами регіону виявляє значний вплив на формування ресурсного потенціалу, визначаючи, насамперед, можливості розвитку виробництва трудомістких видів продукції, а також відбиваючись на спеціалізації регіонів через досвід та виробничі навички населення. Трудові ресурси є сукупністю демографічних, соціальних і духовних характеристик активного населення, які реалізуються в умовах досягнутого в регіоні рівня розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, включаючи можливості і умови їх мобілізації як фактори. Умови успішної реалізації якостей і здібностей трудового потенціалу, присутнього спочатку, а надалі соціально придбаного, в різних регіонах виявляються по різному.

Науково-технічний прогрес поступово трансформує вплив трудових ресурсів на використання ресурсного потенціалу, з одного боку, зменшуючи залежність розміщення і розвитку виробництва від забезпеченості трудовими ресурсами, з другого – підвищуючи вимоги до їх кваліфікації. Таким чином, відбувається перенесення наголосу на якісні характеристики потенціалу тру-

дових ресурсів. Важливе місце у системі факторів при використанні ресурсного потенціалу регіону займають фінансові ресурси.

Виступаючи джерелом нарощування та перефільювання основних засобів виробництва, вони є головним економічним інструментом його оптимізації. В умовах ринкових методів господарювання джерелом цього процесу будуть переважно власні фінансові ресурси господарських суб'єктів, які входять до складу регіонального ресурсного потенціалу. Водночас, важливе місце відводиться централізованим державним капіталовкладенням під масштабні регіональні програми реконструкції та розвитку регіону. Фактор ринкової кон'юнктури визначає рух цін, цінних паперів, обсягів виробництва, зайнятості.

Найважливішим показником стану економічної системи в цілому є динаміка обсягу ринку і валового внутрішнього продукту (ВВП). В умовах економіки, що прогресивно розвивається, темпи зростання розмірів ринку, як вітчизняного, так і ринку імпортованих товарів, мають істотно перевищувати темпи зростання ВВП, створюючи тим самим стимул і резерв для збільшення останнього. Очевидно, що сприятливою ситуацією для розвитку регіону на основі використання ресурсного потенціалу можна вважати таку, коли попит на ресурси з боку підприємств перевищуватиме пропозицію. Це стимулює ефективне використання ресурсного потенціалу для отримання надприбутків, що дуже важливо для первинного накопичення капіталу.

Особливо небезпечним стало збільшення викидів в атмосферу окису вуглецю і двоокису сірки великими електростанціями, хімічними та металургійними підприємствами. Екологічні ресурси можуть бути визначені через систему відносин по їх використанню у вигляді факторів і запобіганню їх виснаженню як природного базису розвитку території, деталізовані по видах природних ресурсів (надра, земля, вода, ліс, тваринний світ та ін.), одержані кількісні, вартісні оцінки. Крім цього всі фактори класифікуються на постійні і тимчасові.

До постійно діючих факторів належать науково-технічний прогрес, територіальна концентрація капіталу, державне регулювання. До тимчасових належать ті, які діють епізодично: регіональні соціальні або інші конфлікти, стихійні лиха, надзвичайні ситуації та ін. З-поміж економічних факторів виокремимо науково-технічний прогрес, який виступає важливим фактором розвитку і територіальної організації комплексу і ринку, коригуючи вплив переважної більшості інших факторів. Він розширює можливості більш рівномірного розміщення виробництва по території шляхом зменшення його залежності від природних умов, демографічного фактора, трансформації ролі транспортного фактора тощо.

Висновки. Аналіз системи факторів, що впливають на формування і використання ресурсного

потенціалу регіону, дає можливість здійснити комплексний підхід до виявлення проблем розвитку регіону з метою розробки стратегії соціально-економічного розвитку. Чим менше розвинений власний регіональний ресурсний потенціал, тим більше залежить регіон від зовнішніх ресурсів і процесу ефективної економічної взаємодії з іншими регіонами в межах держави. Отже, розвиток економіки регіону визначається, з одного боку, його власним потенціалом, а з другого – здатністю регіональних інститутів влади створити ефективні механізми управління цим потенціалом і його примноженням при дотриманні балансу регіональних інтересів.

Аналіз трудових ресурсів регіонів України тісно взаємопов'язаний з їх інвестиційною привабливістю та дуже є важливим моментом у розробці програм залучення інвестицій, зокрема іноземних. Отримані результати дозволяють дати кількісну оцінку привабливості і на основі цього визначити цілком певні орієнтири для конкретних регіонів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дорогунцов С. І. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка: Підручник / С. І. Дорогунцов, Т. А. Засць, Ю. І. Пітюренко – К. : Вид-во КНЕУ, 2005. – 988 с.
2. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь. – 2-е изд. – М: ИНФРА-М, 1999. – 563 с.
3. Бульба С. О. Фактори впливу на формування і використання ресурсного потенціалу регіону / С. О. Бульба // Наукові праці МАУП, 2011, Вип. 3(30). – С. 97–102.
4. Варналій З. С. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку: Монографія – К.: Знання, 2005 – 498 с.
5. Іртищева І. О. Концептуальні основи відродження соціальної інфраструктури агропродовольчої сфери на засадах сталого розвитку / І. О. Іртищева, Т. В. Стройко // Економіка природокористування і охорони довкілля [зб. наук. пр.] / Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук». – К.:ДУ ІЕПСР НАН України, 2013. – С. 22–28.

POSITION OF REGIONAL STRUCTURAL POLICY IN TERMS OF RESTRUCTURING OF UKRAINIAN REGIONS

МІСЦЕ РЕГІОНАЛЬНОЇ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

The paper presents the essence and principles of regional structural policy. Its main components and strategic objectives are shown. Established control subjects of structural policy in the region. It is determined that the goal of regional structural policy is to create conditions for entry into the market of all interested entities, communities and citizens considering territorial and economic specifics strategic direction of the country.

Key words: interregional relations, regionalization, regions, restructuring, regional structural policy development.

У статті розкрито суть та принципи регіональної структурної політики. З'ясовано її основні складові та стратегічні завдання. Встановлено суб'єкти управління структурною політикою у регіоні. Визначено, що метою регіональної структурної політики є створення умов для входження у ринок усіх зацікавлених суб'єктів підприємництва, спільноти і громадян з урахуванням територіальної та економічної

специфіки, стратегічний напрямок розвитку всієї країни.

Ключові слова: міжрегіональні зв'язки, регіоналізація, регіони, реструктуризація, регіональна структурна політика, розвиток.

В статті раскрыта суть и принципы региональной структурной политики. Выяснено ее основные составляющие и стратегические задачи. Установлено субъекты управления структурной политикой в регионе. Определено, что целью региональной структурной политики является создание условий для вхождения в рынок всех заинтересованных субъектов предпринимательства, сообществ и граждан с учетом территориальной и экономической специфики, стратегическое направление развития всей страны.

Ключевые слова: межрегиональные связи, регионализация, регионы, реструктуризация, региональная структурная политика, развитие.

UDK 330.341.4:332.1

Prokopiuk A.

Ph.D., Rector of Higher Economic School in Białystok, Poland

Introduction. Global goal of socio-economic development of Ukraine is to improve the quality of life. To achieve it is necessary to ensure a decent standard of living for the entire population, to build a democratic unitary state, an effective competitive economy in the world community.

In modern, complex, socio-economic and political conditions of Ukraine, under calls for federalism

and the split of the state and the struggle of region to extended its rights, the political and economical formation, restructuring and development of the state and regional structural policy are important.

Analysis of recent research and publications.

Problems of regional structural policy were examined by local researchers like S. O. Bila, P. D. Dudkin, M. O. Kobzystyy, A. F. Melnyk, N. M. Popa-

dynets, I. Z. Storonyanska, T. P. Shynkorenko, O. V. Shevchenko, S. L. Shults et al.

However, despite the large number of publications in this area, in the national theory and practice of structural formation processes of the regions there is no comprehensive strategic approach to the realities and prospects of the region's development.

The aim of the article. The aim of the study is to establish the merits of regional structural policy in terms of economic restructuring and regional development in Ukraine.

The main material research. Regional structural policy includes a set of legal, administrative, economic and social activities undertaken by regional authorities.

Change of the content of regional structural policy sets in front of the regional economy new theoretical and practical problems.

The transition to a market economy has led to deep social and economic failures due to various conditions of the region to adapt to market conditions. In our view, particularly vulnerable regions are [1, p. 53]:

- highly concentrated industries that were unprofitable at market prices or sharply lost demand for their products;
- obtained earlier from the state budget significant subsidies and suddenly lost them.

Existing socio-economic differences of regions and the current structure of the state do not provide effective reform. Since the restructuring of regions is carried out in line with the strategic direction of the country and accounting for general economic trends, the need for economic restructuring has to clever combine two trends – regionalization and integration.

The essence of regionalization is accounted for the all-region-specific structural, investment, financial policy; transferring a number of areas of reforms at the regional level (for example, reform in the residential sector); developing special programs for reforming regions with special conditions of development.

We believe that the spatial integration of the economy of the state and the regions should be directed to:

- stabilization of infrastructure integrating systems (main and regional transport links, energy and water systems);
- improving the mechanism of vertical and horizontal interactions of regions in market conditions [2, p. 95];
- unified foreign economic and interregional policy created for all regions of the general conditions for entry into foreign markets.

Thus, state and regional structural policy must take into account combination of regionalization and integration as objective factors of dynamic economic development of the region and state.

Regional structural policy must be shown in the management of economic and social development

defining inter-relationships, and must be a part of the strategy for socio-economic development of the region and the state as a whole. It should include the following main areas [3, p. 195]:

- formation of the ratio of driving forces of regional development and ensuring their cooperation;
- determination of the ratio of the regional aspects of development and management of the economy;
- formation of a system of tools implementing structural policy in the region;
- support for depressed regions through the use of legislative and financial instruments;
- development of underdeveloped areas, restructuring depressed industries;
- decentralization of agglomerations and areas of concentration of industrial production;
- formation of technopark not associated with existing centres of industry;
- development and implementation of innovative projects in promising sectors of the economy;
- creation of vertically integrated manufacturing and industrial complexes;
- effective development of natural and human resources;
- effective conversion of the military-industrial complex;
- rational distribution of innovative projects.

Without restructuring of structural policy distortions in both the region and across the country will grow.

For Ukraine the regional structural policy is crucial and has specific meaning.

Due to the huge local, natural and geographical differences, national demographic, socio-economic and other conditions a unified approach to the regions is impossible. During the formation of market relations role of regional structural policy is further increased for the following reasons:

- necessary to account for specific regions in the course of economic and structural reform;
- transfer of a number of powers from the national to the regional level, accounting differences at regional economy [1, p. 19];
- inconsistency of long transformation of the national polity and the distribution of powers of government and regional authorities in the administrative reform;
- increasing the exploitation of raw materials and natural resources;
- high dependence on imports of high-tech and high-tech products;
- significant proportion of industries with the moral and physical deterioration.

Given this, the strategic goals of regional development should be:

- formation of structural policy in market conditions with a high degree of competitiveness;

- diversification of the economy of industrial regions and major metropolitan areas through conversion of defence and civilian industries, infrastructure upgrades;

- revival of small towns and villages, restoring livelihoods in rural areas, development of the municipal economy industrial and social infrastructure, restoring degraded agricultural lands;

- formation of clusters by investment and production of integrated use of local raw materials and natural resources;

- development of export and import industries in regions with this most favourable conditions;

- formation of free economic zones and technology parks as regional centres of science;

- preservation and further development of regional and inter-regional infrastructure networks (transport, communications), providing incentives and regional structural changes and efficiency of the regional economy;

- reduction and alignment gap at the level and quality of life of individual regions.

Regional structural policy, in our opinion, should consider how features of the socio-economic situation in the country and production dynamics are inherent in a particular region.

Hence, the purpose of regional structural policies is to create conditions for market entry of all interested entities, communities and citizens on the basis of territorial and economic specifics, the strategic direction of the country.

The strategic objectives of regional structural policy should include [4, p. 35]:

- implementation of major regional programs in terms of mutual participation of private investors and public investment;

- combination of principles of the new economic mechanism of regional relations and the development of effective economic mechanism in the emerging market economy;

- development and adoption of the program bringing the economy of Ukraine and its regions from the economic crisis with maximum use of existing opportunities and benefits from specialization and updating of economy;

- identification of regional advantages of economic and social development that should be considered when implementing innovation, financial, investment and foreign policy [1, p. 55];

- implementation mechanism of state and market regulation of regional economic development.

According to this, it is necessary to create the concept of long-term socio-economic development of Ukraine and provide a balanced socio-economic development of regions that require synchronization of three regional structural policy areas [5, p. 385]:

- stimulate economic growth by creating new centres of growth in the regions on the basis of competitive advantage;

- coordination of infrastructure investments and investment strategies of the state of business in regions with spatial development priorities and resource constraints, including demographics;

- reduction of differentiation in the level and quality of life in different regions and the territory of each of them through effective mechanisms of social and fiscal policies that support the expansion of human potential in all regions of Ukraine.

Implementation of these areas should be aimed at creating optimal conditions for the potential development of the region by addressing infrastructural and institutional constraints, improve coordination of government agencies, local government, business, people.

Basic principles of state policy aimed at regional development should consist of the following:

- coordination of adoption at the regional and local level measures to create conditions for economic and social sphere, their restructuring;

- formation of advanced centres of economic growth in the regions on the basis of competitive advantage;

- providing financial support to the regions in terms of reduction of differentiation and transformation;

- use of mechanisms to encourage public authorities of regions and local authorities to effectively carry out their responsibilities;

- creating favourable conditions for complex socio-economic development.

To ensure the competitiveness of the regional economy structural policies should take into account the innovation component.

We need to work out the Concept of innovation and social vector of long-term socio-economic development of Ukraine in a regional perspective, the essence of which should be the following:

- restructuring of scientific, technical and educational potential of large urban agglomerations with a high quality environment and human potential, dynamic innovation and educational infrastructure (Kyiv and Kyiv, Kharkiv, Donetsk, Dnipropetrovsk, Odessa, Lviv regions);

- formation of territorial-industrial clusters focused on high-tech industries in the priority sectors of the economy of the state, the concentration of clusters in urban regions (all regions of Ukraine);

- formation of territorial-industrial clusters in less developed (poorly mastered) areas targeted for deep mining and processing of raw materials, energy production using modern technology (mechanized, resource and environmental) (Donetsk, Luhansk region, etc.);

- development of tourist and recreational areas with high levels of service delivery service in unique climatic conditions (Ivano-Frankivsk, Lviv, Zakarpattia and Chernivtsi regions, Crimea, etc.);

- development of large transport and logistics and production units within the formation of core national transport network, which has the necessary potential of bandwidth and provides a holistic relationship centres of economic growth, with its gradual integration into the global transport system (Volyn, Dnipropetrovsk, Donetsk, Kyiv, Lviv, Kharkiv region, etc.);
- reducing inter-regional and intra-regional differentiation in the level and quality of social protection and income, living standards convergence between the capital region and the provinces, cities large and small, urban and rural settlements (all regions of Ukraine);
- preservation of cultural diversity, traditional ways of life and employment of different nationalities in different regions of Ukraine (all regions of Ukraine).

Figure 1 shows the components of regional structural policy, including a number of directions for their implementation.

An innovative component of regional structural policy, in our view, involves the formation of a regional innovation system.

Innovative direction of regional development includes not only a set of relevant laws, but also a new relationship between the key stakeholders: government, business and community with permeate

economic life of the region and the role of locomotive in innovation given medium and small businesses, the development of which is necessary to form adequate infrastructure through innovative structural policies.

Conclusions. Structural policy in the region should include the modernization of the economy with the creation of high-tech enterprises, increasing energy efficiency, development of communications of all kinds, rational use of natural resources in the region, the formation of clusters in new and traditional sectors.

Structural policy of regions is realized through the interaction of government, business and the community, providing reforming and restructuring the economy and economic system based on innovation. Thus, the regional structural policy emphasis moved from extensive problem solving approach to the use of intensive methods; to limit the growth of large cities – the revival of small cities, satellite towns and rural settlements.

Thus, the content of structural policies can be represented as a set of legal, economic, organizational and administrative institutions designed to implement the goals and objectives of the regional government to manage political, economic and social development of the subject, to form innovative competitive economic system.

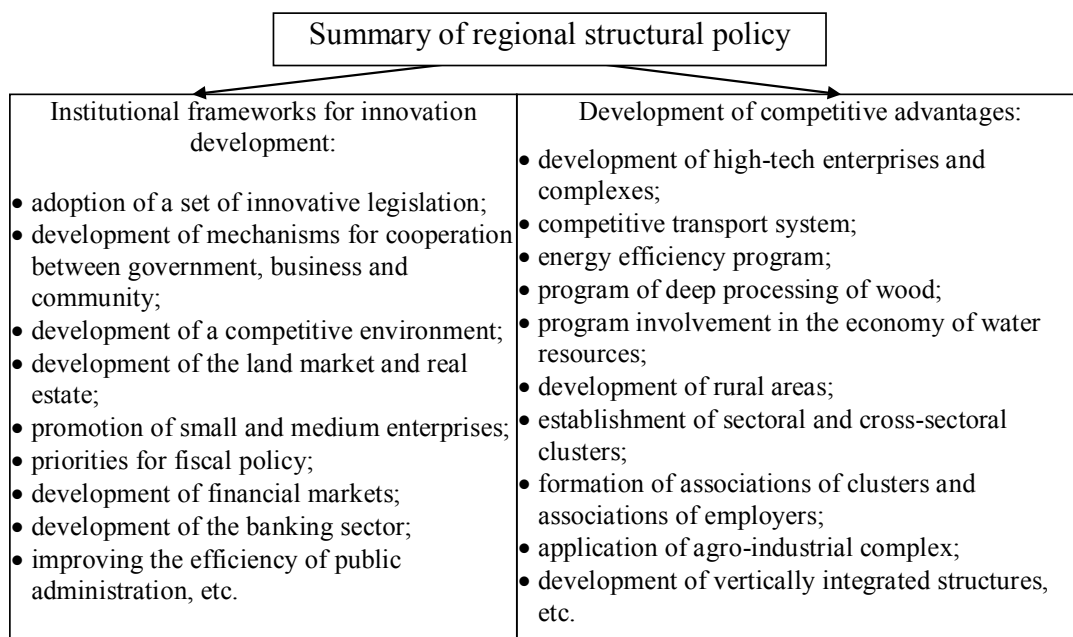


Fig. 1. Composition of the Regional structural policy

Source: [6, p. 67].

REFERENCES:

1. Bila S. O. Mechanisms of formation of regional development priorities / S.O. Bila (edited by Prof.). – Kyiv: NISS, 2013. – 83 p.
2. Dudkin P. Structural transformation of the regional economy development and its institutional

support / P. Dudkin, A. Dudkina // Galician Economic Journal. – 2010. – №4. – P. 92–97.

3. Popadynets N. M. The Role of Regional Structural Policy in Modern Conditions of Development of Regions of Ukraine / N. M. Popadynets // Economic science. – A series of «Regional economy». Collected

Works. – Luck: RIO Lutsk National Technical University, 2014. – Volume 11 (43). – P. 190–200.

4. Kobzystyy M. O. Institutional conditions of realization of structural changes in the the transformation economy / M. O. Kobzystyy // Scientific and technical information, 2005. – P. 32–37.

5. Shynkaruk L. V. Structural changes and economic development of Ukraine / L. V. Shynkaruk. – Kyiv, 2011. – 696 p.

6. Storonyanska I. Z. The value of regional structural policy in modern conditions of restructuring and regional development in Ukraine / I. Z. Storonyanska, N. M. Popadynets // Restructuring as the Imperative of Developmental Changes in Economy. – Cracow, 2015. – P. 63–68.

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ БАНКІВСЬКИХ КРЕДИТНИХ ІННОВАЦІЙ В АГРАРНІЙ СФЕРІ

IMPLEMENTATION ISSUES OF BANK KREDIT INNOVATIONS IN AGRICULTURE

УДК 338.43

Алескерова Ю.В.

д.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Вінницький національний аграрний
університет

У статті розглянуто банківські кредитні інновації в аграрній сфері. Показано причини виникнення проблем упровадження банківських кредитних послуг, які пов'язані з інноваціями. Проаналізовано проблеми під час кредитування аграрного сектору. Подано шляхи подолання даної проблеми.

Ключові слова: інновації, банк, банківські послуги, аграрна сфера, проблеми, кредит, сільське господарство, Україна.

В статье рассмотрены банковские кредитные инновации в аграрной сфере. Показаны причины возникновения проблем внедрения

банковских кредитных услуг, связанных с инновациями. Указаны пути преодоления данной проблемы.

Ключевые слова: инновации, банк, банковские услуги, аграрная сфера, проблемы, кредит, сельское хозяйство, Украина.

The article deals with banking credit innovation in agriculture. The following causes of implementation problems of banking credit services related to innovation. Posted ways to overcome this problem.

Key words: innovations, bank, banking, agriculture, problems, credit, agriculture, Ukraine.

Постановка проблеми. Широкомасштабна інноваційна діяльність у сучасних умовах є фундаментом стабільного й ефективного економічного зростання як окремо взятої галузі, так і країни загалом. Підвищення ефективності інноваційної діяльності аграрних підприємств має особливе національне значення, адже нині саме тут створюється майже третина валового внутрішнього продукту, а в сільській місцевості мешкає приблизно така ж частина всього населення України. Водночас агропромислове виробництво в Україні за продуктивністю й ефективністю здебільшого відстає від усіх країн – членів Європейського Союзу. Тому тільки на основі інноваційного розвитку можна радикально підвищити ефективність сільського господарства, конкурентоспроможність продовольчої продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемам упровадження банківських інновацій в аграрній сфері присвячені праці Г.М. Калетника [6], С.І. Баран [2], Л.О. Вдоввенко [3], О.Є. Гудзь [4], М.Я. Дем'яненко [5], П.Т. Саблука [7], П.А. Стецюк [8], О.Г. Шпикуляка [9] та ін.

Постановка завдання. Метою роботи є дослідження проблем та необхідності активізації застосування банківських інновацій в аграрній сфері, особливо тих, що стосуються кредитування, розроблення на цій основі відповідних пропозицій щодо підвищення ефективності діяльності аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Інновації та інноваційна діяльність є необхідною складовою частиною процесу забезпечення успішного, довготривалого та стійкого функціонування підприємства, одним із фундаменталь-

них складників ефективної стратегії та важливим інструментом забезпечення конкурентних переваг, тому розгляд питання банківських інновацій, пов'язаних із кредитуванням аграрного сектору, стоїть на часі в сучасних інфляційних умовах зьогодення.

Стосовно аграрного сектору економіки як основного об'єкту дослідження, то інновації – реалізація в господарську практику результатів досліджень і розробок у вигляді нових сортів рослин, порід і видів тварин і птиці, нових технологій у рослинництві, тваринництві і переробній промисловості, нових добрив і засобів захисту рослин і тварин, нових методів профілактики і лікування тварин і птиці, нових або покращених продуктів харчування, матеріалів, нових форм організації й управління різними сферами економіки, нових підходів до соціальних послуг, що дають змогу підвищити ефективність виробництва [3].

Банківські інновації аграрного сектору – це різновид інновації, що реалізується в аграрному секторі економіки з метою підвищення ефективності його діяльності та забезпечення стабільного розширеного відтворення сільськогосподарського виробництва за допомогою банківського кредиту та інноваційних умов його надання (пільгових, акційних умов тощо).

Важливість інноваційної діяльності для успішної діяльності в конкурентному середовищі обумовила створення в багатьох банках спеціальних підрозділів, які займаються розробкою та впровадженням у повсякденну діяльність банківських кредитних інновацій.

Згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність», інновації – це новостворені (застосо-

вані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [1].

Головною інновацією банківських установ для аграрної сфери є інновації під час кредитування.

За статистичними даними Національного банку України, станом на 01.12.2015 кредити, надані підприємствам агропромислового комплексу, становили близько 115,5 млрд. грн.

Законом України «Про Державний бюджет України на 2015 рік» Мінагрополітики було передбачено видатки загального фонду за програмою 2801030 «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешивлення кредитів» з обсягом фінансування 300 млн. грн., які спрямовано до регіонів у повному обсязі.

За підсумками року фактично використано кошти в сумі 290,6 млн. грн., залишок становив 9,4 млн. грн.

Спрямовані бюджетні кошти дали змогу здешивити кредити загальним обсягом 7,8 млрд. грн., у тому числі: 3,2 млрд. грн. – кредити, залучені в 2014 р. та 4,6 млрд. грн. – кредити, залучені в 2015 р.

Кредитні кошти були залучені підприємствами на:

- витрати у галузі рослинництва – понад 5,2 млрд. грн. (66,9%);
- витрати у галузі тваринництва – майже 2,3 млрд. грн. (28,9%);
- закупівлю молодняку сільськогосподарських тварин та птиці – 282,9 млн. грн. (3,6%);
- інші витрати – 48,9 млн. грн. (0,6%).

Загальна кількість підприємств, які скористались у 2015 р. програмою, становила 630 підприємств, із них: 439 підприємств, які залучили кредити у 2015 р., та 338 підприємств, які залучили кредити у попередні роки (147 підприємств залучили кредити як у 2015 р., так і в 2014 р.).

Так, у 2016 р. ВАТ «Ощадбанк» створив інноваційну Акційну програму кредитування аграрної сфери. Акційні умови кредитування поширюються на кредитні операції, що здійснюватимуться «Ощадбанком» із підприємствами – сільськогосподарськими виробниками продукції рослинництва та тваринництва, а також переробниками сільськогосподарської продукції.

Термін дії акції: з 02.06.16 по 30.09.16 (включно).

Мінімальний розмір кредиту*: 300000 грн.

Максимальний розмір кредиту*: 50000000 грн.

Мета кредитування: будь-які цілі, у тому числі поповнення обігових коштів, придбання основних засобів, сільгосптехніки тощо, крім фінансування інвестиційних проектів.

Мінімальна ставка кредитування:

- для договорів понад 24 місяці, за кредитуванні за програмою співпраці з ЄІБ** – від 19,75%;
- для договорів понад 12 місяців – від 21% річних;

- для договорів до 12 місяців – від 20% річних.

Комісія за надання кредиту:

- для договорів із сумою до 5 млн. грн. (включно) – 0,5% від максимального ліміту кредитування;

- для договорів із сумою понад 5 млн. грн. – 0,2% від максимального ліміту кредитування;

- комісія сплачується в день укладення відповідного кредитного договору/договору кредитної лінії.

Особливості кредитування за програмою співпраці з ЄІБ**:

- під час кредитування ставка може бути знижена на 1,25% (п. п.) від стандартної ставки на відповідний період;

- при цьому мінімальна комісія за надання кредиту незалежно від розміру ліміту кредитування – 0,6% від максимального ліміту кредитування.

* при встановленні мінімальних та максимальних розмірів кредитів не враховується кредитна заборгованість по наявним на дату прийняття рішення договорам з «Ощадбанком».

** програма Європейського інвестиційного банку з фінансування малих та середніх підприємств, компаній середньої капіталізації та інших пріоритетних проектів.

Сегмент – потенційні позичальники: сільськогосподарські виробники та переробники сільськогосподарської продукції (підприємства аграрної сфери), не менше 50% доходів яких на останню звітну дату отримано за рахунок реалізації власної сільгоспсировини та/або продуктів її переробки власного виробництва [10].

У результаті проведеного аналізу сучасного стану розвитку кредитних відносин в аграрному секторі нашої країни встановлено, що проблема покращання ефективності функціонування кредитування потребує комплексного системного підходу до її вирішення, тобто слід застосувати сукупність взаємоузгоджених заходів, які б урахували всі можливі напрями розвитку системи кредитування. Крім того, під час розробки таких заходів необхідно врахувати упереджене ставлення як суб'єктів господарювання, так і контролюючих органів в Україні до кредиту.

На сучасному етапі розвиток кредитних відносин в аграрному секторі України стримують такі чинники:

- 1) ризик непогашення кредитів;
- 2) складність стягнення коштів по простроченому кредиту, пов'язана із забюрократизованістю роботи виконавчої служби;
- 3) переважне використання короткострокових кредитів та нечасте використання довгострокових;

4) нестійкий курс долара, що не дає можливості банківській установі надавати кредити в іноземній валюті.

Крім того, вітчизняний банківський ринок поки що залишається недостатньо організованим та стійким щодо роботи з агросектором у зв'язку з високим рівнем інфляції в останні три роки.

Вивчення світового досвіду підтверджує доцільність створення спеціалізованих фінансових установ для забезпечення фінансовими ресурсами підприємств аграрної сфери економіки. Однак нещодавно розпочатий процес створення спеціалізованої фінансової установи – Державного земельного банку (рішення про створення цієї установи було задекларовано в Постанові Кабінету Міністрів України від 02.07.2012 № 609) [1] – завершився прийняттям Постанови Кабінету Міністрів України «Про ліквідацію акціонерного товариства «Державний земельний банк» від 10.09.2014 № 418 [3].

Спробуємо порівняти функціонування різних моделей банківських установ, що можуть спеціалізуватися на кредитуванні підприємств аграрного сектору економіки, у тому числі і модель Державного земельного банку (ДЗБ), використавши як основу вищеперераховані постанови [3].

Із метою покращання кредитного забезпечення підприємств аграрної сфери можна запропонувати два можливих варіанти використання моделі Державного земельного банку (ДЗБ). Першим є використання ДЗБ як потужної окремої «самоокупної» фінансово-кредитної інституції, яка управлятиме держземлями (купівля-продаж, здавання в оренду тощо) і виконуватиме функції кредитування аграріїв під заставу земель під невисокі процентні ставки (5–8%) на основі можливих джерел його фінансування. При цьому ДЗБ за своєю економічною й організаційною структурою повинен обов'язково мати розгалужену мережу (на рівні районних центрів; на рівні обласних центрів та центрального офісу) з метою забезпечення можливості кредитування аграріїв по всіх регіонах України та формування необхідної додаткової інфраструктури (страхової, фондової, іпотечної та ін.) для сприяння ефективній діяльності системи кредитного забезпечення. Основними функціями ДЗБ за такої моделі можуть бути: кредитування аграріїв під заставу земель, купівля-продаж землі та здавання в оренду земель [3].

Ще одним альтернативним варіантом є використання моделі ДЗБ як банку другого рівня (із незначною часткою держави в статутному капіталі або 51 на 49) на основі державно-приватного партнерства [3], який рефінансуватиме учасників ринку, які співпрацюють з аграріями за визначеними стандартами.

Окрім кредитування аграріїв під заставу земель, купівлі-продажу землі, здавання в оренду

земель, функції ДЗБ доповнюються ще й оцінкою землі, рефінансуванням комерційних банків, виконанням функцій контролю над прозорістю і законністю операцій із землею. За даної моделі саме участь приватних партнерів в інвестуванні діяльності сприятиме ширшим фінансовим можливостям формування ресурсної бази ДЗБ.

Для активізації інноваційної діяльності на регіональному рівні потрібно створити моніторингову систему для відстеження інноваційного потенціалу адміністративних територій та пошуку шляхів забезпечення сприятливого середовища для здійснення інноваційних процесів.

У сучасних умовах господарювання вирішальною умовою розвитку та стабільності підприємств є ефективність їх інноваційної діяльності. Для аграрних підприємств у найближчій та довготерміновій перспективі врахування інноваційного чинника повинно бути однією з вирішальних умов подальшого розвитку суб'єктів господарювання в аграрній сфері.

Зрозуміло, що сьогодні існує багато проблем (брак фінансових ресурсів, нормативно-правової бази, відсутність державної підтримки, непривабливість вітчизняних підприємств для іноземних інвесторів), які заважають ефективному й якісному розвитку підприємств. Проте інноваційний підхід дасть змогу підвищити ефективність інноваційної господарської діяльності підприємств аграрної сфери, а отже, сприятиме досягненню стратегічних цілей підприємства. Виходячи з вищесказаного, здійснення інноваційної діяльності підприємствами аграрної сфери дасть змогу підвищити рівень їхньої конкурентоспроможності, зміцнити позиції на міжнародному ринку аграрних товарів та покращати ефективність виробничо-господарської діяльності загалом.

Висновки з проведеного дослідження. Особлива роль у посиленні банківської кредитної інноваційної активності в аграрній сфері та вирішенні окреслених вище проблем належить державі [6], яка під час вироблення економічної, науково-технічної і соціальної політики визначає пріоритети базисних інновацій на державному та регіональному рівнях формує ринковий механізм її реалізації. Тому потрібно скоригувати традиційну односторонню орієнтацію на переважно капіталомісткий хіміко-технологічний шлях інтенсифікації агровиробництва на індустріальній основі. Для цього потрібно активніше використовувати всі досягнення НТР, її агротехнічні, технологічні, організаційно-економічні та інші інноваційні напрями.

Зважаючи на викладене вище та перспективи співпраці України з країнами Світової організації торгівлі й ЄС, курс на інноваційний розвиток національного АПК варто розглядати як стратегічне завдання, а всі заходи, передбачені у цьому

напрямі, як пріоритетні. Тобто їх повинні фінансувати, насамперед, не лише з державного і місцевих бюджетів, а й за рахунок коштів приватних інвесторів, оскільки йдеться про якісно новий чинник зростання агропромислового виробництва й ефективного вирішення продовольчої проблеми в державі. Застосування новітніх досягнень науки й техніки, прогресивних технологій та високотехнологічних напрацювань, випуск нових та екологічно безпечних видів продуктів харчування, що користуються підвищеним попитом на внутрішньому та зовнішньому ринках, дадуть змогу досягти високої ефективності сільського господарства і мати потрібні кошти для вирішення складних завдань соціального розвитку й інфраструктурної перебудови села.

Для підвищення ефективності банківських кредитних інновацій потрібні державна підтримка та законодавче забезпечення. Для активізації цього важливого напрямку та наукового забезпечення створена й активно функціонує аграрна дорадча служба, яка дає консультації всім зацікавленим із різних сільськогосподарських питань. Започатковано спеціальну службу сервісу – агромагазини, де підприємці можуть не лише придбати відповідний товар, а й отримати консультації дорадчої служби та провідних науковців із відповідних напрямів виробництва.

Одними з найважливіших передумов ефективного господарювання під час запровадження банківської кредитної інноваційної моделі розвитку економіки є інвестиційна політика, ощадливе використання коштів, планування обігу і прогноз прибутків. У період запровадження інтенсивних інвестицій простежуються активний розвиток технічного прогресу, ріст продуктивності та зниження капіталозброєності виробництва [2]. Важливим чинником підвищення ефективності інноваційної діяльності є кредитування сільськогосподарського виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002 № 40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
2. Баран С.І. Методи підвищення ефективності інноваційної діяльності в аграрному секторі / С.І. Баран // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 19. – С. 135–140.
3. Вдовенко Л.О. Кредитне забезпечення суб'єктів аграрної сфери через створення фінансових структур / Л.О. Вдовенко // Економіка. Управління. Інновації. – 2015. – № 3(15). – 120 с.
4. Гудзь О.Є. Методологічна платформа побудови стратегії забезпечення фінансової безпеки підприємства / О.Є. Гудзь // Вісник Сумського національного аграрного університету. Фінанси і кредит. – 2013. – № 1. – С. 7–12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsnau_2013_1_35.
5. Дем'яненко М.Я. Кредитування в аграрному секторі економіки України : [монографія] / М.Я. Дем'яненко, В.М. Алексійчук, О.Є. Гудзь, А.В. Сомик – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – 106 с.
6. Калетнік Г.М. Розвиток ринку біопалив в Україні : [монографія] / Г.М. Калетнік. – К. : Аграрна наука, 2008.
7. Саблук П.Т. Інвестиційна привабливість аграрно-промислового виробництва регіонів України / П.Т. Саблук [та ін.] – К. : ННЦ, ІАЕ, 2005. – 478 с.
8. Стецюк П.А. Теорія і практика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств : [монографія] / П.А. Стецюк – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. – 386 с.
9. Шпикуляк О.Г. Організаційні форми і методи інноваційної діяльності у розвитку аграрної сфери економіки : наукове видання / О.Г. Шпикуляк [та ін.] // Економіка АПК. – 2010. – № 12. – С. 119–124.
10. Офіційний сайт ВАТ «Ощадбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oschadbank.ua/ua/business/loans/aktsiyne-kredytuvannya-apk/>.

ПОДАТОК НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В ОПОДАТКУВАННІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

VALUE-ADDED TAX IN THE TAXATION OF INNOVATION ACTIVITY

Податку на додану вартість в Україні належить велика частина доходів бюджету країни. Цей податок створює найпотужніше податкове навантаження на суб'єктів господарювання. У статті розглянуто механізм впливу податку на додану вартість на інноваційну діяльність в Україні. Визначено причини та елементи податку на додану вартість, які зумовлюють дезактивізацію інноваційної діяльності в країні.

Ключові слова: податок на додану вартість, інноваційна діяльність, податкове навантаження з податку на додану вартість, подвійне оподаткування.

Налогу на добавленную стоимость в Украине принадлежит львиная доля доходов бюджета страны. Этот налог создает мощную налоговую нагрузку на предприятия. В статье рассмотрен механизм влияния налогообложения налогом на добавленную стои-

мость на инновационную деятельность в Украине. Определены причины и элементы налога на добавленную стоимость, которые обуславливают дезактивизацию инновационной деятельности в стране.

Ключевые слова: налог на добавленную стоимость, инновационная деятельность, налоговая нагрузка налога на добавленную стоимость, двойное налогообложение.

Value-added tax is a great part of budget revenues of a country. This tax creates the most powerful tax burden on business entities. The article considers a mechanism of tax influence on the innovation activity value-added in Ukraine. Determined causes and elements of value-added tax, which cause a deactivation of innovation activity in the country.

Key words: value-added tax, innovation activity, tax burden of value-added tax, double taxation.

УДК 336.02

Грицино О.М.

к.е.н., доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Постановка проблеми. Розвиток інновацій в Україні створює плацдарм для розвитку економіки в цілому. Інноваційна діяльність потребує значних вкладень капіталу та людських ресурсів. В Україні прийнято низку законів для забезпечення активізації інноваційної діяльності, однак оподатковується така діяльність на загальноприйнятих підставах і в Україні відсутні преференції в оподаткуванні щодо неї, що перешкоджає розвитку інновацій у країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження механізму державної політики регулювання, у тому числі оподаткування, інвестиційно-інноваційної діяльності присвячені праці Геєця В.М., Опаріна В.М., Поддєрьогіна А.М., Семиноженка В.П., Федосова В.М. За останній рік дослідженню оподаткування податком на додану вартість присвячені праці Гаман М., Крушельницької Т., Луніної І.О., Лайко О., Панури Ю.В.

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення причин дезактивізації інноваційної діяльності в Україні, пов'язаних з оподаткуванням податком на додану вартість.

Виклад основного матеріалу дослідження. Законом України «Про інноваційну діяльність» [2] визначено інноваційну діяльність як діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг. Отже, це діяльність, яка потребує значних капіталовкладень та людських ресурсів.

Активізація інноваційної діяльності в Україні дасть можливість розвивати економіку на основі наукоємних виробництв, прогресивних високотехнологічних процесів, розробки та випуску нової конкурентоспроможної продукції.

Як свідчить світовий досвід, одним із найпотужніших фінансових важелів державного регулювання та підтримки інноваційної діяльності бізнесу є система оподаткування з її інструментами. В Україні прийнято низку законів для забезпечення здійснення інноваційної діяльності, однак у ПКУ жодного слова не сказано про інноваційну діяльність, відсутні будь-які преференції в оподаткуванні такої діяльності. Отже, інноваційна діяльність оподатковується на загальноприйнятих підставах.

Сучасна податкова система України здебільшого має фіскальний характер, регулююча функція проявлена слабо. Така податкова система не стимулює розвиток виробництва, інновацій, інвестицій і сприяє перетіканню значних фінансових ресурсів із реального в тіньовий сектор економіки. «Питома вага податків у ВВП (податкове навантаження), включаючи обов'язкові відрахування на соціальне страхування, становить від 35 до 40%, що характерно для розвинутих країн, але обтяжливо для країн із перехідною економікою» [4, с. 118].

Податок на додану вартість є найпотужнішим бюджетоутворюючим податком. Отже, у сучасній системі оподаткування найбільша частка податкового навантаження на бізнес належить цьому податку.

Впровадження інновацій можливе за наявності значних капіталовкладень і людських ресурсів. Отже, витрати на основні засоби і заробітну плату (у тому числі єдиний соціальний внесок) в інноваційній діяльності будуть значні. Крім того, інновації – ризикований вид діяльності. Тобто капіталодавці за більші ризики вимагатимуть більшу плату

за використання капіталу, і середньозважена вартість капіталу (WACCt) інноваційної діяльності за інших рівних умов зростатиме.

Згідно зі ст. 188 ПКУ, базою оподаткування ПДВ є операції «...з постачання товарів/послуг...» і «... визначається виходячи з їх договірної вартості з урахуванням загальнодержавних податків та зборів...» [1, ст. 188]. Отже, до ціни реалізації товару додається 20% (7% для медичних товарів і 0% для товарів, що експортуються).

Загальновідома формула розрахунку виручки від реалізації така:

$$\text{Виручка від реалізації} = Q \cdot P, \quad (1)$$

де Q – кількість товару; P – ціна товару.

$$P = (C/V + \text{Пр} + \text{АП}) \cdot 1,2, \quad (2)$$

де C/V – повна собівартість реалізованого товару (продукції); Пр – прибуток, АП – акцизний податок; 1,2 – коефіцієнт включення ПДВ до складу ціни (за ставкою 20%).

Відповідно до п. 11 П(С)БО № 16 «Витрати», «собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат. До виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) включаються: прямі матеріальні витрати; прямі витрати на оплату праці; інші прямі витрати; змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати» [3, п. 11]. «До складу прямих витрат на оплату праці включаються заробітна плата та інші виплати робітникам...» [3, п. 13]. «До складу інших прямих витрат включаються всі інші виробничі витрати, ... зокрема відрахування на соціальні заходи, ... амортизація...» [3, п. 14]. Загальновиробничі витрати включають: оплату праці апарату управління цехами, дільницями тощо; відрахування на соціальні заходи; амортизацію основних засобів і нематеріальних активів загальновиробничого призначення [3, п. 15.1–15.7]. Складниками адміністративних витрат є амортизаційні відрахування необоротних активів загальногосподарського використання і податки, збори та інші передбачені законодавством обов'язкові платежі (крім податків, зборів та обов'язкових платежів, що включаються до виробничої собівартості продукції, робіт, послуг) [3, п. 18]. Тобто до складу собівартості входять податки, збори, платежі. В Україні це єдиний соціальний внесок, податок на землю, транспортний податок, податок на нерухомість, мито тощо.

Отже, спрощена формула повної собівартості реалізованої продукції така:

$$C/V = C + 3П + \text{ЕСВ} + \text{AB} + \text{ПіЗ} + \text{ІОВ}, \quad (3)$$

де C – витрати на сировину, матеріали, комплектуючі тощо; 3П – витрати на заробітну плату, ЕСВ – єдиний соціальний внесок; AB – аморти-

заційні відрахування; ПіЗ – загальнодержані і місцеві податки і збори, які включаються до собівартості товарів (робіт, послуг), ІОВ – інші операційні витрати (витрати на оренду, електроенергію тощо).

Розширена формула ціни матиме такий вигляд:

$$P = (C + 3П + \text{ЕСВ} + \text{AB} + \text{ПіЗ} + \text{ІОВ} + \text{Пр} + \text{АП}) \cdot 1,2 \quad (4)$$

і наочно демонструє подвійне оподаткування податком на додану вартість і оподаткування елементів, які не є доданою вартістю.

Подвійне оподаткування становить

$$\text{ЕСВ} \cdot 0,2 + \text{ПіЗ} \cdot 0,2 + \text{АП} \cdot 0,2.$$

Оподаткування елементів, які не є доданою вартістю дорівнює $\text{AB} \cdot 0,2$.

У структурі собівартості інноваційного продукту значну частину становлять амортизаційні відрахування і витрати на заробітну плату. У структурі ціни інноваційного продукту прибуток має складати суттєву частину для задоволення вимог капіталодавців щодо більших ризиків.

Заробітна плата та прибуток – це складники доданої вартості, яка в нашій країні оподатковується ПДВ. Амортизаційні відрахування на просте відтворення не є доданою вартістю за класичною економічною теорією, проте сучасний механізм оподаткування ПДВ не виключає їх із бази оподаткування цим податком. Згідно з ПКУ, виплата заробітної плати і нарахування амортизаційних відрахувань не є об'єктами оподаткування ПДВ [1, ст. 196], проте сучасний механізм оподаткування цим податком не виключає ці елементи з бази оподаткування.

Формально податки і збори теж можна назвати частиною доданої вартості, оскільки генеруються підприємством у результаті його господарської діяльності понад вкладених матеріальних витрат. Але ж за своєю суттю для підприємства податки і збори – це витрати підприємства з оплати послуг держави. Таким чином, подвійне оподаткування податків і зборів ПДВ буде сприяти їх зменшенню, прихованню та несплаті будь-якими шляхами, законними або не зовсім.

У світовій практиці існують два методи обчислення доданої вартості для нарахування ПДВ, а саме: «...перший – від повної вартості відрахувати вартість сировини, матеріалів та послуг виробничого характеру; другий – скласти величини заробітної плати і прибутку. Найзручнішим, а тому і найпоширенішим методом є перший, він і застосовується в нашій державі» [7, с. 165]. Проте якщо відрахувати тільки вартість сировини (матеріалів та послуг виробничого характеру), то ПДВ будуть оподатковуватися всі інші складники ціни товару, а саме всі інші податки, збори та обов'язкові платежі, які включаються до ціни товару, тобто всі податки в Україні крім податку на прибуток [1, ст. 188]. Загальновстановлена ставка ЕСВ на сьогодні 22%, отже, подвійне оподаткування становитиме $22\% \cdot 0,2 = 4,4\%$ від заробітної плати.

До складу доданої вартості, яка підлягає оподаткуванню ПДВ, згідно із законодавством України, включаються амортизаційні відрахування, заробітна плата, нарахування на заробітну плату і всі загальнодержавні і місцеві податки і збори, які включають до ціни товару (у складі його повної собівартості як частина адміністративних витрат).

Амортизаційні відрахування прямо не оподатковуються ПДВ, проте вони є складником повної собівартості і за сучасним механізмом оподаткування залишаються у складі ціни, на яку нараховується 20% податку на додану вартість. Отже, амортизаційні відрахування непрямо також оподатковуються податком на додану вартість. Проте амортизаційні відрахування на просте відтворення не є частиною доданої вартості, а на розширене нашим законодавством не передбачено.

Чим більш трудомістке інноваційне виробництво, чим більша частка витрат на оплату праці у складі ціни, тим більша питома вага подвійного оподаткування податком на додану вартість буде у складі ціни такого продукту в частині оподаткування єдиним соціальним внеском.

Чим більші витрати на основні засоби несе інноваційне підприємство і чим більше обсяг амортизаційних відрахувань, тим більша буде частка оподаткування податком на додану вартість елементів ціни, які не є доданою вартістю за своєю економічною сутністю.

Складний механізм оподаткування ПДВ в Україні зумовлює:

- виникнення подвійного оподаткування;

- оподаткування елементів, які не є доданою вартістю за своєю суттю.

Під час придбання основних засобів суб'єкт господарювання у складі ціни сплачує ПДВ постачальнику і формує свій податковий кредит із ПДВ. Отже, вартість капіталовкладень зростає на 20%, а повернуться ці кошти тільки з виручкою від реалізації продукції, для виробництва якої використано придбаний основний засіб. Отже, податок на додану вартість зумовлює зростання капіталовкладень на 20% і створює іммобілізацію грошових коштів (рис. 1), що також уповільнює розвиток інноваційної діяльності в країні за відсутності преференцій щодо її розвитку.

Із вищесказаного можна зробити висновок: другий спосіб визначення об'єкту оподаткування податком на додану вартість є менш зручний, проте для розвитку інноваційної діяльності він має низку переваг і дає змогу уникнути:

- подвійного оподаткування в країні в частині оподаткування податком на додану вартість ціни, до складу якої вже входять інші податки та збори;
- оподаткування елементів ціни, які за своєю економічною суттю не є доданою вартістю (амортизаційні відрахування на просте відтворення).

Для уникнення подвійного оподаткування і, таким чином, для зменшення втрат фінансових ресурсів доцільно під час визначення об'єкта оподаткування ПДВ виключити податки, збори та обов'язкові платежі, що включаються в ціну інноваційного продукту. Втім, зробити на практиці це не так просто, оскільки ускладнить адміністрування ПДВ.

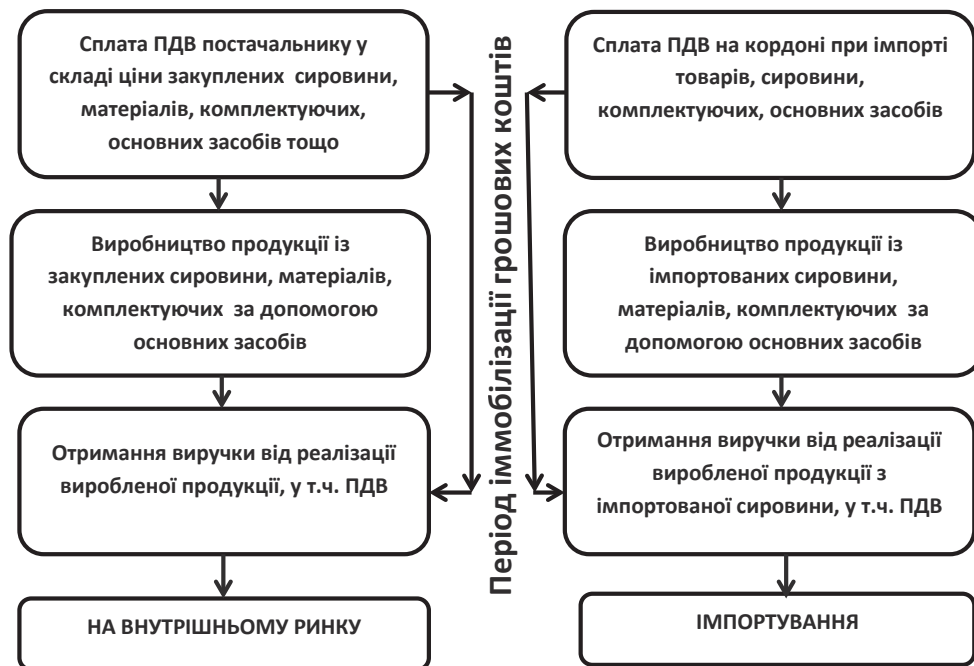


Рис. 1. Іммобілізація грошових коштів, пов'язаних зі сплатою ПДВ під час придбання запасів і основних засобів

У структурі ціни продукту, який потребує значних трудових ресурсів та капіталовкладень, яким є інноваційні виробництва, велика частина витрат на оплату праці і амортизаційних відрахувань. Отже, подвійне оподаткування податком на додану вартість і оподаткування елементів, які не є доданою вартістю, буде також значним. Це перешкоджає активізації розвитку інновацій у країні.

Але відмовитись від цього податку означає отримати інші проблеми в країні, оскільки цей податок є:

1) бюджетоутворюючим. У країнах Євросоюзу цей податок забезпечує близько п'ятої частини бюджетних надходжень. В Україні цей показник ще вище – близько чверті. «Останніми роками ПДВ забезпечує близько 30% доходів зведеного бюджету України та майже 50% податкових надходжень до державного бюджету» [5, с. 17];

2) має низку переваг у застосуванні. Такими перевагами ПДВ є відсутність кумулятивного ефекту завдяки можливості вирахування вхідного ПДВ, що сплачується під час купівлі сировини (матеріалів тощо); широка база оподаткування, стійкість надходжень до бюджету і рівномірний розподіл податкового навантаження; можливий контроль по всьому ланцюжку виробництва й розподілу продукції; нейтральність податку стосовно вітчизняних та імпортованих товарів тощо. Переваги носять фіскальний характер.

Також Україна не може відмовитись від ПДВ з огляду на перспективи вступу до Євросоюзу. «Відповідно до Директиви Ради ЄС від 28.11.2006 № 112, у податкових системах країн Євросоюзу має використовуватись ПДВ, що дає змогу забезпечити вільний рух товарів і послуг, а також усунути фактори, котрі спотворюють умови конкуренції» [5, с. 15]. Згідно з Директивою, є вимога про уникнення подвійного оподаткування, а це неможливо за податку з обороту чи продажу [6, с. 10].

Висновки з проведеного дослідження. З метою стимулювання розвитку інноваційної

діяльності в Україні слід удосконалити механізм оподаткування ПДВ:

1) з бази оподаткування ПДВ виключити місцеві податки і збори. Це дасть змогу уникнути подвійного оподаткування;

2) з бази оподаткування інноваційної продукції виключити заробітну плату та/або амортизаційні відрахування. Це дасть змогу зменшити податкове навантаження в частині цього податку на інноваційну діяльність.

Подальшого дослідження потребують напрями вдосконалення механізму адміністрування ПДВ, з огляду на зміну алгоритму розрахунку доданої вартості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI зі змінами і доповненнями від 24 грудня 2015 р. № 909-VIII.
2. Закон України Про інноваційну діяльність від 4 липня 2002 р. № 40-IV.
3. Наказ Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318 «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 16 «Витрати».
4. Гаман М., Крушельницька Т. Удосконалення механізмів оподаткування інноваційної діяльності в Україні в контексті світового досвіду / М. Гаман, Т. Крушельницька // Вісник Національної академії державного управління. – 2011. – № 3. – С. 116–122 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://visnyk.academy.gov.ua/wp-content/uploads/2013/11/2011-3-18.pdf>.
5. Луніна І.О. Особливості та наслідки застосування різних форм податку з обороту / І.О. Луніна // Фінанси України. – 2015. – № 6. – С. 15–28.
6. Панура Ю.В. Актуальні проблеми податку на додану вартість в Україні / Ю.В. Панура // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 5(144). – С. 8–11.
7. Податкова система України : [підручник] / В.М. Федосов, В.М. Опарін, Г.О. П'ятченко [та ін.] ; за ред. В.М. Федосова. – К. : Либідь, 1994. – 464 с.

ДО ПИТАННЯ ПРО МОНІТОРИНГ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ
БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИREVISITING THE ROLE OF THE UKRAINIAN BANKING SYSTEM FINANCIAL
STABILITY MONITORING

УДК 336.719

Давиденко Г.В.д.пед.н., професор кафедри економіки
та менеджменту
Вінницький інститут Університету
«Україна»**Омельченко О.В.**старший викладач кафедри економіки
та менеджменту
Вінницький інститут Університету
«Україна»

У статті проаналізовано основні рейтинги банків України. Розглянуто процедуру ліквідації банків в Україні та причини неплатоспроможності банків. Установлено залежність між стабільністю банківської установи, її збитковістю та прибутковістю. Проведено критичний аналіз різних методик побудови банківських рейтингів. Визначено найпрозоріші фінансові показники, що передують процедурі ліквідації банківської установи.

Ключові слова: банк, ліквідація, депозит, ставка депозиту, стійкість банку, прибутковість, рейтинг банку.

В статье проанализированы основные рейтинги банков Украины. Рассмотрена процедура ликвидации банков в Украине и причины неплатежеспособности банков. Установлена зависимость между стабильностью банковского учреждения, его убыточностью и прибыльностью. Проведен критический

анализ различных методик построения банковских рейтингов. Определены самые прозрачные финансовые показатели, предшествующие процедуре ликвидации банковского учреждения.

Ключевые слова: банк, ликвидация, депозит, ставка депозита, устойчивость банка, прибыльность, рейтинг банка.

The article deals with the basic rating of Ukrainian banks. The procedure of bank liquidation process in Ukraine and the reasons for bank insolvency are regarded. Interdependence between bank stability, banking loss ratio and income is set up. Different methodologies of the bank rating construction are critically analyzed. The most transparent financial indexes that preceded the bank liquidation process are defined.

Key words: bank, liquidation, deposit, deposit rate, bank stability, bank income, bank rating.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки жоден економічний суб'єкт не може існувати відокремленим від банківської системи. Банківські установи повністю пронизують як економічні, так і соціальні процеси в державі. Усі фінансові потоки підприємств та організацій сьогодні проходять через банківську систему. Фізичні особи тісно пов'язані з банківським сектором від самого народження. Жодна фінансова підтримка від держави не обходиться без відкриття банківського рахунку, починаючи від перших виплат по народженню дитини, стипендій, заробітних плат та пенсій усіх видів. Протягом життя більшість населення звертається до банківських установ за різного роду послугами, деякі за необхідністю, що виникла на їх життєвому шляху, деякі за власним бажанням, але основні банківські послуги – надання кредитів, утримання депозитів, ведення поточних рахунків – завжди користувались попитом як серед населення, так і серед підприємницького сектору.

Конкуренція серед банківських установ в Україні чимала. На 2016 р. функціонує 100 банків, із них 25 – з іноземним капіталом. Саме тому питання вибору банку як для фізичних, так і для юридичних осіб займає досить значне місце в їх діяльності. Важливим під час вибору банку є ціла низка показників, але останнім часом усе більше уваги звертають саме на стабільність та перспективи у майбутньому банківської установи. Потреба у постійному моніторингу банків за останні роки дуже загострилась. Це пов'язано з негативною статистикою у банківському секторі. За 2014–2016 рр. 82 банки було виведено з ринку. Причин цьому

багато: одні ліквідуються внаслідок непрозорості структури власності, інші – за порушення банківського законодавства, деякі обирають шлях самоліквідації. І хоча цих причин можна ще нарахувати чимало, споживачів банківських послуг цікавлять не причини ліквідації банку, а як обрати найбільш стабільний та платоспроможний банк. Саме тому моніторинг фінансової стабільності банківської системи в Україні сьогодні займає провідні позиції серед наукових досліджень у банківському секторі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням фінансової стабільності банківської системи присвячені праці вітчизняних та іноземних авторів, таких як А.А. Бахолдін, Т. Падо-Шіопа, Г. Херерро, О.А. Барановський та ін. Але потреби у цих дослідженнях постійно зростають та модифікуються. Як справедливо зазначають К. Раєвський та М. Зубок, нині одним із найголовніших завдань як у діяльності банків, так і в процесі їх ліквідації є захист клієнтів і вкладників банку.

Постановка завдання. Метою дослідження є моніторинг фінансової стабільності банківської системи в Україні на сучасному етапі, а також виокремлення фінансових показників, що можуть свідчити про негативні наслідки діяльності банківських установ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найбільший резонанс у суспільстві під час ліквідації юридичної особи викликає саме ліквідація банку. Це пов'язано зі специфічною діяльністю банку як фінансового посередника, саме тому його ліквідація несе за собою безліч наслідків для фізичних та юридичних осіб.

Згідно із Законом України «Про банки та банківську діяльність» [1], ліквідація банку – процедура припинення функціонування банку як юридичної особи відповідно до положень цього Закону та Закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» [2].

На сьогодні нормами Закону регламентується процедура ліквідації банків у трьох напрямках:

- ліквідація банку здійснюється Фондом гарантування вкладів фізичних осіб відповідно до Закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб»;

- ліквідація банку здійснюється за рішенням власників банку;

- ліквідація банків ініційована до прийняття Закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб».

За період 1998–2013 рр. з ринку було виведено 34 неплатоспроможних банки, і вкладники отримали від Фонду гарантування вкладів фізичних

осіб 5,8 млрд. грн. А за 2014–2015 рр. вже виведено 63 банки і виплачено вкладникам 54 млрд. грн. Балансові активи неплатоспроможних банків на жовтень 2015 р. перевищили 382 млрд. грн., а оціночна вартість – 93,72 млрд. грн. Такі зміни у банківській системі України відбулися із прийняттям Положення про виведення неплатоспроможного банку з ринку.

Дуже багато уваги приділено дослідженню процедур реорганізації та ліквідації банків, але жодне дослідження не відповідає потребам споживачів банківських послуг: який банк обрати? яка гарантія стабільності роботи банку? на які показники звернути увагу при виборі банку?

Більшість рейтингів банку є просто інформаційним дослідженням, що відображає думку авторів сайту щодо привабливості депозитних продуктів банку з точки зору стресостійкості банку і лояльності вкладників. Навіть офіційний сайт Міністерства фінансів України звертає увагу на те, що

Таблиця 1

Рейтинг стійкості банків за результатами II кварталу 2016 р. [3]

№ у рейтингу	Банк	Стресостійкість	Лояльність вкладників	Місце у рейтингу по депозитах фізичних осіб
1	Креди Агриколь Банк	4,4	4,4	15
2	Альфа-Банк	3,4	4,6	7
3	Мегабанк	2,7	4,2	22
4	Кредобанк	3,8	4,5	19
5	ПроКредит Банк	3,8	4,5	17
6	Укргазбанк	3,3	3,8	8
7	УкрСиббанк	3,6	4,4	9
8	Райффайзен Банк Аваль	4,5	4,2	4
9	Укрсоцбанк	3,1	4,5	6
10	Правексбанк	3,3	3,2	26
11	Укрексімбанк	3,1	3,6	3
12	Ощадбанк	3,6	4,5	2
13	ВТБ Банк	2,9	3,9	16
14	ПриватБанк	2,9	4,4	1
15	Міжнародний Інвестиційний банк	2,8	2,9	27
16	ПУМБ	2,5	4,1	5
17	ОТП Банк	3,3	3,8	11
18	Таскомбанк	2,4	3,5	28
19	Сбербанк	2,7	4,2	10
20	Універсал Банк	3,2	3,2	23
21	Марфін Банк	3,4	3,9	29
22	А-Банк	2,7	4,5	20
23	Ідея Банк	2,8	3,7	25
24	Банк Південний	3,0	4,4	13
25	Діамантбанк	2,1	3,5	24
26	Кредит Дніпро	2,0	4,4	18
27	Банк Восток	2,7	3,6	21
28	Промінвестбанк	3,0	2,4	12
29	Індустріалбанк	2,1	3,5	30
30	Банк Інвестицій та Заощаджень	2,4	3,1	31
31	Платіnum Банк	1,7	3,0	14
32	Фортуна-банк	2,0	1,9	32

побудовані рейтинги є суб'єктивною оцінкою і не можуть сприйматися як офіційний рейтинг надійності банків.

Проведемо порівняльний аналіз рейтингів банків України за різними показниками їх діяльності. Почнемо з офіційного рейтингу банків, проведеного Міністерством фінансів України за результатами другого кварталу 2016 р. (табл. 1).

Вибірка банків для рейтингу включає банки першої, другої і третьої груп за класифікацією НБУ, які активно працюють на ринку роздрібних депозитів, а також окремі банки з четвертої групи з об'ємом депозитів фізичних осіб понад 1 млрд. грн. Джерела інформації – показники фінансової звітності банків та інша необхідна інформація з відкритих джерел: офіційних сайтів банківських регуляторів, банків, банківських асоціацій, рейтингових агентств і т. д.

Згідно з методикою Мінфіну, із рейтингової вибірки виключаються неплатоспроможні банки, в яких здійснюється тимчасова адміністрація. Але звернемо увагу на рейтинги самих збиткових банків України по версії Фориншурера на 1 липня 2016 р. (табл. 2) [4], і от що бачимо: перші п'ять банків у рейтингу самих збиткових, входять у рейтинг ТОП-10 самих надійних. Отже, Міністерство фінансів України виключає із рейтингу надійних банків тільки ті, в яких здійснюється тимчасова адміністрація, а якщо банк має величезні збитки, але не розпочато офіційну процедуру ліквідації, він так і буде відображатися у позитивних рейтингах.

Таблиця 2

ТОП-10 самих збиткових банків України на 1 липня 2016 р. (тис. грн.) [4]

№ п/п	Банк	Збиток
1	ВТБ Банк	-4 955 763
2	Промінвестбанк	-3 046 096
3	Сбербанк	-3 027 319
4	Укрексімбанк	-1 324 933
5	УкрСиббанк	-982 469
6	Укрсоцбанк	-577 222
7	Діамантбанк	-493 160
8	БМ банк	-396 129
9	Банк Кредит Дніпро	-302 895
10	ПтБ	-275 796

Найзбитковіший банк – ВТБ Банк із рівнем збитків майже у 5 млрд. грн. посідає 13-те місце у рейтингу стійкості, та 16-те – у рейтингу, побудованому згідно з депозитами фізичних осіб. Промінвестбанк зі збитками більше 3 млрд. грн. посідає 28-е місце серед стійких банків та 12-е – у рейтингу депозитів фізичних осіб. Дуже цікава ситуація з Укрексімбанком та УкрСиббанком: їх збитки коливаються на рівні 1 млрд. грн., при цьому вони займають досить високі позиції у рейтингу стійкості

Міністерства фінансів України – 11-е та 7-е місця відповідно. Аналізуючи банки по обсягу депозитів фізичних осіб, Укрексімбанк взагалі входить до трійки лідерів.

Наведена аналітика говорить про відсутність залежності між показниками стійкості та збитковості банків: високий рівень стійкості може характеризувати досить збитковий банк. Спробуємо встановити залежність між стійкістю та прибутковістю банків, спираючись на рейтинг ТОП-10 найприбутковіших банків України за версією Фориншурера на 1 липня 2016 р. (табл. 3) [4].

Таблиця 3

ТОП-10 найприбутковіших банків України на 1 липня 2016 р. (тис. грн.) [4]

№ п/п	Банк	Прибуток
1	Райффайзен Банк Аваль	1 455 954
2	АЛЬФА-БАНК	1 287 724
3	Сіті Банк	810 306
4	ПриватБанк	530 894
5	ІНГ Банк України	460 847
6	ОТП Банк	471 347
7	Креді Агріколь Банк	316 068
8	Ощадбанк	251 528
9	Кредобанк	142 887
10	Прокредитбанк	124 182

Виходячи з даних табл. 1 та табл. 3, дійсно, можна говорити про наявність зв'язку між показниками стійкості та прибутковості для таких банків, як Райффайзен Банк Аваль, Альфа-банк, Приват-Банк, ОТП Банк, Креді Агріколь Банк та Ощадбанк. Усі вони, маючи найбільші прибутки серед банків України, займають передові місця у рейтингу стійкості та довіри своїх депозитів фізичними особами. Тоді що робити із трьома банками – Сіті банком, Кредобанком та Прокредитбанком, які мають сталі прибутки серед інших банків, але взагалі відсутні у рейтингу стійких банків Міністерства фінансів України?

Отже, користуючись інформацією офіційних банківських рейтингів, навряд чи вдасться провести об'єктивну оцінку стану банківських установ України. Більшість показників досить завуальовані від звичайних споживачів банківських послуг. Методики, що використовуються для побудови рейтингів стабільності, недосконалі. Так, банки, що останні декілька років входять до найзбитковіших, чомусь посідають досить високі місця у рейтингу, а банки зі стабільно високими доходами гальмуються десь наприкінці рейтингових таблиць.

Постає головне питання: кому це вигідно? Чому методику розрахунку не зведуть до оптимальної? І все ж таки, до яких банківських установ проявити свою довіру звичайним споживачам банківських послуг?

Відповіді на ці питання ще довго будуть шукати наші науковці, а ми спробуємо з більш практичної сторони проаналізувати фінансові показники, що передують процедурі ліквідації банку.

Найпрозорішим показником, на який слід звернути увагу, є ставка депозиту у банку. Якщо брати середні ставки депозитів фізичних осіб по Україні в 2016 р., то вони становлять: у грн. – 18,18%, у дол. США – 6,14%, в євро – 5,28%. Такі ставки депозиту, на перший погляд, знаються досить низькими, якщо порівнювати їх з рекламними закликами більшості банків.

Повертаючись до рейтингу стійкості банків за результатами II кварталу 2016 р., можна зауважити, що у ТОП-10 найстійкіших банків ставка депозиту варіюється у межах середньої по Україні. Середнє допустиме відхилення становить 1%.

Нині процедуру ліквідації, що здійснюється Фондом гарантування вкладів фізичних осіб відповідно до Закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб», проходять 78 банків України. Для аналізу виділимо десять банків, які останніми поповнили списки банків України на стадії ліквідації (табл. 4).

Дані табл. 4, показують, що ставки депозитів у всіх валютах аналізованих банків значно завищені відповідно до середніх по Україні.

Встановити пряму залежність між підвищенням ставки депозиту та хитким станом банку досить важко, але це перший дзвіночок про брак ліквідних активів у банку. Можливо, це тимчасова ситуація і у вигляді одноразової акції банк просто намагається втримати свої позиції, тоді треба звертати увагу на динаміку цих ставок для окремих банків. Якщо ситуація із постійним підвищенням депозитних ставок у банку є досить тривалою і тенденція до їх підвищення продовжується значний час, то з цього можна вже зробити відповідні висновки.

Важливу роль у зниженні ставок відіграють, звичайно, стабільність на міжбанківському ринку,

позитивний баланс ліквідності в банківській системі, а також стратегія і банків, і НБУ в поновленні кредитування. Але якщо говорити мовою чистої економіки, то банку, що нормально працює на ринку, просто ніде заробляти на погашення відсотків за постійно високих ставок, інакше як за рахунок високоризикових операцій або спекулятивних ігор. А як уже відомо, НБУ погано реагує і на перший і на другий види такого «заробітку» і вважає їх такими, які розгойдують ринок. Можна сказати, що стабільний банк не буде довго заграватися високими депозитними ставками.

Ще одним показником, на який необхідно звернути увагу і який не потребує від перехресних споживачів банківських послуг додаткових знань у галузі економіки та фінансів, є агресивна рекламна кампанія банківської установи.

З урахуванням праць науковців у галузі маркетингу агресивна реклама – це інтенсивний вплив на споживача з метою створення прихильності до продукту і бренду. Застосування характерно для стадії зростання життєвого циклу товару. Агресивна реклама за формою повідомлень ділиться на сповіщальну, акцент на конкурентні переваги продукту, і порівняльну, акцент на переваги порівняно з конкурентами (використовуються не прямі, а приховані методи порівняння) [5].

Звичайно, для притаманної банківському сектору конкуренції та просто шаленої пропозиції майже однакових послуг, використання такого виду реклами ніби є нормальним явищем. Але звернемо увагу саме на визначення агресивної реклами. Цей вид реклами застосовується переважно на стадії зростання життєвого циклу товару, а тому для банку, який багато років функціонує на банківському ринку, є неприйнятною різка зміна банківського маркетингу у бік агресивної реклами.

Отже, здавалось би, такий зовсім не фінансовий показник діяльності банківської установи, як «рекламна кампанія», цілком може відобразити

Таблиця 4

Середні ставки депозитів фізичних осіб на 2015–2016 рр. у банках за рік до оголошення про їх ліквідацію

№ п/п	Банк	Ставка депозиту у грн., %	Ставка депозиту у дол. США, %	Ставка депозиту у євро, %	Дата оголошення про ліквідацію
1	ПАТ «ДЕРЖЗЕМБАНК»	21,0	8,1	6,2	27.09.2016
2	ПАТ «КСГ БАНК»	21,5	7,5	6,0	30.08.2016
3	ПАТ КБ «ЄВРОБАНК»	20,8	8,2	6,1	16.08.2016
4	ПАТ «КЛАСИКБАНК»	21,0	8,0	6,0	01.08.2016
5	ПУАТ «СМАРТБАНК»	20,5	7,8	6,2	25.07.2016
6	ПУАТ «ФІДОБАНК»	19,8	8,1	6,0	20.07.2016
7	ПАТ «БАНК МИХАЙЛІВСЬКИЙ»	20,5	7,7	5,9	13.07.2016
8	ПАТ «КБ «ХРЕЩАТИК»	20,0	7,8	6,1	06.06.2016
9	ПАТ «БАНК СОФІЇВСЬКИЙ»	20,3	7,5	6,0	25.04.2016
10	ПАТ «БАНК ПЕТРОКОММЕРЦ-УКРАЇНА»	20,5	8,0	6,1	22.04.2016

його фінансовий стан та впливати на вибір споживачів.

Висновки з проведеного дослідження.

Проведений моніторинг фінансової стабільності банківської системи України показав, що у цьому секторі економіки є безліч невирішених проблем. Вибір банківської установи споживачами значно ускладнюється внаслідок розбіжностей у побудові рейтингових списків різним аналітичними групами. Досліджені методики побудови рейтингів мають низку недоліків, що простежується у відсутності взаємозв'язку між показниками прибутковості, збитковості та стійкості банків. Інформація, що міститься в офіційних рейтингах Міністерства фінансів та НБУ, не є об'єктивною, а лише відображає суб'єктивну думку аналітиків.

Таким чином, є необхідність у більш широкому аналізі та дослідженні відкритих фінансових показників банків, що дадуть змогу перехресним споживачам зробити правильний вибір.

На нашу думку, такими показниками можуть стати ставки депозитів у динаміці. Як показує практика, ці показники значно підвищуються у банків унаслідок недостатності ліквідних активів, що спричиняє пошук нових шляхів залучення коштів. Але це не є ефективним механізмом у зв'язку з неспроможністю банку у майбутньому заробити гроші на покриття значно завищених відсоткових ставок.

Використання агресивної реклами, хоча і не є фінансовим показником, але чітко відображає діяльність банку у напрямку залучення клієнтів будь-яким шляхом, що також може свідчити про брак грошових коштів. Використання такої маркетингової політики для банків, які функціонують на ринку фінансових послуг України значний час, може свідчити лише про його скрутне становище, а от тимчасове воно чи довготривале, покаже час.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про банки і банківську діяльність : Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 5–6. – Ст. 30.
2. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб : Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 50. – Ст. 564.
3. Финансовый портал «Минфин» [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://minfin.com.ua/banks/rating/>.
4. Фориншурер. Рейтинг банков Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/ratings/banks/>.
5. Фальцман В.К., Крилатих Е.Н. Интенсивный курс MBA : [навч. посіб.] / В.К. Фальцман, Е.Н. Крилатих. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 544 с.
6. Швед В.В. Банківське регулювання та нагляд. Сутність та значення / В.В. Швед // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – № 11. – С. 124–128.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ¹

THEORETICAL ASPECTS OF STRUCTURAL AND FUNCTIONAL FEATURES OF THE BUDGET SYSTEM

УДК 336.142

Рекова Н.Ю.

д.е.н., професор,
завідувача кафедри обліку, фінансів та економічної безпеки
ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»

Мойсеєнко К.Є.

к.е.н., доцент кафедри обліку, фінансів та економічної безпеки
ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»

Шиліна Г.М.

к.е.н., доцент кафедри фінансів та моделювання економічних систем
Класичний приватний університет

В дослідженні конкретизовано зміст категорій і понять, які описують структурно-функціональні особливості бюджетної системи, зокрема, таких як: бюджет, бюджетна система, бюджетна політика, бюджетний механізм, інституційна архітектоніка. Крім того, визначено чинники формування і трансформації інституційної архітектоніки бюджетної системи.

Ключові слова: бюджет, бюджетна система, бюджетна політика, бюджетний механізм, інституційна архітектоніка бюджетної системи.

В исследовании конкретизировано содержание категорий и понятий, описывающих структурно-функциональные особенности бюджетной системы, в частности: бюджет, бюджетная система, бюджетная

политика, бюджетный механизм, институциональная архитектоника. Кроме того, определены факторы формирования и трансформации институциональной архитектоники бюджетной системы.

Ключевые слова: бюджет, бюджетная система, бюджетная политика, бюджетный механизм, институциональная архитектоника бюджетной системы.

Categories and concepts describing budget system structurally and functionally (budget, budget system, budget policy, budgetary mechanism, institutional architectonics) are described. Factors of forming and transformation of institutional architectonics of budget system are determined.

Key words: budget, budget system, budget policy, budgetary mechanism, institutional architectonics of the budget system.

Постановка проблеми. Бюджеті відносини є одним з найбільш гострих предметів дискусії за участю представників практично всіх верств суспільства: від пересічних громадян до представників урядових та академічних кіл. Актуальність питань формування та використання бюджетів визначається з одного боку – значною роллю інституту держави в сучасному суспільстві, причому безвідносно моделі державного устрою або політики, яку реалізовує уряд, а з другого – залежністю багатьох соціально-економічних процесів в цілому і добробуту окремих суб'єктів від характеру перерозподілу багатства за участі держави. Дискусійний характер зазначених проблем обумовлений багатогранністю державних фінансів як соціально-економічного явища, їх функціональним значенням в розвитку національної економіки і суспільства в цілому. З огляду на ці обставини, з одного боку, неминучим є зіткнення інтересів економічного, політичного і навіть особистісного характеру в ході формування, функціонування і розвитку бюджетної системи та її складових. Особливе значення ці протиріччя мають в Україні, оскільки проголошена реформа бюджетної системи в напрямку децентралізації утворення фондів грошових коштів та повноважень з їх формування і використання передбачає щонайменше три напрями перетворень, які змінюють баланс інтересів в країні: визначення рівня локалізації бюджетних надходжень, балансування пропорцій надходжень та видатків за кожним рівнем бюджетів і зміна моделі організації та здійснення бюджетних відносин. Зазначені напрями трансформації

бюджетної системи відрізняються за простотою процесів та ухвалюваних рішень, кількістю чинників та обставин, які мають бути враховані в ході їх реалізації, а головне – глибиною змін, оскільки рух від зміни локалізації бюджетних надходжень до створення нової інституційної моделі бюджетної системи представляє собою послідовну агрегацію масштабу змін в архітектурі бюджетної системи. Разом з тим, на нашу думку, саме глибина змін визначає успіх бюджетної реформи, а значить план-максимум прикладення реформаторських зусиль полягає саме в зміні базових інститутів та механізмів функціонування бюджетної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Відсутність єдиного наукового погляду на визначене вище питання стимулює постійний дослідницький пошук, метою якого є з'ясування об'єктивних закономірностей реалізації бюджетних відносин та заходів з їх удосконалення. Методологічні основи формування фінансової, зокрема бюджетної системи, розкриті в працях таких вчених, як: Т. Єфименко [7], Н. Клименко [10], Л. Лисяк [14; 15], Р. Масгрейв [37], І. Чугунов [27; 28] та ін. Питанням функціонування місцевих бюджетів, фіскальної децентралізації присвячено дослідження таких закордонних та вітчизняних фахівців, як: О. Барановський [2], К. Дейві [33], К. Дзьобек [36], О. Кириленко [9], І. Луніна [16], І. Лютий [17; 18], В. Оутс [38; 39], А. Родрігез-Поже [42] та ін.

Аналіз літературних джерел дозволяє визначити, що серед вітчизняних вчених немає єдності в питаннях сутності та структури бюджетної системи та особливостей її функціонування, тоді як в західній літературі термінологічній точності опису зазначених явищ не приділяється особливої уваги. В той же час, трансформація бюджетних інститу-

¹ Публікація містить результати досліджень, проведених при грантовій підтримці Державного фонду фундаментальних досліджень за конкурсним проектом Ф71-71/2016

тів та механізмів об'єктивно передбачає необхідність розуміти сутність та багатогранність змісту предмету перетворень, що визначає потребу в формуванні цілісної картини структурно-змістових та процесуальних особливостей функціонування бюджетної системи.

Постановка завдання. Метою дослідження виступає конкретизація термінологічного опису структурно-функціональних особливостей бюджетної системи на підставі критичного осмислення основних наукових підходів до розгляду бюджетних систем та бюджетних відносин.

Виклад основного матеріалу. Конкретизуючи в якості предмету теоретичного аналізу бюджетну систему, слід прояснити поняття бюджету. Загальноприйняті підходи до визначення сутності бюджету наведено в табл. 1.

В складі наведених підходів слід відзначити згадування про бюджет як про фонд грошових коштів, фінансовий план, нормативний документ, інструмент здійснення владних повноважень і сукупність відносин. Погоджуючись з усіма наведеними аспектами сутності бюджетів, крім останньої, слід наголосити, що вони виступають ознаками властивостей бюджету (кумулятивний характер грошових надходжень, балансовий зміст плану і факту руху грошових потоків, наявність правової форми, інструментальний характер в реалізації функцій держави). Разом з тим, розгляд бюджету як економічної форми перерозподільних відносин національного доходу означає практичне

ототожнення його з фінансами. Оскільки використання терміну «бюджет» є можливим не тільки в сфері публічних та публічно-приватних фінансів, то ознака суб'єктності як ознака диференціювання від фінансів нівелюється, те ж саме можна сказати і про цілі використання – їх формулювання може бути достатньо загальним для будь-якого контексту. З огляду на інструментальне призначення бюджетної системи в фінансовій системі доцільно навести твердження І. Чугунова [27], про те, що бюджетна система є ефективним інструментом регулювання економічного розвитку, що полягає у використанні бюджетної архітекτονіки, яка визначається оптимальними співвідношеннями між елементами бюджетної системи, для впливу на динаміку показників економічного розвитку. Доцільним представляється трактування бюджету з позицій плановості, балансового характеру, певної нормативної форми та інструменту, в цьому разі бюджет є плановим розписом формування і використання фондів грошових коштів з певною метою протягом певного періоду, організаційно-правовою формою існування фондів грошових коштів. В той же час існування бюджету дійсно є результатом реалізації певних відносин, які складають зміст бюджетної системи.

В Бюджетному кодексі України остання визначається як сукупність державного бюджету та місцевих бюджетів, побудована з урахуванням економічних відносин, державного і адміністративно-територіальних устроїв і врегульована нор-

Таблиця 1

Наукові підходи до визначення поняття «бюджет» (авторське групування)

Джерело, автори	Зміст визначення поняття «бюджет»
Бюджетний кодекс України [1]	Бюджет – це план формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються відповідно органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим, органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду
Н. Римарська, М. Корягін [24]	1) за економічним змістом бюджет – це складна система фінансових відносин, що виникають між державою, з одного боку, та фізичними і юридичними особами – з іншого, з приводу формування й використання централізованого фонду грошових ресурсів, призначеного для забезпечення виконання функцій і завдань загальнодержавного масштабу; 2) за матеріальним – це централізований фінансовий фонд держави, який за кількісними параметрами відповідає сумі фактично мобілізованих і проведених державним казначейством джерел доходів та джерел фінансування; 3) за формою прояву – це основний фінансовий план держави, в якому відображають надходження й видатки державного апарату та місцевих органів влади
К. Павлюк [22]	бюджет – частина вартості валового внутрішнього продукту, відокремлену у процесі його руху у формі суспільного грошового фонду, що перебуває у розпорядженні органів державної влади і місцевого самоврядування й витрачається на ухвалені суспільством в особі представницьких органів економічні, соціальні, політичні цілі
Ю. Пасічник [23]	Бюджет – економічна форма перерозподільних відносин національного доходу, які здійснюються для задоволення потреб усього суспільства та окремих його державно-територіальних формувань
Н. Чікіта [26]	Бюджет – інструмент здійснення владних повноважень шляхом впливу на процеси суспільного перерозподілу, який реалізується через систему економічних взаємовідносин та політичної взаємодії (демократичні інститути)
Ю. Крохіна [11]	Бюджет – основний фінансовий план, затверджений відповідним представницьким органом, щодо якого складаються суспільні відносини по створенню, розподіленню та використанню централізованого грошового фонду муніципального утворення, що знаходиться в розпорядженні місцевого органу самоврядування, призначеного для фінансування спільних задач місцевої спільноти

мами права [1]. Наведене визначення слід вважати обмеженим, оскільки воно зводить її лише до сукупності фондів грошових ресурсів, які сформовані державою, перерозподілені на її користь або нею на користь приватного сектору та спожиті органами влади на загальнодержавному рівні або рівні адміністративно-територіальних одиниць. Окрім того, у наведеному визначенні акцент зроблено лише на існуванні державного та місцевого бюджетів (з аналітичною метою – і на різновидах зведеного бюджету), тоді як позабюджетні фонди не згадуються взагалі, а статус фондів розвитку та резервного фонду як складових державного або місцевого бюджету є різним. На думку авторів бюджетну систему варто трактувати як сукупність публічно-приватних фінансових взаємодій, що являє собою існування публічних фінансів, призначенням якої є перерозподіл фондів грошових коштів від публічного до приватного сектору і в зворотному напрямку та між суб'єктами публічного сектору шляхом формування і виконання бюджетів різного рівня з метою виконання державою, місцевим самоврядуванням та їх органами власних функцій.

Зазначені міркування в комплексі дозволяють узагальнити змістові аспекти розгляду бюджетів. Вони виступають: 1) сукупністю фондів грошових коштів державних суб'єктів центрального уряду й адміністративно-територіальних одиниць (АР Крим, областей, м. Києва та Севастополя, районів, міст, селищ, сіл, об'єднаних територіальних громад); 2) планом формування і використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються цими державними суб'єктами протягом бюджетного періоду; 3) інструментом ресурсного забезпечення завдань і функцій державних суб'єктів загальнодержавного рівня і відповідного рівня адміністративно-терито-

ріального поділу; 4) інструментом обліку руху грошових коштів у публічно-приватних та публічних фінансових взаємодіях; 5) інструментом регуляторного впливу держави на соціально-економічне становище країни в цілому або певної адміністративно-територіальної одиниці.

У зв'язку з функціонуванням бюджетів в підсистемі публічних фінансів і використання їх як інструментів державного управління та державного регулювання економіки явище управління місцевими фінансами реалізується в двох формах: бюджетного менеджменту і бюджетної політики.

За визначенням, яке наводить С. Михайленко, бюджетний менеджмент – це сукупність взаємопов'язаних дій (управлінських функцій), прийомів, методів, спрямованих на керівництво бюджетними ресурсами і відносинами, які виникають у процесі руху бюджетних потоків [21]. На практиці бюджетний менеджмент стосується використання адміністративних, організаційно-методичних та нормативно-правових заходів з управління конкретним бюджетом на мікрорівні, використання принципів та методів менеджменту як науки і філософії для здійснення керівного впливу на місцеві бюджети.

Бюджетна політика є набагато складнішим явищем. Підходи до визначення сутності та змісту бюджетної політики представлені в табл. 2.

За своєю суттю політика є формою ситуативної та суб'єктивно обмовленої реалізації певних владних повноважень і відповідних заходів. Таким чином, державна політика виступає формою реалізації управлінського впливу органами влади на певні процеси або певних суб'єктів. З урахуванням наведених підходів бюджетну політику можна визначити як форму реалізації владноуправлінських повноважень держави та органів місцевого самоврядування в сфері публічних фінансів, спря-

Таблиця 2

Підходи до визначення сутності та змісту бюджетної політики (авторське групування)

Автори	Зміст
Л. Лисяк [15]	головний важіль визначення основних напрямів впливу державних та регіональних (місцевих) органів влади на досягнення збалансованого розвитку суспільства, відображає суспільно-економічні відносини між людьми у процесі розподілу і перерозподілу ВВП, вироблення, розподілу, споживання суспільних благ і послуг та регулювання соціально-економічних процесів з метою задоволення потреб і розв'язання різноманітних проблем суспільства на основі сталого розвитку
Н. Виговська [3]	у вузькому сенсі – це ефективний макроекономічний інструмент держави, спрямований на забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів і України в цілому; в широкому сенсі – система дій державних (місцевих) органів влади, спрямована на забезпечення регулювання бюджетного процесу, бюджетної системи в умовах трансформації економіки країни
Ю. Глущенко [4]	система заходів і дій органів влади в галузі управління бюджетним процесом на основі концепції розвитку бюджетних відносин у складі загальної економічної політики, спрямована на реалізацію поставлених завдань і цілей з економічного та соціального розвитку.
Т. Латковська [12]	один з основних напрямів економічної політики держави, спрямований на оптимізацію формування доходів і використання фінансових ресурсів держави, підвищення ефективності державних інвестицій в економіку; узгодження загальнодержавних та місцевих інтересів в сфері міжбюджетних відносин; регулювання державного боргу та забезпечення соціальної справедливості при перерозподілі національного доходу

мованих на: оптимізацію місця і ролі державного та місцевих бюджетів в бюджетній системі; забезпечення відповідності пропорцій та ходу формування і виконання бюджетів цілям державної та місцевої соціально-економічної політики; організацію функціонування бюджетного менеджменту в установах публічного сектору; забезпечення можливості функціонування і виконання владних повноважень інституціями держави та місцевого самоврядування.

Реалізація бюджетної політики відбувається через бюджетний механізм. Підходи до його трактування наведені в табл. 3.

У зв'язку з розглядом бюджетного механізму варто навести думку Л. Лисяк про те, що бюджетний механізм доцільно представляти у вигляді таких взаємопов'язаних між собою його видів, а саме: механізму мобілізації бюджетних ресурсів, механізму стратегічного бюджетного планування, механізму середньострокового бюджетного прогнозування, механізму середньострокового бюджетного планування, механізму розподілу та перерозподілу бюджетних ресурсів, механізму виконання бюджету, механізму управління ліквідністю державних фінансів та державним боргом, механізму моніторингу, обліку та контролю використання бюджетних ресурсів, механізму оцінки та аналізу результативності виконання бюджету [14]. В той же час, в рамках даного підходу не врахована персоналізація елементів бюджетного механізму, на яку звернено увагу у визначенні Я. Казюк. З огляду на сказане бюджетний механізм варто визначити як спосіб реалізації бюджетної політики, який являє собою сукупність важелів, методів, інструментів організації та здійснення процедур формування і виконання бюджетів, розподілених між певними органами влади та місцевого самоврядування у відповідності до їхніх владноуправлінських повноважень та компетенцій.

В свою чергу, реалізація самого бюджетного механізму залежить від композиції взаємозв'язків

її елементів через принципи, способів організації відносин, їх нормативного регулювання, тобто інституційної архітекτονіки. У фінансовій науці даному поняттю найбільш близьким є термін «бюджетний устрій». На думку О. Дроздовської бюджетний устрій включає в себе види бюджетів, взаємозв'язки між бюджетами, міжбюджетні взаємовідносини, їх принципи, правовий статус бюджетів, який зумовлений правовим статусом адміністративно-територіальних одиниць [6]. Як підкреслює П. Латковський [13], якісними характеристиками бюджетного устрою держави виступають об'єктивні зв'язки, закономірності розвитку бюджетної діяльності держави.

В. Макогон відзначає, що інституційне середовище формування та реалізації бюджетної політики є комплексом взаємопов'язаних та взаємодіючих формальних і неформальних інститутів, інституціональних правил, угод та стандартів, механізмів фінансового контролю за їх дотриманням, що впливає на стійкість і результати макроекономічного розвитку країни. У розвитку інституційного середовища бюджетних відносин вагому роль відіграє держава, визначаючи стратегічні цілі та використовуючи сучасні фінансово-бюджетні інструменти для їх реалізації [19]. При цьому зазначений автор звертає увагу на той факт, що інституційне середовище формується під впливом двох інститутів системи бюджетного права: 1) інститут бюджетного устрою виступає сукупністю бюджетно-правових норм, що регулюють суспільні відносини щодо організації і побудови бюджетної системи, формування, структури бюджетів та регулювання міжбюджетних відносин у межах бюджетної системи; 2) інститут бюджетного процесу виступає сукупністю бюджетно-правових норм, які регулюють суспільні відносини щодо складання, розгляду, затвердження, виконання бюджетів, контролю за їх виконанням, розглядом звітів про виконання бюджетів [20].

Слід погодитися з позицією І. Чугунова про те, що інституційна архітектоніка бюджетної сис-

Таблиця 3

Підходи до визначення бюджетного механізму (авторське групування)

Автори	Зміст
Л. Лисяк [14]	способи організації бюджетних відносин, сукупність форм, методів, важелів, інструментів мобілізації та використання бюджетних коштів
Ю. Пасічник [23]	сукупність засобів, які застосовує держава з метою організації бюджетних відносин та забезпечення належних умов щодо економічного і соціального розвитку
В. Дем'янишин [5]	сукупність фінансових форм, методів, важелів, інструментів, стимулів і санкцій за допомогою яких забезпечується здійснення широкої системи розподільчих і перерозподільчих процесів, формування і використання централізованого фонду грошових коштів держави, функціонування бюджетної системи у цілому та реалізація засад бюджетної політики держави
Я. Казюк [8]	процедура організації бюджетного процесу щодо мобілізації, використання, перерозподілу бюджетних ресурсів, розпорядження ними та контролю з чітко визначеними законодавчими нормами взаємодії суб'єктів управління; механізм державного управління бюджетними ресурсами – взаємодія відповідних суб'єктів управління в процесі складання, формування, виконання бюджету (згідно з їх компетенцією) щодо мобілізації, використання, перерозподілу бюджетних ресурсів та контролю за їх витрачанням

теми визначає найбільш оптимальні бюджетні співвідношення, зокрема, питому вагу дохідної та видаткової частин бюджету, дефіциту (профіциту) бюджету, обсягу державного боргу у валовому внутрішньому продукті, структуру доходів, видатків бюджету, державного боргу, джерел фінансування дефіциту бюджету, рівень бюджетної централізації, коефіцієнти міжбюджетного регулювання [28], тобто структурні пропорції фондів грошових коштів та грошових потоків. Разом з тим в другій частині свого твердження І. Чугунов невірно відображає причинно-наслідкові зв'язки: не інституційна архітектура визначає основні положення бюджетного процесу, що містяться в ряді нормативно-законодавчих актів, у тому числі Конституції України, Бюджетному кодексі України, Основних напрямках бюджетної політики на відповідний рік, Законах України про Державний бюджет України на відповідний рік, а навпаки – норми законодавства, які по суті є інститутами, визначають інституційну архітектуру бюджетної системи. В продовження даного твердження слід зазначити, що інституційна архітектура бюджетної системи власне і передбачає бюджетні відносини як інституціоналізовану практику формування, використання і управління бюджетами з метою реалізації функцій держави та суб'єктів політично-адміністративної влади, а також визначає форми і зміст бюджетного механізму.

З урахуванням державного устрою та адміністративно-територіального поділу в структурі фінансової, зокрема, бюджетної системи можна виділити загальнодержавний (центральный) рівень і місцевий рівень, і відповідні ланки фінансів та фонди грошових коштів: державний бюджет, місцеві бюджети (в т. ч. бюджети місцевого самоврядування). Варто звернути увагу, що окремі фахівці вважають статус бюджетів місцевого самоврядування в Україні в правовому плані нікчемним, пропонуючи взагалі виключити даний термін із законодавства (М. Черновська [25]). Не вдаючись до викладення правової аргументації даного твердження, слід погодитися, що в унітарній державі може бути єдиний державний бюджет, а всі інші бюджети є місцевими, до того ж виокремити сутнісні ознаки відмінності місцевих бюджетів від бюджетів місцевого самоврядування не видається можливим. З іншого боку, існують певні законодавчі норми, які фіксують поняття «бюджет місцевого самоврядування». З огляду на те, що співвідношення цих понять є предметом правової колізії, а не фінансової науки, в цілях даного дослідження місцеві бюджети розглядатимуться як бюджети адміністративно-територіальних одиниць (оскільки це відповідає поняттю бюджетного устрою, яке, в свою чергу залежить від змісту державного устрою), прирівнюючи до них бюджети територіальних громад як суб'єктів публічного права.

Н. Чікіта вказує, що необхідність існування місцевих бюджетів зумовлюється передусім потребою в децентралізації публічних фінансів для усунення негативних ефектів при неоднотайному прийнятті бюджетних рішень в умовах представницької демократії. При цьому забезпечення максимального задоволення преференцій індивідів в умовах демократичної держави можливе за умов децентралізації повноважень з прийняття бюджетних рішень з дотриманням інституційної конгруентності [26].

Ф. Порцеллі [40] та В. Оутс [39] зазначають, що розвиток теоретичних засад фіскальної децентралізації відбувався в два етапи: формування класичних теорій і формування теорій «другої генерації».

Першою з моделей фіскальної децентралізації була модель Тібу, в якій децентралізація в купі з передумовою мобільності домогосподарств розглядалася як проблема ефективного надання суспільних благ [42]. По суті – місцеві влади конкурують у пропозиції комплексу «рівень місцевих податків – рівень надання суспільних благ», а громадяни «голосують ногами», вирішуючи, в якій громаді жити, виходячи із власних вподобань щодо рівня податків і рівня надання публічних благ в ній.

Другою і найбільш впливовою класичною теорією стала теорема децентралізації В. Оутса, яка встановлює компроміс між централізованим і децентралізованим наданням публічних благ на користь централізації в разі, якщо пересічні вподобання жителів різних регіонів є однаковими, а споживання публічних благ викликає побічні ефекти (побічними ефектами є додаткові наслідки від певного явища, наприклад, сморід від заводу є додатково неприємним і для сусідів, в той же час наявність доглянутого квітника є для сусідів позитивним побічним ефектом або ефектом переливу). В той же час, децентралізований підхід до надання публічних благ максимізує соціальний добробут, якщо вподобання між регіонами відрізняються, а ефекти переливу відсутні [38]. Варто, однак, звернути увагу, що теорема базується на передумовах, що уряд опікується збільшенням суспільного добробуту і у випадку централізації держава забезпечує єдність підходу до надання публічних послуг.

Найбільш важливим внеском в теорію фіскального федералізму з позицій суспільного вибору зробили Д. Бреннен та М. Б'юкенен [32] у вигляді гіпотези Левіафана, згідно з якою фіскальна децентралізація виступає механізмом, що стримує експансію держави у сфері суспільного життя. У відповідності до даного підходу, центральні уряди не максимізують соціальний добробут і поводяться як монополісти (або левіафани) з метою збільшення власного контролю над всіма економічними ресур-

сами. Разом з тим, з урахуванням припущення про те, що фірми та домогосподарства є мобільними, утворення великої кількості місцевих органів влади та запровадження фіскальної конкуренції між ними в рамках децентралізованої фіскальної системи забезпечить такий же самий ефект, як і фіскальні обмеження на податковий потенціал державного бюджету.

Отже В. Оутс та Ч. Тібу запропонували концептуальні положення, згідно з якими фіскальна децентралізація може гарантувати ефективність надання публічних благ просто з огляду на те, що місцеві вподобання тоді краще задовольнятимуться, ніж за умови централізації влади. Обидва підходу базується на припущенні про сумнінність уряду, однак гіпотеза Левіафана передбачає, що розширення його участі в суспільних процесах веде до неефективності урядування.

В концепціях «другої генерації» фіскальна децентралізація моделюється для опису політичного процесу і наявності асиметрії інформації у владних агентів. Так, вихідним є припущення, що з огляду на власну суб'єктність держава не ставить собі за мету максимізацію соціального добробуту, а переслідує власні цілі, максимізуючи власні функції.

Першим напрямом виступає перегляд теореми Оутса в контексті політичної економії (Б. Локвуд, Т. Беслі [29; 34]). Тут прийняття рішення на користь централізації або децентралізації залежить від неефективності централізованого ухвалення рішень на не на співвідношенні між вподобаннями та зовнішніми ефектами, яка згадується в першій теоремі Оутса.

Другий напрям вивчає співвідношення між централізованим та децентралізованим наданням суспільних благ в ході використання моделі «агент/принципал» у виборчому процесі (Б. Локвуд, Т. Беслі, М. Бордіньон [30; 35; 31]). По суті, електорат уособлюється в принципалі, а політики виступають в якості агентів. За цих умов асиметрія інформації між ними може розглядатися як основна причина, через яку урядування є неефективним. В цій концепції децентралізація може зменшити інформаційну асиметрію, стимулюючи порівняння та податкову конкуренцію між владою на місцях. В такий спосіб виборці можуть впливати на політиків і стимулювати їх більшу орієнтованість на електорат, що в кінцевому випадку перетворюється на стимул до більш ефективного урядування, оскільки зменшується диверсифікація рентних платежів (рента як вигода від користування статусом) та лобювання. В той же час в найбільш пізніх джерелах вивчається зв'язок між децентралізацією та різноманітними заходами забезпечення якості урядування, а також прямий зв'язок між децентралізацією та ефективністю.

Таким чином, основні чинники формування бюджетного устрою (інституційної архітектури)

бюджетної системи можна представити у вигляді наступного групування.

1. Чинники політико-адміністративного характеру: 1) універсальні: державний устрій, адміністративно-територіальний устрій, політичний режим (демократія, авторитаризм / тоталітаризм), ступінь децентралізації владних повноважень та компетенцій за певного державного, адміністративно-територіального устрою та політичного режиму; розподіл владних повноважень та компетенцій з формування та виконання бюджету всередині кола органів влади (окремо центральної та місцевої); 2) спеціальні: соціально-економічна ідеологія політичних сил; співвідношення сил та інтересів між центральними та регіональними (місцевими) політичними елітами; рівень політичного популізму; усталені практики отримання суспільних благ (освіта, охорона здоров'я, суспільний порядок та безпека тощо), рівень конкуренції за бюджетні надходження.

2. Чинники поведінкового характеру: службова дисципліна та стиль роботи державних службовців, які мають відношення до процесів формування та виконання бюджетів; рівень корупції; переваги користувачів суспільних благ та їх територіальна мобільність (осілість населення); ступінь громадського контролю за діяльністю держави, окремих органів влади та місцевого самоврядування; інформаційна асиметрія між представниками влади (місцевого самоврядування) та іншими економічними суб'єктами тощо.

3. Чинники процесуального характеру: сукупність формальних та неформальних бюджетних процедур, в т.ч. процедур державних закупівель; законодавство про бюджетний процес; рівень інформатизації бюджетних процедур; рівень прозорості бюджетних процедур тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи проведене дослідження слід зробити наступні висновки.

1. Бюджетна система являє собою особливу форму організації публічно-приватних фінансових взаємодій та існування публічних фінансів, призначенням якої є перерозподіл фондів грошових коштів від публічного до приватного сектору і в зворотному напрямку та між суб'єктами публічного сектору шляхом формування і виконання бюджетів різного рівня з метою виконання державою та її органами власних функцій. В рамках бюджетної системи власне бюджети виступають як сукупність фондів грошових коштів державних суб'єктів центрального уряду й адміністративно-територіальних одиниць; план формування і використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій держави, місцевого самоврядування та їх органів; інструмент ресурсного забезпечення цих завдань і функцій; інструмент обліку руху грошових коштів у публічно-

приватних та публічних фінансових взаємодіях; інструмент регуляторного впливу на соціально-економічне становище.

2. В контексті реалізації управлінського впливу, тобто функціонування інститутів державного управління і місцевого самоврядування, існування бюджетної системи передбачає вироблення й імплементацію бюджетної політики як форми реалізації владноуправлінських повноважень держави та органів місцевого самоврядування в сфері публічних фінансів, спрямованих на: оптимізацію місця і ролі державного та місцевих бюджетів в бюджетній системі; забезпечення відповідності пропорцій та ходу формування і виконання бюджетів цілям державної та місцевої соціально-економічної політики; організацію функціонування бюджетного менеджменту в установах публічного сектору; забезпечення можливості функціонування і виконання владних повноважень інституціями держави та місцевого самоврядування.

3. В процесуальному аспекті бюджетна політика реалізується як бюджетний механізм – спосіб реалізації бюджетної політики, який являє собою сукупність важелів, методів, інструментів організації та здійснення процедур формування і виконання бюджетів, розподілених між певними органами влади та місцевого самоврядування у відповідності до їхніх владноуправлінських повноважень та компетенцій.

4. Інституційна архітектоніка бюджетної системи як композиція взаємозв'язків її елементів через принципи, способів організації бюджетних відносин, їх формального та неформального регулювання залежить від низки чинників, серед яких виділено чинники політико-адміністративного (універсальні та спеціальні), поведінкового та процесуального характеру.

Виходячи з розуміння того факту, що вплив зазначених чинників може бути багатоаспектним, а сукупна дія приводити до різних результатів подальшого дослідження потребують такі питання, як: теоретичний опис та оцінка реалій впливу кожного з чинників та їх сполучень на параметри функціонування бюджетної системи; визначення передумов формування різних моделей бюджетного устрою (інституційних моделей бюджетних систем в цілому); опис варіантів реалізації цих моделей в практиці різних країн.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
2. Барановський О. І. Сучасні підходи, методи та моделі в управлінні фінансами: економічний і соціальний аспекти : монографія / О. І. Барановський, В. В. Скальський, І. М. Михайловська [та ін.]. – Хмельницький : ХНУ, 2010. – 496 с.
3. Виговська Н. Г. Бюджетна політика в умовах реформування системи місцевих фінансів / Н. Г. Виговська // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2013. – № 3. – С. 6-9.
4. Глуценко Ю. А. Бюджетний менеджмент як дієвий механізм державного управління та місцевого самоврядування / Ю. А. Глуценко // Державне управління: теорія та практика. – 2013. – № 2. – С. 76-81.
5. Дем'янишин В. Г. Бюджетна політика держави: концептуальні засади, ефективність, розвиток стратегії і тактики / В. Г. Дем'янишин // Вісник ТНЕУ. – 2011. – № 2. – С. 7-20.
6. Дроздовська О. С. Бюджетний устрій держави та особливості його формування в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.04.01 «Гроші, фінанси і кредит» / О. С. Дроздовська. – К., 2005. – 19 с.
7. Єфименко Т. І. Модернізація фінансової системи України в процесі євроінтеграції : монографія : у 2 т. Т. 2 / Т. І. Єфименко, С. С. Гасанов, П. М. Леоненко, В. Й. Башко, О. Д. Богдан. – Київ, 2014. – 781 с.
8. Казюк Я. Теоретичні основи механізму державного управління бюджетними ресурсами / Я. Казюк // Публічне управління: теорія та практика. – 2014. – Вип. 3. – С. 137-142.
9. Кириленко О. П. Місцеві бюджети в економічній системі держави: Автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.04.01 «Гроші, фінанси і кредит» / О. П. Кириленко ; Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. – К., 2002. – 32 с.
10. Клименко Н. О. Окремі аспекти впливу бюджетної системи на міжбюджетні відносини / Н. О. Клименко // Ефективність державного управління. – 2013. – Вип. 34. – С. 260-266.
11. Крохина Ю. А. Бюджетное право и российский федерализм / Ю. А. Крохина / Под ред. Н. И. Химичевой. – М. : НОРМА, 2002. – 456 с.
12. Латковська Т. А. Бюджетна політика держави як один з основних напрямків економічної політики за господарським законодавством / Т. А. Латковська // Актуальні проблеми держави і права. – 2012. – Вип. 65. – С. 68-75.
13. Латковський П. П. Щодо питання принципів бюджетної системи та бюджетного устрою // Вісник Чернівецького факультету Національного університету «Одеська юридична академія». – 2015. – № 3. – С. 75-89.
14. Лисяк Л. В. Бюджетний механізм в умовах інноваційного розвитку системи бюджетного менеджменту / Л. В. Лисяк, В. О. Куліченко // Економічний простір. – 2016. – № 106. – С. 156-167.
15. Лисяк Л. В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України : монографія / Л. В. Лисяк. – К. : ДНУ АФУ, 2009. – 600 с.
16. Луніна І. О. Бюджетна децентралізація: цілі та напрями реформ / І. О. Луніна // Економіка України. – 2014. – № 11. – С. 61-75.
17. Лютий І. О. Національні фінансові системи в умовах глобалізації : монографія / І. О. Лютий, А. Ф. Павленко, Т. Є. Оболенська [та ін.]; ред.: І. О. Лютий. – Івано-Франківськ : Галиц. Акад., 2008. – 306 с.
18. Лютий І. О. Національні фінансові системи в умовах глобалізації : монографія / І. О. Лютий, А. Ф. Павленко, Т. Є. Оболенська та ін.; ред.:

- І. О. Лютий. – Івано-Франківськ : Галиц. Акад., 2008. – 306 с.
19. Макогон В. Д. Бюджетна архітектура як інструмент регулювання соціально- економічного розвитку суспільства // Проблеми економіки. – 2012. – № 4. – С. 73-77.
20. Макогон В. Д. Інституційний підхід до формування та реалізації бюджетної політики / В. Д. Макогон // Економічний вісник університету. – 2016. – Вип. 30(1). – С. 196-202.
21. Михайленко С. В. Концептуалізація та функціональні характеристики системи бюджетного менеджменту / С. В. Михайленко // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2013. – Вип. 9(2). – С. 185-194.
22. Павлюк К. В. Бюджет в умовах трансформації економіки України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / К. В. Павлюк ; Н.-д. фін. Ін-т при М-ві фінансів України. – К., 2007. – 40 с.
23. Пасічник Ю. В. Бюджетна система України та зарубіжних країн: навчальний посібник / Ю. В. Пасічник. – К: Знання-Прес, 2002 – 495 с.
24. Римарська Н. І., Корягін М. В. Суть та значення поняття бюджет як економічної категорії у ринковій економіці // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского, серия «Экономика и управление»: Научный журнал. – Том 24 (63). 2011. – № 2. – С. 155-160.
25. Черновська М. М. Теоретичні підходи до визначення суті місцевих бюджетів та бюджетів місцевого самоврядування / М. М. Черновська // Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Сер.: Економіка. – 2013. – Вип. 21. – С. 202-205.
26. Чікіта І. Б. Місцеві бюджети в умовах демократизації суспільства: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 «Гроші, фінанси та кредит» / І. Б. Чікіта ; Нац. банк України, Ун-т банк. справи. – К., 2010. – 20 с.
27. Чугунов І. Я. Бюджетна система як інструмент регулювання економічного розвитку: Автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.04.01 «Гроші, фінанси і кредит» / І. Я. Чугунов ; НАН України. Ін-т екон. прогнозування. – К., 2003. – 37 с.
28. Чугунов І. Я. Інституційна архітектура бюджетної системи / І. Я. Чугунов // Фінанси України. – 2008. – № 11. – С. 3-10.
29. Besley, T., Coate, S. (2003). Centralised versus decentralised provision of local public goods: a political economy approach. *Journal of Public Economics*, 87: PP. 2611-2637.
30. Besley, T., Smart, M. (2007). Fiscal restraints and voter welfare. *Journal of Public Economics*, 91: PP. 755-773.
31. Bordignon, M., Cerniglia, F., Revelli, F. (2004). Yardstick competition in intergovernmental relationships: theory and empirical predictions. *Economics Letters*, 83: PP. 325–333.
32. Brennan, D., Buchanan, J. (1980). *The Power to Tax: Analytical Foundations of a Fiscal Constitution*. – URL: <http://oll.libertyfund.org/title/2114>.
33. Davey K. Fiscal decentralisation. – URL: <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/UNTC/UNPAN017650.pdf>.
34. Lockwood, B. (2007). Voting, lobbying, and the decentralization theorem. *The Warwick Economics Research Paper Series*, 798.
35. Lockwood, B. (2007). Fiscal decentralisation: A political economy perspective *The Warwick Economics Research Paper Series*, 721.
36. Measuring Fiscal Decentralization – Exploring the IMF's Databases / C. Dziobek, C. Gutierrez Mangas, P. Kufa. – IMF, 2011. – 30 P.
37. Musgrave, Richard A. (1959) *The Theory of Public Finance*, New York: McGraw-Hill.
38. Oates, W. (2011). *Fiscal Federalism*. Harcourt-Brace, New York. Cheltenham, UK : Edward Elgar.
39. Oates, Wallace E. (2005). *Toward A Second-Generation Theory of Fiscal Federalism*. *International Tax and Public Finance*, 12: 349-373.
40. Porcelli F. (2009) Decentralisation and efficiency of government. A brief literature review. – URL: http://www2.warwick.ac.uk/fac/soc/economics/staff/porcelli/dec_efficiency_gov.pdf.
41. Rodríguez-Pose A., Krøijer A. (2009) Fiscal Decentralization and Economic Growth in Central and Eastern Europe. URL: <http://www.lse.ac.uk/europeanInstitute/LEQS%20Discussion%20Paper%20Series/LEQSPaper12.pdf>.
42. Tiebout, C. (1961) *An Economic Theory of Fiscal Decentralization* / In: NBER, *Public Finances, Needs, Sources and Utilization*. – Princeton (Univ. Press), P. 79-96.

РОЗДІЛ 7. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ДОХОДІВ І ВИДАТКІВ СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ: НАЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ТА ЗАРУБІЖНІ ТЕНДЕНЦІЇ

PUBLIC SECTOR ACCOUNTING OF REVENUES AND EXPENDITURES: NATIONAL SPECIFICS AND CROSS BORDER TRENDS

УДК 657:336.1

Кугай І.В.

аспірант

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

У статті розглянуто особливості бухгалтерського обліку доходів і видатків у державному секторі, застосування касового методу та методу нарахування в зарубіжних країнах. Проаналізовано відображення в облікових політиках визнання доходів і видатків суб'єктів державного сектору.

Ключові слова: облік, державний сектор, видатки, метод нарахування, облікова політика.

В статье рассмотрены особенности бухгалтерского учета доходов и расходов в государственном секторе, применение кассового метода и метода начисления в зарубежных странах. Проанализировано

отражение в учетной политике признания доходов и расходов субъектов государственного сектора.

Ключевые слова: учет, государственный сектор, расходы, метод начисления, учетная политика.

The article discusses features of public sector accounting of the revenues and expenditures, application of a cash method and accrual method in foreign countries. And also reflection of recognition of the the revenues and expenditures of public sector entities in accounting policy are analysed.

Key words: accounting, public sector, expenditures, accrual accounting, accounting policies.

Постановка проблеми. Незважаючи на стрімкий розвиток ринкових відносин, в Україні, як і в кожній державі, продовжують функціонувати установи, підприємства та організації державного сектору. Вони є невід'ємною складовою частиною розвитку економіки країни, забезпечення добробуту і захисту її населення та організації надання різноманітних суспільних благ.

Для ефективного використання бюджетних коштів та державного майна, збереження власності держави в бюджетних установах здійснюється притаманний їм бухгалтерський облік. Його метою є достовірне відображення використання бюджетних коштів, державної власності і сприяння поліпшенню фінансово-господарської діяльності.

Облік доходів і видатків бюджетних установ ведеться в обов'язковому порядку і забезпечує відображення даних з операцій, пов'язаних із надходженням і використанням бюджетних коштів. Завдяки цьому проводиться постійний моніторинг основних показників діяльності бюджетних установ, аналіз виконання бюджетних програм та державний контроль використання бюджетних коштів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні теоретичні аспекти доходів і видатків бюджетних установ розкрито в роботах таких сучасних вітчизняних науковців, як Базилевич В.Д., Баластрик Л.О., Затонацька Т.Г., Сизоненко В.О. та ін. Методу та організацію бухгалтерського обліку та складання звітності у бюджетних установах відображено в працях таких учених, як Бондар М.І., Джого Р.Т., Калюга Є.В., Канцуров О.О., Кіндрацька Л.М., Косова Т.Д., Ловінська Л.Г., Мельник Т.Г., Михай-

лов М.Г., Свірко С.В., Стоян В.І., Сушко Н.І., Телегунь М.І., Фещенко Є.А., Шара Є.Ю., Швець В.Г. та ін. Проте необхідно розглянути світовий досвід обліку доходів і видатків та можливості його застосування в Україні.

Постановка завдання. Мета статті – розглянути підходи до обліку доходів і видатків у зарубіжних країнах, використання касового методу і методу нарахування та тенденції розвитку бухгалтерського обліку в державному секторі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Бухгалтерський облік бюджетних установ відрізняється від бухгалтерського обліку підприємницької сфери, причиною чому є відмінності в управлінні у державному та комерційному секторах. Основною метою діяльності підприємства є отримання прибутку, тоді як у бюджетних установах увага зосереджується на демократичному контролі над використанням бюджетних коштів.

Існують різні підходи до обліку доходів і видатків.

1. Доходи являють собою вимоги з отримання готівкових грошових коштів, тоді як витрати – зобов'язання за грошовими виплатами. Це означає, що доходи і витрати завжди будуть мати матеріальний (грошовий) ефект або у звітному періоді, про який йде мова (у формі теперішнього готівкового надходження і реальних грошових виплат відповідно), або в більш пізні звітні періоди (у формі майбутніх грошових надходжень і майбутніх грошових виплат). Доходи і витрати можуть також мати інший ефект (на додаток до грошового ефекту), а саме ефект рентабельності у вигляді

отриманих доходів і понесених витрат. На відміну від першого, що впливає на вартість готівки, ефект рентабельності доходів і витрат впливає на власний капітал організації [1]. Відповідно до цього, є й різні способи визнання доходів і витрат. Перший – касовий – коли отримано (витрачено) грошові кошти за товари і послуги, другий – нарахування – коли відбулося нарахування здійснених доходів і витрат. Адміністративна камеральна бухгалтерія (далі – АК) була створена для бюджетних установ для надання для них можливості відповідати за використання бюджетних коштів. Тобто рахунки повинні деталізувати видатки та шляхи їх фінансування відповідними доходами [2]. Основними елементами АК є платіжне доручення та його виконання. Контроль оплати здійснюється як складова частина, використовуючи одноразовий метод обліку АК, порівнюючи цифри, введені в двох стовпчиках, що містять доручення з оплати і платіжне виконання (фактичні виплати). Також особлива увага надається виконанню контролю руху грошових коштів. Метою рахунків є збереження огляду касових операцій (тобто грошових надходжень і грошових виплат). І, нарешті, АК повинні повідомити про результати державного управління. Цей результат дійсно може не бути адміністративним результатом в прибутку чи збитку за період; це швидше питання звітності (якою мірою доходи в загальному або для різних видів покривають витрати). Що стосується результату, то не може бути адміністративного результату у контексті прибутку або збитку. Тобто прибутковість як різниця між отриманими доходами і понесеними витратами не може бути використана як показник діяльності у державному управлінні. З іншого боку, це швидше питання звітності – якою мірою доходи загалом або за видами діяльності покривають витрати. Тобто результат державного управління являє собою фінансовий результат як різниця між грошовим ефектом доходів і витрат (у вигляді теперішніх і майбутніх грошових надходжень і виплат).

2. Адміністративні камералісти.

АК була розроблена для виконання чотирьох завдань традиційного бухгалтерського обліку в державному секторі, а саме бюджетного контролю, контролю оплати, контролю грошових коштів та результатів фінансової звітності. Оскільки ці завдання пов'язані з грошовим ефектом, на відміну від ефекту рентабельності, виручки і витрат, вони можуть бути віднесені до «завдань діяльності з грошовими коштами». Крім того, в АК використовується принцип одинарного запису, а також камеральний рахунок, що складається з доходів (надходжень) і витрат (платежів). На кожній стороні знаходимо такі чотири стовпці: залишки або залишкові членські внески, перенесені, поточні внески (ПВ), реальні (фактичні) внески (ФВ) і

залишки або залишкові членські внески перенесені. В АК платіж оплати вводиться у ПВ-колонці на боці доходів, а виплати – у ПВ-колонці на стороні видатків. Коли команда оплати виконується, то фактичні грошові надходження вводяться у ФВ-колонці на боці доходів. Фактичний платіж готівкою, що є касовим виконанням доручення з виплати, вводиться в ФВ-колонці на стороні видатків. Таким чином, правило бухгалтерії вимагає, щоб жоден запис у ФВ-колонці не був проведений без попереднього або одночасного запису у ПВ-колонці.

Залишок на кінець періоду, що також є сумою, яка буде перенесена в якості залишку на початок наступного періоду, виглядає так: Сальдо до перенесення = Сальдо після перенесення + Поточні внески – Фактичні внески [3].

Оскільки ми не можемо оцінити результат діяльності державного сектора шляхом зіставлення ефекту рентабельності доходів і витрат, то й неважливо зосереджуватись на результаті прибутковості в АК. З іншого боку, потрібно розглянути грошовий ефект, спрямований на оцінювання того, чи здійснив державний сектор свою діяльність у межах бюджету, прийнятого парламентом (бюджетний контроль). Перше завдання АК полягає в сприянні бюджетному контролю у формі порівняння даних бухгалтерського обліку з відповідними бюджетними показниками. Є два варіанти для обліку, які могли би бути використані для бюджетних порівнянь: (1) доходи (надходження) і витрати (платежі), які були реалізовані у вигляді грошових надходжень і виплат готівки, відповідно (тобто ФВ-колонка на камеральному рахунку) і (2) доходи (надходження) і витрати (платежі) у ПВ-колонці на камеральному рахунку. Друге завдання АК полягає в сприянні контролю оплати. Для того щоб виконати завдання контролю оплати, суми платіжних доручень вводяться у ПВ-колонці в межах АК. Контроль виконання платежу (готівковий контроль) на додаток до попереднього також має важливе значення. Оскільки різні грошові надходження і грошові платежі вводяться у ФВ-колонці на камеральному рахунку, то легко отримати огляд грошових надходжень і грошових виплат, вивчаючи ФВ-колонку вертикально.

3. Порівняння способу придбання фінансових ресурсів бюджетними установами та комерційними підприємствами.

Усі організації несуть витрати, які повинні бути профінансовані за рахунок доходів. Проте різні типи організацій набувають доходи по-різному. Ми можемо розрізнити бюджетні організації та комерційні підприємства саме на основі того, як вони набувають фінансові ресурси. Комерційні підприємства беруть участь у купівлі/виробництві і продажу товарів і послуг із метою отримання прибутку. Національні та місцеві органи влади є прикладами

бюджетних організацій. Ці організації передусім отримують доходи за допомогою єдино спрямованих операцій на відміну від обмінних операцій зазначених вище суб'єктів. Це означає, що вони отримують податкові доходи від громадян країни, не даючи натомість прямих послуг. І в цих організаціях бюджет відіграє важливу роль (а отже, й термін «бюджетні установи»). Витрати (від надання послуг громадянам) здійснюються у різних сферах (наприклад, освіти, охорони здоров'я, оборони тощо), тоді як доходи від податків надходять до державного бюджету. Таким чином, бюджет використовується для розподілу податкових надходжень за різними сферами діяльності для фінансування витрат.

4. Порівняння ведення традиційного бухгалтерського обліку у державному секторі адміністративними камералістами із новим обліком у державному секторі за Міжнародними стандартами обліку у державному секторі (IPSAS).

АК була спеціально розроблена для використання організаціями державного сектора, що фінансуються з державного бюджету, а стандарти IPSAS являють собою модифіковані версії МСФЗ (IFRS), які були спеціально розроблені для використання комерційними підприємствами. В АК акцентується увага на грошовому ефекті доходів і витрат. У стандартах IPSAS акцент – на модифікованому ефекті рентабельності доходів і витрат у вигляді отриманих модифікованих доходів та понесених модифікованих витрат. Незважаючи на те що існує стандарт IPSAS для касового методу обліку, Рада, що видає стандарти IPSAS (IPSASB), відзначає перевагу методу нарахування для визнання доходів і видатків [4]. Також відмінність полягає у тому, що АК використовує одинарний спосіб запису, тоді як за Міжнародними стандартами використовується метод подвійного запису. Таким чином, хоча дві системи розроблені для використання організаціями державного сектору, вони представляють різні типи рахунків, а саме грошових рахунків і рахунків рентабельності. Також є різними методи обліку та відображення записів.

Новий державний менеджмент, який з'явився в кінці 70-х років у Великій Британії та Сполучених Штатах, спрямований на поліпшення практики державного сектора, щоб органи державного управління стали більш конкурентоспроможними і більш відповідальними, наслідуючи приклад кращих приватних компаній. Він матеріалізується набором реформ, які впроваджують державні структури для розробки нових методів роботи, зокрема з точки зору бухгалтерського обліку, оскільки одним із ключових елементів нового державного управління є заміна традиційного касового методу обліку методом нарахування, що дає змогу, крім іншого, визначення активів, зобов'язань, доходів

і витрат. Цей «новий» облік був прийнятий Європейською Комісією в 2005 р. (у Mawhood Baumann, 2008).

Директива 2011/85/ЄС від 8 листопада 2011 р. підкреслює важливість наявності фінансових даних (отриманих відповідно до принципів Європейської системи рахунків), які повинні бути оновлені з метою забезпечення прозорості та належного функціонування бюджетної системи Європейського Союзу.

Така прозорість і надійність мають важливе значення для досягнення макроекономічної і бюджетної дисципліни, що є обов'язком держав-членів відповідно до Договору про функціонування Європейського Союзу (TFEU). Директива визначає, що «застосування вичерпних і надійних методів обліку в усіх є обов'язковою умовою для отримання високоякісних статистичних даних, які можна порівняти з даними різних держав-членів» [5].

Німеччина. Німецька федеральна структура виглядає так: Федерація, землі і муніципалітети. Процес складання бюджету Федерації і федеральних земель поділяється на доходи та витрати і ґрунтується на положеннях Основного закону Федеративної Республіки Німеччини (статті 109–115), а також Закону про бюджетні принципи (Haushaltsgrundsatzgesetzes, або HGrG). Згідно із цим Законом, державний облік може вестись касовим методом і методом нарахування. Практика бухгалтерського обліку відрізняється у федеральних землях. Деякі федеральні землі вирішили прийняти метод нарахування, інші ж вважають за краще вести облік за касовим. Проте хоча більшість федеральних земель вирішили перейти до обліку за методом нарахування, процес реформ ще не завершений (Ernst & Young, 2012).

Австрія. Австрійський центральний уряд використовує модифікований облік за методом нарахування, а рівень місцевого самоврядування працює зі змінним касовим методом. У 2007 і 2009 рр. Австрійський федеральний парламент прийняв велику реформу бюджету. Перший етап реформи, реалізований у 2009 р., – введення середньострокових витрат. Другий етап передбачає, крім того, впровадження методу нарахування (Steger, 2010). Федеральний уряд застосовує Закон про бухгалтерський облік, тоді як землі і муніципалітети повинні відповідати Правилам бюджету і рахунків.

Іспанія. Країна використовує модифікований касовий метод обліку на місцевому рівні, а також на центральному рівні. Як і в більшості країн континентальної Європи, іспанські стандарти бухгалтерського обліку визначаються законом. Сучасне становище державного обліку в Іспанії є результатом реформ, початих із кінця 70-х років, завдяки зміні політики після тривалого періоду диктатури. Вступ Іспанії до Європейського Союзу сприяв введенню низки реформ. Новий план рахунків

визначає нові принципи бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Мета полягає в тому, щоб адаптувати облік у державному секторі з принципами бухгалтерського обліку, які діють у приватному секторі. Цей план рахунків показує поточну модель звітності державного обліку, визначає принципи бухгалтерського обліку для бюджету і фінансового обліку, а також форми і змісту фінансової звітності, які включені до річної звітності.

Фінляндія. Ідея методу нарахування обліку була введена в 1988 р. (OECD, 2004). Країна використовує цей метод обліку для заповнення річної бухгалтерської звітності. Фінляндія готує консолідовану фінансову звітність відповідно до принципів нарахування. Фінська влада повністю використовує метод нарахування [6].

Франція. У Франції система обліку для центральних і місцевих державних утворень застосовує принцип нарахування. Сучасна французька система обліку у державному секторі аналогічна тій, що діє в приватному.

Італія. В Італії центральний уряд використовує касовий метод і метод нарахування. Місцеві органи влади також об'єднують системи обліку обома методами. Оскільки бюджети засновані на основі врахування принципу нарахування, річна бухгалтерська звітність встановлюються відповідно до принципів касового методу обліку [7].

Румунія. У системі бухгалтерського обліку використовується модифікований метод нарахування. Він не може бути кваліфікований як цілісний метод нарахування, оскільки в ньому відсутня низка елементів, необхідних для цієї системи. Дійсно, всі основні засоби не підлягають амортизації, амортизація матеріальних активів не є обов'язковою. Правила обліку є однаковими для всіх державних установ центральних і місцевих органів влади і соціального забезпечення. Всі державні установи в Румунії використовують унікальний план рахунків, унікальну бюджетну класифікацію та унікальну модель для подання фінансової звітності. З моменту вступу Румунії в Європейському Союзі державні фінанси країни є одним із головних державних пріоритетів. Облік в Румунії строго керується директивами Європейського Союзу.

Велика Британія. У країні також використовується метод обліку за методом нарахування. У 1995 р. британський уряд розпочав свою облікову реформу з метою створити систему, засновану на методі нарахувань. Ця реформа спрямована на більш ефективно управління і підвищення відповідальності міністерств.

Словаччина. У країні центральний уряд, а також місцеві органи влади використовують метод нарахування. Словенія використовує модифікований касовий метод обліку, який містить деякі елементи, пов'язані з методом нарахування, такі як дебетові рахунки [8; 9].

Отже, різноманітність систем обліку можна спостерігати як між різними державами, так і всередині країн. Деякі країни активно прагнуть модернізувати свої методи обліку, деякі все ще використовують більш традиційні системи обліку [10]. Таким чином, якщо деякі держави, такі як Бельгія, Естонія, Франція, Литва, Португалія, Румунія, Велика Британія, Словаччина та Швеція, ведуть облік за методом нарахування на всіх рівнях влади, то інші, як і раніше, працюють за касовим методом.

Відповідно до ст. 152 FR, всі органи, які входять до Європейського Союзу із консолідацією у річній бухгалтерській звітності, застосовують правила бухгалтерського обліку ЄС, що базуються на положеннях Міжнародних стандартів обліку в державному секторі (IPSAS). Обсяг консолідації для Європейського Союзу включає в себе контрольовані підприємства, асоційовані компанії і спільні підприємства. Контрольованими суб'єктами є всі компанії, в яких Європейський Союз має силу управляти їх фінансовою та операційною політикою таким чином, щоб мати можливість отримувати вигоду від діяльності.

Витрати, пов'язані із придбанням товарів, визнаються тоді, коли вони доставлені й оцінюються за первісною вартістю рахунку-фактури. Необмінні витрати обліковують для більшості витрат Європейського Союзу. Вони належать до трансфертів одержувачів і можуть бути трьох типів: матеріальні права, трансферти за договором, а також одноразові гранти, внески і пожертвування. Трансферти визнаються витратами в тому періоді, в якому були здійснені, за умови, що: передача допускається за Правилами або був підписаний договір передачі; були виконані будь-які інші критерії бенефіціаром; можна кількісно виміряти вартість. Коли запит на платіж або вартості претензії приймається і відповідає критеріям визнання, визнається як витрати для прийнятої суми. На кінець року понесені витрати оцінюються і реєструються як нараховані витрати [11].

Сукупні бюджетні рахунки засновані на принципі модифікованого касового методу обліку. Вони включають у себе звіти про виконання бюджету, які узагальнюють усі бюджетні операції за рік і забезпечують відображення результату, а також примітки і додатки до них (що деталізують та коментують інформацію). Бюджетними принципами є єдність і точність бюджету; звітування; рівновага; одиниця обліку; універсальність; специфікація; раціональність управління фінансами; прозорість.

У звітах про хід реалізації бюджету визначаються всі бюджетні операції протягом року з точки зору доходів і витрат. Структура така ж, як і в бюджету. У результаті бюджет включає в себе результат діяльності Європейського Союзу і результат участі країн Європейської асоціації вільної торгівлі. Він являє собою різницю між загаль-

ною виручкою, отриманою за цей рік і загальною сумою виплат, здійснених у вигляді асигнувань за рік, плюс загальну суму асигнувань, що переносяться на наступний рік.

Сумами власних коштів, що знаходяться на рахунках, є ті, що зараховуються протягом року на рахунки, відкриті на ім'я Комісії національними казначействами та іншими відповідальними органами держав-членів. Інші доходи, відображені на рахунках, це суми фактично отриманих коштів протягом року. Для обчислення результату бюджету за рік витрати включають у себе платежі, здійснені для виплати з асигнувань за рік плюс будь-які виплати.

Висновки з проведеного дослідження.

Господарська діяльність бюджетних установ має низку особливостей, які знайшли своє відображення у специфіці ведення обліку. По-перше, бюджетні установи діють на правах державної власності, що означає можливість користування наданими державою засобами, але не повного розпорядження ними. Цей факт впливає на ведення обліку та складання фінансової звітності. Також оборотними коштами такі установи не наділені, що вимагає від них очікування асигнувань із відповідного бюджету. Все це ускладнює роботу бюджетних установ і напрям на одержання позитивного результату. Тому потрібно налагодити та спростити процес одержання фінансування для безперестанної роботи установ і узгодити нормативно-правову базу для чіткого пояснення всіх вимог діяльності у державному секторі. Бухгалтерський облік у бюджетних установах ускладнюється кількістю джерел фінансування, а також необхідністю ретельної відповідності здійснених видатків до окремих груп доходів. Бухгалтерський облік доходів і видатків бюджетних установ у зарубіжних країнах також відрізняється методами обліку витрат та напрямками розвитку. Загалом за програмами модернізації та гармонізації обліку країни налагоджують використання методу нарахування або створюють модифікований метод нарахування. Однак значна кількість інших продовжує застосовувати касовий метод, що унеможливує

всезагальний розвиток обліку видатків у державному секторі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Supriya Guru Public Expenditure: Meaning, Importance, Classification and Other Details [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.yourarticlelibrary.com/economics/public-expenditure-meaning-importance-classification-and-other-details/38100/>.
2. Organisation for Economic Cooperation and Development (1993), Accounting for what? The value of accrual accounting to the public sector, PUMA, Paris.
3. Norvald Monsen Public Sector Accounting: Democratic control of public money by using administrative cameralistics// Norwegian School of Economics and Business Administration Department of Accounting, Auditing and Law – January 2010.
4. James L. Chan International Public Sector Accounting Standards: conceptual and institutional issues [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://jameslchan.com/papers/Chan2008IPSAS3.pdf>.
5. Sabrina Bellanca, Loredana Cultrera & Guillaume Vermeylen Analysis of Public Accounting Systems in the European Union // Research in World Economy. – 2015. – Vol. 6. – № 3.
6. Salme Nasi, Jukka Pellinen Janne Jarvinen, Tapani Rahko Developing Public Sector Cost Accounting Systems–Case Finnish Defence Forces// Journal of Modern Accounting and Auditing, February 2011. – Vol. 7. – № 2. – P. 97–110.
7. Adriana Bruno Harmonizing Budgeting and Accounting: The Case of Italy// Open Journal of Accounting, 2014. – № 3. – P. 38–44
8. Jovanović Tatjana Should Slovenia Transform the Accounting in Public Sector? // International Public Administration Review, Vol. 13. – № 3–4/2015.
9. Jovanović Tatjana Public Sector Accounting in Slovenia and Croatia // НКЈУ – ССРА. – 2015. – № 15(4). – P. 791–814.
10. Noel Hyndman, Mariannunziata Liguori Public Sector Reforms: Changing Contours on an NPM Landscape // Financial Accountability & Management, 32(1), February 2016, 0267-4424.
11. European Union Public Finance // European Commission - Budget. – 2014. – 5th Edition.

ЗОВНІШНІЙ ТА ВНУТРІШНІЙ АУДИТ У ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ: СВІТОВИЙ ДОСВІД

EXTERNAL AND INTERNAL AUDIT IN THE PUBLIC SECTOR: INTERNATIONAL EXPERIENCE

У статті розглянуто сутність та види аудиту у державному секторі. Проаналізовано структуру державного фінансового контролю Республіки Сербія та суб'єктів контролю Європейського Союзу. Визначено методологію проведення внутрішнього та зовнішнього аудиту, а також напрями використання світового досвіду для здійснення контролю національними органами влади.

Ключові слова: аудит, державний сектор, ефективність, модель COSO, ризики.

В статье рассмотрены сущность и виды аудита в государственном секторе. Проанализирована структура государственного контроля Республики Сербия и субъектов контроля Европейского Союза. Определены методология проведения внутреннего и

внешнего аудита, а также направления использования мирового опыта для осуществления контроля национальными органами власти.

Ключевые слова: аудит, государственный сектор, эффективность, модель COSO, риски.

The article discusses the essence and types of audit in the public sector. The structure of the financial control of the Republic of Serbia and subjects of control of the European Union are analysed. There are determined the methodology of internal and external audit, as well as the direction to use international experience by national authorities.

Key words: audit, public sector, efficiency, COSO model, risks.

УДК 657:336.1

Кугай І.В.

аспірант

Київський національний університет
імені Тараса Шевченка

Постановка проблеми. Ефективність функціонування бюджетних установ і правильність здійснення бухгалтерського забезпечують державний фінансовий контроль, а також система внутрішнього контролю і діяльність підрозділів внутрішнього аудиту. Без проведення контролю діяльності бюджетних установ не може бути досягнена загальна мета їх створення. Оскільки ресурси, якими розпоряджаються бюджетні установи, створюються загальною суспільною працею, то і контроль над ними повинен бути здійснений багаторівневий.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості контролю діяльності бюджетних установ висвітлені у працях Андрєєва П.П., Балана А.А., Гаврилової Л.В., Гізатуліної Л.В., Дрозд І.К., Короля В.М., Невідомого В.І., Синюгіної Н.Г., Сушко Н.І., Чечуліної О.О. та ін.

Постановка завдання. Основною ідеєю управління в державному секторі є забезпечення того, що всі інститути працюють у рамках своїх правових і політичних обов'язків і досягають поставлених перед ними цілей. Системи контролю забезпечують упевненість у тому, що системи управління працюють ефективно. Контроль зазвичай діє на декількох рівнях та здійснюється через широкий спектр механізмів, які взаємодіють один з одним, тому основні завдання статті – визначити ці рівні, механізми та вдосконалення фінансового контролю у державному секторі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Терміни «підзвітність» і «контроль» на перший погляд здаються простими, але вони викликають різні ідеї в різних країнах. В англійській мові термін «управління» використовується для позначення активного повноваження з управління, тоді

як у французькій *controle* мається на увазі більш пасивний нагляд. Навіть без мовних відмінностей те, як уряду інтерпретувати контроль, у різних країнах коливається в широких межах. Кожна група країн переміщується до вихідного положення. Деякі країни відмовилися від зовнішніх делегованих фінансових контролерів на користь внутрішніх аудиторів. Водночас інші країни делегували більше повноважень у прийнятті рішень зараз мають проблеми управління ризиками [4]. Ці зміни не є результатом однієї події або реформи, а скоріше стійкого накопичення багатьох впливів і поступової еволюції систем. До них належать:

- зростання розмірів держави, у тому числі самі масштаби угод;
- зростання складності завдань уряду;
- поява технології з метою підвищення ефективності операцій;
- посилення акценту на виконання державних послуг, а не просто відповідність закону;
- підвищення делегування повноважень щодо прийняття рішень у державному секторі.

Фундаментальна концепція контролю полягає у створенні процесу, який гарантує досягнення цілей з якістю, збереженням і управлінням коштами в межах законного дотримання інших інструкцій і процедур, підготовки надійних фінансових звітів і бізнес-звітів. Дотримання вимоги означає, що бізнес відповідає чинним законам, інструкціям, стандартам, погоджено політику, постулати з усіма формами поведінки, яку ці процеси роблять законними і соціально прийнятними. З упровадженням внутрішнього фінансового контролю в системі оборони досягнення цього забезпечило ефективно і раціональне використання коштів для фінансування витрат захисту, з одного боку, а з

іншого боку, значно зменшивши можливість значних помилок, шахрайства, корупції.

Внутрішній контроль визначений як процес, який виконується співробітниками в організації з наміром досягти певної мети. Визначення широке, воно покриває всі аспекти ділового контролю, роблячи, таким чином, пряму концентрацію на визначених цілях. Система внутрішнього контролю визначена Міжнародними зовнішніми контрольними стандартами «як система, що включає всю політику і процедури внутрішнього контролю, який прийняло управління юридичною особою для допомоги в досягненні його цілей із точки зору забезпечення, що справа ведеться належним чином і ефективно до найбільшої можливої міри, включаючи врахування управлінської політики, зберігання цілісності активів, відвертання і виявлення шахрайства і помилок, точність і повноту фінансових звітів і своєчасну підготовку надійної фінансової інформації».

Мета системи внутрішнього контролю – успішне управління і виконання місії, тобто цілей набору організації і забезпечення умов для якісного економічного управління державними коштами. Говорячи про внутрішній контроль в державному секторі, потрібно передусім орієнтуватися на розподілі системи внутрішнього фінансового контролю (PIFC) і системи фінансового менеджменту і контролю (FMC).

Внутрішній фінансовий контроль у державному секторі – термін, створений Європейською Комісією для допомоги у розумінні і застосуванні добре розвинених систем управління в процесі вступу до ЄС. Внутрішній фінансовий контроль у державному секторі – всебічна система фінансових і інших засобів управління, встановлених главою організації в державному секторі з метою успішного управління і досягнення цілей організації. Крім того, внутрішній фінансовий контроль у державному секторі включає всю систему уряду, щоб управляти використанням коштів бюджету, всі заходи для контролю доходів, витрат, активів і пасивів і всієї системи внутрішнього контролю, а також процедури в державному секторі, допомагаючи створити переконання, що державні кошти витрачаються і використовуються цілеспрямовано.

Внутрішній фінансовий контроль у державному секторі треба розглянути в повній сфері державних фінансів – від створення державного бюджету через схвалення і його виконання до фінансових проблем, управління заборгованістю, включаючи бухгалтерський облік, повідомлення, придбання, внутрішній контроль тощо. Система внутрішнього фінансового контролю в державному секторі також включає фінансовий менеджмент і контроль державних коштів, штатних аудиторів, процеси гармонізації і координації фінансового менеджменту

і контроль над внутрішнім аудитом, виконаний Міністерством фінансів. Фінансовий менеджмент і контроль включають усю систему фінансових та інших засобів управління і здійснені процедурами і діями з місією забезпечити розумну гарантію, що ця організація досягне своїх цілей.

Внутрішній аудит – діяльність незалежного й об'єктивного переконання, але консультативна діяльність також розроблена з метою створення покращення діяльності організації. Це функціонально незалежна діяльність, це не частина бізнес-процесу або організаційний відділ організації, вона підзвітна керівникові. Функціональна незалежність забезпечена незалежною політикою ухвалення рішення про: область ревізії, спосіб виконати ревізію і повідомлення про виконаний аудит. Існує спеціальна секція в Міністерстві фінансів, яка розробляє і спрямовує процес внутрішнього фінансового контролю в державному секторі. Вона відповідальна за забезпечення професійного розвитку, сертифікацію і контроль роботи штатних аудиторів, професійний розвиток менеджерів і співробітників у державному секторі відповідно до прийнятих на міжнародному рівні стандартів.

Реформа внутрішнього фінансового контролю і внутрішнього аудиту в державному секторі в Республіці Сербія почалася в 2002 р. прийняттям системного Закону про бюджет, а також багатьох вторинних законних дій; внутрішній аудит на центральному рівні був установлений у Міністерстві фінансів. Зобов'язання встановлення системи внутрішнього контролю було відрегульовано поправками до Закону про Систему Бюджету 5 жовтня 2006 р. Базуючись на цьому Законі, було розроблено статут регулювання внутрішнього аудиту для розвитку і здійснення внутрішнього фінансового контролю в державному секторі [5].

Якщо певні закони пройшли, щоб відрегулювати цю область, то за двома розглянутими з них були прийняті особливі міркування – нове зведення правил, що регулює фінансовий менеджмент і контроль, і збірник правил внутрішнього аудиту. Порівняно з попереднім нове зведення правил фінансового менеджменту і контролю зазнало незначних змін у назві. Істотні зміни передусім показали відмінності у визначенні умов, таких як адміністративна відповідальність менеджерів, управління ризиками, контрольний журнал тощо.

Система внутрішнього фінансового контролю регулюється законодавством, і його мета полягає в тому, щоб показати переваги прозорості і здорової системи внутрішнього контролю для численних зацікавлених сторін в усьому процесі і на чолі з урядом. Тому, базуючись на правових рамках, необхідно повністю встановити організаційні структури, посадові інструкції і критерії контролю

й оцінки результатів роботи співробітників, спосіб делегування завдань і спосіб повідомлень у системі внутрішнього фінансового контролю в державному секторі. Треба також сказати, що План дій разом зі Стратегією пов'язаний із розвитком внутрішнього фінансового контролю в державному секторі, який включає: спільні заходи, дії, пов'язані з внутрішнім аудитом і впровадженням фінансового менеджменту і контролю і плану.

Поняття внутрішнього фінансового контролю в державному секторі, розвиненому Європейською Комісією, функціональне з точки зору підвищення обізнаності, передусім за допомогою багатьох концептуальних, юридичних і організаційних дій. Для цього поняття відправна точка – те, що уряд, визнаючи необхідність підйому рівня відповідальності за прозорість і відповідальність, повинен почати аналіз своїх систем внутрішнього контролю. Скорочення PIFC часто є використовуваною аббревіатурою, що зв'язує внутрішній фінансовий контроль у держсекторі: P – державний сектор; I – внутрішній до організації; F – фінансові системи, головним чином, але не винятково; C – контроль, оснований на прийнятих і визнаних стандартах міжнародного рівня.

PIFC включає всебічну систему, встановлену урядом, тобто організаціями державного сектора з фінансового менеджменту і контролю, внутрішній ревізії і повідомленню про використання коштів ЄС. Мета полягає в тому, щоб гарантувати, що управління і контроль державних коштів здійснюються відповідно до інструкцій, опису бюджету і принципів фінансового менеджменту тобто ефективності, результативності, розумного розподілу і прозорості.

Система внутрішнього контролю встановлена головою організації або людиною, уповноваженою головою встановити систему внутрішнього контролю. Внутрішній контроль – важливий компонент управління ризиками. Це здійснюється на всіх рівнях в усіх організаційних одиницях і робочих місцях. Установлюючи внутрішній контроль, зобов'язанням голови є складення Планів щодо встановлення внутрішнього контролю для всіх відділень організації в її складі. Після першої фази, тобто прийняття Плану, наступний крок – створення Процедур фінансового управління ризиками бізнесу і Постанови процедур внутрішнього контролю.

Усі проблеми, які розглядались досі ясно, показують, що внутрішній контроль під час процесу роботи здійснює контроль над такими проблемами: чи ведеться справа відповідно до вказаних процедур, чи були рішення зроблені відповідно до правил і норм, чи є контракти відповідно до Регулювання класифікації робіт, чи є коефіцієнт робочого місця відповідно до регулювання, і чи процес придбання проведений відповідно до інструкцій, пунктів фінансового плану.

PIFC – система, яка бере до уваги всі аспекти, тобто об'єднує внутрішній контроль і внутрішній аудит в одну систему як із моделлю COSO плюс новий елемент, тобто централізована організація, яка відповідальна за гармонізацію і координацію і внутрішнього контролю, і внутрішніх стандартів аудиту, а також правил, що належать до всіх частин державного сектора.

Поняття PIFC поступово розвивалося як відповідь на безліч взаємозв'язаних подій. Оскільки системи внутрішнього контролю в країнах – членах ЄС не були погоджені, країни-кандидати не могли знати, яку систему треба було розглянути як приклад гарної практики. Саме тому ці країни попросили, щоб Європейська Комісія рекомендувала методи найбільш успішної практики з точки зору вибору кращої системи. Їм радили зосередитися на введених діях, які впливатимуть на збільшення державного інтересу до фінансового менеджменту в приватних секторах і державних секторах після виникнення усвідомлення далекосяжних наслідків корупції, шахрайства і розтрати. Поняття PIFC стало стратегією, щоб дати відповідь на велике занепокоєння, що всі країни мають розвивати принципи відповідальності і прозорості.

Фінансовий менеджмент і контроль охоплюють усю систему фінансових та інших засобів управління, включаючи організаційну структуру, методи і процедури, не лише фінансові системи, але й експлуатаційні і стратегічні системи організації у держсекторі. Це визначення, а також увесь зміст основного принципу фінансового менеджменту і контролю було буквально переведене з документу ЄС. Проте детальним аналізом окремих держав-членів, тобто шляхами, якими визначені певні умови, автори цього паперу представили і показали свій спосіб зрозуміти суть фінансового менеджменту і контролю. Фінансовий менеджмент і контроль – повна система внутрішнього контролю, встановленого головами організацій в державному секторі, і вони відповідальні за цю систему.

Спільна мета внутрішнього контролю – підтримка державного сектора в досягненні його місії. Кожна організація повинна проектувати власну систему внутрішнього контролю, щоб задовольнити потреби і належним чином відповідати на організаційне середовище, а також досягти цілей набору. Перша категорія цілей про відповідність законам, інструкціям, політиці, планам і процедурам – зв'язок організації в державному секторі. Друга категорія цілей має справу з підготовкою тих, що відповідають за надійну фінансову корисну інформацію про управління, також включаючи фінансові звіти, які покращують рішення процесу діяльності та забезпечують прозорість та ефективні контроль і нагляд.

Третя категорія має справу з головними цілями організації державного сектора, включаючи рівень

успіху (дії) й експлуатаційні цілі, підсумки і результати. «Ефективність» належить до успіху цілей, тобто міра, до якої підсумки і результати певних дій, програм і проекти відповідають цілям або призначеним ефектам. «Результативність» – відношення між використаними ресурсами й отриманими результатами. Це означає, що мінімальні ресурси треба інвестувати, щоб досягти цього результату.

Четверта категорія включає захист і збереження активів організації в державному секторі проти неправильного вживання, втрат, ушкодження, невмілого керівництва і помилок. Ключовим питанням, пов'язаним з активами, що охороняють, є управління активами, тобто придбання, використання і спосіб управляти активами.

Модель COSO описує внутрішній контроль через свої п'ять компонентів: середовище контролю; управління ризиками; дії контролю; інформація і комунікація; спостереження і контроль.

Внутрішній контроль складається з п'яти головних взаємозв'язаних компонентів, які є визначеними як управлінське лідерство організації. Ці компоненти взаємно пов'язані, вони використовуються як критерії для визначення ефективності внутрішнього контролю. Серед цих п'яти компонентів (управляють середовищем, ризиком управління, контроль і дії внутрішнього контролю, інформація і комунікація та контроль) є спільні дії і зв'язок, через який інтегрована система, що динамічно відповідає на формування змінених обставин.

Що стосується аспектів використання й управління бюджетними ресурсами Республіки Сербія, є такі форми внутрішнього фінансового контролю в Міністерстві оборони і сербських Збройних силах (рис. 1):

- контролюючий – постійний, щоденний контроль ресурсів і роботи, виконаної офіцерами, які відповідають за надання замовлень;
- контроль законності, правильності і підготовки документів, що зв'язують ділові угоди, зроблені досвідченим персоналом і фінансовими агентствами, що функціонують як бухгалтерії;
- управляють у Бухгалтерському центрі;
- інспекційні дії захисту в Оборонній Інспекції;
- виявлення і надання свідчень про організовані злочини, відмивання грошей Військовими Агентствами Управління безпеки і Військової поліції.

Базуючись на вищезгаданих фактах, можна сказати, що в Міністерстві оборони й армії є організована система внутрішнього контролю витрат і використання коштів бюджету. Система основана на обліку – фінансові дані з іменами злочинців із незаконного використання коштів бюджету Бухгалтерського Центру Міністерства оборони.

З прикладу Сербії можемо виокремити необхідність поліпшення функціонування внутрішнього контролю в державному секторі способами:

- підготовки, погодження і прийняття правил і процедур фінансового менеджменту і засобів управління у міністерствах;
- розробки стратегії для навчання людей, відповідальних за фінансовий менеджмент і організації контролю державного сектора;
- встановлення механізмів для співпраці і розвитку фінансового менеджменту і систем управління.

Треба врахувати, що вся система внутрішнього контролю може тільки допомогти організаціям державного сектора досягти своїх цілей. Це не є «універсальним засобом», і вона може тільки надати інформацію про контроль, пов'язану з прогресом або відсутністю прогресу організації з точки зору досягнення цілей.



Рис. 1. Типи і форми внутрішнього контролю

Загальна відповідальність за виконання бюджету ЄС лежить на Європейській Комісії, яка має широкий спектр фінансових та управлінських завдань. Відповідно до наявних фінансових правил, внутрішні механізми, створені Комісією, складаються у структурі надійних інструментів контролю й управління, яка дає Комісії змогу прийняти свою політичну відповідальність за управління з боку своїх генеральних директорів і керівників служби.

У той час як частини бюджету здійснюються безпосередньо службами Комісії (пряме управління), основна частина бюджету здійснюється у співпраці з державами-членами в рамках спільного управління, зокрема політики згуртування та спільної сільськогосподарської політики. У разі спільного і непрямого управління Комісії необхідно отримати запевнення від держав-членів і довірених осіб, що системи внутрішнього контролю встановлені і функціонують належним чином [6].

Отже, внутрішній контроль – це процес, що застосовується на всіх рівнях управління і призначений для забезпечення обґрунтованої впевненості у досягненні таких цілей:

- ефективності, продуктивності та економічності операцій;
- достовірності звітності;
- забезпечення збереження активів та інформації;
- запобігання, виявлення, виправлення шахрайства та порушень;
- адекватного управління ризиками, пов'язаними із законністю і правильністю операцій з урахуванням багаторічного характеру програм.

Окрім усього іншого, діє демократичний контроль над виконавчою владою. Це означає, що вона повинна пояснити Парламенту напрями використання державних коштів. Комісія має представити фінансовий звіт перед Радою та Європейським парламентом. Також перевірку проводить Рахункова палата. Основна мета оцінки економічної ефективності управління – підтримка внутрішнього управління, сприяючи ефективному прийняттю рішень у рамках усієї Комісії, яка, своєю чергою, має сприяти ефективному й економічному використанню ресурсів. Це вимагає переосмислення стратегій і систем управління для забезпечення більш високої інтенсивності і частоти управління на більш ризикованих областях.

Зовнішній контроль здійснюється Європейським судом аудиторів. Він перевіряє облік доходів і видатків ЄС [3]. Суд прагне зробити свій внесок у поліпшення фінансового управління фондами Союзу, щоб забезпечити максимальне співвід-

ношення ціни й якості для всіх громадян Союзу. Суд перевіряє правильність запису фінансових операцій, законність їх виконання, управляє таким чином, щоб забезпечити економічність, ефективність і результативність.

Висновки з проведеного дослідження.

Аудит, як внутрішній, так і зовнішній, повинен забезпечити регулярний, незалежний огляд системи фінансового управління і досягнення продуктивності діяльності. Для досягнення таких всеосяжних цілей повинен існувати механізм підзвітності виконавчої влади перед законодавчим органом. Зі змінами в державному управлінні протягом останніх 20 років спостерігається зміщення акценту з інструменту фінансового контролю над використанням бюджетних коштів до більш диверсифікованої моделі. Зі збільшенням децентралізації набагато більша відповідальність нині лежить на окремих міністерствах, відомствах або установах. Це функціонує для того, щоб показати ефективність використання матеріальних та інших ресурсів відповідальними виконавцями для досягнення загальних цілей діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. European Union Public Finance // European Commission - Budget. – 2014. – 5th Edition.
2. Joseph E. Stiglitz (2006) «Global Public Goods and Global Finance: Does Global Governance Ensure that the Global Public Interest is Served?» *Advancing Public Goods*, Jean-Philippe Touffut, ed., Edward Elgar Publishing.
3. Journal of European Court of Auditors. – April 2016. – № 4.
4. Policy Brief: Public Sector Modernisation: Modernising Accountability and Control, OECD, April, 2005.
5. Rade Zugic, Radan Kostic, Milica Radojkovic Basic components of internal control in public sector, with a view to their role in the Ministry of Defence and the Serbian Army // *Proceedings of the XIV International Symposium “New Business Models and Sustainable Competitiveness”*–Symorg 2014 Zlatibor, June 6-10, 2014. – P. 747–754.
6. Report on Public finances in EMU/European Commission - Economic and Financial Affairs // *European Economy*. – 2014. – № 9.
7. Zoltan Istvan Dorman, Gabor Gorgenyi, Margit Horvath Evaluation of the Internal control system at central budgetary institutions [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.asz.hu/public-finance-quarterly-articles/2013/evaluation-of-the-internal-control-system-at-central-budgetary-institutions/a-199-218-dorman-gorgenyi-2013-2.pdf>.

ПОШУКОВО-РОЗВІДУВАЛЬНІ ВИТРАТИ ТА ЇХ КАПІТАЛІЗАЦІЯ В НЕОБОРОТНИЙ АКТИВ ПІДПРИЄМСТВАМИ ВИДОБУВНОЇ ГАЛУЗІ

EXPLORATION COSTS AND THEIR CAPITALIZATION IN CAPITAL ASSET BY MINERAL ESTABLISHMENTS

У статті проаналізовано діючі міжнародні і національні стандарти обліку, а також положення Податкового кодексу України стосовно пошуково-розвідувальних витрат, що виникають у підприємств-природокористувачів на початковому етапі процесу використання природних ресурсів. Досліджено механізм їх списання чи капіталізації в необоротний актив відповідно до критеріїв, визначених підприємством в обліковій політиці.

Ключові слова: видобувна галузь, природні ресурси, пошуково-розвідувальні витрати, капіталізація, необоротний актив, облікова політика.

сов. Исследован механизм их списания или капитализации в необоротный актив, в соответствии с критериями, определенными предприятием в учетной политике.

Ключевые слова: добывающая отрасль, природные ресурсы, поисково-разведывательные расходы, капитализация, необоротный актив, учетная политика.

In the article current international and national accounting standards as well as regulations of the Tax Code of Ukraine concerning exploration costs, which appear at the initial stage of the process of natural resource use, are analyzed. Mechanism of their deduction or capitalization in capital asset is investigated in accordance with certain enterprise in the accounting policy of criteria.

Key words: mining industry, natural resources, exploration costs, capitalization, capital asset, accounting policy.

УДК 657

Порохнавець Я.А.

аспірант кафедри обліку
у виробничій сфері
Тернопільський національний
економічний університет

В статье проанализированы действующие международные и национальные стандарты учета, а также положения Налогового кодекса Украины относительно поисково-разведывательных расходов, которые возникают на начальном этапе процесса использования природных ресур-

Постановка проблеми. Видобувна галузь економіки відіграє провідну роль, оскільки природні ресурси є запорукою конкурентоспроможності країни на світовому ринку. Незважаючи на вагомість даного сектору, у видобувних підприємств повсякчас виникає багато дискусійних питань, що зумовлено специфікою діяльності галузі. Серед них особливо актуальними є питання організації бухгалтерського обліку та розкриття облікової інформації щодо витрат у галузі видобування природних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням класифікації, структури витрат, їх формування, обліку та фінансового забезпечення з різних джерел приділяється увага в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як Брадул О.М. [5], Кафка С.М. [6], Пилипів Н.І. [7], Шатохіна О.І. [8], Юрченко О.В. [9], Маковой С.А. [10], Сухарева О.А. [11] та ін.

З огляду на те, що видобувна галузь має свої особливості, постійно розвивається і, відповідно, змінюються підходи до обліку її специфічних об'єктів, питання пошуково-розвідувальних витрат, на нашу думку, потребує більш глибокого розкриття, що свідчить про актуальність та складність цієї проблеми.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження проблемних питань капіталізації пошуково-розвідувальних витрат у необоротний актив підприємствами видобувної галузі та пошук шляхів їх вирішення, користуючись вітчизняною та зарубіжною нормативними базами обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для цілей обліку і контролю структурування витрат

на використання природних ресурсів можна здійснити на основі виділення стадій процесу природокористування, метою кожної з них є досягнення певного результату. Витрати обліковуються і систематизуються щодо кожного етапу в розрізі різних видів робіт, які виконуються на окремих стадіях процесу природокористування.

Пошуково-розвідувальні роботи на добувних підприємствах та витрати, понесені під час цього етапу, становлять одну з найбільших частин усіх витрат із приводу використання природних ресурсів. Момент придбання спеціального дозволу на геологічне вивчення надр стає «відправною точкою» відліку пошуково-розвідувальної стадії процесу використання природних ресурсів.

Витрати, що виникають у цей період діяльності підприємства-природокористувача, є витратами на розвідку запасів корисних копалин, методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про які визначає П(С)БО 33 «Витрати на розвідку запасів корисних копалин» [1, с. 1].

Отже, витрати на розвідку запасів корисних копалин – витрати, що виникають у зв'язку з розвідкою та визначенням обсягів і якості запасів корисних копалин за період, після якого визначено технічну можливість та економічну доцільність їх видобутку.

П(С)БО 33 також дає визначення розвідки запасів корисних копалин як пошуку та визначення обсягів і якості корисних копалин, що здійснюється підприємством після отримання права на розвідку запасів корисних копалин у межах визначеної ділянки (території), а також визначення технічної

можливості та економічної доцільності видобутку корисних копалин [1, с. 2].

Виходить, що період дії положення визначений конкретними подіями (придбання ліцензії на пошук і розвідку та підтвердження технічної можливості та економічної доцільності видобутку), але тривалість його невідома.

Витрати, що виникають у підприємства-природокористувача в період пошуково-розвідувальних робіт, можуть бути капіталізованими або визначеними витратами періоду.

Своєю чергою, активи з розвідки запасів корисних копалин – витрати, пов'язані з розвідкою та визначенням обсягів і якості запасів корисних копалин, визначеними активами.

Питання капіталізації витрат, зокрема фінансових, розкриває П(С)БО 31 «Фінансові витрати». Згідно з ним, капіталізація фінансових витрат – включення фінансових витрат до собівартості кваліфікаційного активу [2, с. 1]. Якщо ж із визначення вилучити слово «фінансові», то воно є можливим і для використання в обліку видобувного сектору економіки.

П(С)БО 33 наводить приклади витрат на розвідку запасів корисних копалин, які можуть бути включені (капіталізовані) у вартість активів із розвідки запасів корисних копалин, включаючи такі види витрат:

- витрати, пов'язані з отриманням (придбанням) права на розвідку запасів корисних копалин;
- витрати на виконання топографічних, проектних, геологорозвідувальних робіт, геохімічних та геодезичних досліджень;
- витрати на спорудження розвідувальних, випереджальних експлуатаційних і нагнітальних свердловин та шурфову розвідку;
- витрати на взяття зразків і проб;
- витрати, пов'язані з державною експертизою та визначенням обсягів запасів корисних копалин;
- витрати, пов'язані з визначенням технічної можливості та економічної доцільності видобутку корисних копалин;
- амортизація основних засобів та нематеріальних активів, що використовуються для розвідки запасів корисних копалин.
- інші витрати, безпосередньо пов'язані з розвідкою запасів корисних копалин.

Витрати підприємства, пов'язані з розвідкою запасів корисних копалин, включаються до складу витрат звітного періоду, якщо:

- такі витрати здійснені до отримання права на розвідку запасів корисних копалин у межах визначеної ділянки (території);
- подальша розвідка запасів корисних копалин у межах визначеної ділянки (території) не передбачається;
- видобуток визначених запасів корисних копалин є технічно неможливим та/або економічно недоцільним;

– закінчився строк дії ліцензії та інших спеціальних дозволів у межах визначеної ділянки (території) та не очікується його продовження [1, с. 3].

Незважаючи на те що П(С)БО 33 дає досить широкий перелік прикладів витрат, що можуть бути капіталізованими, та витрат, що включаються до складу витрат звітного періоду, істотне значення у цій процедурі відводиться позиції самого видобувного підприємства з багатьох дискусійних питань. Конкретні види витрат із приведеного вище переліку можуть, але не обов'язково будуть, розглядатися як витрати на розвідку і оцінку, що відповідають умовам капіталізації. Перелік наведених прикладів, зрозуміло, не є вичерпним, і підприємство може ідентифікувати інші витрати на розвідку й оцінку, що відповідають критеріям капіталізації як активи з розвідки запасів корисних копалин.

Щодо кожного виду витрат на пошуково-розвідувальні роботи, то підприємство приймає відповідну облікову політику, згідно з якою вказані витрати відносяться на витрати періоду, або ж капіталізуються як актив з розвідки запасів корисних копалин. Управлінський персонал підприємства повинен застосовувати своє професійне судження для того, щоб розробити і застосовувати таку облікову політику, яка в результаті дасть змогу представляти достовірну інформацію.

Вибрана облікова політика – списання на витрати або ж капіталізація – повинна відбивати міру віднесення витрат на розвідку й оцінку до конкретних природних ресурсів. На нашу думку, чим сильніше певний вид витрат пов'язаний із конкретним мінеральним ресурсом, тим більше вірогідність того, що саме капіталізація такого виду витрат дасть змогу представити надійну інформацію.

Крім того, варто зазначити, що прийнята облікова політика щодо кожного виду пошуково-розвідувальних витрат, відповідно до основоположних принципів обліку, повинна застосовуватися послідовно від одного звітного періоду до іншого, а також відносно схожих (аналогічних) статей витрат і видів діяльності.

Водночас негативною стороною такої можливості є існування великої кількості варіацій в обліковому процесі. Внаслідок цього знижується міра порівняності фінансової звітності різних підприємств, підвищується складність контрольних і аналітичних операцій. Саме тому багато видобувних підприємств під час розробки своєї облікової політики в цілях обліку витрат на розвідку та визначення обсягів і якості запасів корисних копалин користуються методикою, викладеною в Податковому кодексі України. Проте відповідність цієї методики економічній суті даних витрат досить спірна.

Розглянемо детальніше склад пошуково-розвідувальних витрат, що можуть бути капіталізовані в окремий необоротний актив, за П(С)БО 33, МСФЗ 6 та Податковим кодексом України (табл. 1).

Як видно з табл. 1, пошуково-розвідувальні витрати за МСФЗ 6 та П(С)БО 33 стосуються тільки стадії розвідки й оцінки процесу використання природних ресурсів, тоді як частина витрат, що включаються до окремого об'єкта необоротних активів із видобутку корисних копалин платника податку, зазначених в ПКУ, стосується стадії роз-

робки родовища, яка виключена зі сфери застосування П(С)БО 33.

Окрім того, ст. 148 Податкового кодексу України наводить інформацію про витрати, пов'язані з розвідкою/дорозвідкою та облаштуванням будь-яких запасів (родовищ) корисних копалин, які не включаються до окремого об'єкта

Таблиця 1

Порівняльна таблиця пошуково-розвідувальних витрат, що можуть бути капіталізовані в окремий необоротний актив, за П(С)БО 33, МСФЗ 6 та Податковим кодексом України

№ з/п	МСФЗ 6 «Розвідка та оцінка запасів корисних копалин» [3, с. 3]	П(С)БО 33 «Витрати на розвідку запасів корисних копалин» [1, с. 2]	Податковий кодекс України (стаття 148 пункт 2) [4, с. 16]
1	придбання прав на розвідування	отримання (придбання) права на розвідку запасів корисних копалин	-
2	топографічні, геологічні, геохімічні та геофізичні дослідження	топографічні, проектні, геологорозвідувальні роботи, геохімічні та геодезичні дослідження	витрати на придбання геологічної інформації, що є в розпорядженні інших юридичних осіб;
3	пошуково-розвідувальне буріння	спорудження розвідувальних, випереджальних експлуатаційних і нагінтальних свердловин та шурфова розвідка	витрати на попередню розвідку родовищ (запасів) корисних копалин, проведену за рахунок власних коштів підприємств, що включає проектні роботи, пошуково-розвідувальні, бурові та гірничі роботи, геофізичні, геохімічні та інші дослідження в межах визначеної ділянки (території);
4	опробування канавами;	-	-
5	взяття проб та зразків	взяття зразків і проб	-
6	діяльність у зв'язку з оцінкою технічної здійсненності та комерційної доцільності видобування корисних копалин	визначення технічної можливості та економічної доцільності видобутку корисних копалин	витрати, пов'язані з державною експертизою та оцінкою запасів корисних копалин
7	-	амортизація основних засобів та нематеріальних активів, що використовуються для розвідки запасів корисних копалин	-
8	-	інші витрати, безпосередньо пов'язані з розвідкою запасів корисних копалин	-
9	-	-	витрати на детальну розвідку родовищ (запасів), проведену за рахунок власних коштів підприємств, що включає проектування, облаштування родовищ (із будівництвом селища тощо), бурові та гірничо-прохідницькі роботи, геофізичні та інші дослідження, комплекс випробувальних робіт, технологічні дослідження тощо
10	-	-	витрати на розроблення техніко-економічних обґрунтувань, бізнес-планів, угод (контрактів), концесійних договорів на користування надрами тощо
11	-	-	витрати на проектування розробки родовищ (запасів) корисних копалин
12	-	-	витрати на дорозвідку родовищ (запасів) корисних копалин, що здійснюється підприємством після завершення детальної розвідки паралельно з експлуатаційними роботами в межах гірничого відводу і які супроводжуються нарощуванням запасів корисних копалин чи переведенням запасів у більш високі категорії розвіданості (включаючи виконання бурових, гірничо-прохідницьких робіт тощо)

необоротних активів із видобутку корисних копалин:

– будь-які витрати на придбання ліцензій та інших спеціальних дозволів, виданих державними органами з ведення господарської діяльності (у тому числі витрати на реєстрацію, оформлення гірничого відводу тощо);

– витрати на геологорозвідувальні роботи, виконані та профінансовані (як у минулому, так і поточному періоді) за рахунок державного бюджету;

– витрати на розвідку/дорозвідку запасів (родовищ) корисних копалин, що виконувалась за рахунок підприємства і не привела до відкриття та нарощування додаткових обсягів балансових запасів чи до підвищення ступеня їх розвіданості (категорійності), у тому числі якщо відповідні роботи були припинені з огляду на їх економічну недоцільність;

– витрати видобувних підприємств на експлуатаційну розвідку з метою уточнення контурів покладів корисних копалин, їх якості та гірничотехнічних умов розробки (без нарощування запасів корисних копалин і зміни їх категорійності за ступенем промислової розвіданості);

– витрати на утримання основних засобів (у тому числі геологорозвідувальних підрозділів, організацій), що перебувають у стані консервації [4, с. 16].

Важливо також зазначити, що витрати на придбання спеціального дозволу, згідно з ПКУ, не включаються до окремого об'єкта необоротних активів із видобутку корисних копалин, а безпосередньо прямо належать до нематеріальних активів підприємства, тоді як П(С)БО та МСФЗ капіталізують витрати на отримання ліцензії разом з іншими витратами цього періоду в актив із розвідки та оцінки запасів корисних копалин.

Звичайно, така різниця у складі витрат призводить і до розбіжностей в облікових системах видобувних підприємств, що потребує нормативного уточнення та подальшого вивчення.

Висновки з проведеного дослідження.

Розглянувши вітчизняну та зарубіжну практику бухгалтерського обліку окремих об'єктів природокористування, можна стверджувати, що існують розбіжності у складі пошуково-розвідувальних витрат, які підлягають капіталізації в необоротний актив. На практиці підприємства видобувного сектору економіки повинні відобразити в обліковій політиці перелік таких витрат. Обрана облікова політика також повинна застосовуватися послідовно, від одного звітного періоду до іншого, а також відносно схожих (аналогічних) статей витрат і видів діяльності.

Вважаємо, що нормативно-правова база з бухгалтерського обліку використання природних ресурсів потребує значного вдосконалення.

Подальшого дослідження в даному контексті потребує методичне забезпечення процесу капіталізації окремих складників пошуково-розвідувальних витрат підприємств-природокористувачів у необоротний актив.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Витрати на розвідку запасів корисних копалин : Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 33, затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 26.08.2008 № 1090 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0844-08>.

2. Фінансові витрати : Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 31, затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 26.04.2006 № 415 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0610-06>.

3. Розвідка та оцінка запасів корисних копалин : Міжнародний стандарт фінансової звітності 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995_k52.

4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

5. Брадул О.М. Удосконалення обліку затрат і калькулювання собівартості в гірничодобувній промисловості в умовах ЕОМ / О.М. Брадул // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2002. – Вип. 127. – С. 16–24.

6. Кафка С.М. Особливості обліку витрат на нафтовидобувних підприємствах / С.М. Кафка // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2004. – № 4(30). – С. 86–93.

7. Пилипів Н.І. Облік і контроль затрат на газотранспортних підприємствах : [монографія] / Н.І. Пилипів. – Івано-Франківськ : ВДВ ЦІТ, 2007. – 364 с.

8. Шатохіна О.І. Склад та облік затрат основної діяльності з видобутку вугілля / О.І. Шатохіна // Науковий вісник ДАСОА. – 2005. – № 3(8). – С. 61–71.

9. Юрченко О.В. Методологічні підходи до удосконалення обліку витрат виробництва і формування собівартості продукції в лісовому господарстві / О.В. Юрченко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 5(107). – С. 236–242.

10. Маковой С.А. Учет производственных инвестиций российскими нефтедобывающими компаниями в соответствии со стандартами бухгалтерского учета США : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / С.А. Маковой. – М., 2007. – 30 с.

11. Сухарева О.А. Специфические проблемы бухгалтерского учета в добывающих отраслях и их регулирование в МСФО / О.А. Сухарева // Международный бухгалтерский учет. – 2009. – № 10. – С. 33–37.

12. Discussion Paper DP/2010/1 «Extractive Activities», International Accounting Standards Board, April 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ifrs.org/>.

АНАЛІЗ ОБСЯГІВ ТА СТРУКТУРИ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

ANALYSIS OF THE VOLUME AND STRUCTURE OF CAPITAL INVESTMENTS IN THE ECONOMY OF UKRAINE

У статті висвітлено джерела фінансування капітальних інвестицій. Визначено основні шляхи використання капітальних інвестицій та пріоритетні напрями підвищення інвестиційної привабливості. Проведено критичний аналіз динаміки капітальних інвестицій в економіці. Досліджено стан інвестиційного клімату в Україні та його особливості на сучасному етапі розвитку. Виокремлено основні причини погіршення інвестиційного середовища та зосереджено увагу на позитивних кроках щодо підвищення інвестиційної привабливості України. Проаналізовано позиції України в міжнародному інвестуванні та її міжнародний рейтинг.

Ключові слова: капітальні інвестиції, інвестиційний клімат, інвестиції в основний капітал.

В статье освещены источники финансирования капитальных инвестиций. Определены основные пути использования капитальных инвестиций и приоритетные направления повышения инвестиционной привлекательности. Проведен критический анализ динамики капитальных инвестиций

в экономике Украины. Исследованы состояние инвестиционного климата в Украине и его особенности на современном этапе развития. Выделены основные причины ухудшения инвестиционной среды и сосредоточено внимание на позитивных шагах по повышению инвестиционной привлекательности Украины. Проанализированы позиции Украины в международном инвестировании и ее международный рейтинг.

Ключевые слова: капитальные инвестиции, инвестиционный климат, инвестиции в основной капитал.

The article deals with the general description of the investment activities in Ukraine. The review of the current state of the investment market alongside the problems and prospects of their solution is proposed. The basic causes of the deterioration of the investment environment and focus on positive steps to improve the investment attractiveness of Ukraine. Analyzed the position of Ukraine in the international investment and its international rating.

Key words: capital investment, investment climate, investment in fixed assets.

УДК 336

Снеткова А.В.

аспірант кафедри «Облік і оподаткування»

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Постановка проблеми. Дослідження інвестиційних процесів в економіці завжди перебувало у центрі економічної думки. Актуальність цього питання зумовлена тим, що інвестування є ключовим елементом ефективної господарської діяльності суб'єктів підприємництва та економічного зростання держави. Однією з проблем світової економіки є проблема недостатності інвестиційних ресурсів та боротьби за їхнє ефективне використання. Економіка України не є винятком, адже саме одну з найважливіших ролей у забезпеченні стабільного розвитку економіки держави відіграє позитивна динаміка капітальних інвестицій, які є витратами на придбання або створення матеріальних і нематеріальних необоротних активів. Отже, забезпечення сприятливого інвестиційного клімату в Україні залишається питанням стратегічної важливості, від реалізації якого залежать соціально-економічна динаміка, ефективність залучення у світовий поділ праці, можливість модернізації на цій основі національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам залучення інвестицій в економіку України, розвитку інвестиційних процесів та виявленню їх впливу на структурні зрушення в економіці України, управлінню інвестиційною діяльністю та вивченню інвестиційного клімату країни присвячені праці багатьох учених, серед яких: М. Герасимчук, О. Белов, В.А. Дідик, Я. Жаліло, М. Ломанн, Н.Я. Спасів, Л.В. Шинкарук, Л.О. Шкварчук та ін.

Однак проблеми забезпечення сприятливого інвестиційного клімату потребують постійного розгляду, аналізу та вирішення.

Постановка завдання. Метою статті є проведення аналізу динаміки інвестиційної діяльності в Україні за 2008–2016 рр., виявлення основних чинників, що впливають на інвестиційну діяльність та визначення шляхів покращення інвестиційного клімату.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оздоровлення та розвиток сучасної економіки України неможливі без активізації інвестиційної діяльності, пошуку та залучення надійних інвесторів, які б розміщували свої інвестиції на довгострокові терміни, забезпечуючи цим стабільний розвиток важливих ланок господарства. Україна має всі шанси для залучення інвестиційних ресурсів та використання їх на користь економіки, тому що потенціал української економіки має досить «широкі горизонти» для свого розвитку.

Але варто зазначити, що за останній час Україна так і не позбулася повністю структурних деформацій і значно відстає від розвинутих країн за багатьма факторами продуктивності виробництва та рівнем добробуту населення. Важливим є той факт, що такі галузі господарства, як промисловість та агросектор, першочергово потребують залучення капіталу для подальшого розвитку. Ще однією важливою проблемою української економіки є висока енергоємність промисловості, цей

фактор значно впливає на конкурентоздатність і собівартість виробленої продукції. Промисловим підприємствам потрібно залучати інвестиції ще й для модернізації наявних потужностей, адже саме після модернізації підприємство стає більш стійким до фінансових коливань.

Сучасний розвиток інвестиційної діяльності в Україні перебуває не в найкращому становищі. Макроекономічні показники України залишаються на периферії світових інвестиційних потоків, що значно підсилюється недостатнім рівнем інвестиційних ресурсів, а також ускладнюється кризовими явищами у світовій економіці [3].

Основними причинами зниження активності інвестиційної діяльності в Україні є:

- несприятливий інвестиційний клімат;
- недосконала законодавча база;
- неналежна підготовка інвестиційних проєктів та програм та їх недовірливість;
- нерозвиненість інвестиційних інструментів та інвестиційного ринку.

Основу інвестиційної діяльності будь-якої держави визначають за обсягом прямих іноземних інвестицій та за інвестиціями в основний капітал.

За даними Держкомстату, у січні-червні 2016 р. в економіку України іноземними інвесторами вкладено 2859,1 млн. дол. США та вилучено 330,1 млн. дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу), у січні-червні 2015 р. – 1042,4 млн. дол. США та 351,3 млн. дол. США відповідно.

Обсяг залучених із початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України на 01.07.2016 становив 44790,7 млн. дол. США.

Інвестиції спрямовуються у розвинені сфери економічної діяльності.

На підприємствах промисловості зосереджено 29,6% загального обсягу прямих інвестицій в Україну, в установах фінансової та страхової діяльності – 29,4%.

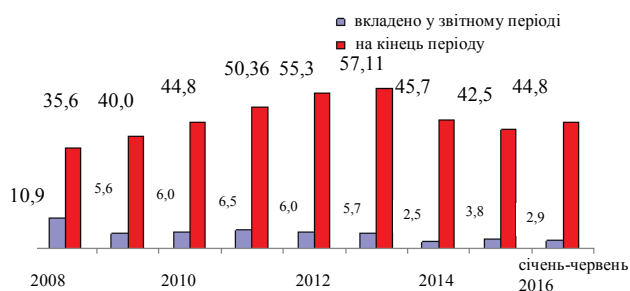


Рис. 1. Обсяг прямих іноземних інвестицій (млрд. дол. США)

Джерело: побудовано за даними [8]

Обсяг залучених із початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України на 01.07.2016 становив 44790,7 млн. дол. США.

До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає 83,5% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 11091,7 млн. дол. США, Нідерланди – 5769,0 млн. дол. США, Німеччина – 5447,4 млн. дол. США, Російська Федерація – 4740,4 млн. дол. США, Австрія – 2629,8 млн. дол. США, Велика Британія – 1969,0 млн. дол. США, Віргінські Острови (Брит.) – 1719,5 млн. дол. США, Франція – 1526,0 млн. дол. США, Швейцарія – 1476,5 млн. дол. США та Італія – 964,9 млн. дол. США.

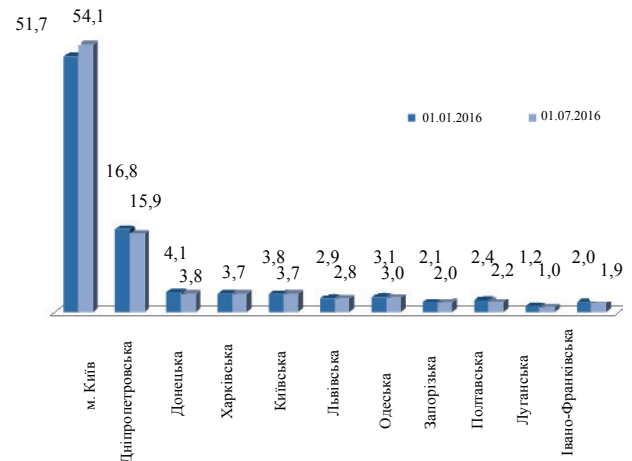


Рис. 2. Обсяги залучених прямих інвестицій за основними регіонами – реципієнтами інвестицій (% до загального обсягу)

Джерело: побудовано за даними [8]

До десяти регіонів – Дніпропетровської, Донецької, Харківської, Київської, Луганської, Львівської, Одеської, Запорізької, Полтавської, Івано-Франківської областей та до м. Київ надійшло найбільше інвестицій – 94,1% усіх залучених прямих іноземних інвестицій.

Таке спрямування прямих іноземних інвестицій та капітальних інвестицій у регіональному розрізі не сприяє рівномірному соціально-економічному розвитку регіонів та посилює подальше збільшення розриву в їхньому розвитку.

Обсяги освоєння капітальних інвестицій підприємств України у січні-червні 2016 р. становлять 119,8 млрд. грн.

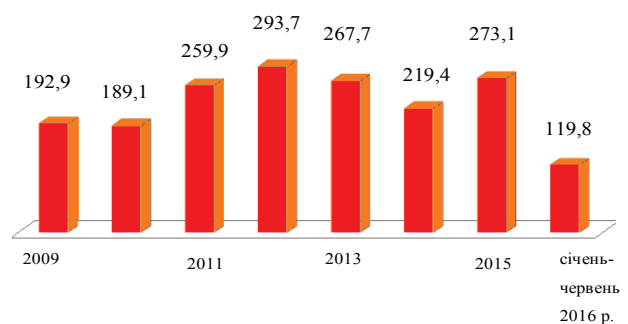


Рис. 3. Капітальні інвестиції, млрд. грн.

Джерело: побудовано за даними [8]

Провідними сферами економічної діяльності за обсягами залучення капітальних інвестицій у січні-червні 2016 р. залишаються: промисловість – 33,1%, будівництво – 13,7%, сільське, лісове та рибне господарство – 14,5%, інформація та телекомунікації – 4,8%, оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 10,0%, транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 6,8%, державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування.

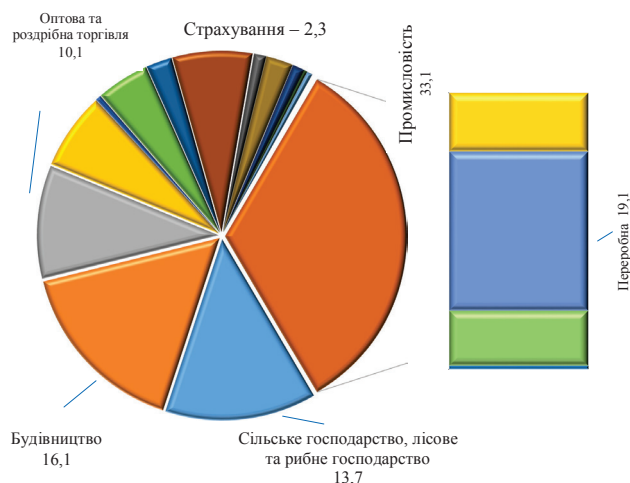


Рис. 4. Розподіл капітальних інвестицій за видами економічної діяльності за січень-червень 2016 р. (% до загального обсягу)

Джерело: побудовано за даними [8]

Головним джерелом фінансування капітальних інвестицій, як і раніше, залишаються власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких у січні-червні 2016 р. освоєно 72,2% капіталовкладень.

Частка кредитів банків та інших позик у загальних обсягах капіталовкладень становила 8,1% [2].

За рахунок державного та місцевих бюджетів освоєно 3,9% капітальних інвестицій. Частка коштів іноземних інвесторів становила 3,7% усіх капіталовкладень, частка коштів населення на будівництво житла – 10,0%. Інші джерела фінансування становлять 2,1%.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, Україна залишається привабливою для інвестицій, водночас вона не знаходиться осторонь світових процесів, є достатньо інтегрованою у світове господарство, а порушення макростабільності на зовнішніх ринках має свій відголос в Україні.

У рейтингу інвестиційної привабливості країн світу International Business Compass за 2015 р., опублікованому компанією BDO, Україна за рік піднялася на 20 позицій, розташувалась на 89-му місці, і входить до переліку країн, що показали

найкраще зростання за рік, нарівні з Білоруссю і Латвією.

Зазначені індекси формуються компанією BDO спільно з Гамбургським інститутом світової економіки і характеризують економічну і фінансову привабливість різних країн світу на підставі трьох основних показників: економічних, політичних і соціокультурних умов.

У рейтингу легкості ведення бізнесу, що його укладає Світовий банк, Україна покращила свої позиції на чотири пункти порівняно з минулим роком і посіла 83-тє місце.

У доповіді Doing Business 2016 зазначається, що ключовою реформою, яка сприяла підвищенню рейтингу України, є спрощення реєстрації бізнесу. Так, у сфері реєстрації підприємств Україна посіла 30-е місце та покращила свої позиції на 40 пунктів порівняно з минулим роком. В Україні скорочено час на реєстрацію підприємства платником податків та скасовано збір за державну реєстрацію бізнесу [7].

Для подальшого покращення інвестиційного клімату України актуальним є питання вдосконалення правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату й формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Низку позитивних кроків у цьому напрямі вже здійснено.

1. Нині в Україні створене правове поле для інвестування та розвитку державно-приватного партнерства. Законодавство України визначає гарантії діяльності для інвесторів, економічні та організаційні засади реалізації державно-приватного партнерства в Україні.

2. На території України до іноземних інвесторів застосовується національний режим інвестиційної діяльності, тобто надано рівні з вітчизняними інвесторами умови діяльності. Іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації.

3. Для підвищення захисту іноземних інвестицій Законом України від 16.03.2000 № 1547 ратифікована Вашингтонська конвенція 1965 р. про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами.

Вирішенню проблемних питань інвесторів покликані сприяти комісії зі сприяння досудовому врегулюванню спорів з інвесторами, які можуть створюватися органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування як тимчасові консультативно-дорадчі органи з метою сприяння досудовому врегулюванню спорів між інвестором та органом виконавчої влади (місцевого самоврядування), відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України «Про заходи щодо вдосконалення роботи органів виконавчої влади з інвесторами» від 26.11.2008 № 1024.

4. Верховною Радою України підписано та ратифіковано міжурядові угоди про сприяння та взаємний захист інвестицій із більш ніж 70 країнами світу.

5. Із метою спрощення порядку залучення іноземних інвестицій та унеможливлення проявів ознак корупції під час їх державної реєстрації 31.05.2016 прийнято Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо скасування обов'язковості державної реєстрації іноземних інвестицій» № 1390-VIII.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Абрамов С.И. Управление инвестициями в основной капитал / С.И. Абрамов. – М. : Экзамен, 2002. – 554 с.
2. Инвестиции в Украину сокращаются / Український банківський портал. – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://banker.ua/bank_news/world/2011/04/15/1180449190/.
3. Сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
4. Статистичний щорічник України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bookstore.net.ua/searchdirect.php?ID=51023.
5. Шаманська О.І. Алгоритм інвестування розвитку ресурсного потенціалу підприємства / О.І. Шаманська // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 6. – С. 157–161.
6. Климко О.М. Загальнодержавна політика інвестиційно-промислової активності в регіоні / О.М. Климко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 6. – С. 7–9.
7. Концепція Державної цільової програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://in.ukrproject.gov.ua/index.php?get=564&id=2548>. 18. EBA investment attractiveness index.
8. Наукова та інноваційна діяльність за 1990–2015 рр. / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

РОЗДІЛ 8. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

ІНСТРУМЕНТИ МОНІТОРИНГУ ФОНДОВИХ РИНКІВ INSTRUMENTS OF MONITORING OF STOCK MARKETS

Статтю присвячено проблемі розвитку методологічного апарату моніторингу процесів, що відбуваються на фондових ринках. На основі R/S-аналізу виявлено, що в передкризовий період змінюється фрактальна розмірність простору емпіричних даних, тобто змінюється природа досліджуваного об'єкта. Розмірність простору пропонується використовувати як індикатор негативної тенденції.

Ключові слова: фондові ринки, фондові індекси, показник Херста, індикатори, кризова ситуація.

Статья посвящена проблеме развития методологического аппарата мониторинга процессов, происходящих на украинском фондовом рынке. На основе R/S-анализа выявлено, что в предкризисный период меняется фрактальная размерность про-

странства эмпирических данных, то есть меняется природа исследуемого объекта. Размерность пространства предлагается использовать в качестве индикатора негативной тенденции.

Ключевые слова: фондовые рынки, фондовые индексы, показатель Херста, индикаторы, кризисная ситуация.

The article discusses the development of a methodological apparatus for monitoring the processes occurring in the Ukrainian stock market. Based on R / S analysis revealed that in the period before the crisis is changing the fractal dimension of the space of empirical data, that is changing the nature of the object. The dimension of the space is offered to use as an indicator negative trends.

Key words: stock markets, stock indices, index of Hurst, indicators, crisis.

УДК 330.42

Андрієнко В.М.

доцент кафедри економічної кібернетики і інформаційних систем
Одеський національний політехнічний університет

Постановка проблеми. У 1990–2000-х роках світова економіка зіткнулася з низкою фінансових криз, які значно вплинули на її розвиток. Ці події привели до виникнення інтересу до досліджень, присвячених визначенню показників, які можуть завчасно виявити вразливість глобальної економіки до фінансових криз. Для ефективного слідування за станом ринку з позиції кожного її учасника потрібен інструмент його моніторингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Існують різні точки зору на цю проблему. У роботі «Разработка опережающего индекса финансовой стабильности в РФ» [1] запропоновано систему індикаторів – провісників нестабільності на фінансовому ринку Росії, яка розроблена на основі методології «сигнального» підходу. Під сигналом розуміється вихід того чи іншого індикатора за межі порогового значення. У своїх роботах дослідники прагнуть із безлічі економічних індикаторів відібрати ті, які мають найбільшу прогностичну силу, тобто дають змогу з найбільшою ймовірністю заздалегідь виявити можливий наступ фінансової нестабільності. Граничні значення індикаторів розраховуються на підставі їх динаміки перед кризами, які вже мали місце. У такому разі порогові значення відображають специфічні проблеми в економіці країни.

Використання такої методології не дає змоги абсолютно достовірно прогнозувати наближення фінансової кризи. Водночас система індикаторів-передвісників дає шанс завчасно виявити негативні тенденції в економіці та вжити заходів щодо їх усунення.

У рамках концепції ефективного ринку розглядають волатильність ринків [2] і фактори, що впливають на волатильність. Передбачається, що кількісні оцінки факторів можуть служити індикаторами негативних ситуацій на ринках. Така методологія дає змогу оцінити конкретний внесок кожного фактора у формування кризи [3; 4]. Як інструмент відстеження змін станів ринку використовуються класичні економетричні регресивні методи аналізу і моделювання. О.А. Федорова, Ю.М. Назарова [3] наводять економетричні моделі бінарного вибору (probit и logit). Такі моделі припускають дискретну змінну F_{kt} (наступ, або відсутність кризи), яка приймає значення одиниці в разі, якщо криза відбулася в момент часу t , і значення нуля в останніх випадках. Для визначення внеску екзогенних змінних у формування кризової ситуації застосовують метод максимальної правдоподібності.

В роботі В.М. Андриєнко [4] проведено дослідження Українського фондового індексу ПФТС на основі регресійно-факторного аналізу. Вдалося виділити найбільш значущі макроекономічні показники, що впливають на динаміку ринкового індексу (індексу споживчих цін (інфляції) и курсу гривні відносно долара). Отримана регресійна модель дає змогу прогнозувати значення індексу ПФТС:

1) зростання курсу гривні до долара на один пункт може привести ПФТС до збільшення на 185,92 п.;

2) зростання інфляції на 1% приведе до зниження індексу на 34,32 п.

Таким чином, модель дає можливість відстежувати вихід індексу ПФТС за межі критичного значення, за якого настає кризове явище.

Оскільки ситуація на ринку швидко змінюється, то класичні економетричні методи не можуть використовуватися на тривалому часовому горизонті. Для того щоб модель адекватно відповідала ситуації, її потрібно будувати заново. Крім того, економетричні методи потребують спрощень та ідеалізацій, тому не в змозі ефективно досліджувати складні нелінійні системи.

В дослідженні В.М. Андриенко [5] показано, що ринки є складними динамічними системами, тому для аналізу динамічних і структурних характеристик ринків доцільне застосування методів нелінійного аналізу на основі синергетики та еконофізики [6–8]. Для цього використовується апарат теорії випадкових матриць, мультифрактального та вейвлет-аналізу, методи аналізу рекурентних діаграм, ентропійні методи тощо. Наприклад, показано, що *мультифрактальний спектр* фінансових рядів даних проявляє специфічну поведінку при кризових ситуаціях [6]. Напередодні кризи він звужується, а екстремум зміщується до нуля. На основі рекурентного аналізу, на прикладі котирувань фондового індексу S&P500, зроблено висновок про те, що найбільш інформативною мірою для моніторингу ринку є *ламінальність* досліджуваних даних [7]. Л.П. Яновским запропоновано методіку на основі гіпотези про зростання *кореляційної розмірності*, що дає змогу класифікувати фінансові крахи на два основних типи та ідентифікувати наявність фінансової «бульбашки», а також методіку оцінки ступеня «детермінованості ряду», яка дає змогу визначати частку випадкової і детермінованої компоненти у структурі ряду [9]. На експериментальних розрахунках показано, що суттєве зменшення відсотка випадкового хаосу може бути симптомом «надування бульбашки» і, як наслідок, фінансової кризи.

У статті В.М. Андриенко [5] застосована математична теорія хаосу для визначення структури й оцінки складності часового ряду щоденних значень за період 1997–2013 рр. на момент закриття торгів Українського фондового індексу ПФТС. Обчислені основні характеристики хаотичного руху: *кореляційна розмірність* – $n \leq 2 \cdot 2 + 1 = 5$ та *ентропія Колмогорова* – за $n=5$ дорівнює $K_2 \approx 6,11 > 0$. Значення характеристик свідчать про те, що ПФТС є складною динамічною системою, в якій міститься хаотичний складник. Отже, на досить великому часовому горизонті її поведінка стає непередбачуваною.

Постановка завдання. Метою цієї статті є аналіз динаміки та характеристик Українського фондового індексу ПФТС у передкризові періоди.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якщо прийняти, що український ринок не випад-

ковий, а хаотичний, то мірою його мінливості виступає *фрактальна розмірність*. Фрактальна розмірність часового ряду визначає ступінь його зазубленості. Пряма лінія має фрактальну розмірність, рівну одиниці ($D=1$), а білий гаусівський шум – $D=1.5$. За значеннях $1.5 < D < 2$ часовий ряд більш зазублений, ніж білий гаусівський шум, тобто має більше інверсій. Статистика такого ряду не обов'язково знаходиться в межах нормального розподілу.

А. Ейнштейн, вивчаючи броунівський рух, виявив, що відстань, яку проходить випадкова частинка, збільшується пропорційно кореню

квадратному з часу, за який вона проходить цю відстань:

$$S = \sqrt{T}, \quad (1)$$

де S – пройдена відстань, T – час, за який пройдена відстань S .

У фінансовій економіці ця формула використовується для перерахунку волатильності σ на період часу T по відомій волатильності за період τ .

$$\sigma(T) = \sigma(\tau) \sqrt{\frac{T}{\tau}} \quad (2)$$

Ця формула припускає, що дисперсія доходів фондових активів збільшується як квадратний корінь із часу. На жаль, формула (2) невірна практично для всіх фінансових ринків і не описує їх істотні властивості: наявність пам'яті і схильність до великих викидів. Ці властивості можуть бути враховані в моделі фрактальної природи ринків. Фрактальна модель стверджує, що ринки самоподібні на різних часових масштабах, а волатильності, обчислені на базі різних часових інтервалів, співвідносяться одна з одною за формулою:

$$\sigma(T) = \sigma(\tau) \cdot \left(\frac{T}{\tau}\right)^H \quad (3)$$

Показник ступеня H називається показником Херста. Фрактальна розмірність D зв'язана з показником Херста простим співвідношенням $D+H=2$. Зниження H тягне збільшення фрактальної розмірності. На практиці це означає, що зростає число інверсій в емпіричних даних, тобто динаміка ринків стає менш стійкою і більш непередбачуваною.

Досліджуємо зміну фрактальної розмірності в передкризові періоди Українського фондового індекса ПФТС на основі R/S -аналізу. Створений Херстом R/S -аналіз [10] передбачає обчислення оцінки показника Херста H і перевірку статистичної гіпотези H_0 – часовий ряд є випадковим.

Херст виявив більш загальну форму рівняння (3), вона має вигляд:

$$R / S = cn^H, \quad (4)$$

де c – константа, $S = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{j=1}^n (X_j - \bar{X}_n)^2}$ – стандартне відхилення ряду,

$R = \left[\max_{1 \leq k \leq n} \sum_{j=1}^k (X_j - \bar{X}_n) - \min_{1 \leq k \leq n} \sum_{j=1}^k (X_j - \bar{X}_n) \right]$ – розмах часткових сум відхилень значень ряду X_j від його середнього значення,

$\bar{X}_n = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n X_i$ – середнє значення ряду, H – показник Херста.

Значення R/S змінює масштаб у міру збільшення приросту часу n згідно зі значенням степеневої функції, рівної n^H , тобто діапазон збільшується за степеневим законом. Це називається масштабуванням із степеневою залежністю, що є характерною рисою фракталів. Логарифмуючи рівність (4), отримуємо рівняння прямої в координатах $(\ln(R/S), \ln n)$:

$$\log(R/S) = \log c + H \log(n), \quad (5)$$

Оцінку показника Херста знаходять з емпіричного рівняння лінійної регресії. Для цього обчислюють розмах R/S для підпоследовностей різної довжини вихідного ряду. Потім за методом найменших квадратів знаходять оцінку параметра H у прямої (5).

Перевірка гіпотези здійснюється за допомогою статистики V_n [10], яка обчислюється за формулою:

$$V_n(q) = \frac{R}{\sigma_n \sqrt{n}}, \quad (6)$$

де

$$\sigma_n^2 = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n (X_j - \bar{X}_n)^2 + \frac{2}{n} \sum_{j=1}^q \varpi_j(q) \left(\sum_{i=j+1}^n (X_i - \bar{X}_n)(X_{i-j} - \bar{X}_n) \right),$$

$$\varpi_j(q) = 1 - \frac{j}{q+1}, q < n.$$

Параметр q вважають рівним цілій частині числа:

$$k_n = \left(\frac{3n}{2} \right)^{1/3} \left(\frac{2\rho}{1-\rho^2} \right)^{2/3}, \quad (7)$$

де ρ – оцінка коефіцієнта автокореляції першого порядку часового ряду.

Асимптотичний розподіл статистики V_n збігається з розподілом випадкової величини V – розмахом броунівського моста на одиничному інтервалі. Области прийняття гіпотези H_0 на різних рівнях значущості наведені в табл. 1.

Гіпотеза приймається на відповідному рівні значущості, якщо статистика V_n потрапляє в будь-який з інтервалів таблиці. В іншому разі можна вважати, що з імовірністю $1-\alpha$ має місце довгострокова залежність.

R/S -аналіз є простим процесом, але він вимагає обробки великої кількості даних (>1000). Для коротких рядів Херст [10] запропонував формулу для оцінки величини H за значенням R/S :

$$H = \log(R/S) / \log(n/2), \quad (8)$$

де n – кількість спостережень.

У цій формулі передбачається, що у співвідношенні (2) константа $c=1/2$. Цей емпіричний закон має тенденцію перебільшувати H , коли $H > 7$, і, навпаки, применшувати, якщо $H < 0.4$. Однак для коротких рядів, де регресія неможлива, цей емпіричний закон може бути використаний як розумне наближення.

Класифікація рядів за значеннями показника Херста така:

1) $0.5 < H \leq 1$ – таке значення вказує на те, що ряду притаманна персистентна властивість. Ряд характеризується *ефектами довгострокової пам'яті і має схильність дотримуватися трендів*. Якщо ряд зростає (спадає) в попередній період, то, ймовірно, він буде зберігати таку тенденцію ще деякий час у майбутньому. Трендостійкість поведінки збільшується за наближення H до одиниці. Персистентний часовий ряд – найбільш розповсюджений тип, що зустрічається в природі, а також в економіці і на фондових ринках. Такий ряд називають *дрібним броунівським рухом, або узагальненим броунівським рухом, або фракталом*. Ринок фрактальний;

2) $0 < H \leq 0.5$ – означає антиперсистентність, ряд міняє напрям руху частіше, ніж випадковий ряд. Точки ряду – спостереження – залежні, кожна з них несе пам'ять про попередні події. Ринок нестійкий. Чим ближчі значення H до нуля, тим менш стійка є динаміка цін (за підйомом слідує падіння, і навпаки);

3) $H = 0.5$ – таке значення відповідає випадковому ряду. Спостереження випадкові і незалежні. Такий процес повністю позбавлений пам'яті і представляє собою систему випадкових блукань. Таке спостерігається, якщо ринок стагнує, немає жодних рухів або вони циклічні із занадто великою частотою коливань;

Таблиця 1

Область прийняття гіпотези H_0 для статистики V_n

Рівень значущості α	0,005	0,025	0,05	0,1	0,2	0,3	0,4
Інтервал прийняття гіпотези	0,721 - 2,098	0,809 - 1,862	0,861 - 1,747	0,927 - 1,620	1,018 - 1,473	1,090 - 1,374	1,157 - 1,294

4) $H > 1$ – дуже рідке явище. Виникають незалежні стрибки амплітуди, розподілені за Леві.

У табл. 2 наведено значення показника Херста, волатильності і статистики V_n для Українського індексу ПФТС за щоденними значеннями індексу на момент закриття торгів за період 2002–2013 рр.

Дані таблиці свідчать про те, що індекс ПФТС переважно проявляє персистентні властивості (показник Херста $H > 0.5$), а в передкризовому 2007 р. відбувається зміна властивостей індексу ($H < 0.5$), він стає антиперсистентним. Трендостійкість змінюється невизначеністю. Статистика V_n також може бути індикатором змін у часовому ряді, вона зростає і вказує на те, що індекс набуває нові властивості. Аналогічна ситуація спостерігається і в 2003 р. перед Помаранчевою революцією і в 2013 р. Тобто український ринок реагує на негативні зміни в економіці значним збільшенням флуктуацій.

Таким чином, можна констатувати, що показник Херста здатний уловлювати приховані процеси

в статистичних даних фондових індексів. Існує ймовірність визначення виникнення нестабільної ситуації в економіці за зміни динаміки показника Херста, а фрактальна розмірність статистичних даних фондових ринків може бути використана як індикатор кризової ситуації в економіці.

Висновки з проведеного дослідження. На підставі викладеного матеріалу можна стверджувати, що для відстеження оперативної інформації про ситуацію на ринку цінних паперів необхідне створення системи моніторингу фондового ринку на основі комплексної методики аналізу динаміки фондових ринків. Така методика повинна передбачати застосування математичних методів, сучасних аналітичних та інформаційних технологій для виявлення прихованих закономірностей та обчислення набору різноманітних показників, які кількісно вимірюють різні характеристики емпіричних даних у процесах динаміки ринку.

Таблиця 2

Характеристики емпіричних даних Українського індексу ПФТС

Рік	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Показник Херста	0,44	0,38	0,59	0,57	0,53	0,49	0,56	0,65	0,60	0,52	0,61	0,48
Волатильність	0,41	0,48	3,07	1,45	2,70	12,02	20,16	8,82	6,73	13,99	5,68	1,32
Статистика V_n	1,0474	1,0291	0,8783	1,0635	0,7590	0,9002	0,8736	0,8966	1,0787	0,9750	0,9463	1,0324

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Разработка опережающего индекса финансовой стабильности в РФ / Институт экономической политики им. Е.Т. Гайдара, группа «Открытие Капитал» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.otkritie.com.
2. Bloom N. The Impact of Uncertainty Shocks // *Econometrica*. – 2009. – Vol. 77. – № 3. – С. 623–685.
3. Федорова Е.А., Назарова Ю.Н. Финансовые индикаторы кризисной ситуации Российского фондового рынка / Е.А. Федорова, Ю.Н. Назарова // *Аудит и финансовый анализ*. – 2009. – № 6. – С. 442–446.
4. Андриенко В.М. Оценка влияния макроэкономических показателей на динамику фондового индекса ПФТС / В.М. Андриенко // *Соціально-економічні проблеми і держава*. – 2013. – Вип. 1(8). – С. 31–43 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2013/13avmfup.pdf>.
5. Андриенко В.М. Интеллектуальный анализ фондовых рынков / В.М. Андриенко, В.А. Андриенко, А.Ш. Тулякова // *Ефективна економіка*. – 2012. – № 54–58. [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

http://www.economynayka.com.ua/index.php?.nomer_data=4&year_data=2012.

6. Соловьёва В.В., Тулякова А.Ш. Использование мультифракталов в анализе фондовых рынков / В.В. Соловьёва, А.Ш. Тулякова // *Інформаційні технології та моделювання в економіці: на шляху до міждисциплінарності* : [монографія]. – Черкаси, 2013. – С. 130–140.
7. Піскун О.В. Застосування рекурентного аналізу для моніторингу фондових ринків / О.В. Піскун // *Економічний форум*. – 2012. – № 2. – С. 155–163.
8. Синергетичні та екофізичні методи дослідження динамічних та структурних характеристик економічних систем : [монографія] / В.Д. Дербенцев [та ін.]. – Черкаси, 2010.
9. Яновский Л.П. Анализ состояния финансовых рынков на основе методов нелинейной динамики / Л.П. Яновский, Д.А. Филатов // *Экономический анализ: теория и практика*. – 2005. – № 17(50). – С. 5–16.
10. Петерс Э. Фрактальный анализ финансовых рисков / Э. Петерс. – М., 2004. – 304 с.

РОЗДІЛ 9. РЕЦЕНЗУВАННЯ

Якубів В.М.

д.е.н., доцент,

завідувач кафедри управління та бізнес-адміністрування

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

РЕЦЕНЗІЯ

на монографію Мариненко Н.Ю.

«Організація управління адаптивним розвитком суб'єктів господарювання в сучасних ринкових умовах»¹

Політична нестабільність, конфліктна ситуація на сході країни призвели до посилення кризових явищ, коливання і спаду промислових показників вітчизняних товаровиробників. В Україні наслідками кризи є еміграція кваліфікованої робочої сили, скорочення бюджету державних витрат на НДДКР, систему освіти, а також ослаблення кредитної системи та інфраструктури. Враховуючи наведене, можна стверджувати, що без упродовження управління адаптаційними процесами економіка підприємств буде істотно послаблена та потенціал для зростання в найближчі роки не буде використаний. Власне ці обставини обумовлюють актуальність дослідження Мариненко Н.Ю.

Монографія складається із вступу, п'яти розділів, висновків та списку використаних джерел. Теоретичною та методологічною основою дослідження є роботи вітчизняних і зарубіжних учених у сфері управління розвитком промислових підприємств та управління адаптивністю підприємств.

У першому розділі автор на основі гносеологічного аналізу розкриває сутність понять «розвиток», «розвиток підприємства», «управління», «адаптація» та «адаптивний розвиток», наведено обмеження у використанні поданих дефініцій; на основі отриманих результатів та визначених ознак проаналізованих термінів подано авторське визначення понять «адаптивний розвиток підприємства» та «управління адаптивним розвитком підприємства».

У другому розділі проаналізовано сучасну макроекономічну ситуацію в Україні, тенденції розвитку промислових підприємств, у т.ч. машинобудівних, та виклики, які перед ними постають. Встановлено, що паралельно з високою затребуваністю вітчизняної промислової продукції в європейських країнах-партнерах, існує проблема в адаптації українських промислових виробників до умов європейського ринку.

Інтерес для науки та практики становлять дослідження, представлені у третій частині монографії, у якій запропоновано концептуальний підхід до управління адаптивним розвитком промислового підприємства в складі виробничо-господарських структур (ВГС), основу якого складає відповідний механізм та блоки управління, що забезпечують організацію проведення адаптації підприємств до змін зовнішнього середовища та ефективність їхнього функціонування у процесі розвитку.

У прикладному та теоретичному контексті важливе значення мають результати дослідження, представлені у четвертому розділі. У цьому розділі автором обґрунтовано необхідність вирішення завдання своєчасного виявлення та усунення проблемних ситуацій під час адаптивного розвитку підприємств в складі ВГС та запропоновано підхід до управління проблемними ситуаціями на етапах преадаптації, коадаптації та адаптації підприємств у межах ВГС.

У п'ятому розділі дослідження автор здійснила оцінювання економічної ефективності від застосування підприємствами концепції управління адаптивним розвитком ВГС. В умовах нестабільної економіки постановка питання про визначальний вплив активізації адаптаційно-трансформаційних процесів розвитку вітчизняних підприємств на кінцеві результати їхньої діяльності стає особливо актуальною.

Практичне значення отриманих результатів полягає у широких можливостях використання запропонованих методичних підходів до управління адаптивним розвитком ВГС, проблемними ситуаціями в процесі розвитку підприємств та прогнозування адаптивного розвитку, науково-методичних підходів до оцінювання зміни рівня потенціалу адаптивного розвитку підприємства під впливом реалізації обраних управлінських рішень та регулювання адаптивного розвитку підприємства тощо. Імплементация вище зазначених підходів дасть змогу підвищити загальний рівень і ефективність управління промисловими підприємствами.

У цілому, рецензована праця є новим ґрунтовним дослідженням, внеском у розвиток мето-

¹ Мариненко Н.Ю. Організація управління адаптивним розвитком суб'єктів господарювання у сучасних ринкових умовах: монографія / Н.Ю. Мариненко ; за заг. ред. Б.М. Андрушківа. – Тернопіль : ФОП Паляниця В.А., 2016. – 312 с.

дологічних основ управління адаптивним розвитком ВГС. Концептуальні положення, подані в монографії, мають практичну та теоретичну цінність.

Наукові розроблення, представлені у монографії Мариненко Н.Ю., будуть цікавими для науковців, керівників підприємств, викладачів та студентів вищих навчальних закладів тощо.

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 9
Частина 1**

Коректура • *Ю. Никитенко*

Комп'ютерна верстка • *А. Фоменко*

Формат 60x84/8. Гарнітура Arimo.
Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 17,02. Ум.-друк. арк. 16,97.
Підписано до друку 26.10.2016. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.